



L'ECONOMIC

leconomic.cat

ANY 1 | NÚMERO 20 | DEL 4 AL 10 DE DESEMBRE DEL 2010

2€

ROSSIGNOL PÀGINA 6

DESDESLOCALITZACIÓ

La firma fabricant d'esquís recupera a Artés producció que feia a la Xina perquè el cicle d'elaboració d'aquí és més àgil que el d'Àsia



DEUTE SOBIRÀ PÀGINES 16-17

Oriol Amat i Jesús Palau analitzen el risc de rescatar l'Estat

AVANTATGES FISCALS QUE S'ACABEN

L'última oportunitat per desgravar



La deducció per inversió en habitatge desapareixerà o baixarà en la majoria de les compres que es facin després del 31 de desembre

Pàgines 2-4



AEROESPACIAL PÀGINA 5

Indra dissenya l'eina de gestió del trànsit aeri europeu a Catalunya



SANTIAGO NIÑO, PROF. D'ECONOMIA PÀG. 14-15

“La previsió que vaig fer era que l'any realment terrible seria el 2011”



Emprenedors Anònims

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

Vegeu-ho a www.disart.cat**d**
disart

972 21 66 92



FER NÚMEROS PER TRIBUTAR EL MÍNIM

DARRERS DIES. La reducció de les desgravacions per inversió en habitatge a partir de l'any que ve fa que fiscalment sigui favorable comprar abans de l'1 de gener per tenir dret als avantatges actuals. **REBAIXES.** Aportacions dutes a terme a última hora a plans de pensions ajudaran a rebaixar la quota de la pròxima declaració de la renda

JOAN POYANO
GIRONA

Un contribuent mitjà pot estalviar almenys 1.400 euros en la declaració de la renda del 2010 si aprofita tots els avantatges fiscals derivats d'algunes de les desgravacions més habituals que juguen a favor seu, segons les estimacions dels tècnics del Ministeri d'Hisenda Gestha. La mesura més efectiva continua sent la compra d'habitatge habitual -l'estalvi mitjà en la campanya del 2008 va ser de 816 euros-, i sobre això cal tenir en compte que el 2011 hi ha un canvi de tributació que retalla les desgravacions, de manera que cal fer l'adquisició abans de l'1 de gener per poder acollir-se als avantatges del sistema actual.

Les compres d'habitatge habitual fetes des de l'1 de gener del 2011 no desgravaran per als contribuents que declarin uns ingressos per sobre dels 24.107 euros anuals (representen més del 40% dels que dedueixen per aquest concepte), ho faran igual que ara per als que guanyin menys de 17.707 euros (15% d'un màxim de 9.040 euros d'inversió), i per als que estan entre aquestes quantitats la deducció serà menor que ara. Però si ara guanya menys de 17.707 euros i té la intenció i possibilitats de comprar habitatge, no ho deixi per a l'any que ve (a menys que confii que hi haurà una baixada de preus tan gran que li sortirà més a compte pagar un percentatge major d'impostos), ja que en els exercicis següents perdrà la rebaixa o aquesta disminuirà a mesura que els seus ingressos augmentin. El mateix passa amb els diners posats en comptes d'habitatge i que s'utilitzin a partir de l'any que ve: les deduccions practicades fins al 31 de desembre de 2010 no s'han de tornar encara que el contribuent superi els límits abans esmentats, que sí que s'aplicaran als ingressos del 2011 en endavant.

El Registre d'Economistes Assessors Fiscals (REAF) assenyala



Funcionaris treballant en la campanya de la renda del 2009. ARXIU

Cobrar pel xec nadó té els dies comptats

No es pot considerar un truc d'última hora per rebaixar la quota de l'IRPF, perquè en aquest cas a la planificació familiar fiscal ja no s'hi és a temps, però s'ha de recordar que l'any que ve desapareix la deducció de 2.500 euros per naixement o adopció d'un fill. Els que hagin augmentat la família fins al 31 de desembre tenen dret a cobrar-la... sempre que no badin, ja que no es pagarà per les criatures que siguin inscrites al Registre Civil després del 31 de gener del 2011. Aquest xec va entrar en vigor el 2007, i la seva supressió va ser una de les primeres mesures anunciades pel govern de Zapatero per accelerar la reducció del dèficit públic.

que per conservar el dret actual de deducció n'hi ha prou comprant sobre plànol pagant algun import aquest any, sempre que es subscriu una escriptura de compravenda en què no consti que no s'ha entregat l'habitatge.

Tant si l'afecta o no el canvi de tributació, pot ser interessant amortitzar anticipadament una part de la hipoteca per treure el màxim rendiment a la desgravació de fins a 9.040 euros d'inversió per contribuent. Es manté la compensació fiscal per als que van adquirir l'habitatge habitual abans del 20 de gener del 2006.

També en matèria d'habitatge mireu que no us passi per alt la nova deducció de fins a un 10% que va entrar en vigor a l'abril per obres de millora de l'habitatge habitual i de l'edifici on s'ubica destinades a millorar l'eficiència energètica, el sanejament, l'accés a internet i a la TDT, les instal·lacions d'electricitat, aigua o gas, l'adaptació a discapacitats, o la millora de l'accessibilitat.

L'any vinent hi haurà un canvi significatiu en l'àmbit dels lloguers, ja que es redueix dels 35 anys actuals a 30 l'edat màxima del llogater que dona dret al propietari a una reducció del cent per cent del rendiment net procedent de l'arrendament d'habitatges. Si el possible llogater està entre aquestes edats, cal firmar el contracte abans de final d'any per aprofitar al màxim aquest benefici, ja que si es fa a partir del gener la reducció baixa al 60%.

Un altre clàssic per reduir la factura fiscal -prou es cuiden de recordar-ho bancs i caixes- són les aportacions a plans de pensions, per a les quals les condicions no han variat: la base imposable pot ser reduïda fins a un 30% del rendiment del treball i de les activitats econòmiques per a menors de 50 anys, i fins a un 50% per als que superen aquesta edat, amb límits d'aportacions de 10.000 i 12.500 euros, respectivament. Segons les característiques del contribuent, els plans de

pensions permeten estalviar entre 200 i 3.500 euros.

Altres despeses que desgraven són els donatius a ONG, aportacions a partits polítics o les quotes sindicals, amb les quals es pot reduir la quota entre 110 i 629 euros, amb un estalvi mitjà de 218 euros, segons Gestha.

COMPENSAR MINUSVÀLUES. La tributació dels guanys patrimonials i dels rendiments del capital mobiliari no ha canviat, i s'ha de mirar com es pot reduir la tributació de les plusvàlues restant minusvàlues d'inversions negatives. Sobre això, cal repassar les declaracions d'anys anteriors per no deixar-se minusvàlues pendents de compensar, tenint en compte sobretot que és l'última oportunitat per compensar les que es van generar l'exercici de 2006. No totes les pèrdues serveixen per compensar guanys, ja que s'ha de fer amb operacions de la mateixa naturalesa: les plusvàlues obtingudes amb la venda de bons, di-

Cal no oblidar la nova desgravació del 10% per obres de millora a l'habitatge

pòsits o assegurances, són rendiments del capital mobiliari i no serveixen per compensar les minusvàlues de les operacions en borsa, fons d'inversió o venda d'una casa -guanys patrimonials de la renda de l'estalvi-, ni viceversa. Hisenda vigila el recurs intencionat a les minusvàlues per poder rebaixar els impostos pels guanys, i no permet computar les pèrdues generades amb la venda d'un actiu adquirit dintre dels dos mesos anteriors a la data de la desinversió o si es recompra el mateix actiu dintre dels dos mesos posteriors.

En relació amb el tipus de gravamen, en la declaració corresponent a l'exercici del 2010 no hi ha canvis perquè l'elevació de

Pressupostos de beneficis fiscals de l'Estat per als anys 2010 i 2011

CONCEPTE	2010	2011	VARIACIÓ	BENEFICIS FISCALS / INGRESSOS TEÒRICS 2011
IRPF	23.313,73	16.636,90	-28,60%	31,90%
a) Reduccions de la base imposable	11.633,23	9.148,08	-21,40%	
Rendiments del treball	7.850,09	6.069,37	-22,70%	
Aportacions a sistemes de previsió social	1.453,00	885,29	-39,10%	
Altres	2.377,41	534,16	-77,50%	
b) Especialitats anualitats per aliments	66,88	10.612,00	58,70%	
c) Deduccions en la quota	8.666,11	5.745,22	-33,70%	
Inversió en habitatge habitual	4.415,36	2.928,40	-33,70%	
Obres de millora en habitatge habitual	0,00	1.033,64		
Lloguer de l'habitatge habitual	350,00	184,45	-47,30%	
Deducció per naixement o adopció	1.093,21	0,00		
Altres	2.807,54	1.598,73	-43,00%	
d) Exempcions	2.941,07	1.632,70	-44,50%	
Guanys patrimonials per reinversió en habitatge habitual	954,56	232,19	-75,70%	
Premis de loteria, apostes i sortejos	1.165,70	888,27	-23,80%	
Indemnitzacions per acomiadament	342,11	133,64	-60,90%	
Prestacions familiars per fill, orfanat i maternitat	140,09	108,37	-24,10%	
Altres	338,61	270,23	-20,19%	
e) Operacions financeres amb bonificació	6,44	4,78	-25,80%	
IMPOST SOBRE LA RENDA DE NO RESIDENTS	863,20	1.121,98	30,00%	30,80%
a) Bons i obligacions de l'Estat	825,70	999,01	21,00%	
b) Lletres del Tresor	23,85	106,36	346,00%	
c) Bons Matador	10,48	9,31	-11,20%	
d) Incentius fiscals residents permanents	3,17	7,28	129,70%	
IMPOST SOBRE SOCIETATS	3.640,23	3.763,77	3,40%	19,00%
a) Ajustos en la base imposable	333,16	242,99	-27,10%	
b) Tipus reduïts	885,74	1.446,92	63,45%	
Pimes	681,68	1.006,74	47,70%	
Societats d'inversió	28,85	287,99	898,20%	
Altres entitats	175,21	152,19	-13,10%	
c) Bonificacions en la quota íntegra	280,51	319,53	13,90%	
d) Deduccions en la quota íntegra	2.140,82	1.754,33	-18,10%	
IMPOST SOBRE EL VALOR AFEGIT	17.013,74	16.978,13	-0,20%	40,50%
a) Exempcions	6.623,86	6.603,04	-0,30%	
b) Tipus superreduït del 4%	2.580,07	2.510,73	-2,70%	
c) Tipus reduït del 8%	7.809,81	7.864,36	0,70%	
IMPOST SOBRE LES PRIMES D'ASSEGURANCES	545,14	480,24	-11,90%	24,1%
IMPOSTOS ESPECIALS	2.017,88	1.268,05	-37,20%	13,40%
a) Impost sobre hidrocarburs	1.957,58	1.229,44	-37,20%	
b) Impost sobre alcohol i begudes derivades	60,30	38,61	-36,00%	
TAXES	80,81	113,90	40,90%	6,00%
TOTAL BENEFICIS FISCALS	47.474,73	40.362,97	-15,00%	30,50%

FONT: PRESSUPOSTOS GENERALS DE L'ESTAT

l'IRPF per a les rendes més altes -2 punts més per a rendes d'entre 120.000 i 175.000 euros, i 4 punts per a les que superin aquesta darrera quantitat- s'aplicarà el 2011, i hi ha un aspecte en el qual es pot eludir la pujada: l'any vinent es limita a 300.000 euros la quantia del rendiment íntegre sobre el qual es pot aplicar la reducció del 40% per retribucions irregulars del treball -entre altres, les generades en un període de més de dos

L'estalvi per crear una empresa en el termini de quatre anys dedueix un 15%

anys-, de manera que s'ha estimulat l'entrega el 2010 d'opcions sobre accions i primes per objectius que superin aquesta quantitat.

Els pressupostos del 2011 compen que l'administració de l'Estat recaptarà amb la seva meitat de l'impost sobre la renda (el 50% estarà cedit a les comunitats autònomes) 35.494 milions d'euros sobre una recaptació teòrica de

LES XIFRES

40.363 M€

Els recursos

Sumen les deduccions i exempcions fiscals del 2011.

18%

Percentatge de beneficis

És el tipus efectiu que les empreses van pagar el 2009 per l'impost sobre societats.

52.131 milions, ja que les reduccions de la base imposable, les deduccions i les exempcions sumaran 16.636,9 milions, un 31,9%; dit d'una altra manera, per cada 100 euros d'ingressos se n'han descomptat 46,8.

UN 30,5% DE DESCOMPTES. L'any vinent hi haurà menys beneficis fiscals, per la reducció de deduccions com la de compra d'habitatge -partida que baixa dels 4.415 milions del 2010 als 2.928 milions del 2011- i l'eliminació de beneficis com la deducció per naixement o adopció d'un fill,

amb la qual l'Estat gastarà aquest any 1.093 milions d'euros. Però, tot i així, la part d'impostos que es deixarà d'ingressar pels descomptes amb tots els tributs continuarà sent considerable: els beneficis fiscals per als contribuents previstos sumen 40.363 milions d'euros, quantitat que equival al 30,5% de la recaptació teòrica i al 43,8% de la recaptació total de 92.035 milions.

L'impost amb què es fan més descomptes, un 40,5%, és amb l'IVA, seguit de l'impost sobre la renda de no residents (30,6%) i l'IRPF. En l'impost sobre societats -sense comptar les rebaixes aprovades ahir, els beneficis fiscals calculats representen el 19% de la recaptació teòrica-, el tipus general, d'un 30%, és en teoria dels més alts de la UE, però la seva pressió fiscal real és molt menor; les dades del 2009 mostren que aquell any els beneficis empresarials van tributar a una mitjana del 18%, per l'efecte conjunt de les nombroses deduccions, la tributació al 25% de les pimes i el tipus reduït del 20% al qual tribuaven els primers 120.000 euros de les empreses de menys de 25 treballadors.

Es podrà diferir beneficis per pagar el 25%

JOAN POYANO GIRONA

Acumular despeses en aquest exercici per diferir beneficis al del 2011 és convenient per a les pimes beneficiades pels canvis en l'impost sobre societats que ahir va aprovar el Consell de Ministres. Per una banda, el concepte d'empresa de mida reduïda segons el volum de facturació, que permet tributar al tipus del 25% i no al general del 30%, s'amplia des dels 8 milions d'euros anuals actuals fins als 10 milions, i a més aquest tipus d'empresa podrà continuar tributant al 30% durant els tres exercicis posteriors al que superin aquests 10 milions de facturació.

Per una altra banda, l'any que ve s'ampliarà el primer tram de la base imposable que tributa al tipus reduït del 20% des de 120.202 euros fins a 300.000. Es poden acollir a aquesta norma les empreses amb un volum net de negoci inferior a 5 milions d'euros i una plantilla mitjana inferior a 25 empleats.

Un altre canvi en l'impost sobre societats, que en aquest cas beneficia les empreses de qualsevol mida, amplia fins al 2015 la llibertat d'amortització per a les noves inversions vinculades a activitats econòmiques que afrontin les empreses. La normativa anterior aplicava aquest benefici fiscal a les empreses de mida reduïda, mentre que per a la resta el vinculava al manteniment de la plantilla fins a l'exercici del 2012.

Així mateix, s'elimina l'obligatorietat a totes les empreses de pagar quotes a les cambres de comerç -un estalvi anual de 250 milions d'euros, 90 milions dels quals repercutiran en les pimes-. El president del Consell Superior de les Cambres de Comerç, Javier Gómez-Navarro, assegura que estaria d'acord amb l'eliminació de la quota cameral per als autònoms, però que amb el canvi aprovat hauran de retallar plantilla i només es beneficiarà les grans empreses i es perjudicarà les pimes, que es beneficien d'uns serveis que paguen gairebé exclusivament les altres.

La quota està en funció de la quota líquida positiva de l'impost sobre societats i és de mitjana el 0,07 dels beneficis declarats. El 43,25% dels ingressos provenen del 0,16% de les companyies, que paguen més de 6.000 euros l'any



Javier Gómez-Navarro

(la que més, Telefónica, uns 700.000 euros); el 76,5% dels ingressos provenen del 12,64% de les companyies, i 35.000 empreses (1% del total) contribueixen amb gairebé dos terços.

Una altra modificació és la generalització de la llibertat d'amortització fins l'any 2015, i per contra s'elimina la possibilitat d'amortitzar el fons de comerç quan s'adquireixin participa-

Facturar fins a 10 milions donarà dret al benefici d'empresa de reduïda dimensió

cions en fons propis d'entitats residents a la zona de la Unió Europea.

També s'ha aprovat l'exempció amb caràcter general de l'impost sobre actes jurídics documentats per les operacions d'ampliació de capital i d'aportacions de socis per reduir pèrdues, benefici que en principi només s'aplicava a les empreses de reduïda dimensió per al 2011 i el 2012.

Els que tinguin projectat crear una empresa poden obtenir un bon estalvi obrint un compte empresa, que ofereix una deducció del 15% fins a una aportació màxima anual de 9.000 euros pels ingressos que s'hi facin, sempre que es constitueixi una societat limitada nova empresa en un termini de quatre anys.

FOCUS

LA CARA I LA CREU DELS IMPOSTOS. La Plataforma per una Fiscalitat Justa, Ambiental i Solidària reclama que s'apugui la tributació dels beneficis empresarials i les rendes més altes i es recuperi l'impost sobre el patrimoni, mentre que les patronals troben tardanes i insuficients les rebaixes aprovades pel govern espanyol. **Per Joan Poyano**

Capgirar un sistema cada cop més regressiu

Sindicats, associacions de consumidors i de veïns i ecologistes volen que empreses i rendes altes paguin més

La Plataforma per una Fiscalitat Justa, Ambiental i Solidària –formada per 24 entitats, entre les quals hi ha els sindicats CCOO, UGT i Gestha, les associacions de consumidors i usuaris OCUC i Aicec-Adicae, la Confederació d'Associacions de Veïns de Catalunya, Attac, la Coordinadora d'Usuaris de la Sanitat, la Federació de Cooperatives de Treball, Justícia i Pau i Ecologistes en Acció– es queixa que tots els canvis fiscals que s'han fet en les darreres dècades –a excepció dels nous trams en l'IRPF per a les rendes més altes, que troba insuficients– han anat en la línia de reduir la progressivitat fiscal, augmentant el pes dels impostos indirectes i abaixant el dels directes.

Si es vol garantir l'estat del benestar, afirma la Plataforma, “s'ha de capgirar l'evolució del nostre sistema fiscal, que cada vegada és més regressiu i més insuficient”, i en l'impost sobre la de la renda proposa crear més trams amb tipus més alts per a les rendes més altes i que es torni a integrar les rendes de capital a la base general, eliminant el tracte de favor que actualment tenen, o bé modificar la seva tributació gravant més les plusvàlues generades per operacions de caràcter especulatiu.

En l'impost sobre societats, proposa reduir el ventall de deduccions i exempcions, que han fet caure el tipus efectiu “des del 19,9% el 2006 fins a l'actual 10%”, augmentar els tipus per tornar als que hi havia l'any 2006, dotar-

lo d'una major progressivitat creant nous trams i eliminar el tracte de favor a les SICAV (societats d'inversió de capital variable), que tributen a l'1%. També insta a la recuperació de l'impost sobre el patrimoni, eliminat el 2008, per gravar les grans fortunes, i en l'impost sobre successions i donacions, cedit totalment a les comunitats autònomes, propugna que l'Estat estableixi un nivell mínim de tri-

acord amb l'augment que es va fer l'estiu i insta el govern espanyol a introduir criteris de progressivitat establint un nou tipus superior per als articles de luxe (cotxes esportius, iots, etc.).

Al govern català li recorden que en l'àmbit autonòmic hi ha molt recorregut pel que fa a la fiscalitat ambiental, l'objectiu de la qual “no és recaptar més, sinó recaptar de forma diferent”, insistint sobre els

Vacances fiscals i retirada dels tipus alts de l'IRPF

Les organitzacions empresarials aplaudeixen els canvis, però consideren que arriben tard i són insuficients

La patronal Foment del Treball valora positivament les noves mesures del govern estatal, ja que afronten aspectes reclamats “reiteradament” des de l'àmbit empresarial com la fiscalitat de les pimes i la rebaixa de l'impost sobre societats. Però... “És un petit primer pas. Ha arribat tard, de manera lenta i poc estructurada”, assenyala David Garrofé, secretari general de la patronal vallesana Cecot.

La quota del 99% de l'impost de successions i donacions entre parents de primer i segon grau amb efectes retroactius al 2010, bonificació de l'impost sobre actes jurídics documentats en cas de constitució i d'ampliacions de capital, eliminació dels nous trams de la tarifa autonòmica de l'IRPF per a les rendes a partir de 120.000,20 euros, bonificació fins a un 99% en l'IRPF en el tram autonòmic pels interessos

l'àmbit turístic, queixant-se que al l'Estat espanyol s'ha apujat del 16 al 18 per cent mentre que l'hostaleria francesa el té al 5,5% i a l'alemanya se li ha abaixat del 19% al 7%. El president de Ford Espanya també ha demanat que en la venda de turismes –per compensar l'eliminació de les subvencions per la compra de vehicles– es rebaixi l'IVA, del 18% al 8%. Són propostes que no prosperaran, almenys pel que toca a la Comissió Europea, que dimecres va engegar una consulta pública per revisar durant tot l'any que ve el sistema d'aquest impost i no descartar proposar la supressió dels tipus reduïts de l'IVA que s'apliquen a determinats productes i serveis perquè considera que no són la manera més adequada per redistribuir l'impost, compliquen el sistema i poden provocar distorsions.

La caiguda de l'ocupació en el sector de l'hostaleria ha estat el motiu que ha esgrimit la Unió Professional de Treballadors Autònoms (UPTA) per reclamar al govern espanyol compensacions amb mesures específiques com ara la reducció dels imports dels mòduls en el sistema de tributació per estimació objectiva, ajudes als establiments que van fer obres per adaptar espais per a fumadors que no els serviran a partir del dia 2 de gener o la supressió del cànon que paguen a la Societat General d'Autors i Editors, “en línia amb l'anunci de la supressió de l'obligació de cotitzar a les Cambres de Comerç”.



butació per evitar la competició fiscal a la baixa que ha conduït a la seva pràctica eliminació. Si aquest col·lectiu té mala peça al teler amb totes les seves propostes, vist per on va el govern espanyol, amb l'impost de successions tenen claríssim que no els faran cas: si el tripartit va rebaixar-lo, el primer que va prometre Artur Mas l'endemà de guanyar les eleccions és que l'eliminarà totalment.

En relació amb l'IVA, la plataforma està en des-

comportaments sota el principi de “qui contamina, paga” i aplicant-la en els sectors industrials en un sentit positiu, fomentant les inversions en millors tecnologies disponibles o en processos més eficients com a via per garantir i fomentar els llocs de treball.

I finalment, es pronuncia a favor de generar més ingressos lluitant contra el frau fiscal i de la creació d'un impost mundial contra l'especulació financera.

L'altra patronal catalana, Pimec, també troba positiu que el límit per tributar al tipus reduït passi a 300.000 euros, però recorda que la seva proposta és que els empresaris individuals i les microempreses tributin a un tipus fix del 20%. Pimec no pot estar contenta del tot, ja que en la “carta als Reis” que va enviar als partits polítics arran de les eleccions catalanes demanava: vacances fiscals els dos primers anys per a les empreses de nova creació, bonificació de la

generats per la cessió de préstecs per finançar les empreses per part dels seus propietaris i estímuls pel no repartiment de beneficis.

Si la Plataforma demana un IVA més alt per als articles de luxe, algunes organitzacions empresarials demanen que s'abaixi el que han de cobrar als seus clients. El president de la Confederació Espanyola d'Hotels i Allotjaments Turístics (Cehat), Juan Moles, va plantejar al Senat la reducció de l'IVA en

Indra dissenya a Barcelona l'eina de gestió del trànsit aeri europeu

ESPAI. La multinacional tecnològica dona a Catalunya un paper estratègic en el desenvolupament de projectes vinculats al sector aeroespacial. **ESFORÇ.** En l'últim trienni ha invertit 63 milions en tasques d'R+D

JORDI GARRIGA
BARCELONA

El pes del centre d'Indra a Catalunya augmenta amb el pas del temps, sobretot en el vessant de l'espai, en el qual la firma està liderant des de Barcelona la definició i verificació de l'estàndard de comunicacions ATM (Air Traffic Management), el model de gestió i control del trànsit aeri europeu, que s'emmarca en IRIS, el futur sistema de comunicacions satèl·lit que faran servir els avions d'Europa per controlar el trànsit aeri que componen més de 5.000 avions.

Al laboratori de Barcelona, Indra assajarà amb els primers prototipus, en un projecte en què també participen la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC) i la Universitat Autònoma de Barcelona. Si bé el client directe d'aquest projecte és l'Agència Espacial Europea, el client final és Sesar, el grup d'investigació i desenvolupament de la CE i Eurocontrol, des del qual s'està revisant tot el sistema de gestió del trànsit aeri europeu.

SATÈL·LITS I AVIONS. Indra, una de les firmes que integren l'associació d'empreses aeronàutiques i de l'espai BAIE, té molt clar que bona part del futur de l'empresa es basa en aquest àmbit. Com explica Manuel Brufau, director d'Indra a Catalunya, "des de Catalunya volem potenciar els projectes d'Indra Espacio, tant per la importància de les tecnologies que podem arribar a desenvolupar com per l'aportació que podem fer al món del transport aeri".

