



L'ECONOMIC

leconomic.cat

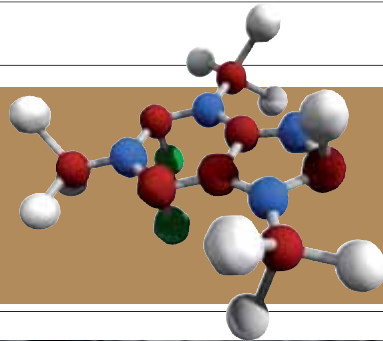
ANY 1 | NÚMERO 4 | DEL 10 AL 16 DE JULIOL DEL 2010

2€

TARRAGONA PÀGINES 18-19

LA QUÍMICA REACCIONA

El polígon petroquímic vol atraure empreses d'activitats amb més valor afegit per fer front a la competència de l'Orient Mitjà



PROGRAMARI LLIURE PÀGINA 6

L'acord de cooperació amb IBM projecta eyeOS als grans clients

(23)

centímetres

eixamplen el port

La futura línia ferroviària d'ample europeu crearà un gran corredor de mercaderies des de Barcelona, però el sector logístic continua sense voler pujar al tren

pàgines 2-4



METAL·LÚRGIA PÀGINA 5

La Farga se centra als EUA un cop oberta la planta a la Xina



EUSEBI CIMA, PRESIDENT DE LA FEPIME PÀGINES 16-17

«S'hauria de poder treballar després de la jubilació»

ELS BENEFICIS DE LA INDEPENDÈNCIA

Recaptem, gestionem i distribuïm els nostres propis recursos



4 t Estat de la UE en PIB per càpita

Les pensions de jubilació pugen un 10%. Les de viduitat un 25%.

Increment del 26% dels **beneficis empresarials**.

La **Nòmina Catalana**, per a conèixer el que costa pertànyer a Espanya.

Descobriu-ho a www.ccn.cat

CCN
Cercle Català de Negocis

141814/007018L

23 CENTÍMETRES QUE EIXAMPLEN EL PORT

HINTERLAND. Amb la línia de ferrocarril amb ample internacional que s'està enllestit, Barcelona augmenta la seva àrea d'influència i estarà en condicions d'atreure mercaderies de llarga distància. **RESISTÈNCIA.** A les portes de la posada en funcionament, el sector logístic continua sense creure veritablement en el transport per tren

FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

Serà a finals d'aquest any quan el port de Barcelona disposarà d'un corredor ferroviari amb ample UIC o internacional –és a dir, una distància entre rails d'1,435 m– que el connectarà amb França i amb la resta d'Europa. La principal novetat que aportarà la infraestructura serà que els trens carregats de mercaderies en trànsit internacional procedents o amb destinació al port de la capital catalana no s'hauran d'aturar a la frontera per canviar de trens o d'eixos. Fins ara ho havien de fer perquè l'ample ibèric és de 1,668 m, 23,3 cm més.

Aquests canvis comporten uns costos i una pèrdua de temps que sumats a altres factors han estat un llast en el desenvolupament del transport de mercaderies a Catalunya i a l'Estat.

Cal pensar que dels 453 milions de tones de càrrega que es mouen cada any a casa nostra, un 79,4% ho fan per carretera; el 18,5%, per vaixell, i només el 2,1%, per tren –la mercaderia que mou l'avió és anecdòtica–. L'obligació d'avançar en la reducció d'emissions de CO₂ i les raons d'eficiència han portat la Unió Europea a apostar clarament a favor del tren, però la realitat es mostra tossuda per seguir la consigna: el cert és que hi ha una gran resistència.

EVOLUCIÓ. Però no queda cap més alternativa si observem el creixement del trànsit de mercaderies –superior al 50% des del 2001 a Catalunya– i veiem que la raó d'aquesta evolució té recorregut i grans potencialitats: la globalització ha allunyat els centres de producció dels seus mercats naturals. A més, la situació geogràfica dels ports de la Mediterrània –entre els quals els de Barcelona i Tarragona– els posa en una posició privilegiada per esdevenir la porta d'entrada de les càrregues procedents d'Àsia que ara fan tota la volta per arribar als ports del nord.

En aquest context, la línia UIC



Terminal de mercaderies del port de Barcelona gestionada per TCB. ARXIU

incrementa el que es coneix com a *hinterland* del port de Barcelona, és a dir, la seva àrea d'influència. En altres paraules, vindria a ser un salt d'escala, una nova dimensió, que hauria de comportar un augment progressiu de les càrregues de més llarga distància: amb aquelles procedents d'Europa que escollirien els ports catalans

per ser embarcades, i aquelles que, venint d'Àsia, es descarregarien a casa nostra per agafar el tren i continuar el viatge. Convé precisar que actualment només un 4% del total de mercaderies del port es distribueixen per tren.

Aquest és l'escenari que dibuixen els grans estratègics del país, però el cert és que en el sector hi

ha molt d'escepticisme respecte al fet que la nova línia suposi realment un capgirament de la situació, almenys a curt i mitjà termini. I això que ningú no nega que serà una fita històrica. I és que l'ample europeu, tot i que és condició *sine qua non*, no és l'única.

D'entrada hi ha dubtes sobre la infraestructura mateixa. No es tracta d'una línia exclusiva per a mercaderies com reclama Joan Amorós, secretari general de Ferrmed, el lobby europeu que defensa del transport ferroviari, ni compleix alguns dels estàndards impulsats per la plataforma, entre els quals el de la inclinació màxima de les rampes, de 12 mil·lèsimes –hi ha trams amb 18 mil·lèsimes–. De fet, la nova línia es compon de trams de via convencional a la qual s'ha afegit un tercer rail perquè puguin passar els trens «europeus» i trams de la nova línia d'alta velocitat Barcelona-Girona-França (*vegeu gràfic*). Al tram de Fornells de la Selva a Figueres (que salvarà provi-

Connexió sud amb Tarragona

La incorporació del port de Tarragona a aquest corredor d'ample UIC haurà d'esperar. Se sap com es farà però no s'han pres les decisions per executar-les. Hi ha previst que els trens de passatgers que connecten Catalunya amb el País Valencià, com ara l'Euromed, passin a la línia d'alta velocitat, de manera que es descarregaria el trànsit de la línia convencional. També es preveu una intervenció en la

línia entre el nus de Castellbisbal (on connecta el ramal que ve del port de Barcelona) i Sant Vicenç de Calders, que s'adaptaria amb un tercer rail a l'ample UIC. Amb aquestes modificacions bàsiques seria possible que trens amb una distància entre eixos internacional sortissin del port de Tarragona, evitessin la regió metropolitana de Barcelona i fessin via cap a França.



La inversió pública en infraestructures ha de ser proporcional a l'ús que se'n fa

SALVADOR CURCOLL
CAMBRA DE BARCELONA

sionalment l'entrada a Girona), el tercer rail només s'està instal·lant en un sol sentit.

I és la utilització compartida de la línia d'alta velocitat, que té com a prioritat el transport de passatgers a 300 km/h, amb trens de mercaderies que circulen a 80 km/h, el que desperta més escepticisme. «Sembla el joc dels despropòsits», es lamenta Joan Amorós. A tot això cal afegir-hi que la línia d'alta velocitat obliga a passar pel túnel del Pertús, i, per tant, a pagar un peatge de 550 euros per tren (el primer peatge fer-

roviari de l'Estat). Sense oblidar que Adif, l'administrador de la infraestructura, cobra diferents tarifes en funció de la tipologia del tram. Al final es tracta de treure la calculadora i fer números, que és el que deuen estar fent els possibles operadors futurs de la línia.

Massa inconvenients quan del que es tracta no és competir entre línies de tren, sinó de fer-ho amb el camió. És per això que la Cambra de Comerç de Barcelona ha elaborat una alternativa, que es basa fonamentalment en la incorporació del tercer rail a tota la línia convencional (la de tota la vida), aprofitant la descongestió prevista quan la línia d'alta velocitat assumeixi part del tràfic de passatgers. A més, el tren entraria a França per Portbou i no hauria de pagar el peatge del túnel. «Requeriria una inversió raonable i avançaríem cap a la segregació dels trànsits. A llarg termini, si això fos insuficient, hi ha l'opció de Ferrmed de fer una nova línia exclusivament per a mercaderies, però d'entrada nosaltres defendem que la inversió pública ha de ser proporcional als usos», afirma Salvador Curcoll, director del



Hi ha una llegenda negra sobre la nul·la fiabilitat del tren que fa molt mal

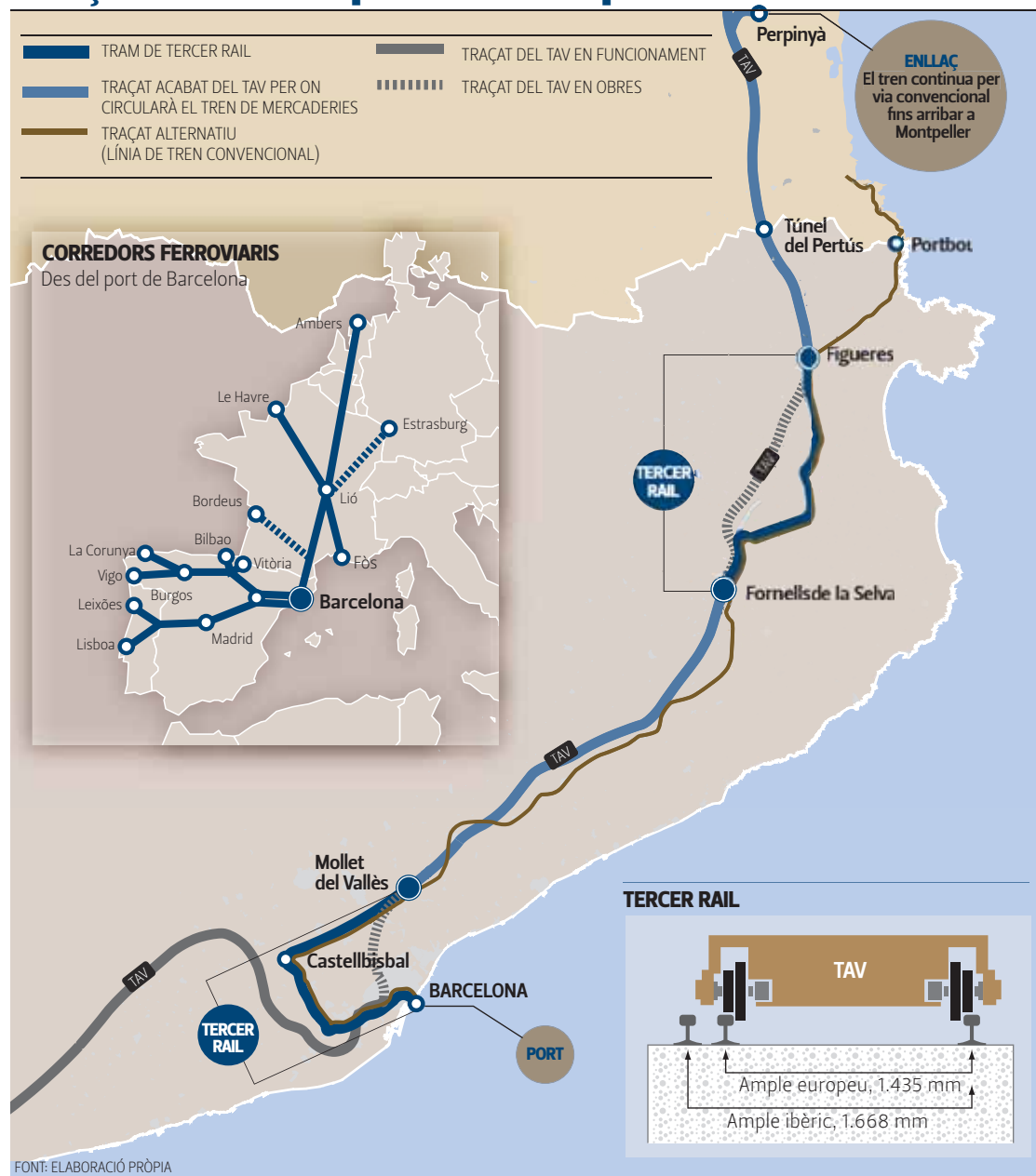
FRANCISCO FERRER
DIRECTOR DE RAIL EXPRESS PORT

Gabinet d'Infraestructures i Territori de la Cambra. En aquest sentit, el president del Cercle d'Infraestructures, Pere Macias, recorda que amb la construcció de la línia d'alta velocitat, la xarxa convencional passa a un estadi d'infrutilització, «no tenim un problema de congestió».

Però Curcoll afegeix que, si parlem d'infraestructures no ens podem limitar a les vies, i subratlla la importància de desenvolupar plataformes logístiques intermodals, que permetin la connexió amb els ports i amb el camió. En aquest sentit, Cimalsa està impulsant els centres intermodals de l'Empordà, el Penedès i Montblanc, que compliran aquestes funcions al territori, però que, en alguns casos, estan en fases molt inicials de desenvolupament.

A l'interior del port de Barcelona, també s'està treballant per complir el seu pla director ferroviari. L'actuació més important és la construcció de l'estació de recepció i expedició de la llera del riu, en la zona ampliada del port, on hi ha previstes 14 vies d'ample mixt. Ara s'està ultimant la redacció del projecte bàsic, segons destaca José Luis González, cap

El traçat de la línia d'ample internacional per a mercaderies



FONT: ELABORACIÓ PRÒPIA

acords per desenvolupar corredors amb França i el nord d'Europa. Es podria fer un paral·lelisme amb la tasca que du a terme al Prat la CDRA (Comitè de Desenvolupament de Rutes Aèries) per fomentar les rutes intercontinentals a l'aeroport barceloní.

Però, com en el cas de l'aeroport, no és fàcil. «Hi ha una llegenda negra sobre la nul·la fiabilitat del tren que fa molt mal», explica Francisco Ferrer, director de Rail Express Port, una empresa formada per Ferrer Forwarders i Comsa Rail, que opera entre Barcelona, Tarragona i Saragossa i Portugal. Ferrer explica que aconseguir clients que acceptin pujar la mercaderia al tren és molt complicat. Tot fent pedagogia, en un any han passat de les quatre sortides setmanals a les sis. Ara bé, treballen amb caixes mòbils (aquelles que permeten el transport combinat ferrocarril-carretera) i no contenidors com els que arriben en vaixell. «Nosaltres garantim que al cap de 48 hores la càrrega és a la porta del destinatari», explica Ferrer, que afegeix que tot i les garanties que ofereixen encara és molta la re-



Ja tenim la línia i ara ens cal voluntat política que prioritzi el ferrocarril

PERE MACIAS
PRES. CERCLE D'INFRASTRUCTURES

d'operacions terrestres del port de Barcelona.

Aquesta estació més les del Morrot i Can Tunis, propietat d'Adif, haurien de ser gestionades conjuntament per Adif i l'Autoritat Portuària de Barcelona, en un organisme paritari pendent de creació; «de moment estem en converses», afegeix González, que no amaga les dificultats de l'operació. El cas és que la nova línia UIC entrarà en servei sense que s'hagi resolt aquest tema.

OPERADORS. Més enllà dels condicionants en les infraestructures, és clar que un dels punts clau perquè, l'endemà de la posada en marxa circulin trens per la nova línia és que hi hagi operadors disposats a fer-ho. De moment, el principal candidat, per la banda espanyola, Renfe, no es vol pronunciar, tot i que recorda que disposa de vagons preparats per operar amb l'ample internacional.

Renfe, amb l'Autoritat Portuària de Barcelona i la francesa Naviland Cargo van crear, el febrer del 2009, un servei regular entre la Ciutat Comtal i Lió, el Barcelona Express, que ofereix tres

LES XIFRES

2,1%

Mercaderia per ferrocarril

Percentatge de càrrega que es transporta per tren a Catalunya. La carretera és el 79,4% i el vaixell, el 18,5.

4%

El tren al port de Barcelona

De la càrrega que arriba o surt del port de Barcelona, la que ho fa en tren és una part molt petita del total.

453 M

Càrrega a Catalunya

453 milions de tones (2008) és el total del transport de mercaderies a cada nostra; són 61,5 tones per habitant.

63 km

Tram amb tercer carril

El cost d'aquesta habilitació de la línia convencional serà de 105 milions. El tram Girona-Figueres són 41 km.

connexions setmanals, però que no ha acabat de respondre a les expectatives, si bé és cert que la posada en marxa ha coincidit amb la crisi, segons explica José Luis González. El tràfic internacional de Renfe des de la demarcació de Barcelona és d'unes 437.300 tones de mercaderies en aquest any.

FGC (Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya) també gestiona mercaderies amb el port, bàsicament potassa de les mines de Súrria i Sallent (Bages) i cotxes i peces amb la factoria de Seat de Martorell (Baix Llobregat). Fonts de la companyia expliquen que, si bé han aconseguit una llicència perquè la seva filial FGC Mobilitat actuï com a operador internacional, estan pendents de veure com es farà la concessió del servei. Tampoc TCB (Terminal de Contenidors de Barcelona), un altre dels grans operadors del port de Barcelona, vol explicar quins són els seus plans respecte a aquesta línia. Pot ser que la consigna sigui no mostrar les cartes. Potser és que simplement no tenen cartes per ensenyar.

Davant d'aquest panorama, l'actitud dels gestors del port és ser proactius i intentar arribar a

sistència de les grans companyies navilieres: «No n'hi ha cap que vulgui apostar pel tren», es lamenta.

CREDIBILITAT. Pere Macias, president del Cercle d'Infraestructures, es declara optimista sobre la imminència de l'entrada en funcionament d'una línia que posa fi a 150 anys d'aïllament. Però reconeix que l'èxit dependrà del temps que trigui a ser creïble per als sistemes de logística integral, i en aquesta fita novament surt la paraula «fiabilitat».

La infraestructura és la condició bàsica, però cal encaixar totes les peces perquè la càrrega pugui al tren. Macias creu que l'administració de l'Estat ha d'assumir aquest repte prioritzant aquesta qüestió com ho ha fet amb l'AVE. En aquest sentit, lamenta l'ajornament del pla de transport de mercaderies per ferrocarril que s'havia d'haver presentat al maig. Des del Ministeri de Foment s'assegura que s'està negociant amb les comunitats i que es presentarà en les pròximes setmanes. Caldrà veure si contribueix a desactivar les resistències que hi ha.

FOCUS

El Corredor Mediterrani entra en via

Fermed és optimista sobre la incorporació del tram peninsular del gran eix ferroviari europeu com a infraestructura de transport prioritària

FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

Joan Amorós no té dubtes que el Corredor Mediterrani figurarà com un dels eixos prioritaris que la Unió Europea inclourà en el document de les Xarxes Transeuropees de Transport, que farà públic el 2011, segurament a finals del primer trimestre o començaments del segon, després de l'aprovació per part del consell de ministres i el Parlament. Per al secretari general de Fermed, el dubte està en què es considera Corredor Mediterrani: «Fins a València està garantit, potser també fins a Almeria, però la clau està a aconseguir que arribi fins a Algesires, perquè això significaria també Àfrica», afirma.

L'impuls definitiu es va produir en les jornades Trans-European Transport Network, que es van celebrar a Saragossa els dies 8 i 9 de juny passat i a les quals van assistir ministres i experts de transport per debatre sobre els criteris i la metodologia que s'utilitzarà en l'elaboració del document. Entrar a formar part de les xarxes transeuropees de transport vol dir ser objecte d'una atenció especial en el finançament.

Una setmana abans de la cita, els governs autonòmics d'Andalusia, Aragó, Extremadura, Castella-la Manxa i Madrid havien signat una declaració conjunta a favor d'un corredor ferroviari central que hauria de travessar els Pirineus per Osca: és l'anomenat Travessia Central Pirinenca (TCP). Per això era molt important observar quin seria el posicionament que adoptaria el ministre de Foment, José Blanco. Sobretot perquè, al cap i a la fi, és responsabilitat dels estats membres la revisió dels projectes prioritaris. «Vaig parlar amb el ministre i va dir que apostaria clarament per l'eix euromediterrani i públicament va manifestar el caràcter estratègic de la infraestructura», abunda Amorós.

A part del sentit que té connectar per ferrocarril els principals ports de la conca mediterrània de

l'Estat –és una àrea que genera el 66% del PIB espanyol, el 80% del tràfic marítim i és fàcilment connectable amb l'eix nord-europeu i Àfrica– l'èxit s'ha d'atribuir en bona mesura a la tasca desenvolupada pel grup de pressió Fermed. «Hem obert el camí», afirma Joan Amorós, que recorda que quan la idea de desenvolupar aquest lobby va néixer a Catalunya, al País Valencià ni pensaven en aquesta possibilitat. «És una iniciativa catalana però on es troben còmodes totes les euroregions que en formen part», afirma.

La tasca de Fermed ha estat d'anar convencent els governs estatals, però també la Comissió Europea sobre el projecte de crear un gran eix ferroviari que vagi des d'Hèlsinki fins a Algesires (vegeu

Amorós pensa que està garantit fins a València i la clau és que arribi a Algesires

gràfic) i que connecti els principals ports marítims i fluvials, aeroports i terminals logístiques. En un moment en què la logística està agafant cada cop més protagonisme en l'economia internacional i en què les prioritats mediambientals exigeixen que s'optimitzi el transport de les mercaderies, l'opció del tren esdevé cabdal. La que s'ha convingut a anomenar «banana vermella» hauria de permetre racionalitzar les necessitats interiors i exteriors d'Europa en matèria de moviment de càrrega.

«Hem estat la gota malaia del transport de mercaderies per ferrocarril a Europa en els darrers anys», es declara Amorós. Tant és així que una iniciativa de Fermed com són els estàndards ferroviaris ha anat fent camí i ara són acceptats com un marc de referència per tècnics i polítics. Els estàndards són un seguit de criteris tècnics que s'haurien de prendre com a referència a l'hora de



Joan Amorós, a la dreta, amb el president de la Cambra de Barcelona, Miquel Valls, en una presentació. ARXIU

Gran eix ferroviari europeu



FONT: FERRMED

Un mar d'oportunitats

Joan Amorós es mostra molt optimista sobre el potencial de Catalunya i en concret de Barcelona en l'Europa del futur després d'analitzar les diferents dinàmiques socioeconòmiques que s'estan produint al món. En concret, parla de tres vectors de progrés que proporcionen grans oportunitats a la capital catalana: la configuració d'una megaregion europea entre Barcelona i Lió, l'increment del trànsit de mercaderies a la

Mediterrània, que situen els ports catalans en una posició envejable, i el desplaçament cap al sud de la regió euromediterrània. En aquest context, Amorós apunta que projectes com el 22@ de Barcelona o l'agència europea per al reactor experimental de fusió ITER estan en la línia bona de captar talent. «Tenim grans oportunitats i cal obrir bé els ulls i posar-hi els mitjans necessaris per aprofitar-les i no badar», assegura.

fer una nova línia o modernitzar-ne una d'antiga amb l'objectiu d'anar confluint en uns mínims paràmetres bàsics que posin fi a les illes ferroviàries que ara són els estats de la UE. Entre d'altres hi ha l'ample de via UIC, la possibilitat que hi puguin circular trens de 1.500 metres de llargària, els pendents màxims de 12 mil·lèsimes o la disponibilitat d'horaris i de capacitat per a la circulació de trens de mercaderies les 24 hores del dia i els set dies de la setmana.

El Corredor Mediterrani constitueix la part sud de l'eix principal Fermed, uns 2.200 km. L'octubre del 2009, Fermed va fer públic un ambiciós estudi de l'eix en què havia analitzat aspectes com l'oferta i la demanda, a més de qüestions tècniques i socioeconòmiques. L'objecte d'estudi eren 22.500 km de xarxa, que abasta des de Finlàndia fins al nord d'Itàlia i el sud d'Espanya (uns 13 països en total), inclouent-hi línies preferents i línies secundàries o afluentes.

INVERSIÓ. L'estudi planteja diversos escenaris d'inversió. Segons Amorós, l'escenari més plausible, implantant els estàndards Fermed en la seva totalitat, comporta uns 177.765 milions d'euros a nivell europeu, amb una taxa de rendibilitat interna de 11,1%.

En el cas de la despesa específica per al Corredor Mediterrani, que inclou també el canvi de l'amplada de via i construcció de nous trams, representaria un total de 41.500,5 milions. El pla d'inversions proposat per Fermed preveu que es faci de forma gradual, entre 2010 i 2025.

La Farga Lacambra ultima dues operacions als EUA i a França

EXPANSIÓ. El primer productor espanyol de semielaborats de coure, amb seu a les Masies de Voltregà, obrirà aviat dues plantes productives a Amèrica i a Europa després d'iniciar la fabricació en una planta a la Xina el proper agost

RAMON ROCA
LES MASIES DE VOLTREGÀ

La Farga Lacambra, que forma part del holding La Farga Group, amb quatre plantes productives situades a Osona, està a punt de tancar «dues operacions d'envergadura als EUA i França», explica Oriol Guixà, conseller delegat del grup català, capdavanter a l'Estat espanyol en la producció de semielaborats de coure. L'operació s'emmarca dintre d'un pla d'internacionalització decidit el 2009 per la família Fisas-Guixà, propietària del grup, que ja tindrà el primer resultat palpable el mes vinent amb l'obertura a la Xina d'una planta de fabricació de components de coure i aliatges per servir el sector ferroviari, juntament amb dos socis locals.

L'entrada als EUA i França completaria la presència productiva de la firma catalana «en dos mercats internacionals estratègics» per al sector del coure, que només el 2009 va passar d'una cotització de 2.100 a 5.200 euros la tona. La firma catalana va produir 181.000 tones el passat exercici, amb una plantilla de 310 treballadors aquest mes de juny (el 91% procedents de la comarca), quaranta més que l'any passat.

«Ara no podem concretar la inversió perquè s'està a punt de tancar l'operació, tant a França com als EUA», assegura Oriol Guixà, que la setmana passada va estar ultimant l'acord amb els futurs socis nord-americans.

La Farga Group era fins ara una empresa internacionalitzada a nivell comercial. Amb la creació de la nova fàbrica a la Xina es convertirà en una multinacional industrial. La normativa d'aquell país obliga a comptar amb empreses autòctones per dur a terme l'activitat econòmica.

El grup català, que hi ha

LA FARGA GROUP

FACTURACIÓ

514 M€

TREBALLADORS

310

CENTRES PRODUCTIUS

5

● El grup Lafarga va fer 200 anys el 2008, però no només lluita per mantenir-se i consolidar-se, sinó que l'any passat va iniciar un pla d'expansió per posar la seva tecnologia i experiència en els mercats internacionals. L'empresa, de caràcter familiar, exporta per valor del 40%.



Oriol Guixà, conseller delegat de Lafarga Group, a la planta de les Masies de Voltregà. JOSEP LOSADA

invertit a tocar dels 5 milions d'euros, controla el 49% de la nova empresa Ganzhou Jiangwu - La Farga High Speed Railway Copper Material, que tindrà inicialment una plantilla de 45 treballadors. La Farga Group actuarà com a soci tecnològic especialitzat en el sector ferroviari i les dues empreses del país, una privada i l'altra governamental, hi aportaran coneixement de mercat i cultura del país. La nova empresa fabricarà tota la gam-

ma de productes per a l'electrificació ferroviària amb la finalitat d'abastar les noves inversions previstes en aquest país de fort creixement econòmic. Cal recordar que, en el darrer any, el mercat xinès ha creat 5.557 quilòmetres de vies de ferrocarril, entre les quals la línia d'alta velocitat més ràpida del món.

Des d'aquesta fàbrica, situada a la província de Jiangxi, es vol distribuir el producte cap a països com ara l'Índia o Tailàndia.

El grup de caràcter familiar osonenc inverteix el 20% dels beneficis en R+D

La Farga Group, que presideix Vicenç Fisas, va tenir una facturació consolidada de 514 milions d'euros el 2009. El 40% del valor de les vendes es destina a l'exportació, 4.000 tones de fil

de coure de les quals ja van anar al mercat xinès.

Altres mercats geogràfics importants per al grup amb seu a les Masies de Voltregà són els del Regne Unit, França, Itàlia, Portugal o el nord d'Àfrica.

PATENTS PRÒPIES. La Farga Group, a més de fabricar i comercialitzar semielaborats de coure mitjançant materials reciclats, destaca per l'alta tecnologia aplicada al muntatge de maquinària, amb patents pròpies, destinades al reciclatge d'aquesta matèria primera. De fet, els darrers 20 anys la Farga Lacambra i Continuu Properzi, conjuntament, han equipat 25 plantes en països de tot el món. Enguany les noves vendes en tecnologia s'han executat en països com ara Pakistan i l'Azerbaidjan.

El grup osonenc inverteix uns cinc milions d'euros anuals en manteniment i maquinària. «L'objectiu és destinar el 20% del benefici del grup en les partides de R+D», puntualitza Oriol Guixà.

CRONOLOGIA

1808

LA FUNDACIÓ. Francesc Lacambra Pont crea una fundació a la Barceloneta.

1952

EL TRASLLAT. El propietari construeix una farga a les Masies de Voltregà, al costat del riu Ter.

1888

EL PREMI. La Farga és premiada a l'Exposició Universal de Barcelona.

1981

LA CRISI. Un mal posicionament al mercat crea una crisi i la família Lacambra ja no serà la propietària.

2005

EL RETORN. Es retorna al mercat ferroviari amb una nova gamma de productes per a l'electrificació.

'EL HOLDING'

Quatre fàbriques a la comarca

La Farga Group és un holding constituït com una empresa familiar que té per objectiu dirigir, gestionar i prestar serveis d'assessorament a la resta de societats del grup, així com gestionar les seves participacions. Dintre del holding

destaca La Farga Lacambra, que té per objectiu la fabricació i comercialització de semielaborats de coure mitjançant materials reciclats i càtodes de coure. La Farga Tub té com a activitat principal la fabricació, venda i distribució de tubs de

coure i opera en el mercat de la calefacció, refrigeració, etc. La Farga Rod es dedica a la fabricació i venda de fil de màquina electrolític de coure i, finalment, la Farga Intec es dedica a l'expansió i venda de tecnologia per fabricar fil de màquina de coure.

EMPRESSES

Com en un núvol

L'acord de col·laboració amb IBM ha significat per a eyeOS un salt qualitatiu en el reconeixement internacional per a la firma de programari lliure

FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

«Volem col·laborar amb vosaltres». Amb aquest laconic missatge enviat per Andrea Greggo, responsable de *cloud computing* d'IBM, els joves fundadors d'eyeOS van saber que havien estat escollits com a *partner* mundial de la multinacional nord-americana en un tipus de tecnologia que marcarà la manera com ens relacionarem amb l'ordinador. «No ens hi vam fixar fins que va insistir: 'Us heu adonat de qui sóc?'», explica amb desimboltura Pau García-Milà, cofundador d'eyeOS amb Marc Cercós, que acaba de fer 23 anys.

Resolt l'equívoc, al juny es va signar l'acord amb IBM, que inclou una clàusula de confidencialitat. L'aval d'una firma de la talla d'IBM significa el suport definitiu per a la plataforma d'escriptori web desenvolupada en programari lliure per aquesta firma que va néixer el 2005 a Olesa de Montserrat (Baix Llobregat). Instal·lats ara en un pis de la plaça Universitat de Barcelona –un antic prostíbul, com subratlla entre somriures García-Milà mostrant alguns dels miralls que encara es conserven–, els joves recorden uns inicis marcats per la incomprensió general davant una solució informàtica que, en aquell moment, ningú no trobava útil. L'esclat de la web 2.0 i de les xarxes socials ha posat, ara sí, en primera línia de les tendències mundials l'anomenat *cloud computing*, un terme posterior equivalent al d'escriptori web que ells feien servir. La fe en si mateixos i la tossuderia els va mantenir en el camí i els ha acabat per donar la raó.

'CLOUD COMPUTING'. Per entendre què vol dir tenir l'ordinador «en un núvol», cal saber que en l'actual fase del desenvolupament d'internet la ubiqüitat i la col·laboració són dos factors claus; és a dir, s'ha de poder treballar des de qualsevol lloc del món i de forma cooperativa en xarxa. En aquest

EYEOS

VENDES 2010 (PREVISIÓ)

1,2 M €

INVERSIÓ R+D 2009

400.000 €

TREBALLADORS

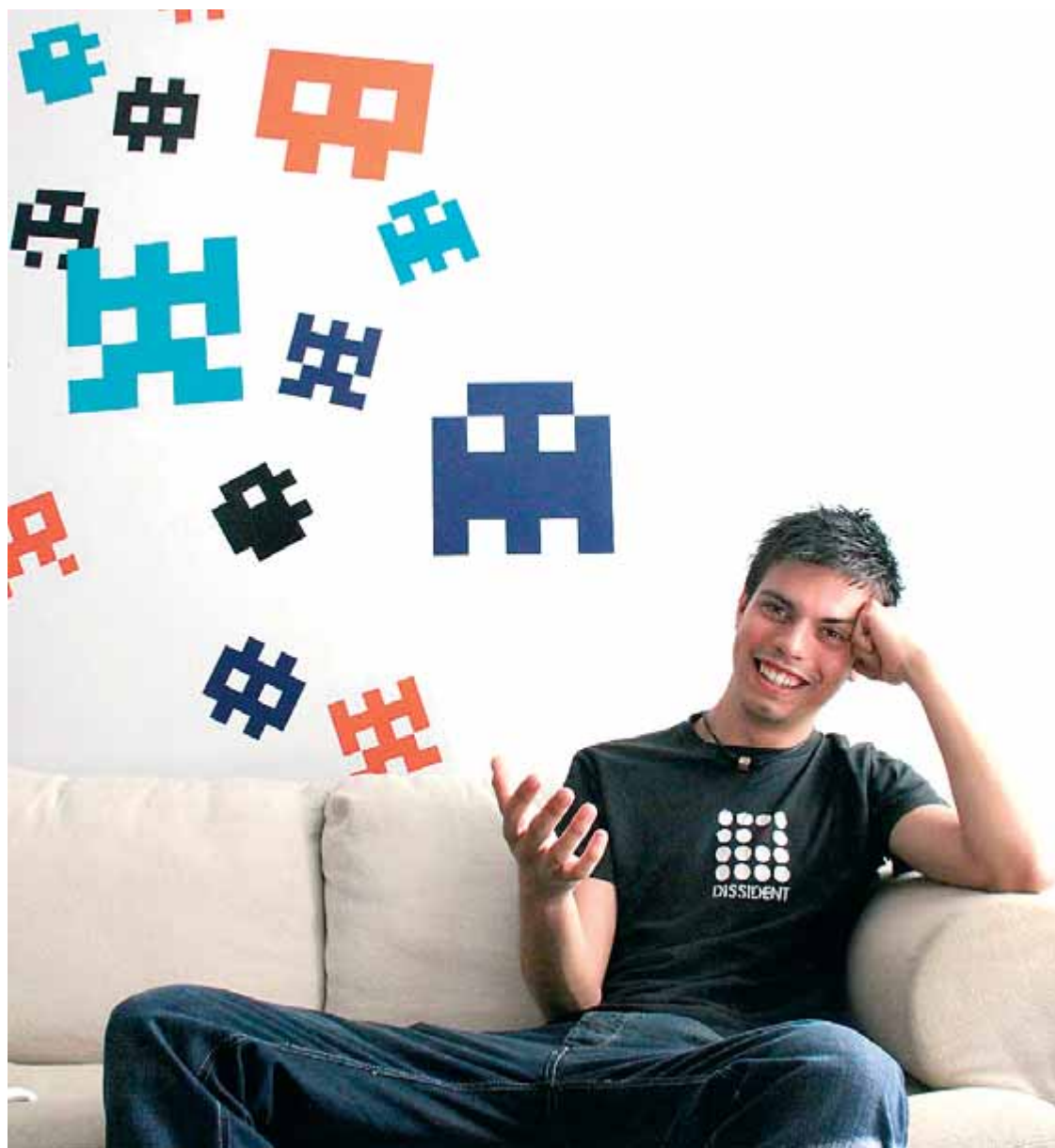
25

● El capital humà és bàsic per eyeOS i, segons reconeixen, no els resulta fàcil trobar el perfil que necessiten: «Gent preparada, molt polivalent i amb molta il·lusió pel que fa».

context perd sentir que el document i les aplicacions que fem servir estiguin a l'ordinador personal; molt més útil és que es trobin en un lloc d'Internet que faciliti l'accés i eviti els errors derivats de les còpies que d'altra manera s'acaben fent. Això s'acaba traduint en un espai en un servidor en qualsevol banda del món, o bé en el *mainframe* (un ordinador central) d'una gran empresa que, d'aquesta manera, pot tenir un control de la seva informació; és el cas dels bancs, despatxos d'advocats, etc.