A aquest projecte cal afegir-ne d'altres que també tenen volada, com ara el terminal portàtil Manpack que fa servir tecnologia del mòdem SR-40 i SR-50 que permet la comunicació des de qualsevol indret, i que

INDRA A CATALUNYA

FACTURACIÓ

319 M€

TREBALLADORS

2.600

FUNDACIÓ

1995

● Indra és a Catalunya la principal empresa tecnològica en generació de llocs de treball qualificat i ha multiplicat per cinc les seves dimensions des del 2004. A Catalunya disposa de centres d'excel·lència. Manté acords amb totes les universitats catalanes que imparteixen carreres tècniques.

envia dades per satèl·lit a través del telèfon. També des de Barcelona es participa en el telecontrol d'avions no tripulats (projecte UAV satèl·lit), amb estudis per veure com s'integren en l'espai aeri ordinari. Indra Barcelona també ha dissenyat les estacions al servei d'un satèl·lit del sistema EGNOS, concebut per generar correccions que millorin la precisió del GPS. Així mateix, dins del projecte del satèl·lit *Galileo*, Indra ha estat responsable de programari per monitoritzar la qualitat del senyal *Galileo* (alternativa al GPS), a més del programari per sincronitzar els senyals que s'envien als trenta satèl·lits *Galileo*.

Indra també ha dissenyat un servei addicional de *Galileo*, de recerca i rescat, per enviar senyals d'auxili mitjançant una boia en cas de tenir alguna incidència a alta mar.

A banda de les bones expectatives que pot oferir el món de l'espai i el trànsit aeri, Indra té grans esperances dipositades en altres



Manuel Brufau mostra un sistema dissenyat per al diagnòstic mèdic compartit. JOSEP LOSADA

sectors. Com assenyaleta Manuel Brufau, "un altre àmbit interessant serà el de l'energia, amb projectes com ara la implantació de comptadors intel·ligents per millorar l'eficiència energètica, cosa que es farà de manera esglaonada en els pròxims anys". El nou comptador intel·ligent, que serà una realitat aviat, tindrà la capacitat de gestionar les hores vall per ser més eficient. Indra també

s'ha involucrat des de Catalunya en el desenvolupament del vehicle elèctric, i està estudiant amb l'ONCE la possibilitat de situar en els seus punts de venda connexions a la xarxa per a la recàrrega de la bateria dels vehicles.

Indra, que l'any passat va aportar al grup 319 milions d'euros del total de 2.513 milions en vendes (un 13%), preveu aquest any superar en un 10% el seu

resultat. El centre català de l'empresa tecnològica es distingeix per la seva projecció més enllà del país, i el 40% del que projecta i produeix va adreçat a tot l'Estat espanyol i als mercats globals. Manuel Brufau atribueix a aquests centres aquesta capacitat d'exportar del centre català: "Com més n'hi hagi, més talent aplegarem per assumir els grans projectes".

Així mateix, la firma es

distingeix per l'important esforç que realitza anualment en R+D, fins a un 7%. En l'últim trienni, Indra ha invertit 63 milions d'euros en les tasques d'innovació. Com diu Brufau, "has d'invertir contínuament; si no, al mercat no et menges res".

En els propers anys guanyarà protagonisme el Centre de Desenvolupament Tecnològic de Lleida, que ja ha esdevingut un referent en el desenvolupa-

Col·laborar amb la Generalitat ha servit de mirall per captar més mercat

ment de programari, i que està en procés d'incorporar cent persones per al nou centre d'atenció als clients, concebut per resoldre problemes tecnològics. Com informa Brufau, "el centre de Lleida en un principi s'adreça als clients de l'Estat espanyol, però més endavant tindrà una projecció internacional."

El fet que Indra sigui un gran proveïdor de la Generalitat, ha estat responsable del dispositiu de recompte de vots de les últimes eleccions, li ha servit per esdevenir referent: "Ens vam encarregar d'un projecte sobre tributs amb la Generalitat, i ara, gràcies a aquest projecte mirall, ens n'han encarregat d'altres de semblants el govern autònom de Canàries, les diputacions basques i el govern d'Algèria".

Així mateix, a Catalunya Indra ha estat tradicionalment proveïdor dels grans grups empresarials. En aquest sentit, cal destacar l'actual projecte de disseny de programari comercial per a Gas Natural Fenosa, en què treballen fins a 500 persones.

VENTALL

Accidents, tiquets de metro i medicina

Són diverses les línies d'actuació d'Indra a Barcelona. L'Isafety és un centre d'urgències virtual que aglutina mossos, bombers, policia local i altres cossos i que permet identificar el tipus de risc amb una precisió absoluta en la localització. Ja ha estat adoptat pels bombers de Catalunya, Madrid i

Buenos Aires. El Cirano 500 és un radar que mesura la velocitat mitjana dels cotxes en un tram determinat. Ja podem trobar l'expenedora de bitllets de metro d'Indra en ciutats com ara Atenes o Kuala Lumpur, i es millorarà amb la incorporació de la targeta moneder sense

contacte. Per al sector mèdic hi ha un programa que permet fer un diagnòstic compartit en un enfocament de telemedicina.

També en aquest camp, aprofitant tecnologia militar, s'ha dissenyat un programa que reconstrueix en 3D el cos humà, per fer tests abans d'operar.

EMPRESSES

La firma Rossignol relocalitza a Artés producció que tenia a la Xina

MOTIUS. L'empresa dedicada a la fabricació d'esquís es va adonar que, malgrat ser més barat fabricar a la Xina, el cicle d'elaboració no era tan àgil com exigeix el mercat

ANNA PINTER
BARCELONA

Rossignol, la multinacional francesa d'esquís més gran del món, ha recuperat producció que havia deslocalitzat a la Xina per a la planta que té a Artés (Bages). En total, com explica el director gerent de la filial, Enric Casas, l'any passat es va relocalitzar la producció de 90.000 parells d'esquís dels 400.000 que fabrica anualment.

Casas explica que aquesta recuperació és una de les mesures que la multinacional d'origen francès ha posat en marxa per revifar la companyia. El cert és que, malgrat el pes de la marca i el fet de ser la principal empresa del món en esquí, el canvi de direcció empresarial quan la multinacional nord-americana Quiksilver va comprar la firma francesa va portar Rossignol a una situació molt crítica. Aleshores es va decidir deslocalitzar a la Xina part de la producció i el temps ha demostrat que la decisió no va ser encertada.

Tot i que la mà d'obra xinesa és un 10% del cost que representa aquí, Casas assegura que en aquest producte hi ha altres condicionants que han demostrat la inviabilitat de produir al gegant asiàtic. "Es tracta d'un producte molt estacional. Els clients es decideixen a comprar a l'abril, quan cinc mesos després ho volen a casa seva per vendre", explica Casas. Amb aquest cicle tan curt no hi ha temps de cobrir tot el període de treball a més de 5.000 km de distància.

Per si no fos prou, el 60% del mercat està concentrat a Europa i, per tant, no només el cicle de producció és

ROSSIGNOL
FACTURACIÓ
30 M€
TREBALLADORS
250
PRODUCCIÓ D'ESQUÍS
400.000
● Les instal·lacions que té al Bages el grup d'esquís Rossignol donen feina a una tercera part del total de la plantilla que té la multinacional. Actualment el grup factura 200 milions d'euros, i la planta d'Artés aporta el 15% del total del negoci.

massa llarg perquè arribi a temps sinó que amb les dimensions dels esquís el cost de la logística no compen-

La planta va fer fora 60 persones després de ser adquirida per Quiksilver

sa.

Per tot plegat, Casas explica que la multinacional francesa va decidir recular i recuperar producció d'esquís tant per a la planta del Bages com per a la planta que té a l'Estat francès.

La relocalització va suposar una bombolla d'aire per a la planta i una confirmació de l'aposta del grup per la filial del Bages, que té ara el repte de ser prou flexible per respondre a la demanda estacional del producte.

"Hem de ser molt competitius, optimitzar cada dia. Té sentit tornar a treballar aquí si som prou competitius", adverteix Casas.

ESPECIALITZATS. Ara com ara, la fàbrica d'Artés, que és la més gran del grup i una de les més grans del món, s'ha especialitzat en l'alta gamma de l'esquí de fons i del surf de neu (*snowboard*), tota la línia de *free rider*, i la gamma mitjana dels esquís de pista. Des d'aquí es fabrica prop del 12% dels esquís que es venen a tot el món de totes les marques.

La producció d'esquís fa servir un sistema d'organització similar al dels torrons. En ser un producte tan estacional l'activitat de Rossignol acaba justament quan les estacions comencen a omplir-se d'esquiadors. Aleshores durant unes setmanes la planta tanca i només hi tornen els treballadors que tenen contractes fixos, i que són menys del 50% del total de la plantilla. Aquests es dedican a produir mostres o peces de reposició. El 50% restant dels empleats són treballadors fixos discontinus, i només se'ls contracta quan s'estan produint les comandes.

El fet que al con sud (Xile, Argentina, Nova Zelanda i Austràlia) el pes de la temporada d'esquí sigui només d'un 3% del mercat global no els serveix per mantenir l'activitat de la planta durant tot l'any.

El grup Rossignol, amb seu a Grenoble, dona feina a unes 1.000 persones a tot el món i factura 200 milions d'euros. Fins a l'any 2005, havia estat una empresa familiar dirigida per un francès d'origen valencià-



Enric Casas, director gerent de Rossignol a Artés. JUANMA RAMOS

baleà, Laurent Boix Vives. Dos anys després que la multinacional Quiksilver la comprés i quan l'adquisició s'havia de digerir, la nova conjuntura i un conjunt de decisions massa arriscades van deixar el grup en un moment molt crític. "La companyia va arribar a perdre 200.000 euros per dia a finals del 2009", diu Casas. Quiksilver no va

La companyia invertirà 2 milions d'euros l'any per millorar la competitivitat

trigar a vendre's Rossignol, el novembre del 2008, a un grup d'inversors australià liderat per l'anterior president de Rossignol, Bruno Cerclay.

El director gerent de la planta del Bages explica que el grup es va haver de redefinir per corregir algunes de les accions fallides i adaptar-se a les noves circumstàncies del mercat. "S'havia de gestionar tenint en compte els marges, el que no es podia fer era

anar fent esquís per posar-los a l'estanteria", explica Casas.

En la nova etapa es va optar per dimensionar-se, i això comportava una retallada de personal a totes les plantes. A Catalunya la reducció de la plantilla va acabar afectant una seixantena de persones i el procés no va ser gens fàcil. "Va ser un procés dur però indispensable per sobreviure", diu Casas.

El procés s'ha centrat, doncs, a reduir les despeses fixes, fer un pla de xoc i després desenvolupar-ne un per a la millora de la productivitat de les plantes. La planta d'Artés, com ha avançat Enric Casas, rebrà els propers anys una inversió anual de 2 milions d'euros que es dedicaran a la millora del producte i de la planta. "Apostem per aplicar al màxim la tecnologia puntera", insisteix Casas.

El grup Rossignol no només fa esquís sinó que també produeix fixacions i botes. A l'Estat francès, a més de la seu central, concentren el desenvolupament de producte i el centre logístic, des d'on es distribueix a tot el món.

CRONOLOGIA

1907

ORÍGENS. Abel Rossignol, que era fuster i feia maquinària per a la indústria tèxtil de Lió (França), després d'un viatge a Noruega va elaborar els seus primers esquís i va deixar el tèxtil.

1956

IMPULS. Laurent Boix Vives (de pare valencià i mare mallorquina) va fer comprar l'empresa i hi va donar un impuls, alhora que l'esquí com a esport i oci agafava dimensió.

1971

ARTÉS. Rossignol instal·la a Artés una planta i comencen a fabricar el maig de 1972 els primers esquís.

2005-2008

ANADA I TORNADA. La multinacional nord-americana Quiksilver compra Rossignol i després d'algunes decisions poc encertades se la torna a vendre.

CaixaEmpresa

Productes i serveis financers



***En els negocis,
sempre estem al
seu costat***

A "la Caixa" creiem que les empreses mereixen una atenció especialitzada. Per això, hem creat **CaixaEmpresa**. Una divisió formada per un **equip de professionals experts en gestió d'empreses**, que li aportarà solucions a mida.

Posem a la seva disposició l'oferta de productes i serveis més

completa i innovadora del mercat, més de 5.200 oficines, 84 centres de banca d'empresa i oficines operatives i de representació situades en 12 països, a més del servei líder* a Espanya de banca per internet: **Línia Oberta**.

Parlem?

www.laCaixa.es/empreses

 **"la Caixa"**

*Qualificacions atorgades per AQmetrix, societat independent que trimestralment qualifica els serveis de banca on-line de les principals entitats nacionals per a empreses, pimes i comerç exterior - Estiu del 2010.

EMPRESSES

Netmind, formadors tecnològics, prepara el salt a Europa

BONS RESULTATS. El 2010 hauran augmentat un 30% la facturació, després d'un 2009 molt complicat

ANDREU MAS
BARCELONA

Netmind és una empresa de base familiar que a poc a poc s'ha anat convertint en una referència en el seu sector. Aquesta firma barcelonina ofereix a altres empreses el servei de formació avançada en tecnologies de la informació. Entre els seus clients hi ha algunes de les companyies més importants del país i diverses multinacionals -Abertis Telecom, BBVA, Boehringer, CN Ascó Vandellós, Caprabo, CuatreCasas, El Corté Inglés, Deusto, Mango, Miró, T-Systems, Sony- a més d'institucions -Diputació de Barcelona, Generalitat de Catalunya, Diputació de Tarragona, Universitat Autònoma de Barcelona, Universitat Rovira i Virgili-, entre molts d'altres. La seva cartera de clients supera les 500 firmes.

Què ofereix exactament Netmind? Formació d'alt nivell tecnològic, adreçada sobretot als integrants dels serveis informàtics de les grans corporacions que necessiten ampliar la seva base de coneixement, sobretot pel que fa referència a l'aparició de noves tecnologies.

NETMIND

FACTURACIÓ 2010

3 M€

TREBALLADORS

60

FUNDACIÓ

1987

● És una empresa familiar. Inicialment va néixer com a projecte personal de la mare i l'oncle de l'actual director de la firma, que van obrir una escola d'informàtica.

Aleix Palau, soci i director de Netmind, explica que bàsicament ofereixen formació a tres menes de col·lectius: un de primer, el que necessita formació per implantar una nova tecnologia en els seus sistemes; un de segon, treballadors que necessiten acompanyament al llarg de la vida laboral. Són persones que comencen com a programadors júnior i que volen acabar esdevenint caps de sistemes. I un tercer grup d'informàtics que volen un canvi en la seva orientació

professional per poder fer una feina diferent de la que tenien fins ara.

En total, Netmind ofereix més de 350 títols oficials. Bona part d'aquests cursos estan avalats pels principals fabricants mundials de *software*, entre els quals hi ha Microsoft i Oracle, cosa que permet als alumnes de Netmind disposar de certificacions d'àmbit internacional. A dia d'avui, l'empresa té més de 6.000 alumnes anuals.

CREIXENT. La tasca de Netmind ha quedat recompensada en el compte de resultats. La facturació de la companyia ha anat creixent des dels 805.000 euros del 2002 fins als 3 milions d'euros amb els quals esperen tancar la facturació d'enguany. Aleix Palau es mostra molt optimista i afirma que el creixement del 2010 representa un increment respecte a l'any anterior de gairebé un 30%. El 2009 va ser un mal any per a la companyia, que va veure com la seva facturació a Barcelona decreixia un 30%. Els comptes es van equilibrar, però, gràcies a la seu de Madrid -en disposen d'una de tercera a València- que va arribar a créixer un espectacular



Els dos germans i socis majoritaris de Netmind, Aleix i Bernat Palau. ARXIU

CONSULTORIA

Molt més que educar

Netmind ha anat evolucionant. En un moment concret, els directius de l'empresa s'adonen que a banda de prestar serveis educatius també estan actuant de consultora, completant treballs tecnològics que havien quedat encallats en certes empreses en què han anat a formar-los el personal. El 2007 ho mesuren i descobreixen que aquesta feina els representa un 25% de la facturació total. Amplien el catàleg de serveis i creen la branca Netmind Consulting, que el 2010 està previst que arribi ja a facturar uns 700.000 euros.

47% respecte al 2008. Amb tot, els números del 2009 es van quedar vora els 2,4 milions d'euros, 100.000 menys que el 2008.

INTERNACIONALITZACIÓ.

L'objectiu estratègic del futur de l'empresa passa, forçosament, per la internacionalització. L'any vinent, Netmind té previst estendre la seva oferta al Regne Unit, Holanda, Dinamarca i al conjunt dels països nòrdics. En aquest pla d'expansió de serveis també es podria arribar a incloure el sud de França.

Per Aleix Palau, la internacionalització és el procés natural de la companyia que dirigeix: "Treballem amb moltes multinacionals, com T-Systems o Volkswagen, el més lògic és que si els oferim formació en l'àmbit espanyol també els puguem oferir el mateix curs al seu país o en altres

països on estan implantats". "A més -continua- ara tenim alumnes que venen a estudiar a Barcelona i que ens vénen de la seu del Banc Central Europeu o de la companyia de receptors

Netmind ofereix formació d'alt nivell tecnològic, sobretot a multinacionals

GPS Tom Tom, que està a Holanda; ja tenim un volum d'estudiants estrangers". El model de referència, explica Palau, és el d'Esade, que té un 80% del seu alumnat de procedència estrangera. Com afirma el director de la firma catalana, "des de Barcelona es pot donar un servei global europeu".

Veeva escull Barcelona com a seu europea

L'ECONÒMIC
BARCELONA

L'empresa nord-americana Veeva Systems, dedicada a la producció de solucions d'informàtica en núvol (CRM) per al sector de les ciències de la salut, ha escollit Barcelona per instal·lar-hi la seva cinquena seu, la primera per a Europa. En concret, l'espai

s'ubica a l'icònic edifici modernista de la Casa de les Punxes, a l'avinguda de la Diagonal, obra de l'arquitecte Puig i Cadafalch. Aquesta mateixa setmana Veeva ha inaugurat l'espai amb la presència del cap d'Estratègia del grup, Matt Wallach, i del director general a Europa, Dan Goldsmith, acompanyats del conseller en funcions d'In-

novació, Universitats i Empresa de la Generalitat, Josep Huguet.

Veeva Systems utilitzarà Barcelona com a plataforma per treballar de forma més propera amb els clients que té al continent europeu. Des de la seva fundació, fa tot just tres anys, la companyia ja ha aconseguit arribar a més de mig centenar de clients, que



Matt Wallach, de Veeva.

van des de les empreses farmacèutiques de major facturació mundial, fins a altres petites firmes de biotecnologia. Veeva ha comptat en tot moment amb el suport d'Invest in Catalonia, l'àrea de l'agència per a la competitivitat empresarial ACCIÓ especialitzada a promoure i captar inversions a Catalunya que garanteixin un alt

impacte econòmic i tecnològic.

Veeva Systems ja és l'empresa líder en solucions d'informàtica en núvol per a la indústria de ciències de la salut. És una firma no cotitzada a la borsa, i que, a més de la seva seu central als Estats Units, a la badia de San Francisco, també en té a Filadèlfia, Pequín, Xangai i Barcelona.



Borja i Joaquín (la B i la J del nom de l'empresa, és clar) van crear BJ Adaptaciones fa set anys. JOSEP LOSADA

BJ Adaptaciones aspira a obrir mercat a Amèrica i a Europa

GAMMA. La firma comercialitza 150 productes per millorar l'autonomia de persones amb discapacitat. **DISSENY PROPI.** 45 d'ells han estat creats per BJ

JORDI TORRENTS
BARCELONA

“La història de BJ pot semblar extraordinària, però no ho és, perquè neix de la vida mateixa”. Joaquín Romero, cofundador de BJ Adaptaciones, defineix així una empresa que va sorgir de la necessitat en primera persona i que, sense ànim de contradir-lo, en té molt, d'extraordinària. El 1990, Joaquín tenia 22 anys i estudiava arquitectura tècnica quan li van diagnosticar una esclerosi múltiple que havia de condicionar el seu futur personal i professional. La seva mobilitat, a causa d'una malaltia degenerativa, es va anar deteriorant fins que, quan va acabar la carrera, ja s'havia de valdre d'una cadira de rodes. Per pal·liar aquesta disminució d'autonomia, el primer projecte que va dur a terme, amb el seu germà Borja (enginyer tèc-

nic de telecomunicacions), va ser adaptar casa seva. Va ser el tret de sortida d'una firma que naixia el 2003 i que s'ha especialitzat a crear, produir i distribuir tecnologies de suport a l'autonomia de persones amb discapacitat. Ara, es preparen per exportar a Europa i els Estats Units

una desena de productes propis (ja en tenen 45), arribant a acords amb empreses locals. A l'Amèrica Llatina també estudien crear una franquícia. En l'àmbit productiu és on entra un tercer germà, Carlos.

Un cop adaptada la casa de Joaquín, el pas següent va ser “projectar-nos cap a

l'exterior”, explica Borja. BJ és una empresa atípica. D'entrada, més que un producte, ven una idea, una reivindicació, que és el dret a viure on un vulgui sigui quina sigui la seva discapacitat. Però també pel fet que els socis fundadors “no repartim beneficis ni tenim un sou com la resta

d'empleats”, diu Borja, sinó que “reinvertim i no busquem beneficis a costa dels clients”. De fet, la seva taula de director no és en un despatx aïllat i amb vidrieres, sinó que és una taula més a l'àrea de feina de la seu de BJ. Una seu, per cert, situada en una zona -al barri de Vallcarca- plena de carrers costeruts i escales interminables. La reivindicació, doncs, de viure i treballar superant qualsevol barrera. Ara que tantes companyies s'omplen la boca de responsabilitat social, els de BJ ho duen a la pràctica.

Joaquín detalla que quan va necessitar adaptar el seu entorn, va trobar poca oferta, limitada “a productes d'ortopèdia que no tenien gaire en compte la realitat d'una disminució important”. Altres suposades adaptacions, afegeix, “es limitaven a qüestions de domòtica”. BJ va començar a treballar, doncs, per oferir allò que no trobaven al mercat per millorar l'autonomia de persones amb disminucions físiques i intel·lectuals. Les sensorials, en canvi, no les han tractat, ja que compten amb molta més oferta.

PREUS Joaquín reivindica la necessitat que “s'escolti el col·lectiu dels discapacitats, que no sol queixar-

Adaptar un pis petit pot costar el mateix que onze mesos de sous en cuidadors

se”. Creu que si un client compra un cotxe, demanarà exactament com el vol. En el cas de les adaptacions, considera que també ha de ser així: “Oferim un acabat BMW; et donem allò que necessites”, explica.

Un aspecte que pot fer enrere molta gent és l'econòmic, però Borja ho rebateja amb un exemple clar. Possem un cas innovador com el d'un llit articulad que es pot programar perquè es vagi movent de costat per evitar que la persona enllitada tingui llagues i nafres. Cost del llit? 4.000 euros. El cost d'un cuidador perquè, cada nit, mogui el Joaquín? 240 euros mensuals, al que cal afegir la dependència que suposa per a la persona i la manca d'autonomia i intimitat.

BJ ADAPTACIONES

FACTURACIÓ

1,8 M€

TREBALLADORS

18

PRODUCTES PROPIS

45

ANY DE FUNDACIÓ

2003

● BJ Adaptaciones va néixer arran de la necessitat de Joaquín Romero, al qual li van diagnosticar esclerosi múltiple quan estudiava arquitectura. El primer projecte va ser adaptar casa seva, però quan va detectar les mancances que hi havia al mercat, va crear l'empresa amb el seu germà Borja, enginyer de telecomunicacions.

Un altre mite que volen trencar és que una persona amb limitacions físiques necessita “gairebé un loft amb grans espais oberts” per viure. Doncs no. Joaquín Romero viu en un espai de 32 metres quadrats, amb una sala -que també fa funcions de despatx-, dormitori i lavabo, aquests dos darrers connectats amb un rail, i amb l'única absència de cuina, ja que no la pot utilitzar. Aquí tornem al tema dels diners. És car adaptar un pis per a una persona amb la mobilitat tan reduïda? Borja concreta que “ens ha costat l'equivalent a onze mesos dels sous de cuidadors”.

Un altre repte és convèncer l'administració pública perquè tingui en compte més ajuts per adquirir productes o per dur a terme adaptacions que no són cap capritx, sinó necessitats. “La mobilitat i la comunicació són drets”, diu Joaquín, que posa com a exemple recent el cas de la creació que ha fet BJ d'un polsador per a algú que només pot moure els llavis o aconseguir que un nen de quatre anys sense mobilitat a les mans hagi pogut acabar al costat de l'Scalextric. Nombre de demandes en aquests casos? Poques. Allò del servei més que el volum de negoci, vaja. I el següent pas? Treballar en eines per millorar la comunicació en nens amb trastorn autista. Tot un repte.

UNA NOVA MARCA

Adom, la casa A sense barreres

BJ Adaptaciones acaba d'arribar a un acord amb Matz-Erreka, del grup Mondragón, per constituir una nova societat d'enginyeria tecnològica, sota el nom comercial d'Adom, dedicada a crear espais adaptats. El cofundador de BJ, Joaquín Romero, es mostra entusiasm

amb un projecte que considera com “culminar un somni”, ja que “quan estudiava arquitectura jo volia pujar a les bastides”. Adom pretén ser el servei de construcció de BJ, amb l'adaptació d'espais i d'habitatges per transformar-los en entorns sense barreres,

des de l'adaptació d'accessos fins a la instal·lació de sistemes de desplaçament o de control remot de l'entorn. Romero parla, doncs, d'una casa “personalitzada i claus en mà”, a partir d'una triple A: adaptació, automatització i accessibilitat.

EMPRESSES

Emprenedors Coachingames

El joc de la teva vida

Coachingames neix amb Biopolis, un joc de taula adreçat a empresaris i famílies i basat en les relacions interpersonals i el lideratge

JORDI TORRENTS
VACARRISSES

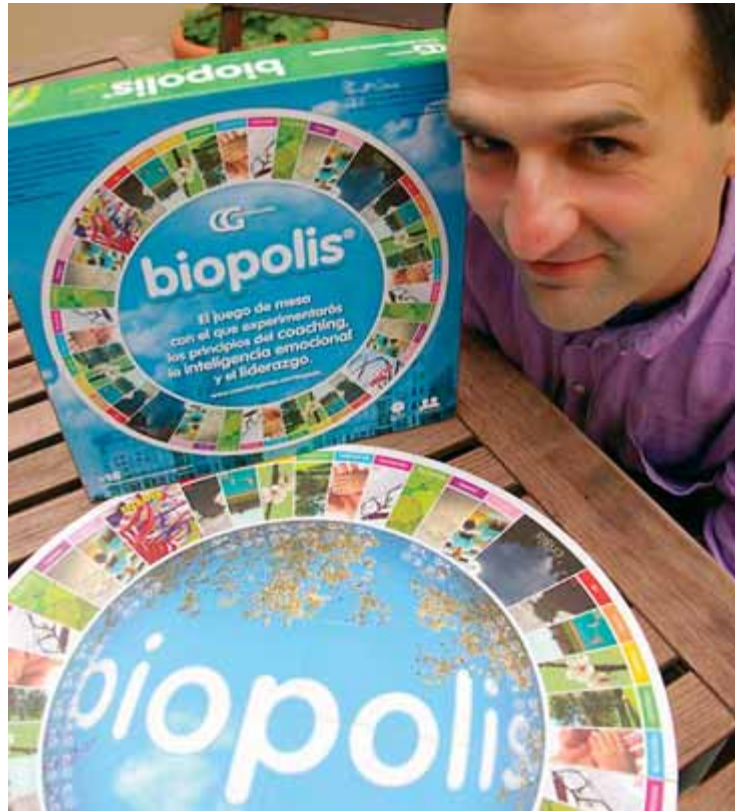
Un joc de taula que pretén ser un simulador vital basat en les relacions interpersonals, les habilitats socials i el lideratge. Un joc que, en lloc de qüestionar els nostres coneixements culturals, ens repta a assolir nivells vinculats a la pròpia vida, com la salut, la parella, els diners o l'oci. Un joc amb un tauler, uns daus, unes targetes i una mecànica similar a la d'altres jocs de taula, però amb una finalitat, doncs, diferent. Es tracta de Biopolis, el primer projecte nascut de Coachingames, una firma fundada per Moisés Martínez, després d'anys d'experiència en el camp del *coaching*.

Martínez defineix Coachingames com "un projecte per gaudir creant canvis duradors en persones i col·lectius, i també de formació i difusió del *coaching*, la intel·ligència emocional i el lideratge". Biopolis s'adreça a majors de 18 anys, tot i que està obert a l'àmbit empresarial, familiar i d'amics. Un següent pas ja serà crear altres versions per a nens i

joves, però també per a sectors empresarials concrets.

La creació del joc ha estat 100% de Martínez i, de moment, vol temptejar el mercat amb un miler d'unitats. El preu és de 45€ i, tal com detalla el soci fundador, si es ven tota la primera edició "obtinrem beneficis per reinvertir" en nous materials. La distribució és per internet (coachingames.net/biopolis), tot i que més endavant es plantegen entrar en botigues convencionals.

Martínez fuig de la comparació amb altres jocs de taula, però explica: "Hem buscat inspiració en el millor dels jocs clàssics" pel que fa a la dinàmica. Sobre els continguts de les preguntes, "estan basades en els millors llibres dels darrers 30 anys sobre desenvolupament personal i empresarial". Una altra idea de Coachingames és aconseguir crear una mena de sistema de franquícies de formació a través d'universitats o centres de desenvolupament empresarial. Martínez concreta que es tractaria de "poder emetre una acreditació que es diria Biopolis Certified Trainer". Així, Co-



Moisés Martínez és músic, 'coach' i emprenedor. J.T.

achingames s'encarregaria de facilitar tot el material necessari, així com els continguts per dur a terme sessions de formació, basats en elements del *coaching*, les constel·lacions familiars, la programació neurolingüística (PNL), la psicologia sistèmica i el mètode Feldenkrais, un procés d'ensenyament somàtic, basat a organitzar el cos per moure's amb un mínim d'esforç i màxima eficàcia.

JUGUEM El joc en sí permet fer des de partides ràpides, d'aquelles de sobretaula de mitja hora, fins a d'altres que poden allargar-se durant unes quantes hores i fins i

tot dies. Aquesta darrera opció, assenyala l'emprenedor, és ideal per a seminaris o trobades empresarials de varies jornades.

Martínez es mostra orgullós del disseny del tauler, ja que presenta, d'entrada, "una visió macro del món", amb referències a l'ADN per començar a jugar; la vida com a cercle; una visió similar a la que podem tenir tot estirats a la gespa i "somiant quina vida volem", i fins i tot una perspectiva d'ull de peix com a símbol de la consciència personal que permet els canvis. Biopolis està pensat per jugar-hi des de dos fins a sis jugadors, però amb la possibilitat de crear grups i adre-

La firma espera obtenir beneficis amb la primera edició i poder reinvertir-los

çar-se a una quantitat més gran. L'objectiu final és anar guanyant nivells de vida a partir de proves o preguntes, fomentant la relació amb els diners i amb els altres, el *win win* o les aliances amb companys i rivals.

Per crear Coachingames, Martínez té com a soci el grup Zeroestrés, amb Josep Isern com a director general i Xavier Obon com a director de màrqueting. El completen el director general d'Ogilvy Interactive Barcelona, Jordi Urbea i el director de la Jove Cambra d'Empresaris de Barcelona, Rubén Isern. El 10% dels guanys es destinarà a projectes solidaris, tal com ja s'ha dut a terme amb Fupar, entitat que atén i dona feina a persones amb discapacitat psíquica a Terrassa.

LA IDEA



Moisés Martínez, músic i compositor, va iniciar fa ja

gairebé dues dècades un procés d'*autocoaching*. Posteriorment, es va formar a l'European Coaching Center i el 2008 va crear Crescendo Global Coaching. Ara, amb el grup Zeroestrés al costat, ha fundat Coachingames per desenvolupar eines, com Biopolis, per difondre les excel·lències del lideratge i l'entrenament personal.

La fal·làcia de la nimfòmana

OPINIÓ



Guillermo de Haro

Em preguntava l'altre dia una amiga pels cursos sobre Community Management i Social Media on col·laboro com a soci d'Aerco (Associació Espanyola de Responsables de Comunitats Online). Les seves preguntes em van preocupar, així que vaig ser directe. "Quin és el

problema real? Em preguntes coses com si no em creguessis. Has vingut a alguna sessió o has parlat amb algú que hi hagi vingut?" La seva resposta es va fer esperar, però va confessar: "Una persona que conec, ficada en aquest món, m'ha dit que no és bona idea fer un curs de Social Media amb gent que gairebé no té seguidors a Twitter o a Facebook". La meua resposta va ser: "Així, el teu amic opina que totes les sexòlogues haurien de ser nimfòmanes". Un cop la meua amiga va deixar de riure li vaig explicar,

seguint la mateixa lògica, que el millor professor de Twitter hauria de ser Ashton Kutcher (marit de Demi Moore), amb 6 milions de seguidors, o Lady Gaga, amb gairebé 7. I és que això de les xarxes socials ens està fent perdre la perspectiva. L'expert tenia milers de seguidors a Twitter i, al mateix temps, ell en seguia uns milers més! Jo tot just segueixo quatre persones. Entre *tweets* i *retweets* no tinc temps per a més, perquè les meves prioritats són unes altres. En lloc de dedicar temps a generar contingut, el dedico als meus alumnes.

Generar contingut de qualitat i interès de manera recurrent és complicat i costós. No tothom pot fer-ho. Per no parlar del seguiment dels *tweets*. Fem un senzill càlcul. Suposem que no s'usen tots els caràcters, i a més una part són enllaços que no llegim (total=100 caràcters per *Tweet* en lloc de 140). Suposem una mitjana de conversió de caràcters a paraules (total=5 caràcters per paraula). Això fa unes 20 paraules per *Tweet*. Suposem un *Tweet* per dia de mitjana. I suposem algú que segueix 5.000 persones per ser seguit per 5.000

més (hi ha usuaris que en segueixen 56.000!). En conclusió, 5.000 persones, per un *Tweet* diari, per 20 paraules, són 100.000 paraules. Si tenim en compte que una plana de Word en Times New Roman 12 i interlineat senzill té unes 500 paraules, aquest campió es llegix cada dia 200 planes. Un llibre diari en format *Tweet*! Anem bé de quantitat, però i la qualitat? Passa el mateix amb Facebook. Fa mesos vaig saturar un compte gratuït de Gmail enviant fotos de la meua filla, i per això ara utilitzo Facebook

perquè la meua família i amics les vegin. Per això ni tinc ni vull un Fan Site amb milers de seguidors. El meu Facebook m'aporta valor d'aquesta manera. I el meu motiu per estar en aquesta xarxa social no és la por a l'amenaça del guru de torn: "Si no estàs a Facebook no existeixes". Ja m'agradaria a mi no existir com Amancio Ortega, una de les majors fortunes del món, aconseguida, per cert, sense seguir cap guru de la publicitat.

Soci Expansió Internacional d'Avangroup

COTITZA A L'ALÇA

Javier Solana

President del Centre d'Economia Global d'Esade



En la trobada a Girona de la Confederació Espanyola de Directius i Executius (CEDE), Solana va dir que països emergents com ara la Xina poden guanyar la batalla econòmica i que Occident s'ha de replantejar la distribució dels recursos humans.



COTITZA A LA BAIXA

José Blanco

Ministre de Foment



L'aeroport del Prat (com el de Barajas) estarà gestionat per empreses privades en règim de concessió, però el ministre Blanco n'ha deixat fora la Generalitat, els ajuntaments i altres entitats com ara la Cambra de Comerç.



COTITZA A LA BAIXA

Gerardo Díaz Ferrán

President de la CEOE



L'encara president de la patronal estatal CEOE ha estat declarat en concurs de creditors i ha hagut de nomenar dos administradors per controlar el seu patrimoni personal per afrontar els deutes de Viatges Marsans.



GOLS DE BRUSSEL·LES

La Unió Europea continua marcant el ritme de l'economia estatal, obligada a aplicar mesures -privatives i privatitzadores- per evitar que es converteixi en una nova Irlanda. **Per Jordi Torrents**

El president Zapatero tenia previst aquesta setmana anar a fer les Amèriques al més pur estil Alejandro Sanz, però va haver de desistir de participar a la cimera iberoamericana perquè li havia sorgit un compromís. I no precisament d'aquells imprevistos i de darrera hora, no. Resulta que havia d'anunciar un nou paquet de mesures econòmiques, els deures que els dicten des de Brussel·les després de veure com Grècia i Irlanda han de repetir curs. Així, els nens de San Ildefonso es posaran a cantar de forma privada -de moment, en un 30% - i

els reaturats, els que ja havien esgotat el cobrament de prestacions, veuran com al febrer se'ls tancarà l'aixeta dels 426 euros. El capital privat, finalment, també s'endinsarà -fins a un 49%, això sí- a AENA, la xarxa d'aeroports. Els aeroports de Madrid i Barcelona s'obriran a la gestió privada, tot i que en queden fora la Generalitat, els ajuntaments i entitats com la Cambra de Comerç, ja han començat a posar el crit al cel, mai millor dit. La gran tisorada afecta també l'impost de societats i les quotes camerals per part de les empreses -que passaran de ser obligatòries a voluntàries- a més de promoure

normes per reduir terminis i gestions per crear una nova empresa. Es podran, doncs, crear empreses express, a l'estil McAuto i, gran reivindicació, amb finestreta única. I tot, coincidint amb la derrota de Naranjito contra l'osset Misha, ja que la caixa del Mundial de futbol del 2018 s'omplirà a Rússia i no a l'Estat espanyol. De moment, el president del Banc Central Europeu (BCE), Jean-Claude Trichet ha calmat els mercats en comprar deute dels països de la zona euro i mantenir els tipus d'interès a l'1%.

Un cop sabuts els canvis que es preveuen per als aeroports, tant sindicats com



En la segona tisorada de Zapatero, destaquen l'eliminació dels 426 euros per als aturats sense prestació, i la progressiva privatització de Loterías, d'AENA i dels aeroports de Madrid i Barcelona, tot i que sense presència de la Generalitat o els ajuntaments.

pilots, sembla que s'han posat d'acord per enviar amb antelació la seva particular postal de Nadal desqualificant la proposta de privatització parcial. Així, els sindicats ja parlen de mobilitzacions -gran eufemisme per dir que no treballaran- i protestes, mentre els pilots -a través del sindicat Sepla, aquell que tants passatgers té presents en les seves oracions quan arriben festes- també preveuen accions similars per exigir que es regulin els seus horaris de treball. Si algú vol passar les penes refugiant-se en una cigarreta, però, que s'afanyi, ja que el consell de ministres vol tornar a apujar els impostos especials del tabac.

A Catalunya, bones notícies per a Tomàs Diago, fundador i president de Softonic, un portal de descàrregues de programes de programari lliure per internet -que ja lidera el mercat europeu i està en el segon lloc mundial-, ja que ha rebut el Premio Nacional Joven Empresario. L'empresa EyeOS -basada en un entorn d'escriptori web que segueix el concepte del Cloud Computing, és a dir, que des de qualsevol lloc pots accedir als teus arxius- ha obert una ronda de finançament per seguir creixent i consolidar un model de negoci basat en el

programari lliure. La seva seu és a Barcelona i l'objectiu és aconseguir més d'1,6 milions d'euros. També arriben bons aromes des d'una firma catalana, Eurofragance, que fa vint anys que es dedica a la creació d'aromes i fragàncies des de Rubí. La companyia la controlen la família Sabatés i, des de fa pocs mesos, Banc Sabadell -que va adquirir un 25% a través d'Aurica XXI-, i aquest 2010 preveu tancar-lo amb un volum de negoci de 32 milions d'euros. Té quatre filials a altres països i ja pensa en situar-ne dues més el 2011 a la Xina i el Brasil. F. Iniciatives, consultora a empreses en finançament d'activitats d'R+D+i i amb seu a Santa Coloma de Cervelló també ha anunciat una inversió de 2,5 milions d'euros en una filial a París, que s'afegeix a les de Madrid, Lisboa, Porto i Brussel·les.

En el sector de l'automoció, cara i creu a les dues companyies presents al país. Així, mentre Seat ha venut 84.000 cotxes fins al novembre -líder de mercat a l'Estat i única marca que supera el 9% de quota de mercat-, Nissan ha anunciat que no fabricarà la nova furgoneta pickup a la planta de la Zona Franca al·legant falta de competitivitat de la plantilla.



Tomàs Diago (a la dreta), fundador i president de Softonic, ha estat reconegut com a jove empresari de l'any. A l'esquerra, Pau Garcia-Milà, un dels fundadors d'EyeOS. Al centre, el president espanyol, Rodríguez Zapatero, i el del Banc Central Europeu, Jean-Claude Trichet. L'ECONÒMIC

OPINIÓ

EDITORIAL

REFORMES A RITME DE CRISI DE DEUTE

L'ampliació del ventall d'empreses que poden tributar a tipus reduïts en l'impost sobre societats ha estat ben rebuda per les organitzacions empresarials, que reclamaven una mesura que consideren que arriba tard i és insuficient, ja que continuen demanant més incentius per a la creació d'empreses i la seva subsistència. Només és qüestió de temps que el govern socialista aprovi més mesures, perquè malgrat que sembli que els canvis que promou segueixen un doble pla - a curt termini, retallar el dèficit públic eliminant despeses i augmentant ingressos amb la pujada de l'IVA i la supressió de desgravacions importants com la de la compra d'habitatge; a llarg termini, facilitar que les empreses vagin bé i creïn ocupació -, la realitat és que actua segons l'evolució de la cotització del deute públic. Si la sotragada grega va portar l'augment dels impostos indirectes i la reforma laboral, la irlandesa ha aconseguit d'una tacada la rebaixa de la tributació dels beneficis empresarials, la fi de l'obligatorietat de pagar a les cambres de comerç, la generalització de la llibertat d'amortització, l'anunci de la privatització parcial dels grans aeroports i la loteria per augmentar els ingressos de la mateixa manera que el PP va fer amb Telefónica, Endesa i altres empreses públiques, i la promesa que el febrer deixarà de pagar 426 euros mensuals als desocupats sense ingressos, a més de reconèixer que la pressa per retardar l'edat de jubilació no la té per l'evolució demogràfica sinó per la del diferencial entre el bo espanyol i l'alemany.

Qui trobi insuficients les reformes, només ha d'esperar que hi hagi una nova crisi de deute, a veure què es treu de la màniga Rodríguez Zapatero per calmar uns mercats als quals els surt a compte posar-lo nerviosos periòdicament.

L'EFECTE DOMINÓ DEL DEUTE SOBIRÀ

Les fortes pressions sobre el deute sobirà d'un seguit d'estats, entre els quals s'inclou l'espanyol, estan esdevenint un dels episodis més cruds de la crisi, tot qüestionant fins i tot el futur del euro. Davant d'aquesta pressió -que colpeja tant la borsa com la confiança en la ràpida recuperació econòmica del país-, L'Econòmic ha volgut conèixer a fons si hi ha raons lògiques per tèmer un rescat de l'Estat espanyol a curt termini. Per això hem portat a la redacció dos experts, l'Oriol Amat i en Jesús Palau, perquè debatin i ens expliquin si l'Estat pot seguir les passes de Grècia i Irlanda pel que fa al rescat d'aquests dos països per culpa de la delicada situació econòmica en què es troben.

La primera conclusió, tot admetent la fragilitat de la situació, és que la nostra economia és diferent de la d'Irlanda, entre altres coses perquè l'Estat té més tecnologia que altres països perifèrics i bancs més solvents. També cal dir que una de les principals diferències entre Espanya i un estat, per exemple, com Grècia, és el dèficit sobre el producte interior brut. Sobta, potser, quan es llegeix atentament les pàgines que resumeixen el debat dels dos professors, la claredat d'algunes afirmacions. Per exemple, que si finalment l'Estat fos intervingut, no seria tan greu perquè es tractaria de donar uns diners per pagar un deute. Tampoc s'acabaria el món. Sigui com sigui, si es prenen mesures i el govern governa, tot fa indicar que l'economia s'anirà recuperant amb compta-gotes. Cal, sobretot, confiança en els mercats.

L'ECONÒMIC

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

La prioritat financera del nou govern és prioritzar

JOSEP

SOLER ALBERTÍ

Director general de l'Institut d'Estudis Financers

No serà una legislatura fàcil ni llúida en matèria econòmica per al govern d'Artur Mas. Qui sigui nou responsable de la cartera econòmica del govern de la Generalitat començarà el seu mandat en una crisi arrelada, amb un atur contundent i un creixement feble. Financerament, i com a conseqüència lògica de l'anterior, uns ingressos limitats, unes despeses contingudes per la necessitat i el compromís de reduir el dèficit, i un finançament complicat. És a dir, mala peça al teler en l'àmbit econòmic i pitjor en el financer, per la inevitabilitat de la greu conjuntura.

Amb aquest panorama, el responsable econòmic de la Generalitat que substituirà Antoni Castells haurà de: amb una mà, fer filigranes per equilibrar els comptes tot animant l'economia i, amb l'altra, amagar la caixa de les escomeses, ben lògiques per altra part, dels nous consellers "de despesa" que voldran iniciar el seu mandat deixant ràpidament la seva empremta de govern.

Fa poques setmanes, en la convenció dels liberals britànics, ara compartint el govern de les illes amb el Partit Conservador, vaig escoltar Nick Clegg, primer ministre adjunt i Vince Cable, *business secretary* del govern del Regne Unit, explicant les seves propostes en política econòmica. No parlaven tant de grans obres o projectes nous com de prioritats. D'analitzar allò que es pot fer i allò que és millor eliminar, tot mesurat pels seus efectes positius o negatius en la situació de crisi, i minimitzant els necessaris sacrificis. Amb recursos disponibles escassos caldrà prioritzar les despeses si realment no es volen frustrar els vents de recuperació que acabin per arribar. El benintencionat *Acord estratègic 2008-2011 per a la internacionalització, la qualitat de l'ocupació (sic), i la competitivitat de l'economia catalana*, que el tripartit signà amb sindicats i empresaris, podria i hauria de, en una situació mínimament expansiva, ser un adequat full de ruta per a l'economia catalana. Avui, la relectura de l'acord permet adonar-se, primer, de l'obsolescència prematura d'una part important del jove document i segon, que no gaires de les mesures proposades podran ser portades a terme amb un era-



PEP DUIXANS

També s'ha de fer créixer fins que es recuperin els fluxos de crèdit l'Institut Català de Finances, ara ja més encaminat al suport d'operacions rebutjades per la banca comercial

ri públic en situació d'emergència. S'haurà de fer per força una ajustada selecció de prioritats en el terreny de la promoció econòmica.

En el camp estrictament financer es pot fer probablement més feina sense apel·lar als pressupostos d'una forma descarada. Així, caldrà prosseguir la supervisió estricta de la reestructuració de les caixes d'estalvi, iniciada però encara no implementada. També s'ha de definitivament fer créixer, si es vol temporalment fins que es recuperin els fluxos de crèdit, l'Institut Català de Finances, ara ja més encaminat al suport d'operacions rebutjades per la banca comercial però encara massa tímid i reduït. El mateix per als avals, per al capital risc, per a les

mutualitats i per a una recomanable "agència catalana de promoció financera" que podria fer-se càrrec de la promoció de l'eficiència en el sector financer i de noves activitats. És clar, cal garantir el finançament del govern i les renovacions de deute que s'acosten. Finalment, en l'àmbit tributari, sense recórrer a cap temptació de més pressió fiscal, la labor hauria d'anar en la direcció de guanyar eficàcia en la recaptació i en la gestió i a cercar el millor ús de les petites potestats catalanes en l'IRPF, encara poc utilitzades.

El pressupost de la Generalitat donarà, durant uns anys, poc marge quantitatiu per a grans i nous plans. Per contra, està ple d'oportunitats qualitatives per a millores d'eficiència, per prioritzar mesures, per eliminar allò superflu, per fer polítiques públiques amb criteris de rendiment, per a, en definitiva, millores de qualitat. Fer els necessaris canvis estructurals, aplicar mesures microeconòmiques contra el cicle i eliminar traves administratives no requereix per força més despesa pública. Potser fins i tot menys. No serà una legislatura fàcil ni llúida en matèria econòmica per al govern d'Artur Mas ni per qui sigui nou responsable de la cartera econòmica del govern.

Les claus per entendre de debò la crisi

RAFA

MADARIAGA

Professor titular d'economia

Facultat d'Empresa i Comunicació.

Universitat de Vic

Alguns aspectes per entendre l'economia política de la crisi:

1. Ara és més pertinent que mai referir-se a la clàssica i respectable economia política. Aquest era el nom originari de la ciència econòmica, la que cultivaven Smith, Ricardo, Mill i els economistes clàssics. Economia i poder. Cal analitzar com els interessos de les forces polítiques, els grups de poder, les classes socials afecten les decisions polítiques. Al tombant del segle XIX al XX, l'adjectiu va desaparèixer i l'economia va adquirir l'estatus d'una ciència respectable i veritablement fiable.

2. La crisi, inicialment financera, mostra els seus efectes sobre l'atur. Ara l'atenció es focalitza sobre la crisi del deute. Els "mercats" busquen oportunitats rendibles; el nivell de deute públic d'alguns dels països de l'euro i la falta de confiança en la capacitat de pagament genera oportu-

Els "mercats" busquen oportunitats rendibles; el nivell de deute públic d'alguns dels països de l'Eurozona genera oportunitats per als especuladors

nitats per als especuladors. Una conclusió important de la crisi és que no es pot fer una unitat monetària sense una política fiscal unificada. El pacte d'estabilitat, que establia límits al dèficit i limitava la política fiscal, va saltar pels aires quan Alemanya i França van superar els límits sense sancions. Per cert, l'asimetria en l'evolució del PIB de França i Alemanya crida l'atenció.

3. Un expert d'una consultoria d'inversions especulatives (còpia literal de la seva pàgina web) explica com s'enfonsa un actiu en el mercat internacional: operadors de fons especulatiu, grans, sofisticats i ben organitzats es coordinen provocant un triple atac: posicions curtes, compra d'assegurances contra l'impagament del deute (*credit default swaps*) i venda de futurs del títol. Aclareix que cal moure un nominal molt important i que es fa amb palanquejament; vol dir amb préstecs. Si el pànic s'estén a altres operadors, l'èxit és més gran i el problema s'agreuja. Tenen els poders públics capacitat per investigar aquestes accions coordinades? Hi ha voluntat política?

4. Com es reparteixen els costos de la crisi? Augment de l'IVA, un impost indirecte que no té a veure amb la renda de les famílies. Si ets pobre, 18%, si ets ric, el mateix. Se'n recorden de l'impost de patrimoni? Va desaparèixer als inicis de la crisi. Va ser de les primeres mesures que va prendre el govern espanyol. I l'impost de successions? S'ha reduït. Sí, potser no estava ben dissenyat i afectava més les rendes mitjanes. Ja, d'això estem parlant. Un dels arguments utilitzats en el debat era que "al carrer hi ha un clam per eliminar-lo". Un bon criteri polític, sens dubte. Per fer callar, el govern apuja els impostos de la renda dels trams superiors. Amb la boca petita reconeixen que no té gaires efec-

tes sobre la recaptació. L'exministre Josep Piqué ho va explicar molt bé: els rics no paguen l'impost de la renda. I les Sicav, quina fiscalitat tenen? Quin és el mínim per poder constituir-ne? 659 contribuents tenen 6.000 milions d'euros a Suïssa. Hisenda els envia una carta. Al setembre, la regularització fiscal, sospitosa de "tractes de favor", ha aconseguit 260 milions.