«Nosaltres vam crear una tecnologia prou potent perquè es poguessin desenvolupar aplicacions: gestió en xarxa, document participatiu, etc.», explica Pau García-Milà. EyeOS va optar pel programari lliure en el desenvolupament de la seva plataforma. Actualment existeixen 52 comunitats repartides per tot el món que contribueixen al desenvolupament d'aquesta tecnologia de codi obert. Així és com es pot descarregar gratuïtament –s'han comptabilitzat unes 700.000 descàrregues– en 40 idiomes diferents, entre els quals, el català.

Com bona part dels projectes d'aquestes característiques, els inicis van exigir molt d'esforç i, en canvi, el retorn econòmic va



Pau García-Milà és un dels cofundadors d'eyeOS. GEMMA VALLS

ser molt magre. «Vivíem de donacions i només vam aconseguir 600 euros. Els vam invertir en una cosa que ens feia il·lusió», subratlla García-Milà assenyalant el futbolí que rep, a la mateixa entrada de l'empresa, els visitants.

A mesura que el projecte agafava entitat, el model de negoci de l'empresa es va orientar cap a la comercialització de serveis. En concret eyeOS ofereix programació específica per a l'adaptació de la seva plataforma als clients que ho sol·licitin;

La firma cerca inversors per sectorialitzar el seu escriptori web

també posen a l'abast dels usuaris formació a mida; però és el suport i el manteniment la part del negoci que genera més recursos. Ara bé, eyeOS és, en bona part, recerca. Dels 700.000 euros que l'empresa va facturar el 2009, 400.000 euros es van

destinar a R+D. «A més és una recerca, el resultat de la qual no és tancat sinó que la llicència és lliure. Ho fem i ho alliberem». La previsió per al 2010 és de facturar uns 1,2 milions.

L'acord amb IBM pot comportar l'acceleració dels plans de futur d'eyeOS que passen per sectorialitzar el projecte. És a dir, desenvolupar plataformes per sectors. En concret ja tenen clar que volen treballar per a escoles, pimes i telefonia mòbil. Ara cerquen inversors per tirar endavant aquests productes.

«La pime ha de saber que pot fer grans coses»

L'oportunitat de l'acord de col·laboració amb IBM ha coincidit pràcticament en el temps amb l'atorgament l'1 de juliol passat dels primers premis als joves valors del Fòrum Impulsa de la Fundació Príncep de Girona. Tots dos reconeixements no han fet perdre de vista a Pau García-Milà i Marc Cercós que de moment són una empresa petita, condició que, fins i tot, reivindiquen: «Quan ens truquen dels Estats Units i ens

pregunten pel nombre de treballadors, se sorprenden que siguem 25 i no 500», afirma García-Milà. «Som una pime, i això és el més interessant de tota aquesta aventura. No som gent especial, simplement hem aprofitat l'oportunitat que hem vist». En aquest sentit, el responsable d'eyeOS anima les pimes a abordar objectius ambiciosos i a no autoimposar-se límits. Dins d'aquesta voluntat d'assumir projectes importants, eyeOS

participa a e-Dibam, una plataforma d'administració electrònica per a la Diputació de Barcelona que implementaran més de 170 ajuntaments de Catalunya. La plataforma permetrà als usuaris treballar al núvol amb sistemes de gestió de continguts, gestió documental, procediments i serveis web integrats. El projecte, que està en una fase molt avançada, es començarà a aplicar a finals d'any.

Això no és una espremedora. És un generador giratori de felicitat amb gust de taronja.

Un suc de taronja, una bona dutxa, un cafè fumejant o despertar-te amb els primers acords d'aquella cançó. A casa vius petits moments plens de felicitat que et fan començar el dia amb un somriure que contagia el món.

A Gas Natural Fenosa sabem on es genera la felicitat. Per això, hem unit el gas i l'electricitat amb l'objectiu d'aconseguir el màxim benestar dins de casa teva i, així, potser, aconseguir una mica més de benestar fora.

Entra a felicitat.gasnaturalfenosa.cat i comparteix la teva felicitat.

gasNatural
fenosa 

EMPRESSES

Emprenedors

Intelligent Pharma obre oficines a Alemanya, Regne Unit i EUA

CREIXEMENT. La biotecnològica, que desenvolupa tecnologia per ajudar les farmacèutiques a trobar nous medicaments, aspira a facturar cinc milions en tres anys

ANNA PINTER
BARCELONA

Intelligent Pharma, la biotecnològica de serveis per a la indústria farmacèutica, nascuda fa només 3 anys, ja ha començat a desplegar el seu pla d'internacionalització. Fa pocs mesos va obrir oficina a Alemanya. Al mes d'octubre espera inaugurar-ne una altra a Cambridge (Regne Unit) i pel 2011 faran el salt als Estats Units. «Volem aspirar a ser una empresa global i tenir la major part de les grans multinacionals farmacèutiques en la nostra cartera de clients», explica Ignasi Belda, fundador de la firma, que avança que les noves oficines seran punts logístics perquè els científics d'Intelligent Pharma puguin treballar com si estiguessin a la seu de Barcelona.

La biotecnològica desenvolupa tecnologia a mida per ajudar les empreses farmacèutiques en la seva recerca de nous medicaments, i per tant disposar d'espais propis allà on són els clients és clau per al seu creixement. Belda avança que l'objectiu a curt i mitjà termini és arribar al 60% dels ingressos de l'estranger i el 40% del mercat local.

EVOLUCIÓ. Amb només tres anys de vida, Intelligent Pharma té com a clients totes les companyies farmacèutiques espanyoles; compta amb una plantilla de 20 persones amb formació superior i ha assolit una facturació d'un milió d'euros.

Belda explica que la fórmula magistral per a aquesta cursa exitosa, amb tant poc temps de vida i en plena crisi, és que Intelligent Pharma és una de les poques empreses al món

DE PERFIL

De la tesi a l'empresa

Enginyer informàtic i doctor en intel·ligència artificial, va començar a treballar a la UB desenvolupant software per als científics, que investigaven nous fàrmacs. Un any abans d'acabar la tesi, Intel·ligència Artificial aplicada als nous fàrmacs, va decidir fer del principi de la seva tesi el leimotiv de la seva empresa. Encara que això hagi suposat deixar de banda la ciència i dedicar-se més a la gestió.

que es dedica a crear tecnologia per a la recerca de nous fàrmacs.

A més a més, ha sabut desenvolupar productes amb un alt nivell d'innovació que han tingut bona acollida en el sector i nombrosos reconeixements.

L'any passat, per exem-

En tres anys ha rebut set premis i és el referent en química computacional

ple, van rebre el premi a la innovació digital que atorga la Fundació BDigital a la millor empresa de tot l'Estat i fa tres setmanes van rebre el premi a l'empresa més innovadora de Catalunya.

Belda confessa que un dels reconeixements que més il·lusió els va fer va ser el juny passat, quan la re-

vista del MIT (Massachusetts Institute of Technology) els va citar com una de les empreses de referència en química computacional, «i amb només dos anys de vida», remarca aquest jove emprenedor, que atribueix la responsabilitat d'aquesta cursa empresarial meteòrica al treball constant i a l'equip. «Tenim la sort que a Catalunya hi ha uns científics de molt alt nivell, i és un lloc molt procliu a la recerca», sentència modestament.

De fet, Intelligent Pharma és una empresa interdisciplinària. Entre els «col·laboradors», com li agrada dir a Belda, hi ha matemàtics, biòlegs, químics, metges i enginyers informàtics, el 50% dels quals són doctors.

I no només es nodreixen del capital humà intern. Quan el projecte ho requereix Intelligent Pharma busca aliances amb d'altres companyies o centres tecnològics per avançar més en la recerca de nous medicaments. De fet, la setmana passada l'empresa va anunciar la creació d'un consorci de recerca per lluitar contra l'esclerosi múltiple.

Sota el nom de BioCloud Research i mitjançant una agrupació d'interès econòmic (AIE), quatre empreses situades en la Bioincubadora Parc Científic de Barcelona-Santander, (Intelligent Pharma, Neurotec Pharma, Palo Biofarma i SOM Biotech) i juntament amb la Fundació GAEM de malalts d'esclerosi múltiple, volen trobar solució a una malaltia que ara com ara no té cura i que afecta més de 6.000 persones a Catalunya i 36.000 a Espanya.

No és tampoc l'únic consorci en què participen, n'han creat un altre amb el



Ignasi Belda, fundador d'Intelligent Pharma. JUANMA RAMOS

LÍNIES DE NEGOCI

Medicaments de plantes endèmiques

Una de les línies de negoci d'Intelligent Pharma és una base de dades única de més de 4.000 plantes endèmiques amb propietats curatives. A partir d'aquestes plantes les empreses farmacèutiques fan recerca per a nous medicaments. Actualment el 63% dels medicaments tenen com a base productes naturals. Intelligent Pharma ha recorregut a la saviesa popular per identificar i registrar plantes endèmiques de la Serra Mariola i la zona semiàrida d'Alacant al País Valencià, i de la Garrotxa i el Pallars Sobirà a Catalunya.

centre tecnològic Leitat, per fer recerca en el camp de l'oncologia i amb l'Institut de Recerca Biomèdica. «Necessitem validar la nostra tecnologia i per això hem de buscar socis que ens complementin», afegeix Belda.

Intelligent Pharma, que va néixer quan el món entrava en crisi, ha registrat un creixement anual del 200%. «Fins ara el sector farmacèutic no s'ha vist afectat pel context econòmic, i a més nosaltres partim de zero», explica el fundador de l'empresa.

La previsió és seguir a bon ritme i arribar als 5 milions de facturació en tres anys, en part gràcies al desplegament d'oficines entre Europa i els EUA.

Ignasi Belda va engegar l'empresa amb l'empenta financera dels més pròxims: la seva dona, Laia Navarro, directora tècnica d'Intelligent Pharma, el seu pare, un empresari del calçat d'Alcoi, i el director

de tesi. «Som una biotecnològica particular perquè no vam necessitar una inversió inicial elevada», diu.

Els ajuts en R+D de la Generalitat i els serveis d'assessorament de Barcelona Activa han estat els altres punts d'impuls perquè aquesta empresa biotecnològica nasqués i comencés a córrer.

LA IDEA



Amb només 27 anys Belda va començar

sol en un despatx de 12 metres quadrats a la Bioincubadora del Parc Científic de Barcelona per convertir la seva idea en una empresa de serveis que ofereix programes informàtics a les empreses farmacèutiques per desenvolupar medicaments nous.

Grup La Pau vol entrar en el segment dels centres de dia

FUTUR. El grup de transport sanitari vol créixer en altres àmbits de l'atenció social i sanitària **RETALLADES.** També pateix la restricció pressupostària de l'administració

JORDI GARRIGA
BADALONA

La cooperativa de transport sanitari La Pau, amb una plantilla de 548 treballadors i una flota de 150 ambulàncies i 30 autocars de servei adaptat, es proposa créixer a mitjà termini a través d'una sortida natural: l'obertura de centres de dia.

Com explica el president del grup cooperatiu, Ricard Torrents, "aquest projecte obeeix a la lògica, ja que són molts els professionals sanitaris que treballen amb nosaltres i que també podrien participar en el desenvolupament d'una xarxa de centres de dia". Així mateix, La Pau vol aprofitar les complementarietats que pot establir amb empreses del sector cooperatiu que treballen per al col·lectiu de persones disminuïdes i físiques. "Volem tirar endavant polítiques d'aliança amb cooperatives que treballen per a aquests col·lectius", diu Torrents.

ESTABILITAT, PERÒ... La cooperativa, que l'any passat va facturar 22 milions d'euros, i enguany preveu anar una mica més amunt, es beneficia de l'estabilitat que li donen els contractes amb el servei d'emergències mèdiques (SEM) i el servei programat del Servei Català de la Salut, però, tanmateix, ara afronta "un moment delicat", com es lamenta Torrents, ja que també l'afecta la retallada d'un 5% a les retribucions als funcionaris i al personal que contracta. Val a dir que el contracte amb l'administració estableix uns sostres de feina: quan se superen, el servei és retribuït a un preu més baix, i això suposa que "els costos s'incrementen, però no es cobren".

Cal tenir en compte, com remarca el president de La

Pau, que la cooperativa fa un any que va obrir el nou centre logístic a Badalona, que va suposar una inversió de tres milions d'euros. La Pau, un dels grans grups de transport sanitari a Catalunya, amb TSC de l'Agrupació Mútua, actualment atén un milió de persones a l'estiu, i entre 500.000 i 700.000 a l'hivern. Cada mes fa 20.000 serveis programats i entre 10.000 i 14.000 serveis d'urgència. El marc geogràfic d'operacions de La Pau és el Barcelonès Nord i el Maresme, amb bases en tretze poblacions. La cooperativa, que compta amb 89 socis dins de la plantilla, va ser fundada el 1983 per un grup de tretze persones que venien del voluntariat en Protecció Civil i Creu Roja.

L'empresa, per mantenir

la seva sòlida posició al sector, se sotmet regularment a processos de renovació. Com assenyalava Ricard Torrents, "ens autoexigim molt, molt més del que ens demana l'administració". Un exemple d'aquesta obsessió de qualitat és la recent adquisició d'un vehicle-taller, actualment únic a Catalunya, que té per missió fer assistència en carretera a les ambulàncies que tenen pana, per tal que el servei no s'aturi. Val a dir, així mateix, que La Pau, que l'any passat va registrar un 0,002% de reclamacions sobre el total de serveis realitzats, és l'única empresa del sector a Catalunya que compta amb les quatre normes de qualitat.

BONES EXPECTATIVES. Torrents considera que el sector del transport sanitari a Catalunya albira un futur prou engrescador, que evoluciona bé: "És un sector jove, que s'està professionalitzant molt de pressa". En la seva opinió, aquest procés s'ha accentuat especialment durant els darrers anys: "Abans anaves als hospitals i els metges no feien cas als nostres professionals, i ha estat gràcies a la consellera Marina Geli que s'ha pres consciència de la responsabilitat que té el personal d'ambulància per a l'estat del malalt".

Així mateix, les actuals autoritats sanitàries han materialitzat la vella aspiració del sector que hi hagués una formació professional específica per al tècnic de transport sanitari, que fins ara rebia la formació necessària en cursos no oficials. De cara al futur, Ricard Torrents creu que el transport sanitari ha de créixer, "perquè la població envella, i qui més fa servir aquest servei és la gent gran".

SOLIDARITAT

Ambulàncies de la cooperació

La cooperativa fa només dues setmanes que ha constituït la fundació La Pau Solidària, que neix de la col·laboració solidària amb la comunitat de Garawoll, a Gàmbia. Primer va ser la donació d'unes quantes ambulàncies i material de tota mena, i ara l'ajut s'ha ampliat fins a l'equipament de tot un hospital. De cara a l'any vinent, com informa Ricard Torrents, la intenció és "estimular la creació de cooperatives, en camps en què hi ha bons artesans, com ara la fabricació de mobles. També volem estimular la creació de cooperatives agrícoles".



Ricard Torrents, al centre de la imatge, en el lliurament de l'ambulància a Garawoll. ARXIU

POSTGRAU EN GESTIÓ EMPRESARIAL

6A EDICIÓ / 150 HORES / OCTUBRE 2010 - JUNY 2011

- Gestió comercial i màrqueting
- Gestió de la innovació
- Gestió econòmica i financera
- Sistemes d'informació
- Logística i operacions
- Internacionalització de l'empresa
- Desenvolupament directiu
- Emprenedoria

Curs bonificable fins a un 70% a través de la Fundació Tripartita para la Formació en el Empleo per a treballadors en Règim General. Consulteu condicions de subvenció.