Recentment, PSOE, PP i CiU pacten al congrés el rescat de les autopistes de peatge que no tenen el trànsit estimat. Les autopistes radials de Madrid, van ser concessions del govern Aznar. Fons de rescat, pròrroga de la concessió; una actuació ràpida, efectiva, decidida. Com se li diu al pensionista de 430 euros que se l'hi congela i a la concessionària de l'autopista se l'hi rescata?

5. L'administració central acaba octubre amb un dèficit inferior al 3% del PIB, un "èxit". Però, les dades del tercer trimestre mostren un creixement del... 0,0%. La política fiscal contractora ha aconseguit el seu objectiu. Ara, què diran els mercats? Sense creixement, les expectatives d'ingressos fiscals són massa optimistes. Més reducció, menys estat del benestar, més retallades. No deu ser que l'objectiu és el mateix model de societat europea? No deu ser en el fons un atac ideològic a l'estat del benestar?

Com es reparteixen els costos de la crisi? Augment de l'IVA, un impost indirecte que no té a veure amb la renda de les famílies. Si ets pobre, 18%, si ets ric, el mateix

ES DIU, ES COMENTA

EL BCE COMPRA DEUTE I TRANQUIL·LITZA EL MERCAT



“ El programa de compra de deute continua en marxa i la quantitat de les adquisicions que es facin serà d'acord amb el mal funcionament que mostri el mercat. Estem sempre alerta ”

JEAN-CLAUDE TRICHET
PRESIDENT BCE

“ Segons el meu parer i veient com estan evolucionant les circumstàncies, entenc que el president del Banc Central Europeu, Jean-Claude Trichet, ho està fent molt bé ”

DOMINIQUE STRAUSS-KHAN
DIRECTOR GERENT FMI

“ Estic totalment convençut que tenim ara com ara tots els mitjans per conservar el futur de l'euro com una moneda mundial que es mantingui estable ”

WOLFGANG SCHÄUBLE
MINISTRE ALEMANY DE FINANCES

“ Amb el programa de compra de bons, fins a la setmana passada s'havien comprat 67.000 milions d'euros en bons, i aquesta setmana ho hem aplicat també de manera enèrgica ”

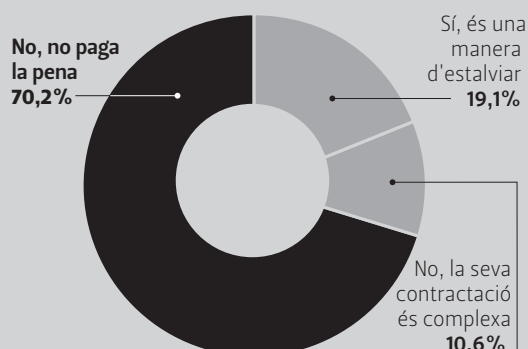
EWALD NOWOTNY
CONSELLER DEL BANC CENTRAL EUROPEU

ENQUESTA DE LECONOMIC.CAT

LA DESGRAVACIÓ NO MOTIVA PROU

Aquesta setmana hem preguntat

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



I la setmana vinent

Creu que la privatització dels aeroports afectarà la butxaca de l'usuari?

Ja pot respondre a
www.leconomic.cat/enquesta

Santiago Niño Becerra

CATEDRÀTIC D'ESTRUCTURA ECONÒMICA DE L'INSTITUT QUÍMIC SARRIÀ I COL·LABORADOR DE L'ECONÒMIC

L'autor de l'èxit editorial 'El crash del 2010' assegura que la realitat li està donant la raó i que el pitjor de la crisi encara ha de venir. Defensor de la idea que estem al final d'un model econòmic, Niño Becerra creu que hi ha un excedent de mà d'obra que serà impossible de recuperar. Per Francesc Muñoz

“Espanya sortirà de la crisi amb un atur estructural del 15%”

El seu llibre *El crash del 2010* (Los Libros del Lince, 2009) ha estat un dels títols més populars de la literatura associada a aquesta crisi. Se n'han venut uns 35.000 exemplars. Però ja abans, en els seus articles de premsa, havia anticipat la gravetat del que havia de venir i havia introduït termes com ara *crisi sistèmica*, àmpliament acceptats. Santiago Niño Becerra plantejava en el seu llibre que estem patint les conseqüències de la fi d'un model econòmic i una duríssima transició. Quan falten quatre setmanes perquè acabi el 2010, cal preguntar-se si el panorama de l'economia encaixa amb el pronosticat pel catedràtic de l'IQS.

L'economia està pràcticament estancada, la taxa d'atur està en el 17,4% a Catalunya i a l'entorn del 20% a Espanya, els bons de l'Estat estan assetjats pels mercats i creixen els rumors de rescat. Un escenari molt preocupant, però potser no el *crash* que vostè esperava, no? La previsió que vaig fer era que l'any realment terrible seria el 2011, que equivaldria al 1930 de la Gran Depressió. El *crash* es va produir a la meitat d'aquest

“

Arribarà el moment que quan la gent vegi que això no té sortida tot es col·lapsarà

Zapatero haurà de fer marxa enrere en la retirada del subsidi per als aturats sense atur

Ara podem demonitzar els bancs, però van ser els artífexs de la bonança

any, quan entre juny i setembre la Unió Europea, els Estats Units i el Japó van arribar a la conclusió que no és possible capgirar la situació. Hi ha tres fets que per mi són definitius: quan el BCE declara la barra lliure, quan s'engega el segon pla d'Obama i quan s'inicia la guerra de les divises.

“Barra lliure”?

Sí, quan el BCE diu: “Veni, que us presto el que vulgueu”, per tal d'injectar liquiditat, que és la recepta clàssica de posar diners públics per estimular l'economia. Quan s'arriba a aquest extrem, s'està assumint el fracàs. Això és més o menys el que jo havia previst.

Però vostè va predir que s'implantaria una economia de subsistència, una economia regulada amb racionament, bescanvi i la fi de la competència...

Continuo pensant que, el 2011 i després, tot això que vostè enumera serà realitat. Arribarà el moment que quan la gent vegi que això no té sortida tot es col·lapsarà. No veurem les migracions massives que descriu la pel·lícula *El raïm de la ira* perquè ara tenim un sistema de protecció social que esmorteix, però hi haurà col·lapse.

Realment creu que això és una crisi sistèmica? No podria ser que ens estiguéssim ressituant per, passat un temps, tornar a fer el mateix?

El consum massiu s'ha acabat per sempre, l'alegria en el crèdit ha quedat liquidada, l'excés de capacitat productiva no té sortida... Aquest creixement que hem tingut s'ha basat en l'endeutament -a Espanya el 400% del PIB és deute- i ja no podem seguir palanquejant-nos: s'ha acabat la pel·lícula. A més hem malbaratat recursos, i no per res diabòlic, sinó perquè el sistema estava basat en l'ús indiscriminat de recursos. Si combinem les dues coses queda clar que anem a un model nou basat en l'eficiència i la productivitat. Tot això sona molt bé, però té conseqüències.

Quines?

Així com abans l'objectiu era la plena ocupació i el consum massiu, ara serà el contrari: hauré d'utilitzar la quantitat òptima de recursos. I un d'aquests recursos a racionalitzar és el treball. Jo crec que quan la crisi s'hagi acabat Espanya tindrà un atur estructural del 15%. Com mai més es podran tornar a fer 800.000 habitatges, turisme massiu i cotxes a man-

salva, la gent que sobra no podrà ser ocupada.

Com es pot suportar tenir una part de la població sense ocupar, amb un sistema de protecció social en retrocés?

Empobrint-nos. Penso que el govern espanyol haurà de fer marxa enrere en l'anunci que retirarà el subsidi per a la gent que hagi acabat l'atur. No es farà, quedarà com un subsidi de subsistència.

Hi ha un aspecte que apunta al seu llibre que al meu entendre sí que podria reflectir el que està passant: el replegament del poder polític en favor del de les grans corporacions.

Això és així. Per exemple, a la cimera de Deauville del 18 d'octubre passat, la cancellera alemanya, Angela Merkel, i el president francès, Nicolas Sarkozy, van fer un tàndem per dir que els ens privats han de suportar part de les pèrdues si és que n'hi ha. Els dos parlaven per boca dels grans bancs alemanys i francesos, que són els que tenen el deute d'Espanya, Irlanda i Grècia. Anaven a salvar la seva banca, deixant de banda qualsevol tipus de consideració i passant per damunt de les conclusions



Santiago Niño Becerra, a la facultat d'Econòmic

a què havia arribat el BCE.

Aleshores, encara manté la seva afirmació que els banquers no són els culpables d'aquesta crisi?

Totalment, perquè no hi ha culpables. El model que ha funcionat fins ara va entrar en crisi fa molts anys, però el crèdit l'ha allargat en el temps. Les entitats financeres van agafar un protagonisme absolut. El creixement que hem tingut els darrers anys no hauria estat possible sense els bancs. Ara els podem demonitzar, però van ser els artífexs de la bonança.

Quin serà el paper del sistema financer en la post-crisi?

Sembla que definitivament s'avança pel camí de la plena transparència, i això farà que finalment sigui possible saber la dimensió real



nomia de l'Institut Químic Sarrià, on imparteix classes. JUANMA RAMOS

de la porqueria que tenen. I això portarà a una nova onada de fusions i absorcions. Anem a un escenari de menys entitats financeres, multinacionals i totalment sanejades.

Aquests dies, Wikileaks ha fet públic un seguit de documentació confidencial i anuncia nous informes sobre la banca dels Estats Units. Què pensa que podrien revelar?

Tot aquest tema de Wikileaks em fa desconfiar, perquè m'estranya que el totpoderós Estats Units es vegi impotent per aturar aquestes revelacions.

Pensa que és un ardit del mateix poder?

Interpreto que d'alguna manera s'està preparant l'opinió pública. Fer una intervenció massiva del sistema financer, la gent no

ho toleraria, però sí si es demostra que el sistema financer està tocat de mort i s'intervé per salvar-lo. Aleshores sí. La societat nord-americana no va acceptar que s'entrés a la Segona Guerra Mundial fins l'atac de Pearl Harbor. Les revelacions del gener poden ser la representació d'un Pearl Harbor econòmic, de manera que l'opinió pública dels Estats Units acceptaria una intervenció massiva del sistema financer. Wikileaks podria posar al descobert que hi ha bancs que en els seus comptes tenen actius valorats molt per sobre del valor real de mercat.

Encara no s'ha fet net en el sistema financer?

No, i per sortir d'aquesta crisi és essencial posar sobre la taula tota la porqueria que tenen els bancs, les

caixes, les companyies d'assegurances, els ens financers en definitiva.

Com veu que està sent l'actitud de la gent davant tot el que està caient?

La gent es revolta quan creu que hi ha alternatives. Però no viurem un Maig del 68, perquè ara la gent està pensant en la seva pròpia supervivència i no es veuen expectatives. Però no ho perdran tot: hi haurà el subsidi de subsistència.

Si no estiguéssim a dins de l'euro, estariem millor o pitjor?

Quan Espanya va entrar a l'euro li va tocar la loteria, perquè tenia uns nivells de productivitat patètics, que no justificaven l'ingrés. Però l'adopció va ser genial, perquè estar dins de l'euro ens ha proporcionat unes oportunitats econò-

miques que d'una altra manera no hauríem tingut i ens va crear una muralla defensiva contra l'especulació. Estem malament estant a dins, però pitjor seria sense l'euro.

El president espanyol, José Luis Rodríguez Zapatero, ha anunciat privatitzacions d'Aena i les loteries per aplacar la tensió dels mercats. Estan en la bona línia?

Estar a favor o en contra de les privatitzacions pot ser una qüestió ideològica, però jo preguntaria quin ús es farà dels diners que s'obtinguin. Interpreto que és una mesura purament conjuntural per tapar temporalment la boca a la inversió estrangera i de retruc rebaixar les despeses. És un altre *Plan E* per aguantar un mes més.

Catalunya ha decidit que serà CiU qui governarà els pròxims anys. Quina capacitat té el nou govern per actuar sobre la crisi?

Si el govern d'un estat com l'espanyol no pinta absolutament res davant els mercats financers globals, què vol que pinti un govern autònom com el català? Què pot fer un executiu que es trobarà la caixa buida i una tendència irrefrenable que no permet invertir la situació? Què pot fer un govern per reduir una taxa d'atur del 17,4%? Res. Tenint en compte, a més, que estem en un àmbit financer com l'espanyol, perquè Catalunya està en l'òrbita de la Lofca, no ho oblidem.

Una de les mesures que ha defensat CiU és precisament sortir de l'àmbit de la Lofca.

Suposem que Catalunya aconsegueix això; és més, que aconsegueix la independència: Catalunya serà un estat independent en una Europa en què, si la mitjana de PIB per càpita és 100, Catalunya està lleugerament per sobre, en un 104. Però és que la regió de Londres està en 220 i Hamburg, en 180.

Què vol dir?

Pensar en termes d'estat independent és una via esgotada: cal anar a formar clústers transnacionals.

"Clústers transnacionals"?

Sí, jo crec més en l'associació de territoris per generar sinèrgies, economies d'escala, col·laboracions, etcètera. Un clúster transna-

cional podria ser, per exemple, tota la costa catalana i francesa fins a Marsella, amb derivacions cap a Tolosa de Llenguadoc. Crec que hem de superar conceptes tradicionals com ara regions o comarques. El problema és que això pot tenir conseqüències, perquè a Catalunya hi ha zones molt complicades d'incloure en un clúster.

País o nació són conceptes que van més enllà de l'àmbit estrictament econòmic.

Els alemanys diuen que per què han de donar diners a Grècia si resulta que ells tenen problemes i Grècia no fa les coses bé. Nosaltres reclamem: "Balances fiscals!" i "Catalunya té un dèficit del 9%", i aleshores, "Per què hem de repartir diners a altres territoris amb baixíssimes expectatives?". Però això portat a l'extrem ens pot fer plan-tejar per què Barcelona ha d'aportar recursos a les comarques catalanes amb escasses possibilitats.

Des de Catalunya s'ha qüestionat que al final del repartiment sortim malparats.

L'excés d'anivellament ha estat el missatge fins ara, però l'actual és que un euro invertit a Catalunya rendeix més que un euro invertit a Extremadura. De la mateixa manera, un euro invertit en aquest clúster que jo proposo pot ser més rendible que a la Noguera.

On ha quedat la idea del reequilibri territorial?

Això del reequilibri era possible en un moment en què se suposava que la quantitat de recursos era il·limitada. Ja no és possible mantenir la idea que hem de créixer tots a la vegada. Recordem que el concepte de l'Europa de la geometria variable, que es va aparcar perquè això podia significar deixar gent al marge, doncs està començant a recuperar-se.

I qui no pugui seguir el ritme?

La pregunta serà què es farà amb aquesta gent. Doncs aquí tenim el veritable problema de futur: la gent. Deixant de banda qualsevol consideració ètica o política, quan s'arriba a una taxa d'atur d'un 20% sense comptar la subocupació, el que s'està posant sobre la taula és que hi ha un excés de població activa.



Els ciutadans pensen en la seva supervivència i no veuen expectatives

Pensar en estats independents és una via esgotada: cal anar al clúster transnacional

GRAN ANGULAR

Comparació

“Espanya té més tecnologia que els altres països perifèrics i bancs més solvents”

JESÚS PALAU

“La principal diferència entre Espanya i un estat com Grècia és el dèficit sobre el PIB”

ORIO AMAT

Rescat

“Si Espanya és intervinguda, no és tan greu, és donar diners per pagar un deute”

ORIO AMAT

“No estan rescatant Irlanda, sinó la banca europea, que li havia deixat diners”

JESÚS PALAU

Retallades

“Es deixen de reconèixer drets perquè ho manen els mercats”

JESÚS PALAU

EN PLURAL

PRESSIONS SOBRE EL DEUTE SOBIRÀ



Els professors Oriol Amat i Jesús Palau van ser a la seu de L'Econòmic per reflexionar sobre el vessant financer de la crisi. ORIO DURAN

L'amenança fantasma dels mercats

INJUSTIFICAT. Els experts no creuen que hi hagi raons lògiques per témer un rescat de l'Estat espanyol, però adverteixen de la perillosa dinàmica de les entitats financeres

JORDI GARRIGA
BARCELONA

Les fortes pressions sobre el deute sobirà d'un seguit d'estats, entre els quals s'inclou l'espanyol, estan esdevenint un dels episodis més cruds de la crisi, tot qüestionant fins i tot el futur de l'euro. Els economistes Oriol Amat, catedràtic d'economia financera i comptabilitat de la Universitat Pompeu Fabra (UPF), i Jesús Palau, professor de direcció financera d'Esade, reflexionen sobre aquesta conjuntura.

L'economia espanyola està sent associada a d'altres com ara les de Grècia, Irlanda, Portugal, els anomenats països perifèrics. Podem parlar d'un mínim comú denominador entre elles? Certament, hi ha diferències substancials: la principal, “el deute sobre PIB, que en el cas de Grècia, per

exemple, és d'un 130%, mentre que a Espanya és del 60%”, assenyala Amat, que també troba arguments per foragitar el fantasma d'un rescat d'Espanya en la bona evolució del dèficit públic espanyol en els últims trimestres, gràcies a la pujada de l'IVA i altres mesures, que poden fer pensar que l'any vinent, tot i la desconfiança de la Comissió Europea, es pot assolir l'objectiu del 6%. Jesús Palau recorda que l'economia espanyola té un model més sòlid: “Irlanda va créixer bastant amb el totxo, i Grècia déu n'hi do. Irlanda, a més, ha crescut a base d'una política expansiva basada en la fiscalitat: les empreses paguen pocs impostos, amb un 12,5% de societats, la més baixa d'Europa. Espanya té molta més tecnologia i els seus bancs són molt més solvents que els grecs i els irlandesos”.

TÉMER EL PITJOR. Tot i que no es donen les condicions per témer el pitjor, els mercats estan indicant que Portugal i, després, Espanya poden necessitar el rescat financer. El professor Amat té clar que el factor dels especuladors, “llops que assalten els mercats”, fa que la necessària correcció del model econòmic que han de fer els estats perifèrics vingui acompanyada d'un rescat financer, on també s'arriba pel “pessimisme generalitzat i la nul·la col·laboració de l'oposició en aquests països per arribar a pactes d'estat”. Oriol Amat insisteix a relativitzar aquests rescats de Grècia, Irlanda, i els eventuals que puguin sofrir economies com la portuguesa o l'espanyola: “Tot i que crec que no hauria de passar, Espanya podria ser intervinguda. Si això s'esdevé, no ho veig tan greu: és donar uns diners que serveixen per pagar un endeutament, i mentrestant Espanya adopta un seguit de reformes per garantir que pot afrontar aquesta devolució”. Certament, “és com quan una empresa va a concurs de creditors i pacta uns ajornaments del seu deute i pren unes mesures per retallar despeses”.

Jesús Palau hi veu molta hipocresia, en aquest relat de *rescatar*

Política monetària

“Els nivells d'estat del benestar a què havíem arribat són insostenibles”

ORIO AMAT

“Si el BCE compra bons massivament pot haver-hi un risc inflacionari”

ORIO AMAT

“La Fed s'està limitant a comprar deute als bancs perquè no caiguin”

JESÚS PALAU

Creixement

“Ja fa dos anys que es redueixen salaris i abaixen preus per ser més competitius”

ORIO AMAT

“Cap empresari et firma rebaixar preus, perquè vol tornar als beneficis”

JESÚS PALAU

Oriol Amat i Jesús Palau
PROFESSORS D'ECONOMIA

economies nacionals a punt d'estimar-se en la suspensió de pagaments, i que tan ha quallat en l'opinió pública. Expressa sense embuts: “Quan diuen: ‘Hem rescatat Irlanda’, no és així; el que realment ha passat és que el ciutadà irlandès, a costa de la factura que haurà de pagar, està salvant els bons irlandesos que posseeixen els bancs francesos, alemanys i britànics. No estem rescatant el poble irlandès, sinó la banca europea, que havia deixat diners a Irlanda per invertir en coses no gaire productives”.

En aquest sentit, les fortes retallades socials que haurà de patir l'irlandès comú és interpretat per Palau com una cosa “esparverant, és un trencament de l'estat de dret; al ciutadà se li deixen de reconèixer uns drets perquè així ho desitgen els mercats”. Recorda que, si s'escau reduir dèficit, també es poden apujar els impostos, “però d'això no en volen sentir parlar, els mercats”. Com explica, les rendes de capital fa deu anys pagaven un 45% i avui paguen un 20%: “Per què gent que guanya molts calés ha de pagar el 20% d'impostos i gent que en guanya menys, el 30% o el 35%? Això no té sentit quan els estats s'han de gastar els calés salvant els bancs, unes entitats que, curiosament, quan perden, segueixen guanyant”.

BENESTAR QÜESTIONAT. Un demantellament de l'estat del benestar, com denuncia Palau? Oriol Amat adverteix: “Els nivells de l'estat de benestar a què hem arribat són insostenibles, i aquesta retallada que Irlanda farà amb les seves pensions acabarà passant en la majoria dels estats. No és assumible la factura de les pensions. Hi ha gent que fa trenta anys que cobra pensió, quan abans la gent es jubilava i només cobrava cinc o sis anys de pensió”. El catedràtic de la UPF entén que Espanya no ha completat els compromisos de reforma, en àmbits com el laboral, “en què realment no s'ha abaratit l'acomodament, en un mercat que fomenta l'atur i dificulta la contractació, pel tipus de

contractes que hi ha”.

Els tremolors sobre la banca no s'aturen, i ara ja sabem que els famosos *stress test* realitzats sobre els bancs europeus no eren revàlides precisament rigoroses, i que hi manca informació. Amat es mostra preocupat pel que pugui passar amb els nostres bancs i caixes: “És especialment preocupant que el governador del Banc d'Espanya demani a bancs i caixes l'estat real dels seus actius, ja que això vol dir que els números no són del tot fiables”.

MIRAR A ALEMANYA. Palau, tot i que reconeix que la banca espanyola no travessa una situació brillant, estableix la comparació amb la banca alemanya: “Ha invertit molt en bons irlandesos, i si Irlanda fes fallida, els bancs alemanys simplement petarien, perquè aquest actiu ja no val res, no és un actiu immobiliari amb el qual pots fer de més i de menys al balanç”. A la crisi de 1929, tan semblant a l'actual, els bancs van fer fallida, i van arrossegar tots els estalviadors que hi havien deixat els seus dipòsits. És per això que Amat extreu la lliçó que cal ajudar els bancs, amb fórmules com ara el FROB, però precisament per això “no sembla gaire coherent que els bancs mantinguin la política de repartir dividendes, que en casos com el d'alguna gran entitat han assolit els 3.000 milions d'euros”. A Jesús Palau també li costa d'entendre-ho: “Ara el BCE renova els avals als bancs per sis mesos més, quan es va dir que no es tornaria a fer. Els estats, endeutats, avalen les institucions financeres, que després li assenyalen que ha de reduir d'on sigui, perquè elles han de cobrar. Un mecanisme curiós”. Al seu parer, el salvament bancari només tindria una justificació, que seria que tornés el crèdit al sector productiu. Si no és així, en el cas de la banca europea, que “deixin que facin suspensió de pagaments, i que se salvi el que es pugui salvar. Si no es fa així, quan se'ls rescata, sempre qui paga és el contribuent”.

De cara a menar pel sender del creixement, s'atribueix a l'eco-



Oriol Amat

CATEDRÀTIC D'ECONOMIA FINANCERA I COMPTABILITAT DE LA UPF

● El catedràtic de la UPF és també vicepresident de l'Associació Catalana de Comptabilitat i Direcció (ACCID). És autor de diversos llibres de comptabilitat i finances, alguns dels quals han estat publicats en diversos idiomes. És professor visitant de diverses universitats europees, nord-americanes i asiàtiques.

nomia espanyola una certa capacitat exportadora. Cal advertir, però, que, com diu Amat, “la balança comercial espanyola sempre és negativa, i ara, com en temps de recessió, s'importa menys, el saldo és menys negatiu. Però l'economia espanyola té altres potencialitats, com ara el turisme”. En les darreres setmanes, en diversos cercles financers s'ha demanat al BCE un veritable cop de timó amb grans remeis, com ara comprar massivament bons per evitar que en creixin desmesuradament les primes de risc, i la demanda ha estat satisfeta. El professor Amat assenyalava: “El PIB alemany ara està creixent bastant, al 3-4%, i, per tant, el que vol és controlar la inflació. Si el BCE es posa a comprar bons, es posarà a funcionar la màquina de fer diners, amb risc inflacionari”.

De fet, se li demana que imiti la



Jesús Palau

PROFESSOR DE CONTROL I DIRECCIÓ FINANCERA D'ESADE

● Expert en els mercats internacionals, el professor Jesús Palau ha estat director executiu del Programa de Finances Internacionals d'Esade. En el sector privat, ha estat consultor de màrqueting i planificació estratègica de diverses empreses. Ha estat docent en empreses com ara La Caixa, BBVA i Banc Sabadell.

política expansiva, el *quantitative easing* de la Reserva Federal, que malda per mantenir els tipus d'interès prou baixos per esperar el creixement econòmic. Una actuació que per al professor Palau és més aparent que real: “La Fed s'està limitant a evitar la suspensió de pagaments dels bancs, comprant-los bons que passen al seu balanç. En un veritable *quantitative easing*, els bancs haurien de renovar el deute pendent, si el que volen és cobrar”.

LA DEVALUACIÓ INTERNA. El premi Nobel Paul Krugman, en un comentadíssim article recent, diu que l'única sortida per a una economia com l'espanyola, per no caure en un llarg estat de depressió i per tornar a crear llocs de treball, ja que no pot devaluar la seva moneda com es feia antany per fer reviscolar l'economia, és aplicar-

se la recepta del que anomena “la devaluació interna”, és a dir rebaixar sous i salaris. Un procés que potser ja està passant, segons l'opinió d'Amat: “Les empreses ja han renegociat els seus lloguers, han rebaixat salaris o no els han apujat, han eliminat les hores extra o alguna mena de benefici social. Podem dir que aquesta devaluació interna va començar fa dos anys, per tal que l'economia fos productiva i pogués exportar millor, però tot necessita el seu temps”. Remarca així mateix que un habitatge costa menys ara que fa dos anys, com un cotxe, la plaça de pàrquing, els aliments, etcètera.

El professor Palau remarca especialment la proposta de rebaixar preus: “La competitivitat realment no s'assoleix abaixant salaris, sinó abaixant preus. Es podria arribar a un pacte, que el treballador es rebaixés un 10% el sou i l'empresari abaixés els preus un 10%, però això cap empresari t'ho firma, perquè el que vol es recompondre els beneficis que ja no té, perquè s'ha equivocat en les inversions”.

UNA SUBSTITUCIÓ. Certament, des d'una perspectiva racional, tot reconeixent que la dinàmica als exuberants mercats molt sovint és ben lluny del seny, no hi ha arguments sòlids per justificar atacs especulatiu contra el deute sobirà espanyol. És clar que els fons d'inversió que es dediquen a aquest joc volen tenir de totes totes la certesa que el deute espanyol que tenen tots els bancs internacionals està prou garantit, i és per això que estan disposats a arribar fins on sigui, trepitjant qualsevol legitimitat i persona interposada: “Trenta empresaris li han dit a Zapatero que es posi les piles i que cada tres mesos revisaran com està la situació. Assistim clarament a una substitució del poder polític per l'econòmic, d'una manera més transparent que mai”. Fins i tot hi afegeix: “Els mercats ens volen imposar com hem d'organitzar l'Estat, quan acusen les comunitats autònomes de mantenir unes despeses excessives”.

GRAN ANGULAR

Molts deures per fer

El món econòmic exposa les prioritats per al nou govern en la lluita contra la crisi econòmica. Austeritat, credibilitat, finançament empresarial, política fiscal, i creació d'ocupació són algunes de les demandes clau

BERTA ROIG
BARCELONA

+Al nou govern se li gira feina. Mentre el líder de CiU i futur president de la Generalitat, Artur Mas, celebra les reunions de rigor amb la resta de forces parlamentàries i es multipliquen les traveses sobre qui ocuparà cada conselleria, el món econòmic posa ja sobre la taula la seva carta als Reis avançada. La crisi econòmica serà, segur, una de les prioritats per al nou executiu, però en aquesta lluita hi ha moltes batalles pendents de guanyar.

De moment Mas ja ha avançat la seva intenció de fer de l'austeritat una paraula clau a la seva administració, reduint de 15 a 12 el nombre de conselleries. Una de les que podrien perdre pes és la de Medi Ambient -tot i que va ser precisament un govern de CiU el primer d'una comunitat autònoma que va crear una conselleria específica del ram-. La racionalització del sector públic és un

Mas ja ha avançat que reduirà el nombre de conselleries i suprimirà successions

dels clams que es fan des del món econòmic, des d'on s'ha criticat en més d'una ocasió el que es considera un sistema insostenible i feixuc. Des de CiU també s'ha avançat la intenció de donar més pes a les pimes en la formulació de les seves polítiques, fet que es rebria amb molt bons ulls des de la patronal Pimec, que fa bandera justament d'aquesta petició.

Però el nou govern haurà de donar resposta a moltes altres demandes, com ara la capacitat per fer fluir el crèdit a les empreses a través de l'ICF, reduir l'atur, millorar la competitivitat de les empreses, avançar cap a un nou patró de creixement més basat en la indústria i en els sectors emergents, millorar la salut de l'emprenedoria o reduir l'elevat fracàs escolar. On ja hi ha hagut confirmacions és en matèria fiscal, amb l'anunci que eliminarà l'impost de successions.

Un repte encara per desvelar, però, és com pensa fer front el nou govern a les dificultats per accedir a finançament extern. Hi haurà noves emissions de bons?



“Necessitem un entorn favorable a les pimes”

Josep González
PRESIDENT DE PIMEC

● Cal un entorn favorable a les pimes perquè es pugui sortir de la crisi. És fonamental que el crèdit torni a arribar a les pimes i als autònoms, i en aquest sentit l'Institut Català de Finances ha d'augmentar els seus recursos i Avalis ha de potenciar la seva funció com a societat de garantia recíproca. Altres prioritats són la simplificació i reducció dels nivells de l'administració, la simplificació burocràtica, una normativa laboral adequada a les pimes, programes d'innovació específics per a pimes i aplicar la llei de morositat.



“Caldrà ajustar les expectatives a la difícil conjuntura”

Guillem López Casasnovas
PROFESSOR D'ECONOMIA DE LA UPF

● La principal tasca serà adaptar les expectatives del canvi anunciat a la difícil conjuntura. Cal no generar més frustració i desànim en una Catalunya amb pocs recursos més enllà de l'ànim de superació. Cal posar ordre a les finances i endreçar alguns àmbits de despesa pública que necessiten recuperar la separació efectiva entre el finançador i la provisió dels serveis. I és molt important recuperar la coherència del full de ruta d'una Catalunya que ha dit inequívocament que vol incrementar la seva capacitat de decidir.



“S'ha d'evitar retallar la inversió pública”

Eusebi Cima
PRESIDENT DE FEPIME

● El nou govern ha de fomentar confiança i transmetre credibilitat i hauria de desplegar un pla d'acció immediat que prevegi, entre d'altres, la retirada de la pujada d'impostos i l'eliminació de l'impost de successions i donacions. Evitar retallar la inversió pública i buscar alternatives com ara la gestió privada de serveis públics. Impulsar la innovació i la formació per millorar la competitivitat, i accelerar la simplificació administrativa per afavorir la creació d'empreses, recuperant l'activitat econòmica i l'ocupació.



“Es necessita més massa del teixit emprenedor”

Joan Tugores
CATEDRÀTIC D'ECONOMIA DE LA UB

● Incentivar amb efectivitat la generació de riquesa per un valor al menys un 5% del PIB que siguin un sòlid i competitiu relleu als febles sectors sobredimensionats ara evaporats. Per a això, connectar encara més i millor amb els principals pols de demanda de les economies emergents: amb una massa crítica del teixit emprenedor encara més gran, i amb actuacions de cooperació entre sector privat i sector públic i convertir això de veritat en una tasca de tots, complementant competitivitat amb cohesió social.



“Cal un pacte per a la indústria per crear ocupació”

Joan Carles Gallego
SECRETARI GENERAL CCOO A CATALUNYA

● La prioritat ha de ser la lluita contra l'atur amb polítiques de protecció social als aturats i de millora de la formació i la qualificació dels treballadors, amb èmfasi en els joves. També la creació d'ocupació mitjançant un pacte per la indústria a Catalunya com a motor de la recuperació econòmica, incentivant la innovació, l'eficiència energètica i la internacionalització; i avançar cap a una fiscalitat que faci pagar a qui més té, prioritzant la lluita contra el frau i l'economia submergida i apostant per la transparència.



“S'han de donar crèdits directes als emprenedors”

Marta Martí
PRESIDENTA DE L'AIJEC

● Creiem que el nou govern hauria de donar crèdits directes als projectes empresarials dels emprenedors amb la viabilitat del seu negoci com a únic aval i facilitar que l'IVA es pagui en el moment en què es cobra la factura del client, no abans, com passa actualment. També entenem que s'ha d'afavorir la creació d'ocupació fent-se càrrec, per exemple, de la Seguretat Social dels nous treballadors contractats per emprenedors durant els 3 primers anys d'activitat del jove empresari.



“Demaneu prioritzar recursos per a la innovació”

Antoni Abad
PRESIDENT DE LA CECOT

● Demaneu al nou govern que pensi especialment en el teixit de mitjanes i petites empreses, així com en els autònoms, prioritzant recursos cap a la seva internacionalització i desenvolupament de la innovació i recolzant l'accés al finançament. També esperem que redefineixin els processos de l'administració pública per assolir eficiència en la gestió, reducció de la despesa i simplificació administrativa. I que plegats generem confiança. Sense deixar de banda el “pacte econòmic” per Catalunya.



“El corredor mediterrani és el gran repte”

Joan B. Casas
DEGÀ DEL COL·LEGI D'ECONOMISTES

● El nou govern no pot abaixar la guàrdia davant Brussel·les i Madrid en el corredor mediterrani, que ha de servir per convertir Catalunya en zona logística de primer ordre. El finançament d'aquest projecte serà un gran repte. A més s'ha d'evitar que les mesures de reducció del dèficit públic espanyol i les reformes que impulsí el govern central no representin una altra laminació de la capacitat de govern de la Generalitat. I per últim s'ha de portar a terme un seguit de mesures que ajudin a la reactivació econòmica.

Els ERO d'extinció agafen pes

Les modificacions que ha introduït la reforma laboral ha fet que s'utilitzi més la via dels expedients per acomiadar personal

ANNA PINTER
BARCELONA

Un dels efectes de la controvertida reforma laboral, aprovada el mes de juny passat, és que el pes d'expedients de regulació d'ocupació (ERO) d'extinció, és a dir, el que dona per acabat el contracte entre treballador i empresa, ha agafat volada respecte als altres (el de suspensió temporal del contracte i el de reducció de jornada).

Segons les dades del Departament de Treball, fins al mes de maig els expedients de suspensió, aquells que permeten donar de baixa temporalment els empleats, suposaven més del 65% dels processos que es registraven a Catalunya. Des del mes de juny, la proporció ha anat equiparant-se. De fet, les dades mostren que si el mes d'abril els expedients d'ocupació de suspensió representaven el 61% i els d'extinció, un 18%, el mes d'octubre el pes dels d'extinció arriba fins al 21%.

Segons Camil Ros, el secretari de coordinació sectorial de la UGT, el motiu d'aquest reequilibri és que amb la modificació de la reforma laboral les causes per presentar un ERO s'han dulcificat i, per tant, és més fàcil optar per la extinció que no pas abans. Si fins al juny del 2010 perquè s'autoritza un expedient de regulació d'ocupació l'empresa havia de demostrar que tenia pèrdues, des de l'aprovació de la reforma també s'inclou com a motiu objectiu per reestructurar la plantilla les previsions d'un mal resultat.

Per la seva banda, Marc Carrera, director de Sagardoy Abogados, explica que això no vol dir necessàriament que facin més gent fora del que es preveia, sinó que amb la reforma es farà servir molt més els expedients d'extinció en detriment dels acomiadaments individuals.

Carrera assegura que la reforma laboral ha inclòs altres modificacions, a més de les causes objectives, que motiven la utilització dels ERO. "Aquest instrument es veu ara més atractiu del que era",

LES XIFRES

65%

Expedients de suspensió

A Catalunya, fins al mes de maig la majoria dels ERO eren per suspensió.

21%

ERO d'extinció

El mes d'octubre aquest tipus d'expedient va créixer dos punts respecte de la primavera anterior.

317

Procediments

A la comarca del Vallès Oriental el nombre d'ERO l'any 2009 va ser cinc cop més elevat que el de l'any anterior.

considera Carrera. Les altres modificacions que s'han incorporat amb la reforma laboral tenen com a objectiu donar agilitat als processos. De fet, ara, si un expedient disposa de l'acord de treballadors i empresa no cal que l'administració intervingui, només comprovarà que no hi ha frau i en set dies es resoldrà. Abans, el tràmit durava el doble. Tot plegat fa preveure als experts que en els anys vinents hi hagi un repunt dels expedients d'una manera substancial.

ALTERNATIVA. Tot i que l'expedient de regulació d'ocupació s'ha de fer servir obligatòriament quan l'empresa fa fora o suspèn de treball més del 10% de la plantilla, el cert és que fins al juny s'optava majoritàriament per acomiadaments individuals, tant disciplinaris com objectius. Es calcula que el 80% dels acomiadaments del país seguien aquest últim procés.

Marc Carrera considera que "la manca d'agilitat del procés feia que molts empresaris optessin per aquesta via encobrint-ho d'alguna manera abans que em-

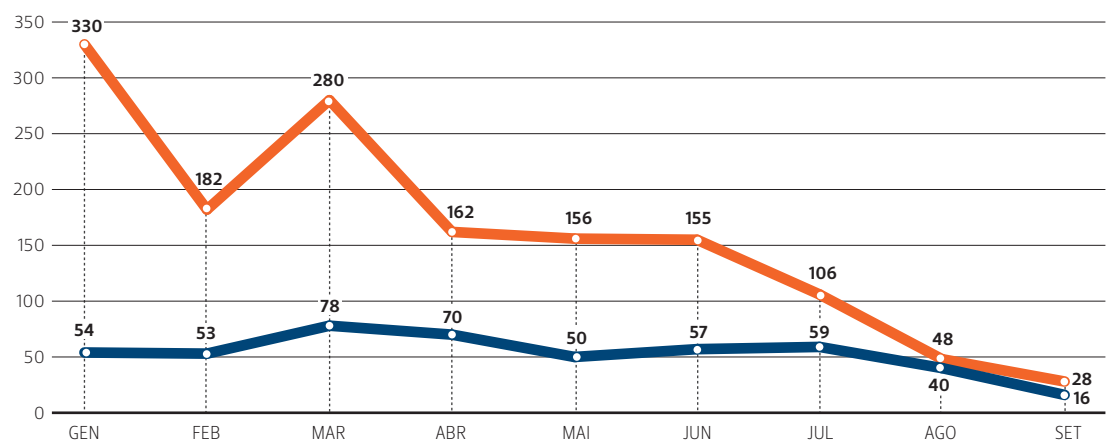


Un moment de la manifestació dels treballadors de Palau Pharma contra l'ERO. ARXIU

Evolució dels expedients de regulació d'ocupació

Catalunya. Gener-setembre 2010

RESCISSIÓ SUSPENSÍO



FONT: DEPARTAMENT DE TREBALL

bolicar-se en processos d'expedients molt llargs, fins i tot assumint que el cost de la indemnització podia ser més alt si els acomiadaments es declaraven improcedents".

Carrera creu que tothom guanyarà en aquest major ús dels expedients de regulació. El treballador, especialment el de petites empreses, perquè ara els sindicats sempre intervien en el procés de negociació encara que sigui en una firma en què no hi ha representant sindical, doncs la reforma laboral obliga a la participació d'aquests i a l'empresa perquè aconseguix reduir el cost de les indemnitzacions.

Si es fa un expedient de regulació d'ocupació, l'empresa només està obligada a indemnitzar cada acomiadat amb 20 dies per any treballat. Si l'acomiadament és individual i procedent, també s'indemnitza amb 20 dies per any treballat, però si un jutge el declara improcedent s'ha de compensar l'acomiadament amb 45 dies per any treballat.

La rebaixa a 33 dies que ha incorporat la reforma s'aplica a partir dels nous contractes boni-

ficats, que són pràcticament tots, i per acomiadaments individuals objectius que siguin declarats improcedents.

Però no tothom veu tan positius els canvis. Camil Ros considera que justament una de les modificacions de la reforma ha fet florir expedients d'ocupació en sectors més resistents a la crisi.

El farmacèutic, que fins ara no

Camil Ros creu que el sector farmacèutic s'ha beneficiat dels canvis de la reforma

podia acollir-se als expedients per retallar plantilles perquè la gran majoria no han registrat pèrdues en els seus comptes. De fet, la farmacèutica francesa Sanofi Aventis ha anunciat un expedient que afecta més de dues-centes persones, també ho ha fet Roche, i Palau Pharma. "S'ha destapat la caixa, aquest sector que no està patint pèrdues com la resta de les empreses s'han acollit a la causa de previsió de pèrdues

per fer reestructuracions de les seves plantilles i treure's personal que per l'antiguitat i els sistemes de contractació de l'era de bonança tenen unes millors condicions laborals", denuncia Ros. Roche, per exemple, ha anunciat la reducció de la plantilla de màrqueting en la seva branca farmacèutica.

L'any 2009 va ser un exercici amb un rècord de presentació d'expedients de regulació a Catalunya. Només a la comarca del Vallès Oriental, segons un estudi que ha fet la delegació comarcal de la UGT, mostra que se'n van registrar un total de 317, gairebé cinc vegades més que l'any 2008, durant el qual se'n van presentar 67. "L'any 2009 ha estat un any molt cru en la destrucció d'ocupació a la comarca", diu Òscar Riu, secretari comarcal de la UGT. Per sectors, el metall continua sent el que més expedients ha presentat.

La tendència s'ha suavitzat el 2010 en el conjunt, tot i que fins al mes de novembre s'han registrat més del doble que el 2008. "Si s'hagués seguit el ritme del 2009, ara estaríem al 30% de l'atur.

GRAN ANGULAR

Una anella tecnològica

Sis centres catalans de tecnologia avançada formen la Fundació Aliança Tecnològica, sota l'auspici de la conselleria d'Innovació

ANDREU MAS
BARCELONA

Ha estat un dels últims projectes impulsats per la conselleria d'Innovació, Universitats i Empresa i es troba en un estat tan incipient que potser per aquest motiu cap responsable polític ni cap directiu de la Fundació Aliança Tecnològica vol dir gaire res, i tots remetent a la documentació entregada als mitjans de comunicació. Caldrà, doncs, veure si el futur govern d'Artur Mas aposta per donar continuïtat a un projecte que el conseller en funcions Josep Huguet va impulsar i del qual va presidir l'acte de signatura fundacional a final d'octubre passat. Més encara, el mateix conseller anunciava el 19 de novembre que Amposta serà la seu de l'anomenada *antena ebreca* de la fundació, després que se seleccionés l'empresa Lamicat, dedicada a la fabricació de materials compostos i ubicada al polígon industrial l'Oriola, com a primer espai del territori que vehicularà els anomenats per la conselleria "grans projectes tractors" de R+D que captin l'Aliança i internacionalitzar la seva oferta tecnològica globalment amb l'objectiu que les funcions de la fundació tinguin impacte territorial.

La voluntat expressada per la conselleria és que Amposta esdevingui un referent en l'àmbit marítim dels materials compostos i de les energies renovables, i que

ELS SOCIS

ASCAMM. Ubicada al Parc Tecnològic del Vallès, és una fundació privada que es defineix com un centre tecnològic multisectorial en l'àmbit industrial.

BARCELONA DIGITAL. Centre tecnològic de R+D, transferència tecnològica i promoció de la innovació que vol potenciar les TIC i desenvolupar la societat de la informació.

BARCELONA MEDIA. Fundació sense ànim de lucre lligada a la Universitat Pompeu Fabra que vol ser un centre de transferència de coneixement tecnològic.

CETEMMSA. Centre tecnològic de serveis de R+D, que fa investigació aplicada de materials i dispositius intel·ligents des de fa més de divuit anys.

CTM. Centre tecnològic de Manresa que té com a objectiu contribuir a la millora de la competitivitat i el progrés tecnològic de les empreses.

LEITAT. Centre tecnològic reconegut pel Ministeri de Ciència i Innovació que col·labora amb empreses i institucions afegint valor tecnològic tant als productes com als processos i que centra la seva tasca en la recerca i la innovació industrial.



Centre Tecnològic Leitat de Terrassa, un dels socis fundadors de la fundació. ARXIU/JORDI ALEMANY

aconsegueixi d'aquesta manera que les Terres de l'Ebre esdevinguin un pol d'excel·lència de gestió d'espais tant marítims com d'aqüicultura.

ALIATS. La Fundació Aliança Tecnològica està integrada pels sis centres tecnològics avançats que formen part de l'anomenada xarxa Tecnio. Són: Ascamm, Barcelona Digital, Barcelona Media, Cetemmsa, CTM i Leitat. El fet de posar en comú les activitats d'aquests centres tecnològics especialitzats en recerca i desenvolupament ha de permetre generar prou massa crítica per gestionar projectes tecnològics d'una certa complexitat en el sistema català d'innovació. Integrar-los sota el paraigua d'aquesta fundació es considera la fórmula idònia per competir en condicions en projectes d'abast internacional.

Entre els compromisos adquirits pels membres d'aquesta aliança de caire tecnològic, en destaquen propiciar l'augment de la facturació de les empreses

Fills de la xarxa Tecnio creada per ACCIÓ

Els sis socis que formen aquesta nova fundació són membres de la xarxa Tecnio, una marca creada per l'agència ACCIÓ per aglutinar els principals agents experts en investigació aplicada i transferència tecnològica de Catalunya. Els dos principals objectius de Tecnio són, d'una banda, consolidar i potenciar el model de transferència tecnològica per generar un mercat tecnològic català que aporti competitivitat a l'empresa, i, d'altra banda, dotar de tecnologia les empreses per aportar valor afegit als seus projectes i convertir-se'n en un trampolí de projecció exterior. Les empreses estan dividides en sis àmbits diferents que abracen tot el mercat.

catalanes o ubicades en territori català; fer créixer el país en capacitat científica i d'investigació industrial; enfortir el sistema d'innovació català; impulsar la innovació i contribuir al desenvolupament econòmic específic del territori on es troben ubicats aquests centres; potenciar el sistema català d'innovació, espe-

Caldrà esperar per veure si el nou govern continua apostant per aquesta via

cialment mitjançant la xarxa Tecnio; facilitar la col·laboració i la integració de centres tecnològics d'un caràcter més sectorial o territorial dins d'aquests sis centres tecnològics avançats; atraure recursos europeus mitjançant la participació en consorcis internacionals, i captar talent d'altres països mitjançant acords de diversa mena.

Ara pots fer-te subscriptor de L'Econòmic

Tel. 972 18 64 80
www.leconomic.cat

El salmó català

Oferta especial llançament
47 €/any

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

L'economia, més a prop

Disciplinar les divises

El sistema de divises mundial passa moments de traspals per les polítiques de devaluació dels EUA i la Xina. La necessitat de trobar un nou ancoratge per establir aquest mercat preocupa els experts

JORDI GARRIGA
BARCELONA

Quan el president del Banc Mundial, Robert Zoellick, fa poc menys d'un mes va suggerir que l'or tornés a tenir un paper d'ancora en un nou sistema internacional de flotació de divises, no feia res més que assenyalar que les diverses monedes de referència estan sent objecte d'un intervencionisme que ens duu a una guerra de divises de resultats incerts.

Segons l'investigador d'IESE Gonzalo Gómez, "si bé d'una banda tornar al patró or podria ajudar a fixar millor els tipus de canvi i evitar guerres com la que el dòlar sosté contra l'euro, el cert és que el sistema va mostrar en el seu moment la seva ineficiència". Segons la seva opinió, "l'actual sistema és prou estable, i si hi ha guerra és perquè la difícil situació econòmica fa que es vulgui cercar la recuperació via exportacions, devaluant la moneda, i és per això que podem pensar que amb la recuperació es tornarà a la normalitat". Els EUA estan jugant a fons aquesta carta per aconseguir fer reviscolar l'economia, i la Xina ja fa uns quants anys que té un iuan molt devaluat que l'ha erigit com a rei del comerç mundial.

Per al catedràtic d'economia de la Universitat de Barcelona (UB), Joan Tugores, és certa "la percepció que els estats manipulen el tipus de canvi a conveniència, en una mesura que podem considerar deslleial". En la seva interpretació, el problema rau en el fet que "els bancs centrals han perdut l'hegemonia als mercats, atès que el capital privat gestiona molts més diners, i només els resta induir a la depreciació per guanyar en competitivitat". Certament, fa 10 anys encara hi havia una certa proporció entre el diner en circulació i l'economia real, però en l'era dels derivats financers, aquest equilibri s'ha trencat.

OPORTUNITAT HISTÒRICA. En un món multipolar com l'actual, no és gens fàcil trobar una referència monetària, que necessàriament ha de ser desnacionalitzada. L'euro, que hauria estat cridat a exercir de refugi per a l'economia global, tot aprofitant l'afebliment voluntari del dòlar, no pot ser "perquè la Zona Euro no és políticament prou forta, s'ha perdut una oportunitat històrica".

En l'opinió del catedràtic de la

UB, una possible solució podria ser reforçar els drets especials de gir (DEG), el tipus particular de moneda que fa servir l'FMI en les transaccions internacionals i que es fixa amb el mínim comú denominador entre dòlar, euro, lliura i ien.

Tot i que, a hores d'ara, el dòlar segueix mantenint l'hegemonia com a vehicle monetari per al comerç internacional, hi ha un cert perill de regionalització, amb les aspiracions asiàtiques de crear una divisa regional, al costat de l'euro i el dòlar. Seria un altre motiu perquè l'FMI decidís

Reforçar els DEG de l'FMI podria ser una solució, però caldria ajustar la cistella

transformar els DEG en una veritable divisa mundial.

Aquesta regionalització és per a alguns una oportunitat. L'economista Edward Hugh creu que "cal una xarxa distribuïda del diner, amb més punts de suport. Les economies del Pròxim Orient volen crear una moneda comuna, i això és interessant, perquè amb noves monedes es podria reduir la volatilitat actual".