MÉS A PROP TEU

Més informació:

www.cetemmsa.com
Tel. 93 741 91 00

Organitza:

CETEMMSA
CENTRE TECNOLÒGIC

Escola Universitària del Maresme

Centre adscrit a:
UNIVERSITAT POMPEU FABRA

Escola Universitària Politècnica de Mataró

Centre adscrit a la Universitat Politècnica de Catalunya

TecnoCampus Mataró-Maresme

EMPRESSES

El paper del Facebook

OPINIÓ



Guillermo de Haro

L'altre dia em preguntava un alumne al Facebook sobre el significat de *Legacy Systems*. Ah, sí, «els sistemes llegats». La seva emoticona va ser tan expressiva que vaig deduir que la seva cara real, en aquest moment, havia deixat de coincidir amb la del seu carnet d'identitat. «Sí, ja saps, els sistemes d'informació antics que et trobes a les empreses quan et poses a instal·lar un nou sistema o simplement a mirar el que tens».

Res, no havia vida intel·ligent en aquest planeta. Vaig començar a preocupar-me. Havia d'haver-hi alguna manera d'explicar-li el problema que suposaven aquestes aplicacions a mesura que algú havia fet en algun moment, que unes quantes persones usaven, i que normalment era impossible integrar en el nou programari, o simplement quedaven obsolets i condicionaven el creixement de l'organització, o l'automatització de processos. És un dels problemes més típics dels sistemes d'informació, d'altra banda.

Així que em vaig posar a pensar, però per més que hi vaig donar toms, com la nena de l'exorcista, no se m'acudia res. Molt em temia, com sempre, que l'insondable món de la tecnologia perdria una altra batalla per a la causa dels comuns mortals.

Així que em vaig oblidar del tema però no d'ell, i vaig començar a pensar en per què tenia alumnes meus al Facebook. Quan vaig entrar en la xarxa social va ser perquè tot el món en parlava, i per *peer group pressure* (la pressió del ramat). No en feia gaire cas, i acceptava totes les propostes d'amistat que em sol·licitaven, alumnes inclosos. Sóc un home fàcil, ho sé. Fins i tot em vaig inscriure a Màfia

Wars per jugar, paret amb paret, amb la meua benvolguda Connie a Munic! Encara sort que em deslliuri de Farmville, per cert, el tamagotxi de tota una nova generació que va dels 18 als 48. No obstant això, passat el temps, i superats els 300 *amics*, vaig començar a plantejar-me més de debò la utilitat de Facebook per a mi. Vaig començar considerant que els meus dies només tenen 24 hores (quan treballa a Technicolor els 9 dies de la setmana tenien 40 hores, almenys en les setmanes tranquil·les). Així que havia de pensar en la manera d'aprofitar els sistemes per reduir costos de temps o automatitzar processos.

Però espera! Sí! Hi havia una opció. Una epifania digital. Ho vaig veure clar. Podia deixar Facebook només per a la meua família i amics, reduint el cost i temps d'enviar fotos de la meua filla de 3 anys: n'hi havia prou de pujar-les al perfil. Per fis'acabaria d'omplir comptes de Gmail a força d'enviar desenes de fotos de Lucía a desenes d'amics i família! I ja

Quan vaig entrar a la xarxa social va ser perquè tothom en parlava

posats, segmentant millor, utilitzaria LinkedIn per als contactes professionals, a més de Xing per als contactes a Alemanya (el seu precursor, Open BC, hi va néixer i hi té més presència).

Perfecte! Problema resolt. Ara bé: com els dic a tots els que vaig acceptar abans de prendre aquesta decisió que ara no entren dintre de la meua estratègia? D'altra banda, alguns a qui no accepto em diuen que hi ha no-amics i no-família en la meua xarxa de Facebook. És complex, cal pensar-hi més, segueixo donant-hi voltes...

Soci Expansió Internacional d'Avangroup

Gimage promou un nou sistema de comunicació interna a les empreses

ACORD INTERNACIONAL. Introdueix a l'Estat espanyol un *software* de Nova Zelanda que garanteix a les empreses que els treballadors reben els seus comunicats

ANDREU MAS
SABADELL

Gimage és una empresa de Sabadell que ha consolidat la seva activitat en només cinc anys, convertint-se en una referència en el camp de la tecnologia i la consultoria de la comunicació pel fet, precisament, de combinar aquests dos vessants. Com diu un dels seus fundadors, Francesc Font, el que els diferencia de la competència és que són «una empresa de 360 graus, que ofereix als seus clients un *software* de comunicació, un canal on aplicar-lo, continguts i assessorament». El punt fort de la companyia és el desenvolupament d'aplicacions i sistemes de comunicació digital dinàmica i interactiva mitjançant pantalles d'informació i consulta. El primer projecte de la firma sabadellenca va ser la creació de Canalfarma.TV. Actualment, més d'un miler de farmàcies de tot l'Estat anuncien productes farmacèutics i emeten consells mèdics als seus clients mitjançant unes pantalles instal·lades per Gimage que, a més, proporciona els continguts i el programa de gestió informàtica i arriba, fins i tot, a gestionar la publicitat que s'hi emet. Els sabadellencs, a més han instal·lat pantalles i gestionen continguts en universitats, ajuntaments, hospitals i empreses. Entre els seus clients hi ha l'Hospital Universitari de Bellvitge, el de Granollers, l'Ajuntament de les Franqueses i les fàbriques de Nestlé, per citar-ne alguns.

ACORD ESTRATÈGIC. Gimage ha continuat la seva política d'expansió i diversificació de producte arribant fa poques setmanes a un acord amb la neozelandesa



Una pantalla de les que integren Canalfarma.TV en una farmàcia catalana. L'ECONÒMIC

GIMAGE

FACTURACIÓ 2009

2,3 M €

TREBALLADORS

35

FUNDACIÓ

2005

● Gimage és una empresa amb una estructura de comandament molt jove. Tres companys d'universitat van decidir fundar el 2005 la companyia; només tenien 25 anys, però creien en el potencial de la tecnologia.

Snapcomms per implantar en exclusiva el *software* d'aquesta multinacional a l'Estat espanyol. La gran virtut del programa d'Snapcomms és que permet una comunicació directa entre la direcció de l'empresa que l'aplica i els

seus treballadors. Els empleats reben els comunicats, notícies, enquestes i notificacions de tota mena directament als seus ordinadors, ja sigui mitjançant alertes o salvapantalles que emeten els missatges de la firma. Francesc Font la defineix com «una eina molt potent que garanteix a la direcció d'una empresa que els treballadors han rebut els seus missatges», a diferència del que passa amb els comunicats que s'envien per correu electrònic «i que moltes vegades acaben a la paperera o no s'obren».

MULTIPLATAFORMA. La crisi també s'està notant en l'àmbit tecnològic. El 2009, Gimage va facturar 2,3 milions d'euros i espera tancar l'exercici de 2010 arribant als tres. Malgrat aquest bon resultat, les previsions inicials situaven el resultat de l'any a l'entorn dels quatre milions. Fa escassament un mes, i arran de les mesures d'austeritat imposades pel govern

i les retallades que s'han produït en el sector farmacèutic, empreses i institucions han decidit congelar les comandes de compra de pantalles que tenien previstes per a aquest 2010. Francesc Font, però, no s'inquieta: «A l'Estat hi ha

Gimage instal·la pantalles en farmàcies, hospitals i empreses

un mercat potencial per instal·lar mig milió de pantalles i entre totes les empreses del sector arribem només a les vint mil; hi ha molt de camp per córrer», conclou. Mentre no arriba la reactivació, Gimage continua invertint en R+D (600.000 euros el 2010) i desenvolupant aplicacions multiplataforma que els permetin portar continguts als *smartphones* i desenvolupar l'anomenada web TV.

COTITZA A L'ALÇA

Adolf Tudó

Director general de Caixa Catalunya



Aquesta setmana els responsables de Caixa de Catalunya, Caixa Tarraгона i Caixa Manresa han formalitzat la seva unió. Encara pendent de confirmar la nova marca, l'entitat es converteix en la quarta caixa d'Espanya per volum d'actius.



COTITZA A L'ALÇA

José María Roger

President de Fersa



La catalana Fersa, en consorci amb l'empresa montenegrina Celebic, s'ha adjudicat la construcció del que serà el primer parc eòlic de Montenegro, i que tindrà una potència de 46 MW. La inversió serà de 55 milions d'euros.



COTITZA A LA BAIXA

César Bardají

Conseller delegat de Panrico



La banca creditora s'ha quedat amb el 95% de Panrico (fabricant de Donuts, Bollicao i Filipinos) pels elevats deutes acumulats per la firma controlada fins ara pel fons Apax Partners. De moment César Bardají hi seguirà al capdavant.



MENYS FEINA, MÉS POBRES

L'atur acumula tres mesos a la baixa però el CTEESC alerta que els aturats de llarga durada —més de 180.000 a Catalunya— constitueixen la base d'una nova i crua pobresa. **Per Berta Roig**

Mentre partits polítics, patronal i sindicats es tiren els plats pel cap parlant de la reforma laboral, hi ha un col·lectiu —el que formen els aturats de llarga durada—, que s'ho deu mirar amb cura de no entendre res, decebut per la frivolitat que embruta els discursos d'aquells que ho analitzen tot des de la barrera. Aquest col·lectiu, que a Catalunya suma més de 180.000 persones, és el que ha centrat aquesta setmana les alertes del **Consell de Treball Econòmic i Social de Catalunya (CTEESC)**. L'organisme que presideix Josep Maria Rañé alerta que el nombre de persones que

van sol·licitar la renda mínima d'inserció (RMI) va créixer un 73,4% el 2009. Aquesta és la base de la nova pobresa, una que va camí de convertir-se en endèmica si fem cas de les previsions de l'evolució de l'atur per als propers anys. Però aquesta és també la base del creixement de la factura social. Segons les dades del CTEESC, el 2009 la cobertura de les prestacions del servei públic es va disparar un 57%, i aquest 2010 el percentatge podria ser encara més alt.

Per això, les dades de l'atur del mes de juny, que registren el tercer mes a la baixa, s'han de llegir amb reserves. L'estiu ha generat noves ofertes al sector serveis, però la majoria dels

contractes són de temporada, i al setembre, després de la ressaca de sol i platja, tocarà fer front de nou a la crua realitat, i la majoria dels pronòstics parlen d'un repunt de l'atur el segon semestre de l'any.

Bona part d'aquest nou atur podria venir del sector de la construcció, i en concret del segment de l'obra civil, especialment castigat per les retallades de les inversions públiques. Aquesta és l'anàlisi que fa l'**Institut de Tecnologia de la Construcció de Catalunya (Itec)** en el darrer informe **Euroconstruct**. Segons aquest baròmetre, si bé al conjunt d'Europa el 2011 el sector ja podria donar signes positius de creixement, a Espanya el camí



L'estiu ha generat noves ofertes al sector serveis però la majoria d'aquests contractes són de temporada, i al setembre, després de la ressaca del sol i platja, tocarà fer front de nou a la crua realitat

cap a la recuperació serà molt més tortuós. L'expliació serà en part aquesta caiguda lliure del segment de l'obra civil, que es reduirà fins a un 25% enguany. L'Itec no espera signes positius per a la construcció espanyola fins al 2013.

Mentre l'atur creix des de Brussel·les, la **Comissió Europea** proposa ajornar l'edat de jubilació fins als 70 anys de manera progressiva i fins al 2060. D'altra manera, diu la Comissió, serà difícil garantir la sostenibilitat dels sistemes de pensions. Hi haurà menys gent treballant però treballarà molts més anys. Quin remei...

L'altre focus informatiu d'aquesta setmana ha estat l'aprovació del decret llei sobre el sector de les caixes d'estalvi que dibuixa un escenari ben diferent a l'actual. Així el decret —consensuat amb les caixes a través de la CECA— pretén obrir a tercers el capital d'aquestes entitats, a través de quotes participatives que aquest cop sí donaran drets polítics als inversors.

Per la seva banda, Espanya segueix en la seva lluita particular per demostrar solidesa davant els mercats. Si bé les veus europees que especulen amb una possible operació de rescat imminent no perden força, el cert és que aquesta set-

mana el deute espanyol ha guanyat una batalla important amb la col·locació exitosa de 6.000 milions d'euros. Encara més, la demanda per aconseguir algun dels títols que emet el **Tresor** va doblar l'oferta. Una altra història és l'interès que haurà de pagar Espanya per aquests diners, però això és un problema per a un altre dia.

Entot cas, esperem que per fer els càlculs de com tornar aquests diners el govern espanyol hagi estat més seriós que fent les previsions sobre l'evolució del PIB, on ha errat amb ganes. Així queda de manifest en l'estudi la **Diana ESADE**, en el qual l'escola de negocis ha analitzat el grau d'incert de les previsions econòmiques de diferents institucions públiques i privades. Segurament sense gaires sorpreses l'estudi conclou que ha estat el govern espanyol el que menys punteria ha tingut en aquesta diana de previsions, amb una desviació de 2,47 punts. Per contra, el primer de la classe ha estat **Intermoney**, seguit de **FUNCAS**.

El més curiós del cas és que la Diana ESADE destaca que durant els anys de bonança era justament el govern el que encertava més les previsions macroeconòmiques. I és que no té res a veure predir èxits amb predir desgràcies. El primer és molt més agraït, va, ja, amb diferència.



L'estiu ha animat les contractacions al sector serveis i això ha servit per reduir l'atur al juny. Al mig, imatges de la presentació de l'informe Euroconstruct, i a sota, la responsable d'Economia, Elena Salgado. El Tresor ha col·locat aquesta setmana 6.000 milions d'euros. L'ECONÒMIC

OPINIÓ

EDITORIAL

UNA APOSTA CLARA
PEL FERROCARRIL

Està a punt de caure una de les grans barreres que encara perduraven de l'històric aïllament de l'Estat espanyol respecte d'Europa: la que impedia que els trens travessessin els Pirineus sense l'obligada parada a la frontera per canviar el material rodant. I seran els trens de mercaderies, abans que els de passatgers, els que primer circularan amb llibertat: tot un símbol. Però l'existència de la infraestructura no comportarà automàticament que l'endemà de la seva posada en marxa hi circulin els trens que han de contribuir a fer del port de Barcelona la porta del sud d'Europa. L'ancestral oblit del tren com a mitjà per al transport de càrrega ha generat una resistència molt important que costarà de capgirar. Els grans operadors logístics no hi confien.

Per aconseguir que una part de la mercaderia que en l'actualitat es mou per carretera comenci a pujar al tren, caldrà un canvi de cultura, que es començarà a donar quan el ferrocarril demostrï la seva competitivitat; necessitem doncs operadors exigents que es creguin realment el ferrocarril i el situïn com a prioritat. ¿Els tenim? Bé, si és així, és l'hora de demostrar-ho. Quan el tren sigui realment fiable, les barreres psicològiques que encara perduren cauran com les fitxes del dòmino.

Per definició, els canvis culturals són transformacions lentes; per això, si volem accelerar aquesta dinàmica, les administracions públiques han de fer una aposta decidida. Cal que el govern estatal doni proves que està en aquesta línia. Adif, el gestor de la infraestructura, i Renfe, el principal operador, pertanyen a l'administració de l'Estat i de la seva implicació depèn que més aviat que tard comenci a enlairar-se el ferrocarril per al transport de mercaderies.

Del seu èxit, ningú no en dubta.

LA COMPETITIVITAT
DE LA PETROQUÍMICA

La globalitat exigeix qualitat i competitivitat. Per això, el potent sector de la petroquímica de Tarragona vol aprofundir per trobar l'estratègia més adequada per millorar la competitivitat i incrementar el valor afegit de l'activitat econòmica en aquest clúster, que es desenvolupa des dels anys seixanta del segle passat.

Ara com ara, el sector tarragoní està format bàsicament per empreses petroquímiques que fabriquen gran tonatge, més que no pas productes d'alt valor afegit. De fet, moltes d'aquestes multinacionals desenvolupen les aplicacions de l'R+D a les respectives seus, gairebé sempre allunyades de les fàbriques que estan situades a les comarques tarragonines. Justament per això cal repensar el nou enfocament de futur per potenciar la competitivitat per fer front a la competència que pot sorgir a l'Orient Mitjà o als països emergents.

Aquesta setmana s'ha signat el Pacte pel Desenvolupament entre 21 organismes de la demarcació de Tarragona, on es marca el *full de ruta* per al sector per als pròxims 20 anys. En realitat és la continuïtat del Pacte de Progrés fundat el 1991. Així doncs, l'Associació Empresarial Química de Tarragona (AEQT), els sindicats, la Cambra i el Port de Tarragona, entre d'altres, amb l'ajuda de la Universitat Rovira i Virgili, establiran les bases perquè la petroquímica continuï liderant aquest sector al sud d'Europa i també per reequilibrar el mapa d'activitat industrial de Catalunya.