Josep Sayeras, professor d'economia d'Esade, apunta que un sistema de divises ha de complir tres regles fonamentals: "estabilitat, la seguretat sobre què li pot passar a la moneda; ajustabilitat, que hi ha prou recursos per participar-hi, i liquiditat, que hi hagi prou massa". Tots tres objectius difícilment es poden assolir alhora, i en temps del patró or molts tenien problemes d'ajustabilitat. Fer aparèixer més divises en el concert internacional, en opinió del professor Sayeras, "suposaria que hi hagués més àrees de comerç, i caldria veure com s'encaixen entre si; si es fa a canvi fix, a fix amb bandes, amb bandes o fluctuant i com es recolzen les unes a les altres". La idea de fer emergir els DEG, tot recollint la idea del Nobel Robert Mandell de crear una moneda mundial i unificar la política monetària, "pot tenir el seu sentit, però es fa difícil discutir el pes de cada moneda en la cistella, i si la seva evolució es fa per transaccions corrents o per la voluntat dels estats d'emetre bitllets. Qui ho decidiria tot això?".



El dòlar i el iuan han contribuït al desgavell que hi ha en els tipus de canvis. ARXIU

Hauria d'acceptar l'euro el repete del dòlar i entrar en el canvi de cops de les devaluacions? Eliseu Santandreu, del Centre Metal·lúrgic, creu que "devaluar l'euro significa fer-nos la competència entre nosaltres mateixos, ja que els millors clients dels països de la Zona Euro són els socis de la Unió Europea".

Santandreu observa que el dòlar pot perdre pes de mica en mica, a la llum d'acords com el que han establert recentment la Xina i Rússia, que renunciïn al dòlar en les seves transaccions comercials, per pagar amb les seves pròpies monedes.

Tot plegat, aquesta aparició imprevista de l'or en primera plana

Alguns experts creuen que la situació es pot normalitzar amb un iuan apreciat

indica que l'inversor té por d'invertir en renda fixa o variable, ja que "hi ha el temor que la Reserva Federal amb la seva política de comprar bons no pugui assolir el control sobre el cicle i pugui el nivell de la inflació", segons estima Raül Martínez, de l'Institut d'Estudis Financers (IEF). En la seva opinió, la flexibilitat sempre és necessària i, perquè la tempesta de les divises doni pas al bon

temps canviari, "el sistema ha d'estar totalment alliberat, i això implica que el iuan fluctuï de forma correcta als mercats, i si s'ha d'apreciar un 30 per cent, doncs que s'aprecii". La política de la Reserva Federal, que ha revalorat les divises de diversos estats, fa que "si un banc central intervé, com els de Tailàndia o Corea, els altres també vulguin fer-ho, i és per això imprescindible cercar un consens entre les diferents economies del G-20 per construir un mercat estable". Martínez creu que polítiques expansives com les que posa en pràctica la Fed "cal determinar quan es fan i quan es deixen de fer, per no crear incerteses".

Coordinar quan les coses no van bé

La utopia d'assolir una bona coordinació del sistema canviari és ben antiga. L'or va ser el patró de l'any 1860 al 1915, en temps d'entreguerres es va veure que ja no funcionava i l'arquitectura financera dissenyada a Bretton Woods el 1944, que dissenyava un sistema de coordinació, amb bandes de canvi, però jugant amb el patró dòlar-or, va esclatar el

1971, quan Richard Nixon, per curar l'economia nord-americana de l'enorme dèficit comercial que causava la guerra del Vietnam, va decidir devaluar el dòlar i va fer fluctuar lliurement les altres divises. En èpoques posteriors, als vuitanta, es va pensar que en les devaluacions del dòlar les càrregues d'ajustament les poguessin assumir el marc alemany i el

ien. Com diu el professor Sayeras, "ara que torna a haver-hi problemes a causa de la recessió, es torna a cobejar la coordinació". I tornen utopies com la creació d'un banc de bancs, com volia Keynes, o simplement establir eines de control dels fluxos de capitals, "però això és pràcticament inviable, amb la sofisticació a què han arribat les finances actuals".

GRAN ANGULAR

Ofertes d'electricitat i gas natural

ELECTRICITAT

4,4kW, 300kWh. Mensuals

Tarifa regulada	45,11
Endesa	46,11
Iberdrola	47,27
	45,11
Gas Natural Fenosa	45,11
Hidrocarbònic	44,36
Eon	51,50
	40,06
	45,11

GAS NATURAL

700 kWh. Mensuals

Tarifa regulada	36,76
Endesa	40,20
	40,20
	40,99
Iberdrola	42,28
	35,98
Gas Natural Fenosa	41,29
	36,32
Hidrocarbònic	35,97

COMBINADA ELECTRICITAT I GAS

Tarifas regulades	81,87
Endesa	81,87
	84,56
	85,34
Iberdrola	82,17
	87,22
	88,68
	80,71
Gas Natural Fenosa	85,27
	80,30
	80,02
Hidrocarbònic	80,33

FONT: FACUA

Un mercat lliure que no paga la pena

Les ofertes d'electricitat i gas que fan les grans comercialitzadores surten més cares que la tarifa del Ministeri o representen un estalvi insignificant

JOAN POYANO
GIRONA

Un any i mig després que tots els abonats van passar al mercat lliure de l'energia (amb possibilitat d'acollir-se a una tarifa d'últim recurs regulada), les ofertes de llum i gas per a consumidors particulars són més cares o representen un estalvi insignificant enfront de les tarifes fixades pel govern, segons un estudi de l'associació de consumidors i usuaris

Facua-Consumidors en Acció que analitza les vint-i-quatre ofertes de llum, gas i combinades d'electricitat i gas de les principals comercialitzadores.

Segons l'estudi, contractant només la llum, quatre de les set ofertes analitzades impliquen pagar més que amb la tarifa d'últim recurs (TUR), mentre que dues la calquen i només una representa un estalvi, de l'1,7%. En el cas del gas, quatre ofertes impliquen pagar més que amb la TUR i les altres

tres representen un estalvi que va de l'1,2% al 2,1%, mentre que per a l'oferta combinada d'electricitat i gas, amb la majoria de les ofertes es paga més que continuant amb les dues tarifes d'últim recurs, ja que només quatre de les deu suposen un estalvi, d'entre l'1,4% i el 2,3%.

En l'electricitat, un usuari amb una potència contractada de 4,4 quilowatts i un consum de 300 kWh mensuals paga 45,11 euros més impostos indirectes al mes

amb la tarifa d'últim recurs fixada per Indústria. Segons Facua, les ofertes que no es limiten a calcar la TUR apliquen tarifes més cares durant dos o tres anys (Iberdrola i Endesa) o a canvi d'un servei de manteniment o reparacions elèctriques (Eon), mentre que només Hidrocarbònic ofereix un preu més baix.

Amb les tres ofertes d'Eon analitzades, els usuaris paguen un 13,3% més que amb la TUR, un 2,1% més o el mateix. Amb Iberdrola pagaran un 4,8% més o el mateix; amb Endesa, un 2,2% més, i amb Hidrocarbònic, un 1,7% menys. En el gas, un usuari amb un consum de 700 kWh mensuals paga 36,76 euros més impostos indirectes al mes amb la

des de llum més gas, amb la tarifa d'últim recurs un usuari paga 81,87 euros mensuals si reuneix el perfil de consumir 300 kWh en llum i 700 kWh en gas. Amb les tarifes anunciades en el mercat lliure, amb Endesa es paga de més entre un 3,3% i un 4,2% més, i amb les quatre ofertes d'Iberdrola es paga de més un 0,4, un 6,5 o un 8,3 per cent, o un 1,4% menys. Amb Gas Natural Fenosa hi ha tres ofertes, que suposen un 4,2% més, un 1,9% menys i un 2,3% menys. Amb Hidrocarbònic, l'usuari pagarà un 1,9% menys.

Calma i, en cas de dubte, quedar-se amb la TUR

Una altra organització de consumidors, l'OCU, recomana prendre's amb calma les ofertes: comprovar la durada del contracte i del descompte, si hi ha clàusules de revisió de tarifes automàtiques i sobre quin criteri es basa (la millor opció és agafar com a base la TUR, es desaconsella la variació de preus sobre les tarifes d'accés i la base IPC és raonable si no s'afegeix a altres revisions).

La comoditat de quedar-se en la tarifa regulada si no es veu clar s'acaba per als clients amb més de 10 kW d'electricitat contractats, sense dret a TUR i que estan en una situació transitòria que els pot portar a quedar-se'n sense a partir de l'1 de gener del 2011 si no accepten alguna oferta de les existents en el mercat.

A canvi de pagar menys, s'ha de contractar el manteniment

tarifa fixada per Indústria. L'informe assenyalava que contractar en el mercat lliure tampoc no és interessant, ja que, a canvi de pagar un preu per sota de l'establert per Indústria, s'obliga els usuaris a contractar serveis de manteniment a la llar. Amb Endesa, l'usuari pagarà al mes pel mateix consum un 9,4 o un 11,5% més; amb Iberdrola, un 15,6% més, i amb Gas Natural Fenosa suposa pagar, en una de les seves ofertes, un 12,3% més. Les tarifes per sota de la regulada són dues d'Hidrocarbònic i Iberdrola un 2,1% més barates i una altra de Gas Natural Fenosa que costa un 1,2% menys.

Pel que fa a les ofertes combina-

De les comunitats autònomes als clústers

OPINIÓ



Santiago Niño Becerra

No m'agrada aquest terme, prefereixo *regió: comunitat*, de qui?; *autònoma*, respecte i conformement a què? Pregunta polèmica sense ombra de polèmica: per a què serveix, avui, la divisió jurídic-polític-administrativa d'Espanya en regions si atenem a criteris d'eficiència i d'optimització d'uns recursos que eren escassos, són escassíssims i seran rars? No, per

favor, no vulguin anar més enllà, pregunto per a què serveixen les regions, quines funcions compleixen, què aporten, què ajuden a generar: avui, no el 1979. Però avui, en un planeta postglobal, en un món en el qual es mira allò local com a part d'un tot, en què contribueixen els ens regionals per aprofundir en la millor administració?, en què col·laboren al creixement harmònic en un entorn en el qual ja és evident que la suma de les parts ha deixat de donar el tot com a resultat? L'exemple el vam tenir fa uns dies quan va ser presentada l'estimació dels resultats dels comptes de regions espanyoles per al 2011: totes deficitàries, la majoria amb un saldo negatiu per sobre del màxim marcat pel govern, la

major part pensant en l'endeutament, la majoria depenent de les balances fiscals: del que unes poques els transfereixen, totes pensant en les seves possibles. Si quan "Espanya anava bé" hi havia retrets, s'imaginem fins a on poden arribar els murmurs quan de debò arribin els problemes? Les quatre preguntes que ningú, ningú, independentment del seu color polític, s'atreveix a formular: 1) En quines zones -zones, no regions- és possible obtenir un major rendiment a un euro invertit en el subsector X? 2) Per què a Espanya l'anivellació entre regions produeix, en les que donen, una caiguda molt més gran en la renda mitjana que la que es produeix, per exemple, a Alemanya, en les anivellacions

entre estats federats? 3) Per què les poblacions de les regions amb balança fiscal positiva tenen accés a uns serveis i a unes infraestructures als quals, i a les quals, no tenen accés regions amb saldo negatiu de balança? 4) Per què, en proporció, les despeses d'administració no són homogènies en totes les regions?

Torno al d'abans: què aporta de bo fer la divisió jurídic-polític-administrativa en regions? No es tracta d'arribar a cap objectiu, tan sols de reflexionar: no hi ha recursos per a tot: no-n'hi-ha-per-a-tot, després cal escollir, cosa que significa prioritzar: triar conforme a paràmetres d'eficiència i deixant de banda coses com ara clientelismes, favors, recordatoris, colors,

passats i arranjaments varis. No n'hi ha per a tot, cal triar, i cal triar bé. Ho torno a repetir: en quines zones és possible obtenir un major rendiment a un euro invertit en el subsector X?

Saben el que penso?: que l'estructura territorial de futur estarà basada en els clústers, independentment de les línies que algú hagi dibuixat en un mapa: els qui necessitin entendre's s'entendran, i tant li farà el que digui algú en un palauet envoltat de jardins situat en un lloc qualificat de *capital*, i tant li farà perquè l'important serà "seguir endavant".

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



MÓN

Francesc Granell

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

CIU, DÈFICIT PÚBLIC I CREIXEMENT

El diumenge 28 de novembre els electors catalans van donar la confiança a Convergència i Unió perquè governi en els propers quatre anys. Artur Mas ha començat ja els contactes per formar govern i aconseguir els suports necessaris per fer-ho sense ensurts i amb l'estabilitat que els electors no han vist en el tripartit, si jutgem per la pèrdua de vots que han sofert els tres partits que el conformaven: PSC, Esquerra Republicana de Catalunya i Iniciativa de Catalunya Verds.

El govern d'Artur Mas arriba al poder en un moment delicat en què l'economia mundial, l'espanyola i la catalana passen per un moment precari amb retrocés de les variables econòmiques, un nivell d'atur que és el doble de la mitjana europea i una situació financera mundial a prop del col·lapse, més, fins i tot, del que va succeir després de la fallida de Lehman Brothers, i que va obligar a convocar d'urgència una reunió del G-20 a Washington a nivell de caps d'estat i de govern com mai no s'havia produït abans. En aquell moment afrontàvem una crisi mundial, però no una situació específica de desconfiança generalitzada respecte al deute de diferents països i, més específicament per a nosaltres, del deute espanyol i català, com estem, ara, veient.

FALTA DE SOLVÈNCIA. El fet és que d'ençà de la crisi del 2008 hem vist con els mercats deixaven de fiar-se de la solvència, primer d'Islandia –la qual cosa va portar el govern islandès a demanar l'ingrés a la UE com a futur nou estat membre; més tard deixaven també de fiar-se de Grècia –la qual cosa va desencadenar el procés de creació del mecanisme europeu de rescat financer amb participació dels estats membres de la

“

Negociar el dèficit fiscal amb l'administració de l'Estat i l'excessiva solidaritat que Catalunya suporta envers regions pobres d'Espanya fins a igualar-nos al nivell de solidaritat basca és necessari malgrat el que hagi dit la sentència del Tribunal Constitucional respecte a l'Estatut, però la gran batalla de cara al futur és reactivar l'economia catalana fomentant l'exportació de béns i serveis i donant confiança als inversors nacionals i estrangers



Si l'exportació funciona, hi haurà més confiança per als inversors estrangers. ARXIU

zona euro, el Fons Monetari Internacional i la Comissió Europea-, i més recentment el fantasma de la insolvència ha amenaçat Irlanda, que aquest diumenge passat, 28 de novembre, va haver de vèncer les reticències que tenia a deixar-se rescatar pel que serà la primera operació financada pel mecanisme europeu creat el mes de maig d'aquest any.

MALFIANÇA. Tots sabem que els mercats tampoc se'n fien, de la capacitat que tinguin Portugal, Espanya i, fins i tot, Itàlia i Bèlgica per fer front al reemborsament dels crèdits públics i

privats que van contreure i del pes dels interessos a pagar atenent-nos al volum de deute que tenen respecte al PIB, a l'elevat nivell d'atur que tenen i que obliga a fer moltes despeses socials, i al poc creixement econòmic que tindran en els propers temps, la qual cosa farà que els ingressos fiscals no pugin en la mesura que faria falta per mantenir les despeses que s'han anat creant com a conseqüència de l'estat del benestar i les infraestructures de les quals s'han anat dotant en èpoques de creixement vibrant assentat sobre el sector immobiliari en què tot semblava possible

–lle de dependència inclosa– i sostenible.

Tots estem patint a conseqüència de tot això. La prima de risc que han de suportar les emissions de deute d'Irlanda, Portugal i Espanya ha pujat molt en els últims mesos, amb tot el que això comporta de pagament d'un més alt capítol d'interessos del deute en els respectius pressupostos nacionals o, en el nostre cas, autonòmic. Les borses de valors cauen per la volatilitat dels desconfiats capitals donant lloc a un efecte riquesa negatiu per poder fer inversions productives, i fins i tot el petroli i el cotó segueixen

l'or en la seva pujada de preus. Per si això fos poc, i malgrat que alguns exportadors puguin estar contents, l'euro pateix per la desconfiança dels mercats canviaris com a conseqüència del paper insuficient del Banc Central Europeu, i que es reflecteix també en un augment dels tipus de l'eurobor als nivells més alts de l'últim any. Creuant totes aquestes dades i malgrat el poc ritme de l'activitat econòmica, els nivells d'inflació creixeran generant més dèficit públic per la via dels ajustaments de les pensions i dels sous dels funcionaris, excepte si es produeixen impopulars congelacions de pensions i salaris.

Què pot fer el nou govern de la Generalitat davant d'aquest panorama tan delicat? La resposta no és fàcil ni senzilla. El futur president de la Generalitat de Catalunya ja ha anunciat una sèrie de mesures per reduir la despesa pública i no haver de recórrer a més endeutament, que se situa ja a un nivell similar al del pressupost de la Generalitat durant tot un any.

MASSA DÈFICIT FISCAL. Negociar el dèficit fiscal amb l'administració de l'Estat i l'excessiva solidaritat que Catalunya suporta envers regions pobres d'Espanya fins a igualar-nos al nivell de solidaritat basca és necessari malgrat el que hagi dit la sentència del Tribunal Constitucional respecte a l'Estatut, però la gran batalla de cara al futur és reactivar l'economia catalana fomentant l'exportació de béns i serveis i donant confiança als inversors nacionals i estrangers eliminant moltes de les traves i controls que s'han anat creant en els últims anys i que han desanimat i desanimen la iniciativa privada i la capacitat emprendedora que la nostra societat havia tingut en el passat.

Un entorn internacional problemàtic

Aquests dies es parla molt de la desconfiança dels mercats financers i dels mercats de canvi, però del que es parla menys i caldria parlar més és del fracàs de l'entorn internacional per fer que les coses vagin una mica millor. La Conferència de Cancun sobre el canvi climàtic que s'està celebrant aquests dies en aquella població

turística mexicana no obrirà les portes a acords que no es van poder fer en la conferència del desembre del 2009 a Copenhaguen. Per si això fos poc –i aquest tema ens afecta més directament–, la cimera Àfrica-Europa celebrada a Trípoli els dies 29 i 30 de novembre, amb la presència de 80 líders

europeus i africans i de 30 observadors, tampoc va permetre, desembarrancar la Unió per la Mediterrània, que havia de celebrar la seva cimera a Barcelona a final de novembre per recuperar el temps perdut després de la primera suspensió, que ja s'havia produït el juny d'aquest 2010 sota la presidència espanyola del Consell de la UE.

BORSA

LLUM VERD A LA FUSIÓ D'IBERIA I BA

Dilluns 29

Els accionistes d'Iberia i British Airways han donat llum verd a la fusió dels dos grups, darrer requisit per crear International Airlines Group (IAG). Aquesta aprovació dona lloc a un grup que se situarà en el tercer lloc del rànquing europeu i en el sisè a escala mundial per facturació. Les accions de l'hòlding cotitzaran a partir del gener.



BONA REBUDA D'ALTIA AL MAB

Dimecres 1

El mercat alternatiu borsari (MAB) té un nou membre. Aquest dimecres es va estrenar en aquest segment de mercat per a empreses en creixement la consultora de tecnologies de la informació Altia. Les seves accions, que van sortir a un preu de 2,72 euros, van finalitzar la primera sessió borsària amb una revaloració d'un 2,21%.

DIVIDEND ALTERNATIU A IBERDROLA

Dijous 2

Iberdrola ofereix als seus accionistes la possibilitat de rebre el dividend en accions de franc sense retenció fiscal. És la segona vegada que el grup posa en marxa aquest sistema de retribució anomenat Iberdrola Dividendo Flexible. Els accionistes han de decidir si volen rebre títols o l'import equivalent en efectiu.

S'avança el ral·li de Nadal

La borsa espanyola inaugura el desembre amb un rebot del 5% setmanal i enfila la carrera alcista per sobre del 10.000 punts, avançant-se al tradicional ral·li de Nadal. **Per Marisa Nuez**

El mercat espanyol va començar la setmana tal com havia finalitzat l'anterior. Submergit en els números vermells, engreixant fins al 22% les pèrdues anuals i amb el diferencial del deute espanyol enfront l'alemany en nivells màxims (tocant els 300 punts bàsics). Així és com l'Íbex-35 va acomiadar el novembre, el pitjor mes de tot l'exercici 2010, situat en els 9.267,20 punts i apuntant-se un descens mensual del 14,28%.

Però ha arribat el desembre i els núvols que enfosquien l'ànim dels inversors s'han esvaït de cop. La irrupció del Banc Central Europeu (BCE) amb agressives compres de deute sobirà dels països europeus en crisi i el nou pla d'estímul econòmic anunciat aquesta setmana pel govern espanyol han propiciat un canvi d'orientació en la pràctica totalitat dels mercats borsaris, i especialment en la borsa espanyola.

RECUPERAR EL PERDUT. Tant és així que el principal índex, l'Íbex-35, ha guanyat en només dues sessions més de la meitat del perdut en tot el novembre. Amb aquest bon comportament durant les primeres jornades del desembre la borsa espanyola ha finalitzat la

setmana en positiu, apuntant-se uns guanys del 4,90% en cinc sessions en tancar divendres en els 10.014,80 punts.

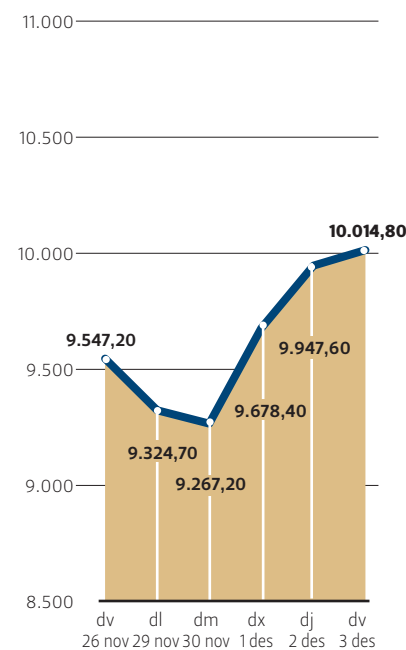
Com ja és costum en aquests mercats tan volàtils, els moviments no són precisament moderats. Les compres van arribar al mercat espanyol amb contundència en la primera sessió del darrer mes de l'exercici.

L'Íbex-35 va revalorar-se un significatiu 4,44%, gairebé el doble dels guanys que van apuntar-se els seus homòlegs europeus, festejant el Pla Anticrisi anunciat per sorpresa pel president del govern, José Luis Rodríguez Zapatero, amb el qual pretén captar fons amb la privatització parcial d'Aena i la Loteria Nacional, entre altres mesures econòmiques.

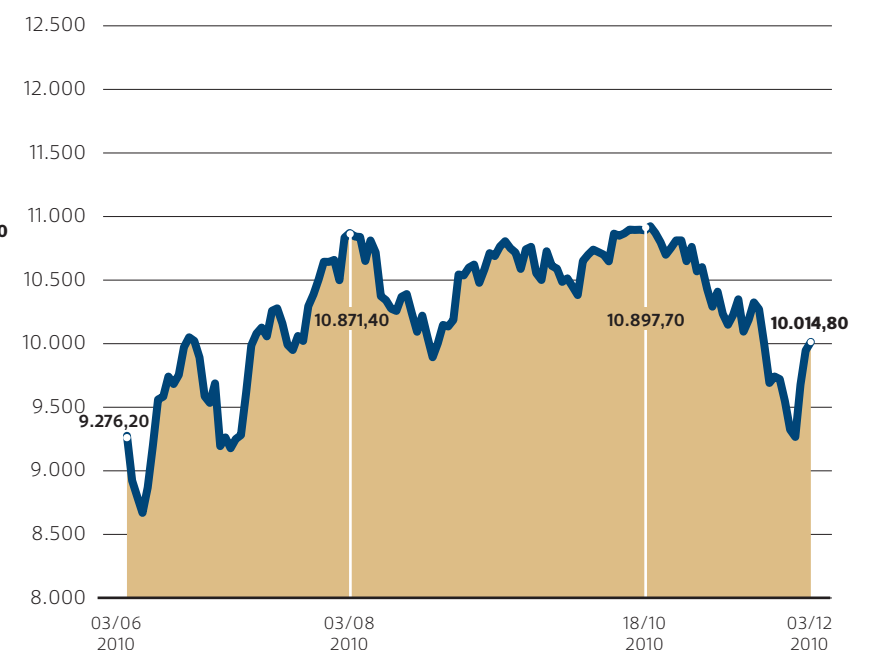
El sector bancari, el més castigat de les darreres setmanes, va ser un dels protagonistes de la sessió, animat també davant l'expectativa que el BCE mouria fitxa per acabar de tranquil·litzar uns mercats inquietos.

Però la reunió del BCE de dijous va portar decepció als inversors. En un moment en què els mercats necessiten missatges clars, el president del BCE, Jean Claude Trichet, va optar per mantenir la prudència i només va garantir liquiditat il·limitada a les entitats

L'Íbex-35

LA SETMANA
En punts

FONT: DATABOLSA

EL SEMESTRE
En punts

“
El novembre es converteix en el pitjor mes de tot el 2010 després que l'Íbex-35 hagi caigut un 14,28% mensual

bancàries fins al juny del 2011 sense indicar si es pretén augmentar la compra de deute estatal. Les borses van respondre amb descensos importants i van passar a terreny negatiu.

Això no obstant, els inversors van començar a ensumar-se que malgrat la negativa de Trichet de confirmar rumors sobre la compra de deute sobirà, el BCE estava actuant de sotà.

CONFIRMACIÓ OFICIAL. No ha estat fins divendres que l'entitat ha confirmat la seva actuació en el mercat de bons europeus, però els inversors ja havien celebrat amb certa eufòria aquestes compres en la sessió de dijous. L'Íbex-35 va apuntar-se una alça del 2,78%, mentre que la prima de risc dels bons espanyols continuava amb la tendència a la

baixa enregistrada un dia abans i caminava cap als 200 punts bàsics (nivell en el qual ha finalitzat aquesta setmana).

També ha tranquil·litzat els inversors la darrera subhasta de deute públic que ha realitzat el Tresor espanyol. En aquesta emissió s'han col·locat gairebé 2.500 milions d'euros en bons, tot i que l'interès ha estat el més alt des del setembre del 2008 (fixat en el 3,797%).

Una altra bona notícia que han estat celebrant els inversors en les darreres sessions és l'allunyament del risc d'una segona recessió a terres ianquis. Les darreres dades macroeconòmiques que s'estan publicant evidencien que l'economia dels EUA camina en la bona direcció, i això tard o d'hora acabarà tenint un efecte positiu en la

resta d'economies, fet que els mercats no passen per alt.

Sense anar més lluny, aquesta setmana s'ha anunciat que les vendes d'habitatges han pujat un inesperat 10,4%, quan el consens del mercat esperava un descens del 1%. Malgrat això, en la darrera sessió setmanal els inversors van tenir un petit ensurt. La taxa d'atur als EUA ha pujat fins al 9,8% al novembre, creant només 39.000 llocs de treball, quan s'esperava que se'n generessin més de 100.000 més. Això va caure com una galleda d'aigua freda en els parquets, que van capgirar la tendència alcista de la jornada en conèixer aquesta. No obstant, l'Íbex 35 es recuperà del cop i va aconseguir tancar divendres amb guanys, per tercera jornada consecutiva.

L'AGENDA DE L'INVERSOR

Dilluns

CONFIANÇA DEL CONSUMIDOR

> La Comissió Europea fa públic l'índex de confiança del consumidor de la UE al desembre

> Canadà fa públiques les dades de permisos de construcció del mes d'octubre

Dimarts

COMANDES A ALEMANYA

> A Alemanya es fan públiques les dades de comandes de fàbrica del mes d'octubre

> Gran Bretanya pública els índexs de producció manufacturera i industrial de l'octubre

Dimecres

EL COMERÇ DEL JAPÓ

> El Japó fa públics els índexs de balança comercial i balança corrent de l'octubre

> Alemanya publica les ràtios de balança comercial i balança corrent del mes d'octubre

Dijous

IPC D'ALEMANYA

> Alemanya publica la seva dada d'IPC, que correspon al mes de novembre

> Als Estats Units es fan públiques les dades d'inventaris a l'engròs del mes d'octubre

Divendres

BALANÇA DELS EUA

> Als Estats Units es fa pública la dada de balança comercial del mes d'octubre

> Itàlia informa sobre el creixement del PIB en el tercer trimestre del 2010

ELS CONSELLS DELS ANALISTES



Covadonga Fernández
ANALISTA DE
SELF BANK

++
Comprar

OHL

Hi ha un potencial del 30% fins a 28,38 euros. La companyia mostra resistència a la crisi amb creixements de doble dígit en Ebitda, gràcies a la forta presència en els mercats exteriors. L'endeutament s'ha reduït després de la sortida a borsa d'OHL Mèxic. Acaba d'anunciar l'adquisició de la sisena constructora als Estats Units, Judlau. Ha pagat 50,6 milions d'euros pel 50,1% del capital. Ara podrà competir per grans obres i concessions.

Vendre

RENTA CORPORACIÓN

La situació financera és complicada, i és previsible que continuï així durant els pròxims mesos. Hi ha un excessiu endeutament, una presència en la construcció residencial massa forta. Cal esperar que l'ajustament de preus en aquest sector en detriori encara més els comptes. Recentment, l'empresari i inversor indi Ramchand V. Bhavnani ha dimitit del consell d'administració. La firma ha reduït les pèrdues un 38,8% fins al setembre.

Mantenir-se

AMPER

Trobem positiu l'enfocament que ha presentat la companyia per afrontar els anys vinents, que atorga molta visibilitat al valor. L'acció té acumulada una caiguda des de principis d'any superior al 48%, la qual cosa ha fet que es cotitzés a ràtios prou atractives: EV/Ebitda 2011e 6x versus 8,8x de comparables. Ofereix un potencial de revaloració del 38% fins 4,01 euros, segons una opinió general. Està concentrant les vendes (55%) a l'àrea llatinoamericana.



Joan Gili
DIRECTOR DE RENTA 4
A TARRAGONA

Comprar

TELEFÓNICA

L'excessiva volatilitat dels mercats durant els darrers dies ens fan sobreponderar accions més diversificades internacionalment i amb un bon dividend. És per això que aprofitaríem caigudes entre els nivells de 15,5 i 16,5 euros per incrementar posicions en el valor. La companyia vol concentrar el creixement futur a l'àrea llatinoamericana, on, segons les seves estimacions, el creixement previst anual del mercat serà del 9%.

Vendre

METROVACESA

El sector immobiliari és el principal perjudicat per la crisi de deute sobirà, ja que una pujada de tipus pot implicar la no viabilitat de moltes empreses que ja estan en una situació molt delicada. La finalització de les ajudes per la compra del primer habitatge a final d'any tampoc no ajudarà a revitalitzar el sector. Socis minoritaris de la companyia s'han querellat davant Anticorrupció contra el consell de la immobiliària, per presumptes actuacions irregulars.

Mantenir-se

ACCIONA

Tot i que pensem que no existeixen catalitzadors que puguin impulsar el valor a curt termini, durant les darreres setmanes l'acció ha patit una correcció superior al 20%, i l'ha deixada prop del suport dels 50 euros on pensem que existeix una bona oportunitat d'inversió a llarg termini. Conjuntament amb ACS, Acciona ha aconseguit el contracte de construcció i explotació d'una autopista entre Canadà i els EUA per 1.100 milions d'euros.



Jaume Fornells
CAP DE LA SALA DE BORSA
DE CATALUNYA CAIXA

Comprar

OHL

Ha anunciat l'adquisició del 50,1% de Judlau Contracting Inc, constructora especialitzada en obra civil als EUA. Aquesta constructora aportarà a la companyia uns ingressos anuals de 230 milions d'euros, que correspon a un 5% del total de vendes. El preu d'adquisició és de 72,5 milions d'euros. També hi ha la possibilitat que adquireixi la constructora polonesa Hydrobudowa. La diversificació geogràfica li permet no concentrar-se a Espanya.

Vendre

GAS NATURAL FENOSA

REE ha completat l'adquisició d'alguns actius de la xarxa de transport de Gas Natural. La transacció ascendeix a 46,9 milions d'euros. Pagarà un dividend de 0,352 euros per acció, que es manté, en comptes d'incrementar-lo un 10%, com estava previst. Això podria deixar entreveure un mal final en l'apel·lació de Sonatrach. Quan les companyies com aquesta decideixen rebaixar l'atenció a l'accionista solen ser castigades.

Mantenir-se

GAMESA

Gamesa ha anunciat que firmarà un contracte a Brasil amb la companyia Inveravante per l'entrega de 42MW de turbines G-87-2.0W a la segona meitat del 2011, a l'estat de Ceará. Va obrir també recentment una filial de Brasil per treballar a la regió de Mercosur i planeja començar l'activitat de producció al país en els pròxims mesos. Redueix la capacitat a Espanya i incrementa en altres regions amb més potencial, a països com Xina i Brasil.



Xavier Català
DIRECTOR DE BANIF
PASSEIG DE GRÀCIA

Comprar

VUELING

La companyia presentarà aviat les xifres de tràfic aeri, que hom espera que siguin bones. A aquesta dada positiva s'afegeix el fet que ha estat molt penalitzada pel mercat, per la qual cosa les condicions són favorables per a una pujada de valor. L'aerolínia preveu tancar l'exercici del 2010 amb un benefici net situat entre 15 i 23 milions d'euros per damunt dels 27 que va guanyar el 2009, fins arribar als 42-50 milions d'euros.

Vendre

AMADEUS

Ha experimentat una revaloració superior al 30% i està cotitzant en màxims des de la seva sortida a borsa el 24 d'abril passat (11 euros) tot assolint els 15,15. De cara a la revisió de l'Íbex, el 9 de desembre vinent, podria entrar en el selectiu. Tanmateix, la forta pujada que ha experimentat aconsella recollir beneficis, en un entorn de volatilitat. Planeja repartir fins a 568.000 accions dins el pla d'incentius als seus directius.

Mantenir-se

GAMESA

Està tenint un bon comportament i podria recuperar la caiguda del 56% que ha tingut aquest any. Els mals resultats que ha publicat, i les pobres previsions per al quart trimestre ja estan descomptades pel mercat. A mitjan del 2011 s'espera un punt d'inflexió positiu per al negoci de l'empresa. Per tant, és recomanable mantenir-s'hi. Subministrarà a Eolia Renovables de Inversiones 162 aerogeneradors, per a projectes a Mèxic d'una potència de 324 Mw.

BORSA

ÍNDEXS BORSARIS

IBEX 10.014,80 **EURO STOXX 50 (18H)** 2.786,63 **DOW JONES (18H)** 11.336,76 **NASDAQ (18H)** 2.578,76 **NIKKEI 225** 10.178,32

↑ 4,90% **↑ 1,81%** **↑ 2,21%** **↑ 1,74%** **↑ 1,38%**

ÍBEX 35

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
ABENGOA	17,69	9,7%	13,0%	-21,7%	2.947	24,34	13,22
ABERTIS	12,78	0,2%	4,2%	-14,5%	12.316	15,34	10,59
ACCIONA	52,96	0,7%	6,1%	-41,9%	2.458	97,49	49,70
ACERINNOX	11,70	3,1%	6,1%	-18,8%	5.693	15,38	10,95
ACS	35,16	1,8%	3,9%	1,0%	3.581	38,80	28,59
ARCELORMITTAL	25,88	7,5%	6,5%	-20,1%	4.181	35,45	21,35
BANCO POPULAR	4,24	5,9%	7,8%	-17,4%	88.118	6,00	3,76
BANCO SABADELL	3,22	5,2%	7,6%	-15,4%	40.279	4,55	2,94
BANCO SANTANDER	8,34	10,7%	14,2%	-26,9%	593.852	11,98	7,11
BANESTO	6,58	4,6%	7,6%	-23,2%	2.048	9,30	5,81
BANKINTER	4,34	4,7%	11,3%	-39,4%	14.965	7,48	3,88
BBVA	8,01	6,0%	13,2%	-34,5%	403.676	12,75	6,99

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
BOLSAS Y MERCADOS	18,96	0,9%	6,0%	-14,5%	2.236	23,65	17,31
CRITERIA	3,88	0,7%	2,6%	17,8%	92.740	4,10	3,05
EBRO FOODS	15,77	2,2%	4,0%	9,4%	5.951	16,17	12,89
ENAGAS	14,88	2,8%	4,5%	-3,5%	8.049	16,73	12,08
ENDESA	18,10	0,0%	4,6%	-24,4%	3.387	24,20	16,50
FCC	18,38	2,8%	4,9%	-37,6%	4.179	32,00	17,20
FERROVIAL	8,00	6,0%	9,4%	-2,8%	22.012	8,95	4,88
GAMESA	5,01	-3,9%	-2,6%	-56,9%	36.885	12,76	4,48
GAS NATURAL	11,30	8,4%	8,5%	-25,1%	26.113	15,67	10,07
GRIFOLS	10,05	7,1%	12,9%	-17,7%	12.215	12,54	8,11
IBERDROLA RENOVABLES	2,38	1,5%	5,4%	-28,2%	38.066	3,53	2,25
IBERDROLA	5,48	1,3%	6,4%	-15,5%	400.528	6,70	4,38

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
IBERIA	3,22	-0,2%	4,5%	69,6%	27.892	3,33	1,89
INDITEX	63,65	9,3%	9,6%	46,9%	13.440	64,17	41,10
INDRA SISTEMAS	12,60	-0,3%	2,2%	-23,5%	4.242	17,30	12,18
MAPFRE	2,04	0,9%	4,4%	-30,0%	147.126	3,11	1,92
OBRASCON HUARTE	22,34	6,5%	11,4%	18,2%	5.319	25,95	15,02
RED ELECTRICA	35,13	4,2%	4,3%	-9,5%	4.818	40,76	27,93
REPSOL YPF	19,82	5,3%	6,7%	5,8%	59.198	20,53	15,31
SACYR VALLEHERM.	4,39	2,3%	12,2%	-45,1%	8.402	9,44	3,44
TECNICAS REUNIDAS	44,96	4,5%	7,7%	12,0%	1.945	48,40	35,42
TELECINCO	8,00	5,0%	9,6%	-13,0%	28.470	11,17	6,18
TELEFONICA	17,20	1,4%	4,9%	-11,9%	283.118	19,85	14,67

EL TOP 5

TELEFÓNICA 17,20€ **BANCO SANTANDER** 8,34€ **BBVA** 8,01€ **IBERDROLA** 5,48€ **REPSOL YPF** 19,82€

↑ 1,39% **↑ 10,73%** **↑ 6,00%** **↑ 1,33%** **↑ 5,26%**

MERCAT CONTINU

Els de millor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
REYAL URBIS	1,35	0,52	61,7%
URBAS	0,07	0,02	37,5%
AFIRMA	0,10	0,02	20,0%
FAES FARMA	2,89	0,40	15,8%
COLONIAL	0,06	0,01	15,4%
BANCO PASTOR	3,70	0,40	12,3%
METROVACESA	6,37	0,68	12,0%
TUBACEX	2,31	0,25	11,9%

Els de pitjor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
PRISA	1,43	-0,32	-18,3%
SOS CUETARA	0,65	-0,15	-18,2%
GALQ	1,49	-0,23	-13,4%
DERMOSTETICA	1,37	-0,19	-12,5%
LA SEDA	0,05	-0,01	-12,3%
TECNOCOM	2,11	-0,29	-12,1%
AZKOYEN	1,92	-0,26	-12,0%
AISA	0,26	-0,03	-10,3%

Informació facilitada per



Els valors més negociats

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%	VOLUM MILIONS
BSCH	8,34	10,7%		225,9
BBVA	8,01	6,0%		148,9
IBERDROLA	5,48	1,3%		200,0
TELEFONICA	17,20	1,4%		117,9
MAPFRE	2,04	0,9%		62,6
COLONIAL	0,06	15,4%		66,4
CRITERIA	3,88	0,7%		8,2
BANCO POPULAR	4,24	5,9%		32,1

Volum de la setmana IBEX (accions)

2.410.447.057

+0,07% RESPECTE A LA SETMANA ANTERIOR

Ibex med. cap

10.088,9

+3,13%

Ibex small cap

5.792,3

+0,42%

COTITZADES CATALANES

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
ABERTIS	12,78	0,2%	4,2%	-14,5%	12.316	15,34	10,59
FERGO AISA	0,26	-10,3%	18,2%	-78,5%	3.913	1,88	0,21
ALMIRALL	6,60	-0,8%	6,6%	-27,8%	1.436	10,21	6,00
BANCO SABADELL	3,22	5,2%	7,6%	-15,4%	40.279	4,55	2,94
CATALANA OCCID.	12,04	4,2%	8,1%	-23,4%	738	17,30	10,70
INMOBILIARIA COLONIAL	0,06	15,4%	20,0%	-61,3%	114.708	0,18	0,05
CRITERIA	3,88	0,7%	2,6%	17,8%	92.740	4,10	3,05
ERCROS	0,71	2,6%	2,8%	-49,3%	781	1,64	0,67

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
FERSA	1,12	0,0%	3,7%	-49,4%	260	2,34	1,01
FLUIDRA	2,34	-8,6%	2,0%	-33,1%	1.372	3,75	1,95
GAS NATURAL	11,30	8,4%	8,5%	-25,1%	26.113	15,67	10,07
GEN DE INVERSION	1,69	-0,6%	-0,6%	-2,6%	4	1,79	1,48
GRIFOLS	10,05	7,1%	12,9%	-17,7%	12.215	12,54	8,11
INBESOS	1,66	6,4%	2,5%	-8,3%	2.041	2,70	0,69
INDO	0,60	0,0%	0,0%	-52,6%	0	1,72	0,56
LA SEDA DE BARCELONA	0,05	-12,3%	-9,1%	-79,6%	42.484	0,25	0,05

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
MIQUEL Y COSTAS	20,25	3,1%	1,5%	35,0%	58	22,25	13,20
RENTA CORP	1,26	9,1%	7,3%	-57,5%	200	4,17	1,14
SERVICE POINT	0,45	3,5%	14,1%	-50,0%	426	1,14	0,38
VUELING AIRLINES	9,35	7,6%	7,7%	-24,2%	812	13,45	7,31

EURO STOXX 50

Els de millor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
BANCO SANTANDER	8,34	10,7%	-26,9%
ARCELORMITTAL	25,96	8,1%	-19,3%
UNICREDIT SPA	1,70	6,0%	-24,2%
BBVA	8,01	6,0%	-34,5%

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
REPSOL YPF SA	19,82	5,3%	5,8%
DAIMLER AG	54,12	5,0%	45,4%
CRH PLC	14,80	5,0%	-22,1%
SCHNEIDER ELECTR	114,55	4,7%	40,1%

Els de pitjor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
CARREFOUR SA	33,20	-8,9%	-1,1%
E.ON AG	22,25	-1,7%	-23,9%
FRANCE TELECOM	15,91	-1,7%	-8,7%
AXA	11,75	-1,1%	-29,0%

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
ENEL SPA	3,71	-1,0%	-8,3%
VINCI SA	38,80	-1,0%	-1,7%
BAYER AG-REG	57,10	-0,9%	2,0%
SANOFI-AVENTIS	48,01	-0,8%	-12,8%

ÍNDEXS BORSARIS

FOOTSIE 100	5.756,26	DAX XETRA	6.952,53	CAC 40	3.757,64	STOXX 50 (18H)	2.556,97	BCN GLOBAL 100	763,16
 1,54%		 1,51%		 0,78%		 1,24%		 5,54%	

DINERS

Deute públic de l'Estat

TÍTOL	TERMINI	DATA SUBASTA	TIPUS
LLETRES	6 MESOS	23/11/10	2,11%
	12 MESOS	16/11/10	2,36%
	18 MESOS	16/11/10	2,66%
BONS	3 ANYS	02/12/10	3,72%
	5 ANYS	04/10/10	3,58%
OBLIGACIONS	10 ANYS	18/11/10	4,62%
	15 ANYS	21/10/10	4,54%
	30 ANYS	18/11/10	5,49%

Mercat Interbancari (Euribor)

PLAÇOS	TIPUS TANCAMENT	SETMANA ANTERIOR
EONIA	0,46%	0,45%
EURIBOR 1 SETMANA	0,68%	0,60%
EURIBOR 2 SETMANES	0,71%	0,66%
EURIBOR 1 MES	0,82%	0,80%
EURIBOR 2 MESOS	0,92%	0,91%
EURIBOR 3 MESOS	1,03%	1,03%
EURIBOR 6 MESOS	1,26%	1,26%
EURIBOR 9 MESOS	1,39%	1,40%
EURIBOR 1 ANY	1,53%	1,53%

abertis

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

Futurs de renda fixa (18H)

VALOR	PREU
BONO NOCIONAL	92,96
BUND	126,23
BOBL 5Y	119,28
LONG GILT	120,46
JAPANESE BOND	140,88
US-BOND 5Y	120,20
US-BOND 10Y	124,05

Futurs tipus de canvi euro CME (18H)

DIVISA	DESEMBRE 2010	MARÇ 2011	JUNY 2011	SETEMBRE 2011
DÒLAR EUA	1,338	1,337	1,337	1,334
LLIURA ESTERLINA	0,852	0,852	0,848	0,848
FRANC SUÍS	1,307	1,305	1,307	1,304
IEN (100)	110,670	110,430	110,370	110,080
CORONA NORUEGA	8,042	8,071	8,103	8,134
CORONA SUECA	9,131	9,153	9,178	9,207

Tipus hipotecaris

ÍNDEX	JUNY	JULIOL	AGOST	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE
BANCS	2,443%	2,432%	2,543%	2,652%	2,600%	
CAIXES	2,921%	2,924%	2,938%	2,927%	2,963%	
CONJUNT D'ENTITATS	2,709%	2,705%	2,766%	2,799%	2,795%	
ÍNDEX CECA	4,500%	4,125%	5,000%	5,125%	4,875%	
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)

 **1,337\$**

DIA	DÒLARS/UNITAT
Divendres	1,337
Dijous	1,320
Dimecres	1,313
Dimarts	1,304
Dilluns	1,310

Tipus de canvi

	EURO	LLIURA	CORONA SUECA	CORONA DANESA	CORONA NORUEGA	FRANC SUÍS	DÒLAR	DÒLAR CANADENC	DÒLAR AUSTRALIÀ	IEN
EUROS		0,851	9,126	7,453	8,012	1,307	1,337	1,344	1,353	110,600
LLIURA ESTERLINA	1,175		10,726	8,760	9,417	1,537	1,572	1,580	1,591	130,000
CORONA SUECA	0,110	0,093		0,817	0,878	14,327	0,146	0,147	0,148	12,119
CORONA DANESA	0,134	0,114	1,225		1,075	17,544	0,179	0,180	0,182	14,841
CORONA NORUEGA	0,125	0,106	1,139	0,930		16,319	0,167	0,168	0,169	13,804
FRANC SUÍS	0,765	0,651	6,980	5,700	6,128		1,023	1,028	1,035	84,600
DÒLAR	0,748	0,636	6,826	5,574	5,993	0,978		1,006	1,012	82,730
DÒLAR CANADENC	0,744	0,633	6,788	5,543	5,959	0,973	0,995		1,007	82,260
DÒLAR AUSTRALIÀ	0,739	0,629	6,743	5,507	5,920	0,966	0,988	0,993		81,720
IEN (100)	0,904	0,769	8,251	6,738	7,244	1,182	1,209	1,216	1,224	

MATÈRIES PRIMERES

Metalls

METALL	PREU LONDRES (\$/TM)
Alumini	2.348,00
Coure (lliures)	397,85
Estany	25.550,00
Niquel	23.650,00
Plom	2.374,00
Zinc	2.260,00

Metalls preciosos (18H)

METALL	MERCAT	PREU
Or	Londres	1.406,27 \$/onça
	Nova York	1.407,10 \$/onça
	Tòquio	3.740,00 ien/g
Plata	Londres	29,17 \$/onça
	Nova York	29,22 \$/onça
	Tòquio	78,10 ien/g
Platí	Londres	1.726,75 \$/onça
Paladi	Londres	767,85 \$/onça

Evolució del petroli NYMEX

DIVENDRES (18H)

 **88,170\$**

DIA	BARRIL/DÒLARS
Divendres	88,170
Dijous	88,000
Dimecres	86,750
Dimarts	84,110
Dilluns	85,730

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 BME (Bolsa y Mercados Españoles) www.bolsasymercados.es 91 709 50 00	MEFF (Mercat de Futurs) www.meff.es 93 412 11 28	Banc d'Espanya, servei de reclamacions www.bde.es 901 545 400	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

Produir més amb menys costos

Les empreses cerquen solucions per reduir la despesa mentre els *coachers* asseguren que poden augmentar la productivitat

ANDREU MAS
BARCELONA

Més productivitat amb menys cost. Aquesta és una de les màximes que les empreses s'autoimposen —i demanen als seus treballadors— en temps de crisi com els que estem vivint. Un equilibri complicat, que depèn de múltiples factors, no sempre controlables pels directius i responsables de departament de les companyies. Tres empreses catalanes proposen les seves pròpies alternatives per aconseguir acostar-se a una mica a l'esperat objectiu.

Pel que fa a la reducció de costos, la barcelonina BCN Binary —especialitzada a aportar solucions tecnològiques a la petita i mitjana empresa, mitjançant l'aportació de serveis d'alt valor com la consultoria, l'auditoria i la implantació de plataformes de sistemes TIC— recomana optar per l'anomenat *rènting* tecnològic. Aquesta opció permet a les empreses aconseguir la tecnologia suficient per afrontar amb garanties el necessari repte tecnològic sense que això tingui un impacte negatiu en el seu capital. Segons els consultors, una bona estratègia de *rènting* tecnològic pot fer que una empresa s'estalvi entre un 10 i un 15% del cost total de propietat.

Entre els principals beneficis

que ofereix aquesta modalitat hi ha el fet que la despesa és deduïble en un cent per cent, cosa que permet a l'empresa desgravar impostos. A més a més, el *rènting* permet a les companyies disposar de l'última tecnologia, que canvia a una rapidesa vertiginosa, sense necessitat d'haver d'afrontar una gran inversió de bon principi. D'aquesta manera, afirmen a BCN Binary, les firmes mantenen la liquiditat i el límit de crèdit, dues qüestions essencials en aquests moments de crisi.

Ara bé, tota opció té les seves contrapartides. Els consultors adverteixen que aquesta no es pot exercir de qualsevol manera. L'estratègia s'ha de planificar per tal que sigui eficaç. No hi ha una fórmula única per a totes les empreses, sinó que cadascuna s'ha d'adaptar a la que li sigui més convenient i beneficiosa.