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 Puigverd. Fotografia: Andreu Puig. Direcció comercial: Cristina Taulats. Dipòsit legal: GI-653-2010 C/ Tàpies, 2. 08001. Barcelona. Telèfon 93 227 66 21 redaccio@leconomic.cat

Sobre finançament,
del res al no-res

ELISENDA

PALUZIE

Professora de teoria econòmica

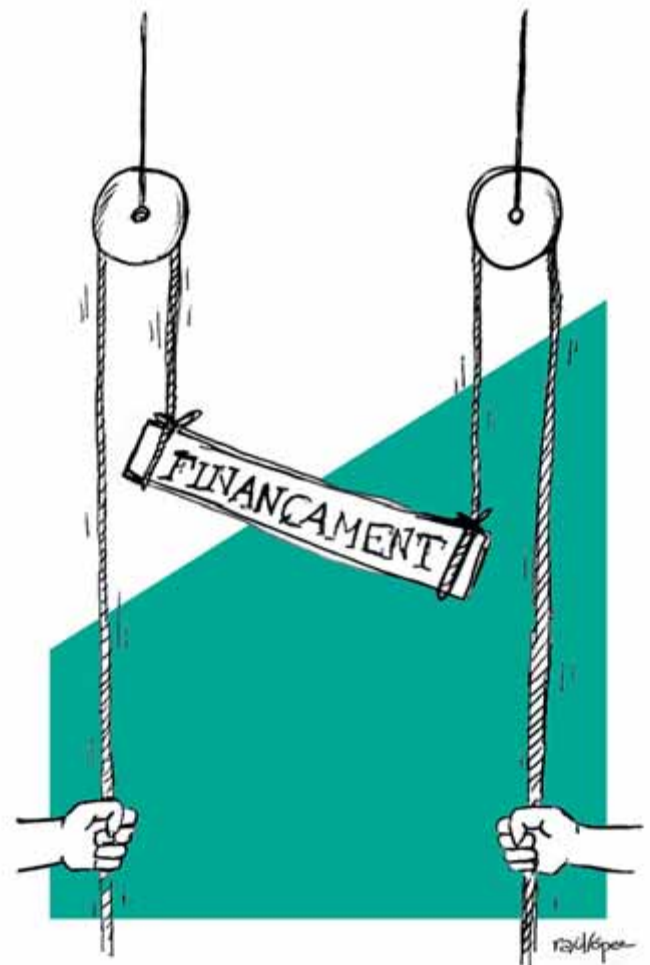
Universitat de Barcelona

El 28 de juny el Tribunal Constitucional va emetre el veredict sobre els recursos d'inconstitucionalitat plantejats pel PP contra l'Estatut d'Autonomia de Catalunya. El veredict és especialment dur en llengua i justícia. Pel que fa a finançament, anul·la un fragment de l'article referent a l'anivellament parcial (el 206.3) i un altre de l'article sobre el finançament local (el 208). Pel que fa a la part interpretativa, es veuen afectades l'ordinalitat (el 206.5), la comissió mixta d'affers econòmics i fiscals Estat-Generalitat (el 210), la disposició addicional tercera sobre les infraestructures, i les disposicions addicionals vuitena, novena i desena (cessió de l'IRPF, els impostos especials i l'IVA).

De fet, a diferència del que ha passat amb la llengua, la gran retallada, l'enderrocament del sistema de finançament aprovat pel Parlament de Catalunya, ja es va fer en el pas de l'Estatut per les Corts espanyoles. D'un model similar al concert, on Catalunya recaptava tots els seus impostos i aportava a l'Estat una contribució per finançar els serveis estatals i la solidaritat amb altres comunitats autònomes, es va passar a un sistema semblant al vigent des de l'any 1980, on és l'Estat qui determina els recursos que pertocuen a les comunitats autònomes.

Així, l'article 201.1 estableix que les finances de la Generalitat es regulen per la Constitució, l'Estatut i la LOFCA, mentre que l'article 206.1 detalla el funcionament del sistema. El sistema de finançament fixa les necessitats de despesa de la Generalitat de Catalunya. Aquestes necessitats es cobreixen amb els tributs cedits i la participació en impostos estatals. Aquests recursos s'ajustaran en més o en menys pels mecanismes d'anivellament i solidaritat. L'article 206.3 acaba amb una afirmació especialment aclaridora: «Els nivells esmenats (d'anivellament i solidaritat) són fixats per l'Estat».

L'ANIVELLAMENT. Ara bé, el nou Estatut incorporava uns principis, més favorables per a Catalunya, segons com haguessin estat interpretats. Entre ells, el de l'anivellament parcial descrit a l'article 206.3. La seva redacció era especialment enrevessada: «Els recursos financers de què disposi la Generalitat es poden ajustar perquè



Pel que fa al finançament, la gran retallada ja es va fer en el pas per les Corts, on d'un model similar al concert, on Catalunya recaptava tots els impostos, es va passar a un sistema semblant al vigent des del 1980

el sistema estatal de finançament disposi de recursos suficients per a garantir l'anivellament i la solidaritat a les altres comunitats autònomes, a fi que els serveis d'educació, de sanitat i altres serveis socials essencials de l'estat de benestar prestats pels diferents governs autonòmics puguin assolir nivells similars al conjunt de l'Estat, sempre que portin a terme un esforç fiscal també similar».

Aquest principi era genèric i interpretable. Així, des de Catalunya, se'n feia la interpretació que només s'ha via d'igualar la prestació de serveis

socials essencials, i en la resta de serveis, Catalunya havia de rebre més, en funció del seu esforç fiscal superior. A la pràctica, el nou model de finançament no va fer-ne aquesta interpretació, i de fet en el nou model no hi ha anivellament parcial sinó total. Ara, amb l'anul·lació de l'incís «en funció del seu esforç fiscal superior» ja no queda lloc a dubte.

GUANYA MADRID. La meua previsió és que aquesta sentència no tindrà cap efecte sobre la LOFCA aprovada fa uns mesos, atès que ja no s'hi va aplicar el principi de l'anivellament parcial. Pel que fa als articles que no s'anul·len sinó que s'interpreten, en farem una valoració quan es publiqui el text de la sentència, atès que de moment només se n'han filtrat extractes en un diari. Tot i així, ja podem anticipar que aquesta interpretació anirà en la línia de la que ja ha fet l'Estat a la nova LOFCA, perquè ja no s'hi compleix el principi d'ordinalitat tal com s'havia interpretat des de Catalunya. I pel que fa a les infraestructures, es refermarà que les Corts espanyoles són lliures d'aprovar les partides que vulguin en els pressupostos generals de l'Estat, en els tres anys que queden de vigència d'aquesta disposició.

Canvi abrupte en infraestructures

GERMÀ

BEL

Catedràtic del departament de Política Econòmica de la UB

En la dècada dels 2000 la inversió pública en infraestructures a Espanya i a Catalunya va assolir uns nivells sense precedents, amb un protagonisme especial dels aeroports i, sobretot, de l'alta velocitat ferroviària. L'AVE s'ha convertit en el prototip dels anys *meravellosos* de l'economia espanyola, que van generar diverses bombolles, entre les quals la de la inversió pública de rendibilitat econòmica i social més que dubtosa, mentre que es menystenien el ferrocarril de mercaderies i el de Rodalies, els més beneficiosos sobre la productivitat i el benestar quotidià.

El començament dels 2000 va marcar l'expansió desgavellada de l'AVE. En l'inici del seu segon mandat, el 25 d'abril del 2000, José María Aznar va plantejar com a principal objectiu en infraestructures "una xarxa ferroviària d'alta velocitat que, en deu anys, situarà totes les capitals de província a menys de quatre hores del centre de la península". Aviat el temps es rebaixà a tres hores i mitja, i es va anar projec-

Els càlculs fets en la línia de l'AVE

Madrid-Barcelona

indiquen que els bitllets

pagats pels viatgers només

cobreixen 1/3 part, la resta

serà subvenció pública

tant una xarxa que hauria d'arribar a més de 10.000 km el 2020. Ben aviat, quan entri en servei l'AVE Madrid-València, Espanya superarà en quilòmetres el Japó i França, pioners en alta velocitat. Ja serà la segona xarxa més llarga del món, després de la de la Xina.

Tenia algun sentit aquesta política? El corredor de trànsit més densa a Espanya, el Madrid-Barcelona, va transportar 5,3 milions de viatgers el 2009. Tanmateix, els estudis de la Comissió Europea indiquen que no es pot justificar una línia de TGV per sota de 9 milions de passatgers per any (o un mínim de 6 milions, si els costos de construcció són molt petits i els estalvis de temps molt grans, que no és el cas). Per això, els càlculs fets per a la línia Madrid-Barcelona indiquen que els bitllets pagats pels viatgers cobreixen només 1/3 del cost de la línia, i 2/3 parts són subvencionades pel pressupost públic. I aquesta és la línia més densa a Espanya. Però incomparable amb altres com la París-Lió, que usen més de 25 milions de passatgers per any. Cada nou tram d'AVE obert a Espanya només empitjora les coses, doncs cauen les densitats de trànsit. Una comparació rellevant: el 2008 el TGV a França va transportar 113 milions de passatgers (a preus més alts que els d'aquí). En canvi, el 2009 a Espanya es van transportar només 11,5 milions... i d'aquí poc tindrem la xarxa més llarga.

Tot un despropòsit econòmic, que no es compensa amb altres pretesos efectes, com l'equilibri territorial o la millora ambiental. Pel que fa a l'impacte territorial, el que fa realment l'AVE és xuclar l'activitat econòmica de les ciutats mitjanes i sobretot petites en benefici dels nusos principals de la xarxa; a Espanya, Madrid. Quant a l'impacte mediambiental, l'AVE en servei ofereix una molt lleugera reducció de les emissions de CO₂, obtin-

guda a un gran cost econòmic. Tanmateix, si es consideren els impactes ambientals causats per la construcció de la línia, es pot tardar fins a 33 (trenta-tres) anys de servei de l'AVE només per compensar les emissions de la fase constructiva.

Les crisis ofereixen oportunitats. El descomunal esforç inversor exigint per l'AVE, i la terrorífica perspectiva dels déficits futurs causats pel manteniment i l'operació de la xarxa estan provocant un canvi abrupte de percepcions socials sobre aquesta opció de transport. La solució òptima és aturar totalment els projectes en marxa (amb l'única excepció del Madrid-València, doncs ja és ben bé acabat) i redissenyar la política ferroviària. Potser no s'arribi a tant, però hi haurà una frenada en l'execució d'alguns dels projectes del govern. Tant de bo.

És clar que, de cara al futur, no sabem si això implicarà una reconsideració a fons de l'opció de l'AVE, o simplement un retard fins que tornin *els bons temps*. No s'ha d'oblidar que la xarxa de l'AVE a Espanya no forma part d'una política de transport, sinó d'una política ideològica al servei de fer una Espanya com França, amb un Madrid com París. I aquest projecte polític ve de lluny, i ha agarrat una renovada força.

El 2008 el TGV a França va transportar 113 milions de passatgers (a preus més alts que aquí). En canvi, el 2009 a Espanya se'n van transportar només 11,5 milions

ES DIU, ES COMENTA

LA TAXA TURÍSTICA DESAGRADA AL SECTOR



“Estic en contra de la pujada d'impostos, i més quan no més serveixen per penalitzar una activitat econòmica. Volem promoure el turisme de debò, o penalitzar-lo?”

AMANCIO LÓPEZ
PRESIDENT D'HOTUSA

“L'impost sobre el turista s'està estudiant, però caldria elevar la qüestió a altres òrgans perquè, si no és així, no tindria sentit. La decisió no es pot prendre de manera unilateral”

JORDI HEREU
ALCALDE DE BARCELONA

“Aquest impost és un acte temerari, que posa en perill un dels sectors econòmics encara sans, malgrat la crisi. És perillós pensar que el client està disposat a aguantar-ho tot”

JORDI CLOS
PRESIDENT DEL GREMI D'HOTELS DE BARCELONA

“Ho hem dit de totes les maneres possibles. És un error plantejar una pujada d'impostos en un moment com aquest, de gran recessió, perquè pot fer retreure el consum encara més”

JOAN MOLAS
PRESIDENT DE LA CONFEDERACIÓ ESPANYOLA D'HOTELS

ENQUESTA DE LECONOMIC.CAT

SÍ A LES REBAIXES PERÒ AMB LA CARTERA MIG BUIDA

Aquesta setmana hem preguntat

Aniràs de rebaixes?

I la setmana vinent

Troba bé que les caixes entrin en un procés de bancarització?

Ja pot respondre a
www.leconomic.cat/enquesta

GRAN ANGULAR



El top manta és la màxima expressió del negoci fraudulent que es comet en la compra de còpies per al consum privat. ARXIU

El cànon digital davant la seva darrera cruïlla

La Comissió Europea pot considerar aviat il·legal la taxa sobre còpia privada de continguts i obligar el govern a trobar alternatives. La indústria utilitza la tecnologia per protegir l'autor

JORDI GARRIGA
BARCELONA

Un dictamen del Tribunal de Justícia de la Unió Europea ha deixat el cànon digital que s'imposa a l'Estat espanyol a equips i suports de continguts altre cop en una situació delicada, ja que nega que es pugui aplicar de manera indiscriminada, cosa que el fa incompatible amb la legislació comunitària.

Aquesta discutida figura impositiva, es troba al final de la seva vigència? El cert és que el govern espanyol, quan hi hagi una sentència en ferm, potser haurà de redefinir de dalt a baix una figura impositiva a la qual Brussel·les atribueix un caràcter indiscriminat, ja que fa subjecte de la imposició per còpia privada empreses, administracions i professionals que no res demostra que hagin de fer servir un suport per recollir l'obra d'un creador sense pagar els drets preceptius, i se'ls equipara amb els consumidors que sí que en farien un ús il·legal.

Tal com assenyala la professora de dret mercantil d'Esade, Carmenchu Buganza, «ja són uns quants els tribunals que han do-

nat la raó a professionals, com ara fotògrafs, que han reclamat per haver de pagar un cànon quan ells fan servir equips i suport com a eines de treball, no pas per fer còpies il·legals per al seu gaudi». En no fer exempts d'aquesta figura -suposa fins al 60% del preu de CD i DVD- professionals que no els volen per copiar música o cinema dels seus autors de preferència, «es trenca el principi de justícia». Els experts donen per

fet que aviat hi haurà una sentència ferma de la comissió en què s'instarà l'Estat espanyol que adequi el seu cànon als preceptes normatius comunitaris.

Per superar el cànon, els seus detractors proposen que s'apliqui directament sobre l'obra que genera aquesta taxa i que es pagui en el moment de la compra. En aquesta fórmula l'autor decideix la quantia i cobra directament, sense la intermediació de socie-

tats de gestió. Pel que fa al consumidor, no paga cànon per suports i dispositius, que s'abarateixen, sinó per les obres.

La realitat, però, ens diu que el polèmic cànon és una font d'ingressos difícil de substituir. Com a exemple: el 2009, l'SGAE va obtenir pel cànon digital 27,6 milions d'euros, mentre que per la venda de discos físics només va cobrar 20,4 milions, un 30% menys que l'exercici anterior.

Quan tot navega i es captura a la xarxa

Pot resultar fins i tot anacrònic que parlem de suports com ara CD i DVD en els temps de la descàrrega digital. Eva Faustino defensa que «en l'era digital, en què és tan difícil fixar limitacions, és útil que hi hagi un cànon si no es troba una altra via de compensació». Joaquim Triadú, professor de dret a IESE, estima que «si el cànon digital no ha aconseguit evitar la pirateria, cal que les

autoritats protegeixin la propietat intel·lectual tallant l'accés a internet de qui faci un repartiment generalitzat de continguts, tal com passa en altres estats». Si no, diu, «les empreses d'alta tecnologia, de programació, no s'establiran a casa nostra, i el producte autòcton podria desaparèixer, dins d'un esquema de gratuïtat absoluta». Carmenchu Buganza creu que el que demanen els temps és

un entorn més liberalitzat, en què «portals de repertoris especialitzats busquin un públic determinat a un preu que s'hi ajusti». Dins d'aquesta solució, una agència de gestió lliure contracta creadors que li atorguen els drets perquè després els pugui revendre als portals esmentats. En definitiva, tal com diu la professora d'Esade, «un model àgil que permet el joc a molts operadors».

José Pérez, director general d'Asimelec, associació de la indústria de l'electrònica, creu que perquè el cànon deixi de ser objecte d'aquest mal de no discriminar entre el top manta i un programador informàtic, «n'hi hauria prou si es disposés d'algun mètode de devolució, o si no s'exigís el cànon a les persones jurídiques». També admet una altra via: «Calcular el dany real que es produeix per fer còpia privada, i compensar-ho via cànon.» En aquest sector d'activitat, es té la certesa que aquesta taxa té un efecte desincentivador en les vendes, a més d'estimular el frau d'empreses que venen suports sense pagar ni cànon ni IVA.

Altres alternatives serien recórrer directament al pressupost públic per compensar els autors; és el cas de Noruega o, tal com demanen altres experts, crear un impost que sigui gestionat per una agència pública, els rèdits del qual haurien de revertir només en els artistes. D'altres, com ara Jesús Banegas, president d'Aetic, patronal d'empreses tecnològiques, creu que la resposta s'ha de cercar en la tecnologia: «Hi ha

Alguns sectors demanen fer servir el pressupost per pagar els drets

moltes possibilitats per salvaguardar l'obra del creador del pirateig, dins de mètodes moderns de gestió de continguts, com els d'Apple o Amazon, en què no és possible la còpia». Si no s'ha menat per aquest sender és, segons Banegas, «perquè és més còmode cobrar de l'Estat per anticipat, i així no s'incentiven noves i imaginatives solucions».

Amb tot, l'eina fiscal té els seus defensors, que es troben entre els protagonistes principals de tot aquest afer, els autors. Per ells, és clar que aquesta via de compensació és el preu just que fa sostenible la indústria de continguts i beneficia milers de treballadors de la creació. A més, acusen els detractors del cànon de no estar gaire interessats a trobar un mecanisme tecnològic per discriminar suports que s'utilitzen per fixar obres i arxius no protegits per drets d'autor. Eva Faustino, portaveu de l'Associació de Productors i Editors Fonogràfics i Videogràfics de Catalunya (Apecat), diu que aquesta figura de compensació «té sentit en la mesura que com que no podem prohibir la còpia privada, cal cercar una via d'indemnització per als titulars de drets. Aquest gravamen s'enfoca així perquè estem parlant de drets intangibles». D'altra banda, diu, «no cobreix ni de bon tros el consum de música que es fa al món real i al virtual».



PRESENTACIÓ

MEMÒRIA ECONÒMICA DE CATALUNYA 2009

Casa Llotja de Mar, 16 de juliol de 2010

HI INTERVINDRAN

Sr. Joan Horaci Simó Burgués

president de la Cambra de Comerç de Lleida

Dr. Antoni Garrido

director de la *Memòria Econòmica de Catalunya*

Dr. Martí Parellada

president del Consell Assessor de la *Memòria Econòmica de Catalunya*

Excm. Sr. Miquel Valls

president del Consell General de Cambres de Catalunya

La cloenda serà a càrrec del

Molt Honorable Sr. José Montilla

president de la Generalitat de Catalunya



Divendres, 16 de juliol de 2010 (10 hores)

Casa Llotja de Mar Pg. d'Isabel II, 1. Barcelona

Inscripció gratuïta

prèvia confirmació al telèfon 902 448 448

www.cambrescat.org

Es lliurarà un exemplar de la *Memòria* als assistents



Consell General de Cambres de Catalunya

Eusebi Cima

PRESIDENT DE LA FEPIME I VICEPRESIDENT DE LA CEPYME

El president de la patronal de pimes de Foment i ara també vicepresident de la patronal espanyola es mostra esperançat amb la possibilitat de més influència a Madrid, on «es prenen les decisions importants», diu. Cima alerta que les pimes encara no tenen accés al crèdit i demana més fermesa per controlar l'economia submergida. **Per Berta Roig**

«Són les pimes, les que financen part del deute de l'administració»

Les eleccions de la Cepyme han posat al capdavant de la patronal Jesús Terciado, i vostè hi ocuparà una vicepresidència. Terciado substitueix Jesús Bárcenas, una de les veus més crítiques amb el president de la CEOE. Amb el canvi a la cúpula, la Cepyme fa pinya al costat de Díaz Ferrán?

La Cepyme té l'obligació de defensar els interessos de la pime i dels autònoms a l'Estat, i la CEOE és la gran patronal de sempre; són dues entitats diferents, i els problemes de l'una, si és que en té, no han d'afectar necessàriament l'altra. La candidatura alternativa responia a la inoperància de la Cepyme.

I aquesta inoperància era deguda al president anterior?

Segurament venia de lluny, però l'anterior president no havia fet res per canviar les coses.

Fa setmanes semblava que el president de la CEOE tenia els dies comptats, però ara les aigües tornen a estar calmades. Amb la rocambolesca venda de



La candidatura alternativa a la Cepyme responia a la inoperància de la patronal

La reforma laboral es va enfocar malament centrant-la en els acomiadaments

Els empresaris preferim contractes fixos, perquè ajuden a la productivitat

Marsans n'hi ha hagut prou per restablir el prestigi a Díaz Ferrán?

És evident que la Cepyme no anirà mai en contra de la línia d'actuació de la CEOE, tot i que hi pot haver matisos perquè per això hi ha dues patronals. Dit això, ens agradaria que la situació de la CEOE quedés consolidada d'una vegada.

Però Díaz Ferrán té prou prestigi i integritat per ser el president de la CEOE?

Des del moment que se'l va elegir en unes eleccions, és que és així. Una altra cosa és que les circumstàncies hagin malmès la seva imatge o la de les seves empreses, i en relació amb això ha de ser ell, qui avaluï l'impacte que pot arribar a tenir això sobre la seva presidència. Això és el que hem dit sempre.

Per què és important que el president de la Fepime, catalana, sigui alhora vicepresident de la Cepyme, espanyola?

La pime i els autònoms catalans en sortiran beneficiats per una senzilla raó, i és que el 80% dels problemes que afecten aquest grup no es poden solucionar només des de Catalunya per una qüestió competencial. Per tant, és im-

portant que tinguem una representació important a Madrid.

Una d'aquestes qüestions és la reforma laboral. Segur que en el procés parlamentari s'hi afegiran canvis, però d'entrada el text aprovat pel govern no sembla que els agradi...

Val a dir que la Cepyme ha tingut un paper molt limitat en les negociacions, que s'han centralitzat sobretot

des de la CEOE i els sindicats, i esperem que en properes negociacions puguem tenir més protagonisme. Dit això, aquesta reforma es va enfocar malament des d'un principi, focalitzant-la sobretot en l'acomiadament...

Però aquest enfocament es va fer també des de la patronal...

Més per part del govern i dels sindicats. Al cap i a la fi,

els acomiadaments ja estan fets; amb quatre milions de desocupats no creiem que això pugui anar gaire més enllà. Ara no toca parlar d'acomiadaments, sinó de buscar noves fórmules de contractació més modernes i més estables. El que ens ha de moure és crear ocupació.

En tot cas, quedi com quedi la reforma no generarà més ocupació. Així, en què es notarà, la seva aplicació?

L'impacte real vindrà de la sortida de la crisi, i per això el govern ha de prendre altres mesures, i en part ja ho està començant a fer, com ara la reducció del dèficit i l'adopció de reformes estructurals. Si no es fa tot això, no hi haurà reactivació econòmica i no es tornaran a ampliar plantilles, però per fer això necessitem models de contractació nous.

Quins?

El primer és aconseguir que baixi la contractació temporal, sempre que no sigui necessària per a activitats de temporada. Els empresaris sempre preferim contractes fixos, que són els que donen estabilitat i ajuden a la productivitat. Però els models de contractació

FUSIÓ PATRONAL

Porta oberta a la Pimec

La Fepime i la Pimec, les dues patronals de pimes de Catalunya, van protagonitzar l'any passat l'enèsim intent de fusió, que finalment va tornar a acabar en ruptura. La unió de totes dues patronals sembla un serial que de tant en tant va repetint capítols, i en aquest sentit el president de la Fepime no descarta un altre intent. «La porta a una possible fusió, unió o col·laboració sempre està oberta», diu Cima. De moment, però, cadascuna fa el seu camí, i la Pimec s'ha concentrat a portar la veu de les pimes catalanes a Madrid a través de la seva vicepresidència a la Cepyme. «La Pimec continuarà oferint serveis a les empreses, però si algú és capaç en aquests moments de solucionar els problemes de les pimes, ho haurà de fer des de la Cepyme, perquè és a Madrid on es prenen les decisions més importants», hi afegeix. És una altra manera de dir que en una hipotètica fusió futura la Fepime és la que ha de tenir el pes representatiu més gran. Perquè al final, en les fusions, el que importa és qui queda a dalt i qui queda a baix.



Eusebi Cima es mostra contentat a l'hora de demanar a l'administració més control sobre l'economia submergida. JOSEP LOSADA

els tipus d'indemnització que hi ha pactats fan que moltes vegades no sigui rendible, perquè en el moment en què estàs contractant també estàs assolint un compromís de passiu econòmic. El que hem vist ara és que moltes empreses que s'han vist obligades a fer reajustaments arran de la crisi després s'han vist abocades a tancar pels costos tan elevats.

S'equivoca, el govern espanyol, prioritzant la reducció del dèficit sacrificant inversions?

Depèn de com es faci. A Alemanya s'han posat a reduir el dèficit, però amb el compromís de no reduir ni un euro els pressupostos en educació i en innovació. Si a l'Estat el govern toca algun d'aquests dos capítols en el pressupost general de l'any que ve, una vegada més s'haurà equivocat.

La Comissió Europea ha recomanat pujar a 70 anys l'edat de jubilació de manera progressiva per garantir la viabilitat del sistema de pensions...

No és només un tema de sostenibilitat, sinó també d'augment de l'esperança de vida. El problema per a molts jubilats és que s'avorreixen i que a més el

fet de no treballar els comporta gastar més. Si poguessin trobar la manera de continuar treballant unes hores millorarien la seva qualitat de vida. Per tant, una fórmula podrien ser les jubilacions efectives però amb la possibilitat de continuar treballant de manera voluntària. A més, el país no és tan ric per permetre's abandonar el seu coneixement amb una prohibició tàcita de treballar.

S'acaba d'aprovar la nova llei de morositat, però des dels ajuntaments ja s'alerta que no es podrà complir i estem veient com la Generalitat retarda els pagaments al sector sanitari. Tenen por que quedi tot en lletra morta?

Quan el govern espanyol va posar a disposició de les entitats financeres 40.000 milions d'euros, des de la Fepime ja vam dir que això era un error i que aquests diners haurien d'haver anat a posar les finances públiques al dia, i ara es demostra que teníem raó. Estem satisfets amb la manera com ha quedat el text, però també se'ns desperten molts temors perquè el Govern no ha fet els deures per fer possible que aquesta llei es posi a la pràctica. El problema és molt greu,

perquè la majoria de les empreses que treballen per al sector públic subcontracten pimes, i si l'administració no compleix, aquestes empreses tampoc paguen les pimes, i al final són aquestes les que han de finançar una part de tot el deute que generen les administracions.

Ha millorat el problema d'accés al crèdit?

Continua igual i fins i tot és pitjor. Hi ha una dada molt curiosa, i és que aquest any els crèdits immobiliaris són superiors als de l'any passat, i no és perquè s'estiguin venent més pisos, sinó perquè el que està fent la banca és refinançar tots el deutes que té amb el sector immobiliari. Està generant una bombolla financera que un dia o altre es convertirà en un daltabaix. Des de la nova Cepyme, estem lluitant per tenir entrevistes amb organismes com l'ICO per detectar fonts de finançament alternatives o avals, perquè no només no s'han renovat crèdits, sinó que s'han retallat línies de descompte. Però hi ha un altre problema molt greu que afecta les pimes, l'increment de l'economia submergida. M'atreviria a dir que, d'aquest gairebé un milió d'autònoms que



S'hauria de permetre continuar treballant parcialment als jubilats

Les caixes tindran l'avantatge que els finançaran els acomiadaments amb el FROB

El govern no ha fet els deures perquè la llei de morositat es posi en pràctica

s'han donat de baixa, la majoria el que han fet és deixar de pagar i continuar treballant en l'economia submergida.

El procés de reorganització de les caixes d'estalvis ajudarà en l'accés al crèdit?

A mitjà termini ha de ser beneficiós, es tracta de sanejar els comptes de les caixes i que es reestructurin com ja hem fet les empreses, amb la sort que en el seu cas tenen els diners del FROB. Als empresaris no ens han donat aquesta ajuda, i per això molts han hagut de tancar, però les caixes tindran l'avantatge que els finançaran els acomiadaments. Ara bé, podem criticar molt les entitats financeres, però al final el que ens interessa a les pimes és tenir institucions financeres que guanyin molts diners perquè després ens els deixin més barats.

S'ha equivocat el govern espanyol apujant l'IVA?

No és el moment més adequat. El que pugui suposar d'augment de recaptació es compensarà per una reducció del consum. Si s'hagués atacat l'economia submergida, se n'hauria pogut treure el mateix.

La tardor vinent hi ha eleccions a Catalunya. Què li demanaria al govern que en resulti?

El que estem demanant ja ara a l'actual, les nostres peticions no tenen color polític. És cert que tot indicar que és difícil que es repeteixi un altre tripartit; per tant, com a mínim se suposa que hi haurà un canvi de polítiques. Però insisteixo, Catalunya té una capacitat d'influència molt forta en el desenvolupament econòmic d'Espanya, però les grans decisions es prenen des de Madrid.

Aquest dissabte hi ha convocada la manifestació en protesta per la sentència del TC sobre l'Estatut. Quin posicionament té, la Fepime?

El de tots els catalans, perquè tots ens hem de sentir maltractats per aquesta sentència, però primer de tot perquè hi ha un president del govern estatal, José Luis Rodríguez Zapatero, que va dir que el que sortís aprovat del Parlament seria el que es posaria a la pràctica, i ens ha enganyat. Crec que des d'Iniciativa al Partit Popular, qualsevol que hagi nascut al país s'ha de sentir enganyat.

GRAN ANGULAR

La química busca company de viatge

El polígon petroquímic de Tarragona vol millorar la competitivitat amb empreses de sectors nous i complementaris al seu

ANNA PINTER
BARCELONA

La petroquímica de Tarragona busca nous «inquilins» per al seu polígon que la facin més competitiva. Més que un anunci per paraules, és una determinant declaració d'intencions del sector per emprendre un camí que li ha de garantir el futur.

Així ho han deixat escrit en el Pacte pel Desenvolupament, un acord que es va aprovar dimarts passat, 6 de juliol, entre 21 organismes de la demarcació de Tarragona, en què hi ha, a més de l'Associació Empresarial Química de Tarragona (AEQT), els sindicats, la Cambra de Tarragona i el Port entre d'altres i on es marca el viatge que ha d'emprendre el sector en els propers 20 anys. En realitat és la continuïtat al Pacte de Progrés, signat l'any 1991, però ara vol anar més lluny.

Ara com ara, el sector tarragoní està format bàsicament per empreses petroquímiques que fabriquen grans tonatges, més que no pas productes d'alt valor afegit. Moltes d'aquestes multinacionals tenen les seues socials fora de Catalunya, on concentren les seves àrees de recerca i innovació.

El punt estrella del Pacte de Desenvolupament, com explica el president de l'AEQT, Anton Valero (mireu pàgina següent) és

unir més activitats a les que ara es desenvolupen i atreure noves inversions de més valor afegit. La fita és fer de Tarragona un clúster competitiu amb llarg recorregut.

Però les aspiracions no queden aquí. L'AEQT vol donar entrada a d'altres activitats que no necessàriament siguin un complement al que ara es produeix.

El catedràtic d'Economia Aplicada de la Universitat Rovira i Virgili (URV) de Tarragona, Agustí Segarra, considera que aquesta aposta es deu al fet que el sector ha evolucionat: «Han passat d'aixecar muralles per no ser atacats des de fora a obrir les portes. S'han adonat que una empresa no depèn només del seu nivell d'eficiència sinó també del seu entorn».

Per buscar companys de viatge la química de Tarragona s'ha «aliat» amb les àrees de recerca de l'URV i els centres tecnològics de la demarcació. Aquests tenen la tasca de definir quines han de ser les activitats estratègiques a què ha d'aspirar el sector.

Segarra avança que les noves línies estarien al voltant de la química verda, la biotecnològica o la química relacionada amb la indústria agrícola.

Per ara, però, tot està en un estat embrionari, ja que, tal com marca el Pacte pel Desenvolupament, s'han de crear comissions



El polígon Sud es va construir l'any 60, i el Nord, deu anys després. JUDIT FERNÁNDEZ

XIFRES

6.000

Treballadors directes
Ocupa el clúster químic més important del sud d'Europa.

44%

Producció de plàstic
Quasi la meitat del plàstic de l'Estat surt de Tarragona.

453

Llocs de treball perduts
L'any 2009 la crisi va fer desaparèixer un 8% dels llocs de treball del polígon.

12,5 M

Tones
És la producció que va assolir l'any passat, el pitjor exercici dels darrers anys.

conjunctes d'administració, universitat i empresa que faran el seu particular full de ruta de futurs ocupants del polígon petroquímic.

L'administració també té els seus deures pendents: desenvolupar una bona xarxa d'infraestructures i aplanar el camí de la burocràcia.

El replantejament de l'activitat arriba en un moment d'incerteses per al sector. Al Pròxim Orient s'estan construint complexos petroquímics promoguts pels governs locals. Allà es preveu produir materials molt bàsics amb l'avantatge competitiu del cost de la matèria primera. Tot i que el seu mercat natural ha de ser Àsia no deixa de ser una possible amenaça per al polígon de Tarragona. Així mateix, els països BRIC (Brasil, Rússia, Índia i Xina), també estan desenvolupant els seus polígons petroquímics particulars, que en un mercat global com en el que treballa el de Tarragona en-

cara fa més necessari diferenciar-se. «Qualsevol activitat té el seu cicle de vida», alerta Segarra.

La nova orientació l'ajudarà també a protegir-se dels alts i baixos de l'economia. L'any passat el sector va rebre un bon sotrac, que va fer tancar sis plantes i

L'amenaça del Pròxim Orient i els països emergents anima al replantejament

va reduir l'ocupació un 8%.

Mentrestant, les empreses van fent les seves passes. La multinacional Dow Chemical inaugurarà a finals d'any una planta dedicada al desenvolupament de nova tecnologia per al tractament de l'aigua. Bayer, per la seva banda, ha creat una planta pilot (Tecnikum) a Tarragona per desenvolupar productes nous.