ESTALVIAR ENERGIA. Josep Macía, conseller delegat de la catalana Qualiteasy Internet Solutions SL, afirma que les empreses no han tingut en compte que una de les millors eines per lluitar contra la crisi és "l'optimització del consum energètic". Macía proposa "invertir en *software* en els ordinadors, en bombetes de baix consum i en sistemes de domòtica o electrodomèstics eficients" per reduir la factura energètica



La tecnologia ben aplicada estalvia costos. JOHANNES EISELE

Treballadors motivats, la clau

El consultor Carlos Hernández, coautor del llibre *La nevera vacia*, assegura que en temps de crisi és fonamental "aportar als equips sinceritat, ètica i respecte" i per això alerta que els directius han de renovar la manera de liderar els seus equips, per fer-ho d'una manera "més humana i ètica". Aquest consultor, professor de la comunitat professional d'Internet Directivosplus.com

—que ja té més de 25.000 afiliats a tot el territori de l'Estat espanyol— considera que "en època de bonança econòmica és molt fàcil fer polítiques de motivació i compromís, però en temps d'incertesa la paraula compromís es dilueix molt fàcilment". Sigui com sigui, considera que l'empresa ha de posar els mitjans per motivar els empleats, però que ells també han d'automotivar-se.

d'empreses i particulars. Com a cas d'èxit en estalvi energètic, Macía cita el cas de Caixa Manlleu (ara Unnim) que ha reduït la factura energètica mitjançant el *software* Power Save, que distribueix Qualiteasy Internet Solutions. Aquesta eina permet gestionar de manera eficient el parc d'ordinadors, ja que detecta i eradica despeses *ocultes* d'energia en el mode *stand by*. L'empresa assegura que l'estalvi mitjà anual és de 17,71 euros per PC.

MÉS PRODUCTIUS. Un cop estalviats costos, el següent pas és augmentar la productivitat sense incrementar la massa salarial. Carme Castro, *coach* i sòcia de la firma Kainova —especialitzada en la gestió i el desenvolupament

El *rènting* de tecnologia i un 'software' ecològic redueixen costos

de les persones a les organitzacions, afirma que la solució per augmentar la productivitat és el *coaching*. Diu que "el principal benefici del *coaching* és que potencia el talent de l'equip humà i permet disposar de professionals altament qualificats que assolixen resultats a curt termini". Segons Kainova, un treballador motivat pot rendir fins a un 20% més de l'habitual i la seva actitud s'encomanarà a l'organització.

L'aplicació d'aquest mètode de motivació depèn de les necessitats de cada professional i organització. Si es vol promoure el lideratge s'ha d'optar pel *coaching* executiu; si es tracta d'ajudar grups a assolir els objectius es recomana el *coaching* grupal o organitzatiu.

Kainova adverteix que no és el mateix la formació que el *coaching*: mentre que la formació permet adquirir coneixements, el *coaching* en promou la interiorització per convertir-los en hàbits de treball duradors.

El salmó digital
www.leconomic.cat

Entra-hi

SETMANARI D'INFORMACIÓ I ANÀLISI SOBRE L'EMPRESA
LECONOMIC

L'economia, més a prop

Glossari

PARC

El Palo Alto Research Center (PARC) es va crear el 1970 per Xerox com a centre d'innovació orientat a la comercialització dels avenços. www.parc.com

MANUEL CASTELLS

Autor de 'La era de la informació: economía, sociedad y cultura', obra de referència fonamental per comprendre el món d'avui. La primera edició, del 1996-1998.



COSMOCAIXA

Proposa una oferta museogràfica permanent per proporcionar al visitant estímuls i emocions en favor de la ciència. El concepte va ser de Jorge Wagensberg.

IBM INS. FOR BUSINESS VALUE

Investiga múltiples sectors i disciplines funcionals per identificar temes d'interès global i desenvolupar recomanacions pràctiques amb rellevància local.



GESTIÓ EMPRESARIAL

Josep Albet

DIRECTOR D'ALBET CONSELLERS BCN

UN MÓN COMPLEX

Gestionar la complexitat és el nou repte al qual s'enfronten les empreses a escala global, segons *The global CEO study 2010* titulat *Capitalizing on complexity*, elaborat per l'IBM Institute for Business Value. Aquest és un treball que realitzen cada dos anys amb una àmplia mostra, més de 1.400 CEO, tant d'empreses privades com públiques. En els tres darrers estudis, els primers executius manifestaren sempre que el seu repte més important era afrontar el canvi, tanmateix, en el del 2010, apareix un nou repte principal: la complexitat. Vivim en un sistema global de sistemes que defineixen un context competitiu i econòmic mai vist anteriorment, i creuen que aquest sistema, conseqüència de les relacions dinàmiques dels altres sistemes i dels elements que els componen, serà encara més complex. Però el més xocant i sorprenent és que més de la meitat d'aquests CEO dubten de la seva capacitat per gestionar aquesta complexitat

ELS NOSTRES AVANTPASSATS.

Però aquest és el món que ens toca viure, encara que no és diferent del món en què van viure els nostres avantpassats. Què va representar per a ells l'aparició del petroli i l'electricitat



Vivim en un sistema global de sistemes que defineixen un context competitiu i econòmic mai vist anteriorment, i creuen que aquest sistema, conseqüència de les relacions dinàmiques dels altres sistemes i dels elements que els componen, serà encara més complex. Però el més xocant i sorprenent és que més de la meitat d'aquests CEO dubten de la seva capacitat per gestionar aquesta complexitat



Les TIC faciliten la gestió de la complexitat del sistema, com als nostres avantpassats els va ajudar el telègraf. ARXIU/ANDREU PUIG

com a noves fonts d'energia? Que el ferrocarril s'estengués com a mitjà de transport? Que després aparegués el cotxe? I la millora de la salut pels avenços de la medicina? I les telecomunicacions que canvien les possibilitats de relació entre les persones -telègraf, telèfon, ràdio, televisor? O quan l'avió comercial va ser una realitat? I així, tantes i tantes coses. Per a ells també va ser un canvi molt important. Però potser per a nosaltres els avenços que s'estan produint tenen dues dimensions diferents: que són globals i que van molt més de pressa. És a dir, passen en un espai diferent i en un temps diferent i la conseqüència és un immens volum d'informació, i també de coneixement, que s'actualitza molt ràpidament. La conseqüència és que el

consumidor té un món per escollir i les empreses, un món per oferir, però la dificultat està en saber què escollirà aquell i la dificultat està en saber si com a empresa l'encertaré. I aquesta és la incertesa provocada per la complexitat.

INVENTAR EL FUTUR. Què fan els que viuen més bé aquesta realitat? Inventen el futur i el seu futur. Són creatius en els seus productes i serveis, però com que les idees no apareixen del no res, gestionen informació i són capaços d'anticipar el que pot passar. Perquè el present és l'embrió del futur, el que avui passa es va generar abans d'ahir i el que esdevindrà demà passat s'està elaborant avui. La incertesa que provoca la complexitat no més pot reduir-se des de

l'anticipació. Ens ho diu Jorge Wagensberg: "Complexitat més anticipació és igual a incertesa més acció". Els CEO de l'estudi ho hauran de tenir ben present.

Però anticipar-se, primer de tot, és una actitud, per a la majoria, arriscada; per a uns pocs, la que cal precisament per reduir els riscos. Anticipar-se vol dir no deixar-se portar pel client sinó identificar necessitats de la gent, vol dir anar més enllà del sector en el qual s'està, vol dir ser curiós i, en definitiva, vol dir ser capaç de qüestionar l'*statu quo* sent creatiu. I precisament l'estudi que ens serveix de referència proposa el lideratge creatiu com un dels factors clau per fer front a la complexitat, ja que aquest tipus de persones se senten còmodes amb l'ambigüitat i l'experi-

mentació i poden afavorir cultures més obertes a acceptar maneres diferents de veure el món.

El Palo Alto Research Center (PARC), a Califòrnia, és d'on diuen que va sortir la frase "la millor manera de predir el futur és inventar-lo", i ells i Apple s'ho van creure i ha passat.

PER SABER-NE MÉS



IDEAS SOBRE LA COMPLEJIDAD DEL MUNDO
Jorge Wagensberg. Març 1985
TUSQUETS EDITORES

EINES

Antoni Porras

AUTOR DEL LLIBRE 'NET... QUÉ?! NETWORKING PARA TODOS'

“A internet es parlarà de nosaltres tot i que no vulguem ser-hi”FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA**Què són els sis graus de separació?**

Els sis graus és una teoria que diu que tots els habitants d'aquest planeta estem molt més connectats del que no ens pensem. Enllaçant persones que es coneixen pots arribar a relacionar dos individus, per lluny i diferents que siguin, amb un màxim de sis vincles.

Ho ha comprovat?

En el meu llibre explico la meua experiència a sis ciutats de món on he fet diverses experiències de *networking*. La base del *networking* és aquesta alta interconnexió entre persones, que amb les noves tecnologies ha fet una ecllosió.

Amb les xarxes socials?

Les xarxes socials et poden ajudar molt si ets emprenedor o empresari i vols cercar clients, proveïdors, contactes, *partners*, finançament, inversors, informació, coneixement... Hi ha una nova democràcia digital. Però és molt important combinar totes noves eines i habilitats *online* amb les *offline*.

No són una moda?

Les xarxes socials no són una moda. Fa quatre anys Facebook tenia uns 40 milions d'usuaris, ara en té més de 500 milions. Això és una autèntica revolució. Els canals de comunicació han evolucionat, estem en un nou paradigma, en un nou canvi d'escenari.

Aleshores no tenim cap més remei que ser-hi.

Però no per resignació, sinó per convenciment. L'*online* és brutal perquè et dona una capacitat de comunicació que fins fa no gaire no podíem ni sospitar. Però no podem entrar en aquest món sense un



Antoni Porras. ARXIU

“
Encara hi ha gent que rebutja Facebook quan hi ha més de 500 milions d'usuaris

pla, sense una estratègia que no només ha de ser *online*, sinó també en el món real.

L'altre dia em van invitar a assistir a un *speednetworking*...

L'*speednetworking* és d'una manera dinàmica, divertida, afectiva i molt ràpida de fer molts contactes en poc temps. El que és molt important és que t'ajuda a desenvolupar les teves habilitats mentals, perquè tens pocs minuts per comunicar el teu missatge. Prové de la comunitat jueva, que tenia l'*speed dating* per posar en contacte els seus membres.

Es pot ser molt hàbil a internet i molt poc en el cara a cara?

Això succeeix, i també a

l'inrevés. Un pla de *networking* hauria d'equilibrar l'*online* i l'*offline*. No és bo que estigui descompensat. Al final l'objectiu és poder ser competitiu.

Ens preocupa la nostra identitat digital?

El cert és que, ho vulguem o no, es parlarà de nosaltres. Hi ha gent que ha decidit no ser present en les xarxes socials perquè diuen que això no els afecta. Però s'està demostrant que la gent parlarà de nosaltres. Fins i tot es produeixen suplantacions de personalitat. Has de saber detectar tot això. Una identitat digital és molt important, però no significa exclusivament tenir un perfil en una xarxa social o professional, és també la teua pàgina web, el teu bloc, si tens un canal de fotografia, o de vídeo, hi ha empreses que tenen canal de televisió. Amb la identitat digital 2.0 es tracta de reunir tots aquests perfils i treure'n profit.

Els professionals i les pimes catalanes n'estan traient profit?

Malauradament no som actius, som més aviat reactius, quan veiem que no hi ha més remei, aleshores ens hi posem. Per exemple, encara hi ha gent que qüestiona el Facebook, quan és una realitat consolidada.



CONSULTORI FISCAL

LA VENDA DELS LOCALS I L'IVA

? És obligatòria l'emissió d'una factura per la venda d'un local si el comprador vol deduir-se l'IVA en la seva liquidació mensual o trimestral?

L'exercici del dret a la deducció de l'IVA per les empreses requereix del compliment del requisit formal d'estar en possessió del document justificatiu del dret, entenent com a tal, entre d'altres, la factura original expedida per qui realitzi el lliurament. El document que no compleixi tots i cadascun dels requisits no justificarà el dret a la deducció, llevat que se'n produeixi la corresponent rectificació. La raó és evitar abusos jurídics de les persones que es considerin amb dret a la deducció, per la qual cosa aquests requisits formals han de ser exigits de manera precisa. Llavors, si a la venda d'un local social on el comprador suporta un IVA de l'adquisició el venedor no emet la corresponent factura, valdrà l'escriptura com a document justificatiu? L'administració no es posa d'acord en aquest cas i, mentre que el Tribunal Su-

prem (en sentència de 8 de novembre de 2004), el Tribunal Superior de Justícia de Madrid (en sentència de 28 de juny de 2010) i el Tribunal Superior de Justícia de València, es pronuncien a favor que l'escriptura sigui un document vàlid de deducció de l'IVA corresponent, el Tribunal Econòmic i Administratiu Central (TEAC) sosté exactament el contrari i obliga a la possessió d'una factura per poder justificar la deducció de l'IVA per part del comprador de l'immoble, ja que entén que no inclou tots i cadascun dels requisits que ha de tenir un document justificatiu per poder permetre la deducció de l'IVA suportat.

En conclusió, i tenint en compte, la falta d'acord per part de la mateixa administració, jo recomanaria en tots els casos sol·licitar la factura al venedor per poder-nos deduir l'IVA corresponent.

CONTESTA ORIOL LÓPEZ I VILLENNA
ASSESSORIA ASFEM

CONSULTORI SOBRE FORMACIÓ

AJUTS PER A ACCIONS FORMATIVES

? Com puc aconseguir ajuts per al finançament de les accions formatives que desenvolupem a la nostra empresa?

Actualment, segons la regulació vigent, la seva empresa i els seus treballadors disposen de dos mecanismes diferents per a l'obtenció d'ajuts per als plans de formació que desenvolupin el conjunt dels seus treballadors.

D'una banda, les empreses que cotitzen en concepte de formació professional disposen anualment d'un crèdit de bonificació en les quotes de la Seguretat Social per formar els seus treballadors. Aquest crèdit es gestiona a través de la Fundació Tripartida per a la Formació i l'Ocupació (FTFE) i el seu import resulta de l'aplicació d'un percentatge a la quota per formació professional ingressada durant l'any anterior.

El sistema permet que les accions que les empreses planifiquen i gestionen per als seus treballadors es puguin finançar amb la quantia que s'assigna a cada em-

presa en funció de la seva plantilla.

Aquesta iniciativa de formació comprèn, entre altres aspectes, també els permisos individuals de formació, que tenen per objecte que els treballadors puguin realitzar accions formatives reconegudes per una titulació oficial, sense cost per a l'empresa on han prestat o presten els seus serveis.

D'altra banda, existeixen convocatòries de subvencions per a la formació dirigida prioritàriament a treballadors ocupats que determinen l'anomenada formació d'oferta.

Les diferents organitzacions empresarials i sindicals en l'àmbit sectorial i intersectorial disposen d'una oferta formativa subvencionada adreçada a tot el conjunt de la població activa, que pot complementar les necessitats formatives dels seus treballadors.

CONTESTA HÉCTOR PÉREZ
DIRECTOR DEL DEPARTAMENT DE FORMACIÓ DE PIMEC

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

Amèrica

1778

Segons Jaumeandreu, “amb la llibertat de comerç amb Amèrica el 1778 es plantaren moltes fàbriques. L'agricultura, lluny de desanimar-se, va créixer: es van veure nous desmuntats i noves vinyes”.



Nuix

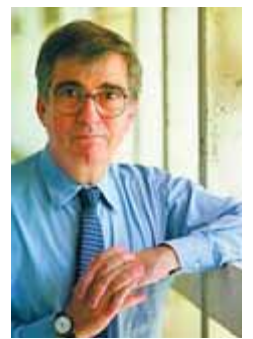
1780

Jaumeandreu reivindica l'estudi del jesuïta Joan de Nuix: *Reflessioni imparziali sopra l'umanita degli spagnoli nelle Indie* (Venècia, 1780). I recorda l'admiració de Smith per “els progressos de les colònies hispàniques”.

Facsimil

1988

Edició facsimil d'*Economia política*, dins la col·lecció Clàssics del Pensament Econòmic Català promoguda per la Diputació de Barcelona i l'Editorial Alta Fulla. Amb una introducció d'Ernest Lluch.



DE MEMÒRIA

Francesc Roca

PROFESSOR DE POLÍTICA ECONÒMICA DE LA UB

JAUMEANDREU, L'ADAM SMITH CATALÀ

El primer Sant Pare de la ciència econòmica és, segons un consens pràcticament universal, l'economista escocès Adam Smith. El seu llibre més famós i més traduït: *La riquesa de les nacions*, publicat per primera vegada el 1776.

L'Adam Smith català és Eudald Jaumeandreu. En certa manera, el mateix Jaumeandreu ja n'era conscient quan a *Economia política* (Barcelona, 1816) parteix del llibre de Smith, per bé que escriu que no té “ni ordre, ni mètode”. I que el llibre de Jean B. Say, el sistematitzador de Smith, ha d'ésser “corregit”.

Eudald Jaumeandreu i Triter, nascut el 1774 a la ciutat de Barcelona (on morí el 1840), fou el primer titular català de l'ensenyament universitari de l'economia. Primer, a Palma (1814), i després, a la Junta de Comerç, a Barcelona (1814-1840, amb un parèntesi, de 1824 a 1835, sense poder fer-hi cursos).

Si parlem d'ell, és per la seva alta qualitat intel·lectual. Dóna dues excel·lents i perfectament actuals definicions d'*economia*. Una és: “La ciència que en-

“

Eudald Jaumeandreu i Triter, nascut el 1774 a la ciutat de Barcelona (on morí el 1840), fou el primer titular català de l'ensenyament universitari de l'economia. Primer a Palma (1814), i després, a la Junta de Comerç, a Barcelona (1814-1840, amb un parèntesi, de 1824 a 1835, sense poder fer-hi cursos).



Jaumeandreu era de l'opinió que el comerç havia de tenir una sortida per canals i ports. ARXIU

senya els mitjans per a proporcionar riquesa als individus d'un estat”. Segona: “La ciència que ensenya a combinar l'interès públic amb l'interès privat... i a establir el poder dels imperis sobre la fortuna dels individus”.

D'entrada, Jaumeandreu capgira una de les tesis d'un altre gran economista del corrent liberal: Malthus. Dient el mateix (que producció d'aliments, i guerres i epidèmies, limiten el creixement de la població), diu exactament el contrari: “Els homes es multipliquen on hi ha indústria... com veiem als EUA, i, a la nostra Espanya, a Guipúscoa, Catalunya, etcètera”.

La seva presentació dels diferents sistemes econòmics té un gran interès.

N'hi ha quatre, amb pocs resultats: (1) el sistema dels caçadors i pescadors (als tròpics, a l'Àrtic); (2) el sistema dels ramaders seminòmades (de l'Àsia central al nord d'Àfrica); (3) el sistema de l'agricultura absoluta (de la Xina a l'Índia); (4) el sistema de plantacions basat en l'esclavatge (del Carib a les Filipines).

En canvi, hi ha un cinquè sistema amb bons resultats: és el “sistema d'agricultura relativa basat en un sistema de manufactures” (Europa, 1500-1800). La idea central d'aquest “sistema modern” és: “Només la indústria pot subministrar en abundància el que necessiten els homes”.

Fent un pas més: “La indústria d'una nació no de-

pèn de l'extensió del seu territori”. Exemples: “Les viles d'Igualada, Olot i altres viuen en abundància”. A més de “savis”, “fabricants o directores d'indústria”, “operaris o jornalers”, “diner” i “terres” (i “l'aigua, el vent i el sol”), també el “govern” és un factor de producció.

Jaumeandreu situa el paper del govern com a gestor dels consums públics. “El govern -llegim- pot facilitar la producció dels particulars”. Mitjans: (1) obres públiques (per a “major facilitat del comerç”); (2) “ensenyament gratuït de primeres lletres” (car, si cal pagar, hi haurà menys alumnes, i, per tant, menys ensenyants); (3) “seguretat de les persones i les propietats”; (4) “protecció de les ciències i els cossos científics”; (5) fomentant les “caixes de previsió... on cadascú porta una porció petita de la seva renda”.

La pregunta “qui paga els consums públics?” té una resposta: “El públic mateix”. Es paguen amb els impostos, que són “la porció de productes de la societat que rep el govern per a les despeses públiques”. Jaumeandreu demana proporcionalitat: “Pagant poc qui tingui poc, i molt qui molt té. Això s'aconsegueix amb un percentatge, sense augment progressiu”.

Jaumeandreu, com tots els economistes clàssics, és partidari de la llibertat industrial i comercial dins d'un gran espai econòmic, ben comunicat interiorment, amb camins, ponts, canals, recs, ports. En el cas català, cal, escriu en la seva *Economia política*, “activar les immenses produccions (possibles) tant de la península com d'ultramar”.

Or i indústria

L'or d'Amèrica, explica Jaumeandreu al seu llibre, no va ser bo: “Les províncies on el diner del Nou Món va arribar més, com Andalusia, Extremadura i les dues Castelles, són avui (1816) les més pobres i les que menys produeixen, a desgrat d'un sòl fèrtil. Catalunya, Múrcia, València, Galícia i Biscaia, sense haver gaudit d'aquella abundància de diner, han estat sempre les més pròsperes. La seva riquesa es deu no a l'adquisició de diner, sinó a la seva indústria”.

CONTRA
XIFRADA

Per Francesc Muñoz

26

ORGULL AFRICÀ

Jumbo era un gegantí elefant africà capturat a Etiòpia que va ser exhibit a Europa i els Estats Units al final del segle XIX. Amb posterioritat, el nom *Jumbo* va passar a designar tot allò que, per les seves dimensions, es considera excepcional –aquest va ser el sobrenom del Boeing 474, gegant del cel als anys setanta.

No pas a l'Àfrica. Als països occidentals del continent, el mot *Jumbo* és sobretot un referent gastronòmic de primer ordre, al mateix nivell que la mandioca o l'oli de cacauet, i, com a tal, forma part de l'imaginari col·lectiu dels africans i del seu patrimoni identitari més arrelat. Fins al punt que els plats més típics de la regió, com ara el pollastre *yassa* –carn adobada i feta a la graella– i, en general, tot el receptari tradicional, incorporen *Jumbo* o *Maggi*, el seu principal competidor.

TOC LOCAL. A l'Àfrica, *Jumbo* és la marca comercial d'unes pastilles de caldo que tothom fa servir per assaonar els menjars, per donar-hi un suposat "toc africà". Per nosaltres és la història d'un èxit empresarial d'una de les grans en-

26
països africans on és present Jumbo, la marca de Gallina Blanca. El coneixement del producte és aclaparador, és del 95%

senyes catalanes: Gallina Blanca.

Aquesta història comença a finals dels seixanta, la gran dècada de les independències dels pobles africans. En aquell moment l'empresa que Lluís Carulla i Canals havia creat el 1937 posa els ulls al continent africà. Feia alguns anys que la firma catalana havia aconseguit un gran èxit a Espanya amb les seves pastilles *Avecrem*, uns cubets de 10 grams de brou deshidratat i comprimit en forma rectangular.

Un producte innovador i unes campanyes publicitàries ben pensades van catapultar *Avecrem* al lideratge del mercat domèstic. El pas

següent va ser diversificar l'oferta amb nous productes alimentaris i obrir-se als mercats exteriors. Amb aquest últim objectiu, Lluís Carulla va fitxar Diego Aliaga, ben conegut del mercat africà, com a director d'exportació. Així va començar l'aventura exterior.

No va ser un desembarcament massiu: es va fer país per país per tot l'Àfrica occidental, una regió controlada històricament per Nestlé a través de la seva marca *Maggi*. Per similitud amb aquest nom es va escollir el nom comercial *Mammy*, que cap a l'any 1975, després de la queixa de Nestlé, va ser substituït per l'actual *Jumbo*. També el producte es va anar adaptant als gustos africans: el gust de les pastilles era més intens que el nostre i el caldo resultant, d'un marró més intens. A més, com que el costum de les dones africanes era incorporar dos cubets de 4 grams, *Jumbo* es va comercialitzar en pastilles de 10 grams i a un preu competitiu. Amb aquest producte més pensat per als costums locals i unes campanyes publicitàries produïdes al gust africà, *Jumbo* va anar guanyant quota a *Maggi*, que, com que el mercat estava



Nens en un mercat popular de Burkina Faso. ARXIU

en expansió, no va presentar una actitud bel·ligerant.

Al final dels vuitanta *Gallina Blanca* venia cada any uns 650 milions de pastilles de caldo *Jumbo* a l'Àfrica, el 95% de les seves exportacions. Actualment és present a 26 països del continent, on ha aconseguit liderar el mercat i ha incorporat al nom de la marca l'eslògan *proudly african*.

En els darrers anys, el consumidor africà s'ha tornat més exigent. Això ha obligat *Gallina Blanca Star* –proprietat al 50% d'Agrolimen i la italiana Findim– a avançar en dos sentits. D'una banda, s'ha augmentat la gamma de pro-

ductes, incorporant nous sabors, i de l'altra s'ha treballat per associar la marca amb la salut. El cas és que es van començar a qüestionar les bondats d'un producte que donava tant gust als plats: es va veure com un producte *màgic*.

Així és com, en col·laboració amb les autoritats locals, les pastilles *Jumbo* comencen a incorporar vitamines. "Jumbo enriquit amb vitamina A es va llançar a la Costa d'Ivori el setembre del 2009 i avui tot el caldo que es ven a l'Àfrica occidental té aquesta propietat amb un gran èxit", explica Jaume Aler, director general d'Àfrica del grup.

Quaranta anys després de

l'entrada al continent, *Jumbo* s'ha convertit en una marca que reivindica la seva africanitat i que els africans consideren autòctona. La fidelitat és tal que la marca catalana es distribueix als Estats Units i Europa per satisfer les necessitats de les comunitats d'immigrants.

Aler pensa que l'experiència de *Gallina Blanca* pot ajudar les empreses catalanes que s'aventuren a l'Àfrica: "Vam ser els primers a reconèixer l'Àfrica com una gran oportunitat, però el nostre èxit es fonamenta en el fet que vam desenvolupar productes i polítiques comercials adaptades en col·laboració amb socis locals", afirma.

B S

Aconseguir resultats no és només una qüestió de diners.
Depèn de la capacitat de gestionar-los.

Plans de pensions "Demà comença Avui"

Truca al 902 323 000 o entra a bancsabadell.com

B Sabadell