El salmó digital
www.leconomic.cat

Entra-hi

SETMANARI D'INFORMACIÓ I ANÀLISI SOBRE L'EMPRESA
LECONOMIC

L'economia, més a prop

Anton Valero

PRESIDENT DE L'ASSOCIACIÓ EMPRESARIAL QUÍMICA DE TARRAGONA (AEQT)

Tot i la crisi les petroquímiques seguiran invertint a Tarragona

ANNA PINTER
TARRAGONA

En el primer semestre del 2010 les vendes del sector químic de Tarragona han crescut un 16%. A què atribueix la pujada?

La base de partida era molt baixa, l'any passat hi va haver davallades de la demanda entre el 35% i 40%. A més, també s'han reomplert els estocs que estaven sota mínims. Tot i això, es nota un canvi substancial des del punt de vista de la tendència. Les vendes del mercat local han pujat per la recuperació de l'automoció i d'altres sectors. A Espanya hi ha hagut un increment de producció del 8,3%, quan la indústria en general està creixent un 0,9%. Estem millorant més ràpid que d'altres sectors.

Com ha influït l'exportació en aquesta millora?

El nostre és un sector global, i per tant l'exportació ha estat també determinant, ja que ha pujat d'una manera molt substancial. En matèries primeres plàstiques, per exemple, hem augmentat les vendes a l'exterior un 41% i a la química orgànica, un 49%.

Es pot donar doncs per tancat el cycle negatiu?

Sí que hi ha un ambient més positiu. El nostre sector sempre va al davant del cycle econòmic; ja vam ser els primers de patir la crisi i ara el fet que creixem en el mercat espanyol un 8% ens mostra que està més actiu. Així i tot, les perspectives són que si la recuperació

“

En els sis primers mesos les vendes a Espanya han augmentat un 16%

L'any 2009 hi va haver davallades de la producció en la química de fins a un 40%

El sector sempre va al davant del cycle econòmic, i ara hi ha un ambient positiu

El turisme i la petroquímica són fonamentals per al territori: un pot viure amb l'altre

d'Espanya es dilata, les inversions de multinacionals és més difícil que es donin. També hi ha qui s'està plantejant la continuïtat de determinades activitats perquè la crisi no ha acabat i aquí seguirà un parell d'anys. Malgrat tot les indústries han estat invertint en les plantes en temps de crisi.

S'obriran noves plantes?

Estic segur que sí, encara que en aquests moments és més època de reflexionar i definir que és el que s'ha de fer. No tenim temps per lamentar-nos i per tant l'ampliació i millora de noves plantes és essencial en el sector.

La clau però és que s'inverteixi en productes de més valor afegit. Què pot fer AEQT per incentivar les inversions en centres de R+D a Tarragona?

Cada empresa és un món i cadascú fa el que pot fer. Tot i això des d'AEQT estem treballant molt més en coordinació amb la Universitat Rovira i Virgili, i amb els instituts de recerca i parcs tecnològics del territori que ens han d'ajudar a identificar les línies que ens puguin enriquir en la varietat que tenim al polígon actualment. Això forma part dels objectius del nostre pla de desenvolupament a 20 anys, que s'ha aprovat aquesta setmana.

El polígon petroquímic de Tarragona ha estat considerat el més important del sud del Mediterrani, però li pot sortir un competidor molt dur amb les inversions que s'estan fent a Aràbia Saudita i el Pròxim



Anton Valero en un moment de l'entrevista. JUDIT FERNÁNDEZ

Orient en general. Quina amenaça representa aquesta localització?

Sí que pot ser una amenaça a tenir en compte perquè tenen avantatges respecte a nosaltres. La matèria primera allà és molt més barata que per a nosaltres i a més fabriquen uns productes semblants als nostres, tot i que és encara molt més bàsic que el nostre. Tenen, però, inconvenients com una logística inexistent.

Encara es fa doncs més necessària l'aposta per la R+D.

Si així és, l'aposta és triple: assegurar les empreses que tenim i que no marxin, de diversificar cap a àrees que ara no tenim identificades i en tercer lloc atreure activitats diferents de les que ja existeixen al polígon.

Una bona xarxa d'infraes-

tructures és també essencial per millorar la competitivitat del polígon.

El projecte de la nova carretera que uneix la Pineda i Vila-seca, i que tindrà setgüegació per a les mercaderies químiques ho veiem molt positiu. Amb aquesta millora les podem moure d'una manera molt més àgil des del polígon al port de Tarragona. Aquesta carretera és fruit d'un acord que es va fer entre l'Ajuntament de Vila-seca i les indústries químiques, de manera que es garanteix tancar la sortida del port i del polígon i a la vegada permetre tenir una connexió de qualitat per a la resta de vehicles.

En els accessos al polígon Nord tanmateix us heu mostrat més reticents al projecte de millora.

Hi ha prevista un altra au-

tovia, la A-27, que tal com està planejada no ens sembla bé el projecte. Considerem que no s'està tractant bé la indústria. De fet, així ho hem fet saber a les administracions, que hauria d'haver-hi una entrada i sortida específica per a la química. El transport ADR ha de passar per aquí. Fa temps que estem parlant amb l'administració per resoldre el tema, però el procés té els seus tràmits i està anant molt lent.

Està superat el debat històric de l'enfrontament químic amb el sector turístic?

Això depèn molt de les persones; aquí hi ha dos sectors que són fonamentals per a l'economia i el territori i no podem renunciar-ne a cap. És clar que un pot viure amb l'altre i podem fer força feina per créixer sòlidament.

COMPETITIVITAT EMPRESARIAL

ACCÍÓ AJUDA L'EMPRESA A DEFINIR EL PLA ESTRATÈGIC

L'agència ha engegat el programa Focus, que dóna suport a les pimes per desenvolupar els seus fulls de ruta a curt i mitjà terminis. L'eina ha de servir per capacitar-les davant els reptes de la innovació i la internacionalització

El pla estratègic és una eina indispensable per a l'empresa. El document, extret d'una etapa de reflexió interna, marca les pautes d'una companyia per assolir objectius a mitjà termini. Malgrat el valor de l'eina, ara com ara la gran majoria de les empreses, especialment les pimes, van sumant exercicis sense parar-se a pensar cap on volen anar i menys encara plasmar-ho en un document que els serveixi de full de ruta.

Desenvolupar un pla estratègic comporta unes exigències de temps i gestió que sovint es converteixen en un escull insalvable per a l'empresa.

ACCÍÓ, l'agència de suport per a la competitivitat de l'empresa catalana experta en innovació i internacionalització, ha engegat un programa per ajudar l'empresa a dissenyar plans estratègics.

Sota el títol Focus Enfoament Estratègic, el programa persegueix estimular l'empresa catalana perquè faci una reflexió estratègica per posteriorment elaborar i implantar un pla propi. «El que pretenem és que l'empresa es pugui capacitar estratègicament per afrontar nous reptes d'innovació i d'internacionalització», expliquen des d'ACCÍÓ.

El programa s'estructura en dues fases. La primera és col·lectiva i s'imparteix en una escola de negocis, on les empreses participants analitzen i reflexionen conceptes rellevants sobre l'estratègia empresarial.

La jornada, en què prenen part un grup reduït d'empreses, té un enfocament molt pràctic i participatiu que facilita a més a més compartir experiències empresarials.

La segona fase té un tarannà individual. En aquesta, consultors externs i experts en estratègia empresarial ajuden l'empresa a elaborar

un pla estratègic a partir de les reflexions que han treballat en la primera etapa del programa.

L'acompanyament no acaba aquí, els assessors fan un seguiment de prop a l'hora d'engegar el desplegament del pla estratègic i acompanyen en la implantació d'algunes de les seves accions.

Per això mateix, només poden participar en aquesta segona fase les companyies que ja han estat pre-

EL PROGRAMA S'ORGANITZA EN UNA FASE COL·LECTIVA DE REFLEXIÓ I UNA D'INDIVIDUAL

sents en la primera fase.

A més de sortir amb un pla estratègic sota el braç, i aprendre la metodologia per continuar desenvolupant-ne en el futur, Focus Enfoament Estratègic contribueix a generar sinergies i intercanvi d'experiències entre empreses.



Un moment de la jornada col·lectiva en què els empresaris reben formació d'un expert. ARXIU

MIER COMUNICACIONES

«Podem afrontar un creixement futur rendible»

«Una empresa tecnològica i innovadora, i en un mercat tan dinàmic com el nostre, té la necessitat de redefinir constantment el seu pla estratègic. Participar en el programa Focus ha estat una oportunitat per formalitzar aquest procés.» Així de satisfet es mostrava Pedro Mier, president de Mier Comunicaciones, després

de formar part del programa pilot de Focus d'ACCÍÓ.

La companyia, amb seu a la Garriga (Vallès Oriental) i amb un planter de 145 persones, és una de les empreses líders mundials en el disseny de productes de radiofreqüència i microones per satèl·lit i una de les poques firmes que hi ha a Catalunya del



sector aeronàutic. L'empresa, a més, ha assolit el lideratge a l'Estat espanyol en les xarxes de transmissió de TV. El programa Focus l'ha ajudat a reflexionar, definir i implementar la seva estratègia de creixement futur. «Una bona reflexió t'ajuda a créixer en el futur de manera rendible», diu Mier.

Amorrats a la televisió

L'apagada analògica i el Mundial de futbol disparen espectacularment les vendes de televisors de pantalla plana, especialment les de formats més grans, tot i que la baixada de preus ha reduït els ingressos dels fabricants

ANDREU MAS
BARCELONA

La venda de pantalles planes -televisors i monitors d'ordinador que es poden fer servir com a receptors de televisió- no nota la crisi. Al contrari. Segons un estudi encarregat per la marca Toshiba, i que el sector ha avalat, durant els cinc primers mesos de 2010 s'han venut a l'Estat espanyol un 40% més de pantalles d'LCD -un dels sistemes disponibles al mercat- que durant el mateix període de l'any anterior. La xifra final d'unitats venudes s'ha situat en 2,5 milions de receptors i les estimacions dels fabricants és que el volum anual es podria tancar en 5,3 milions d'unitats, deixant la mitjana de vendes d'aquest 2010 en un 20% més que el 2009, que ja va ser un bon any.

L'espectacular boom de vendes d'aquest primer semestre, i especialment del període comprès entre els mesos d'abril i juny, s'explicaria per dos fenòmens: l'apagada analògica i la retransmissió del Mundial de futbol de Sud-àfrica. Segons Miguel Ángel Pulido, director de la divisió d'electrònica de consum de Toshiba, «l'apagada analògica és el que realment explica l'auge de vendes dels últims anys; ara bé, hi ha moltes persones que han fet servir com a excusa el motiu emocional que suposa poder veure el Mundial per avançar la compra». El resultat d'aquests mesos ja el preveïen bo, però tot i així ha sorprès els fabricants, tal i com relata Samuel Andreo, cap de producte de Panasonic a l'Estat: «Ens esperàvem que el primer trimestre seria bo, però no tant. Possiblement la crisi ens ha ajudat a vendre més: la gent es queda a casa i si el seu oci és la televisió potser pensa que paga la pena gastar una mica més i invertir en comprar un bon televisor, una despesa que no troben desproporcionada si es té en compte el número d'hores que la fan servir».

La majoria de televisors de pantalla plana que es vénen actualment ja integren el sintonitzador de TDT cosa que, de retruc, ha provocat que el mercat de sintonitzadors externs de la televisió digital terrestre estigui passant a millor vida en molt poc temps. Per Miguel Ángel Pulido, «els sintonitzadors externs han estat una solució transitòria. La



Els esports són el reclam de les grans pantalles en aquest centre comercial de Girona. MANEL LLADÓ

La crisi fa que la gent es quedi a casa i comprar una tele és oci de baix cost

tendència actual es comprar un únic aparell que ho porti tot». «A més -apunta- molts d'aquests sintonitzadors externs quedaran obsolets en poc temps, perquè no poden sintonitzar la televisió en alta definició». És el mateix que opina Samuel Andreo, que afegeix que a partir del moment que les televisions co-

mencin a emetre en alta definició es produirà una nova onada de renovació de televisors a les llars espanyoles, atès que el 2009 es va vendre cinc milions de sintonitzadors externs, cosa que posa en evidència que «encara hi ha molt camp per córrer en la venda de televisors de pantalla plana que integren el sintonitzador de TDT».

GRANS I PETITS. L'augment en la venda de televisors s'ha produït pràcticament en totes les categories. Els que han experimentat els creixements més espectaculars aquest principi d'any han estat

els televisors de gran format: de 42 polzades en amunt. Segons Andreo, de Panasonic, la venda de televisors de gran format pot respondre «a la renovació de pantalles que molts bars han fet per aquest Mundial». Pulido, de Toshiba, tot i reconèixer aquest augment destaca que «la reina del mercat continua sent la televisió de 32 polzades» i remarca que «hi ha hagut un creixement espectacular en els aparells d'entre 19 i 22 polzades, que són els que es fan servir a les cases com a segon aparell -per a les cuines, com a pantalles de videojocs o per a les habitacions dels nens». El creixement d'aquest segment s'explicaria pel fet que les dades que ha recollit l'estudi encarregat per Toshiba també fa referència a les pantalles que es compren per a l'ordinador però que porten incorporades sintonitzadors de televisió, fet evident el procés de convergència entre els televisors i els ordinadors, cada cop més aprop de ser un únic producte.

Segons dades de la consultora GfK, la venda de televisors d'entre 18 i 24 polzades de LCD són els que s'han imposat al mercat entre gener i abril de 2010, arribant a 888.892 aparells venuts a tot l'Estat (tot i que s'ha de tenir en compte que aquí també es comp-

Catalunya, una mica per endavant

Els respectius estudis de Toshiba i la consultora GfK són d'àmbit espanyol i no hi ha dades parcials de Catalunya. Ara bé, tant des de Toshiba com des de Panasonic es manifesta que el consum a Catalunya està un parell de punts per sobre de la mitjana estatal. Destaquen ambdós que al nostre país els consumidors són els primers en explorar les noves tecnologies i que per aquest

motiu es vénen a Catalunya més televisors en 3D i de tecnologia LED. Les pantalles que inclouen tecnologia LED tenen més lluminositat i un consum menor que les habituals pantalles d'LCD. La qualitat, però, la continua garantint el plasma -més car-, que podria recuperar terreny el 2011 amb l'arribada dels televisors de 3D, que per als fabricants són la gran esperança del futur.

LES DADES

2,5 M €

En cinc mesos

La venda de televisors de tecnologia LCD s'ha disparat els primers cinc mesos de 2010.

5,3 M €

Previsió de vendes

És el nombre d'aparells que s'espera que es venguin a l'Estat fins a finals d'any.

18-24"

Els reis de la casa

Les petites pantalles s'imposen al mercat estatal.

tabilitzen pantalles que es poden fer servir per a l'ordinador). Els segueixen els aparells d'LCD d'entre 27 i 32 polzades, que han sumat plegats unes vendes de 545.270 pantalles, tot i que els televisors de gran format de 40/42

La baixada de preus fa que una major venda no comporti ara com ara més ingressos

polzades ja venen 206.658 unitats. Convé destacar que en aquest mateix segment, els televisors de tecnologia LED arriben a unes vendes, segons GfK, de 43.886 unitats, molt semblants als de les vendes d'aparells de plasma de les mateixes dimensions (39.852 unitats).

MÉS VENDES, MENYS INGRESSOS.

Paradoxalment, l'increment de les vendes no té la seva correlació en un augment dels ingressos, que estan baixant per la caiguda de preus dels aparells. El 2008 un televisor LCD de 32" estava a l'entorn dels 640 euros. Actualment hi ha ofertes en grans cadenes de distribució que situen el preu en 399 euros amb televisors de 32" que ofereixen moltes més prestacions, en incorporar la TDT i l'interfaç multimèdia d'alta definició HDMI, que és la que permet connectar el televisor a altres dispositius (ordinadors, càmeres, consoles) i trasmetre so i imatge digital d'alta qualitat.

GRAN ANGULAR

Treball i ocupació

OPINIÓ



Santiago Niño Becerra

Vostès deuen conèixer les meves últimes previsions: el 2012, a Espanya, la taxa d'atur del factor treball pot situar-se entre 29% i el 30% de la població activa. Tres preguntes: per què aquest nivell tan desmesurat de desocupació?; és evitable arribar a aquest nivell?; si s'hi arriba, com es pot reduir?

1) L'espanyol és un model productiu molt intensiu en factor treball. D'una banda la seva demanda s'està reduint: puja l'atur, però la seva oferta ha estat augmentant: immigració, noves incorporacions al mercat de treball de joves arribats a l'edat laboral, persones inactives que busquen una ocupació a fi de compensar caigudes en la renda familiar. Resultat: l'atur a Espanya tendirà a ser més alt que en països amb un model productiu menys intensiu en factor treball i amb una oferta de treball més equilibrada amb la seva demanda de treball.

2) El creixement econòmic que hi ha hagut a Espanya en aquests anys anteriors ha estat fonamentalment sustentat en el consum de béns i serveis realitzats en l'interior del país i ha estat pagat a crèdit; és a dir, consum per a nacionals i per a turistes finançat a força de deute, contret en gran mesura a l'exterior: el deute exterior del regne equival a gairebé el 170% del PIB d'Espanya.

3) La recentment aprovada reforma laboral va ser útil per facilitar l'acomiadament i per abaratir la finalització d'un contracte, és a dir, serà positiva de cara a reduir els costos laborals, però en molt pocs casos farà augmentar l'ocupació: es contracta qui es necessita si compleix les característiques que es requereixen per al lloc. Punt.

4) Les comparances sempre són molt perilloses.

Des de fa un parell d'anys s'està parlant de flexiseguritat, un model que es basa en variats principis, entre ells, un cost d'extinció del contracte laboral relativament baix, un subsidi d'atur finançat a càrrec del pressupost de despeses de l'Estat i un temps de permanència en l'atur reduït; bé, doncs penso que és impossible importar a Espanya aquest concepte. La flexiseguritat funciona a Dinamarca, per exemple, però el model econòmic danès no s'assembla en res a l'espanyol...

5) Una alta taxa de temporalitat com té Espanya (26%, fa quatre dies 33%), no és que sigui bona o dolenta, és conseqüència del model productiu espanyol: generador de baix valor, estacional, dependent; és a dir, aquest nivell de treball temporal no només és inevitable, sinó que l'alternativa a no tenir-lo és més atur. Anem amb les respostes a les preguntes del principi. Espanya ha arribat a l'actual nivell d'atur perquè s'ha reduït el consum dels béns que una part significativa de la

Espanya ha arribat a l'actual nivell d'atur perquè s'ha reduït el consum

població activa fabricava (habitatges, serveis turístics, hostaleria, automòbil...) ja que molts de qui els consumien han esgotat la seva capacitat d'endeutament. Per això l'atur augmentarà moltíssim, ja que no existeixen perspectives que una part de la població activa que fabricava aquests béns torni a fabricar-los, ni tampoc que pugui fabricar altres béns a causa del fet que aquests altres possibles béns no entren dintre de les característiques del model productiu espanyol. Espanya, amb l'atur, té un problema gravíssim.

Catedràtic d'estructura econòmica. IQS-URLL



Acció contra comerços gironins que només retolaven en castellà l'any 2004. MANEL LLADÓ

Les empreses tenen com a màxim un any de coll per etiquetar-ho tot en català

CODI DE CONSUM. La nova llei actualitza els drets dels consumidors, als quals no es pot tallar el subministrament per un rebut no pagat si té una reclamació pendent

JOAN POYANO
GIRONA

«La documentació i les informacions necessàries per a l'adequat consum i ús dels béns i serveis dirigits als consumidors han d'estar a disposició immediata d'aquestes en els termes que disposa l'article 128.1», el qual estableix que els consumidors tenen dret a rebre en català aquestes informacions. Així ho disposa el Codi de Consum català, aprovat al Parlament el 30 de juny, que dona sis mesos de termini a les grans empreses i un any a les pimes per adaptar-s'hi. Fins ara només els productes catalans amb denominacions d'origen o de qualitat estaven obligats a estar en català.

L'article 128 també inclou el dret de rebre en català les invitacions a comprar, la informació de caràcter fix, la documentació contractual, els pressupostos, els

resguards de dipòsit, les factures i els altres documents que hi facin referència o que se'n desprenguin, i a ser ateses oralment i per escrit en la llengua oficial que escullin.

Altres disposicions en favor dels consumidors que recull la nova llei són:

-Les empreses prestadores de serveis de subministraments, transports, comunicacions i altres serveis bàsics hauran de tenir una adreça física a Catalunya on les persones consumidores puguin formular les queixes i reclamacions

-Els telèfons d'atenció d'incidències i reclamacions als clients de les empreses de serveis bàsics (subministraments, transports, sanitaris, d'assegurances...) hauran de ser gratuïts.

-Les empreses hauran de garantir el retorn de les quantitats que es cobrin anticipadament per la compra d'un bé o la con-

tractació d'un servei. Això s'aplicarà quan el pagament avançat superi el 25% del total i aquest sigui superior als 100 euros. En el mateix sentit, els tiquets i comprovants de compra no s'han de poder esborrar i han de durar el mateix que

Trucar als telèfons d'incidències de les empreses de serveis bàsics serà gratuït

la vida útil del producte.

-Les resolucions sancionadores podran incorporar el retorn dels imports cobrats indegudament i la indemnització pels danys i perjudicis provats. I tots els serveis tindran una garantia mínima de sis mesos.

-Quan un consumidor contracti amb un intermediari (botigues de telefonia,

compravenda de segona mà...) és com si contractés directament amb el prestador del servei.

-Totes les empreses públiques hauran d'estar adherides a l'arbitratge de consum. L'adhesió a l'arbitratge de consum per part de les empreses privades serà un factor que es tindrà en compte en la concessió de subvencions i ajuts públics.

-En les rebaixes, el Codi dona més garanties que els productes rebaixats són de temporada, atès que el comerciant queda obligat a tenir-los a la venda en el mateix establiment entre 1 i 6 mesos abans de l'inici de les rebaixes.

-En els serveis de tracte continuat, com ara els subministraments o la telefonia, l'empresa no pot deixar de prestar-los per manca de pagament d'algun rebut, si el rebut ha estat objecte d'una reclamació no resolta.



MÓN

Francesc Granell

CATEDRÀTIC DE LA UB I DIRECTOR GRAL. HONORARI DE LA UE

BALANÇ DEL SEMESTRE ESPANYOL

El valor d'una presidència rotatòria del Consell de la UE es sempre relatiu perquè el període de sis mesos que dura no permet alterar les sinèrgies comunitàries excepte si es produeix algun fenomen excepcional.

Per això, precisament, el Tractat de Lisboa entrat en vigor l'1 de desembre de 2009 va crear la figura del president permanent del Consell Europeu i per això també es va crear la presidència en tríada que ha fet que Espanya –que ha tingut la seva 4a presidència del Consell de gener a juny del 2010– vegi ara donada continuïtat als seus projectes al llarg de les presidències belga i hongaresa, que els assumiran en aquests dos semestres successius.

En tot cas, i malgrat que per l'existència de l'alt representant per a la Política Exterior i de Seguretat la presidència rotatòria s'ha vist privada de presidir el Consell de Ministres d'Afers Estrangers, els ministres espanyols han presidit uns 40 Consells de totes les àrees.

Fent balanç dels sis mesos de presidència gener-juny 2010 podem constatar, com succeeix molts cops, que les ambicions inicials respecte al programa presentat no s'arriben a complir, mentre que, en canvi, s'arriben a fer coses que inicialment no s'havien previst.

Les set ambicions inicials declarades per Espanya per la seva presidència eren la lluita contra la crisi econòmica i l'aprovació de l'Estratègia Europa 2020; el desenvolupament del Tractat de Lisboa en vigor des de l'1 de desembre de 2009; la igualtat de sexes i la violència de gènere; la solidaritat amb Haití i Xile; la lluita contra el canvi climàtic pensant en la renovació del Protocol de Kyoto després del fracàs de la conferència de Copenhaguen, en què els EUA i la Xina van ignorar la UE; la

“

Si fem balanç de la presidència espanyola de la UE de gener a juny podem constatar, com succeeix molts cops, que les ambicions inicials respecte al programa presentat no s'arriben a complir, mentre que, en canvi, s'arriben a fer coses que inicialment no s'havien previst



Herman van Rompuy, Jose Manuel Durão Barroso i el president Zapatero a Brussel·les. ARXIU

promoció dels drets dels ciutadans europeus i l'impuls a la iniciativa ciutadana en què un milió d'europeus poden demanar d'engegar una iniciativa legislativa, i, finalment, l'impuls de la UE com a actor global en aquest món en què alguns països emergents estan cobrant molt protagonisme a costa d'una UE que es mostra dividida de cara a fer front als

problemes de governança global.

En el semestre, i enmig d'una crisi econòmica dura que ha obligat a rescatar l'economia grega, i en què el volcà islandès va crear un trauma aeri més dur que els problemes humanitaris derivats de les catàstrofes d'Haití i de Xile, Espanya ha hagut de conviure amb noves friccions creades per la indefinició de funcions

del nou president del Consell Europeu i de l'alt representant d'Exteriors, per les noves atribucions del Parlament Europeu i pel retard en l'entrada en funcions de la Comissió Barroso II, que només es va produir al mes de febrer i va reduir així el període de col·laboració entre les autoritats de la presidència espanyola i la nova Comissió.

El balanç d'aquests sis

mesos ha resultat menys lluït que el que havien donat les tres presidències espanyoles anteriors: la de gener a juny de 1989 amb la fèrtil etapa de Felipe González en associació amb Delors, la de juliol a desembre de 1995 amb una segona etapa de Felipe González –ja amb les eleccions europees de 1994 perdudes davant el Partit Popular– i la presidència de gener a juny de 2002 amb el govern d'Aznar molt preocupat per la lluita contra el terrorisme, després dels atemptats de les Torres Bessones de Nova York del setembre de 2001.

LA CRISI GREGA. Malgrat aquest lluïment més limitat, la presidència espanyola del 2010 serà recordada com aquella en què la crisi de Grècia va obligar a crear el Mecanisme Europeu d'Estabilització, dotat de 750.000 milions d'euros, l'ampliació de funcions del Banc Central Europeu, la creació del Sistema Europeu de Supervisors i la proposta de la Junta Europea de Risc Sistema, i la proposta de donar a conèixer les proves de tensió i resistència dels principals bancs, alhora que, per frontar la competència mundial, la UE s'haurà dotat de l'Estratègia 2020 per a un creixement intel·ligent, sostenible i integrador.

En el terreny de la UE com a actor global, la posada en marxa de l'alt representant i les propostes per a la creació del Servei d'Acció Exterior Comuna no haurà aconseguit fins ara gran cosa, perquè les cimeres amb els Estats Units i el Mediterrani inicialment previstes no s'han pogut fer. En la reunió del G-20 de Toronto, els països europeus van apuntar-se a una estratègia ortodoxa de reduir el dèficit públic, mentre els Estats Units preferien seguir augmentant-lo per reactivar l'economia mundial.

Posada en marxa del Secretariat de la UpM

Encara que la Unió per la Mediterrània (UpM) no és, *stricto sensu*, una institució europea perquè està formada per 43 membres entre els països de la UE i els altres països, és interessant constatar que la reunió tècnica per ultimar detalls de la posada en marxa del seu Secretariat al Palau de Pedralbes de Barcelona va ser, de fet, l'últim

acte celebrat durant la presidència espanyola del Consell el penúltim dia de juny.

El Secretariat compta ja amb un secretari general de nacionalitat jordana i 5 secretaris generals adjunts de nivell diplomàtic a falta només de designar el secretari general adjunt palestí.

S'espera que tot estigui en funcionament

l'1 de setembre i que llavors comencin a rutllar les àrees que es van definir en la Conferència de París del 2008, per la qual es va crear la UpM. El format de la UpM exigeix l'acord entre els 27 i els altres 16 socis del sud mediterrani, que està resultant problemàtic per culpa de la tensió permanent entre Israel i els països àrabs.

BORSA

IMPORTANT DAVALLADA DE LA SEDA

Dilluns 5

Els inversors de La Seda van aprofitar el retorn de les accions a la cotització –estaven suspeses des del juny del 2009– per desfer posicions, fet que va provocar que els títols del grup català registressin una davallada d'un 52,3%. Els dubtes que va mostrar l'organisme regulador sobre la continuïtat del grup van pesar en les decisions dels accionistes.

ABERTIS ES DISPARA UN 17,7%

Dimarts 6

Les negociacions que mantenen «la Caixa» i ACS amb el fons de capital de risc CVC per donar-li entrada al capital de la concessionària Abertis han impulsat les seves accions, que a principi de setmana es van disparar un 17,7% (un 12%, dilluns, abans de ser suspeses de negociació, i un 5,7%, dimarts, en retornar al parquet).



MENYS PATRIMONI DELS FONS

Dijous 8

El patrimoni dels fons d'inversió va caure un 9,37% fins al juny, gairebé 16.000 milions d'euros, fins a situar el volum total gestionat per aquests instruments d'inversió en 154.803 milions d'euros. El descens del patrimoni es va deure als desemborsaments i a la depreciació de les carteres per la davallada borsària.

Eufòria en els mercats

La borsa espanyola torna a enlairar-se per sobre dels 10.000 punts en una setmana marcada per l'optimisme i la frenètica activitat compradora dels inversors. Per Marisa Nuez

L'eufòria s'ha instal·lat amb contundència en les principals borses internacionals, i especialment en el castigat mercat espanyol, que ha viscut un significatiu ral·li alcista. El principal índex de la borsa espanyola va finalitzar divendres anotant-se uns guanys del 9,48% després d'encadenar sis jornades d'alces que han situat l'Íbex 35 per sobre del nivell psicològic dels 10.000 punts. Concretament, l'índex espanyol va acomiadar-se divendres en els 10.127,30 punts, després de pujar més de 877 punts durant la setmana en què la confiança inversora ha envaït els mercats financers.

La setmana dins del parquet ha anat de menys a més. La jornada festiva de Wall Street dilluns passat va reflectir-se en les places europees per una apatia generalitzada que no va impedir que els índexs es revaloressin mínimament. Així doncs, la setmana de veritat va començar dimarts amb la notícia de la col·locació de deute públic que va fer el Tresor espanyol.

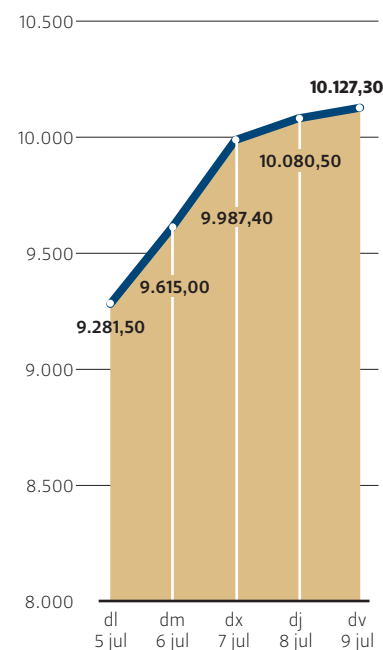
AMB SOLVÈNCIA. La bona acollida que va tenir aquesta emissió sindicada de bons a 10 anys –la demanda va més que duplicar l'oferta– i la diversificació dels inversors interessats a comprar deute espanyol

–el 66% va col·locar-se entre l'estranger– va fer desaparèixer de cop el fantasma de la insolvència d'Espanya i va provocar una onada compradora a la pràctica totalitat de les borses europees. Aquesta col·locació, que en condicions normals no hauria tingut cap incidència en les borses, i els baixos preus de les accions després de les reculades de les darreres setmanes, van situar l'Íbex 35 com el millor índex del Vell Continent en el decurs de la setmana.

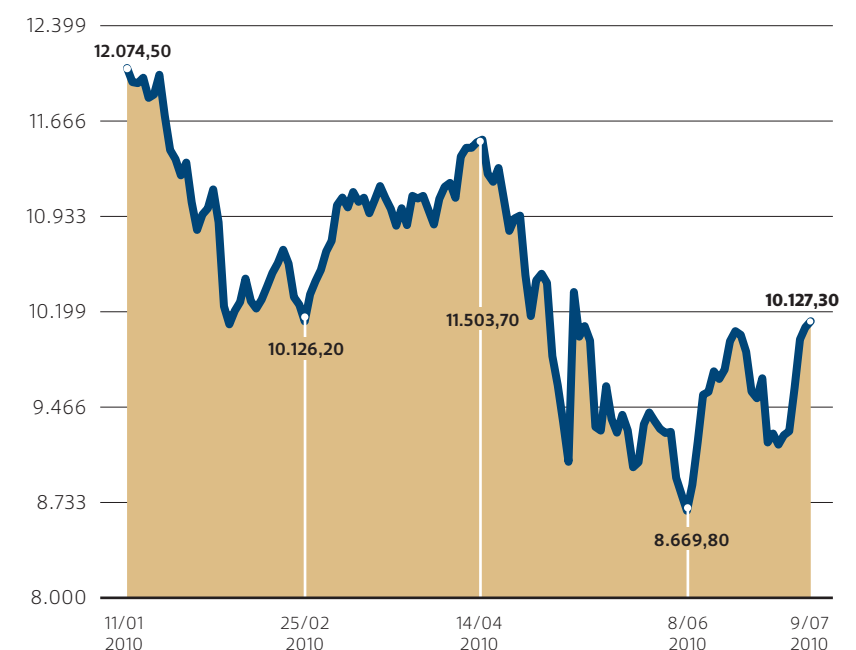
El sector bancari espanyol va ser un dels motors d'aquestes alces dins del mercat, atès que s'apropa la publicació dels tests de resistència de la banca (el proper 23 de juliol), i els mercats no amaguen que les grans entitats espanyoles en sortiran benparades en aquest examen.

El Banc Central Europeu (BCE) també va contribuir a la seva manera a donar una mica més de confiança als malmesos mercats. L'entitat va complir amb el guió i no va modificar el preu del diner, actualment en l'1%, per tal de no interferir en la recuperació de la zona euro. Però els inversors esperaven les paraules del president de l'entitat, Jean Claude Trichet, per analitzar l'escenari econòmic. I Trichet va mostrar-se optimista respecte de la millora de les dades macro i

L'Íbex-35

LA SETMANA
En punts

FONT: DATABOLSA

EL SEMESTRE
En punts

“**El Banc Central Europeu compleix amb el guió i deixa sense canvis el preu del diner en l'1% per donar suport al creixement econòmic**”

va parlar d'un «excessiu pessimisme» sobre les perspectives de la zona. Els dubtes sobre el refredament de l'economia de la zona euro han quedat –momentàniament– apartats del parquet mentre l'euro escalava posicions fins al nivell dels 1,27 dòlars per unitat.

L'amenaça de l'agència de qualificació Moody's de rebaixar el ràting espanyol –que els mercats ja donen per descomptat– i el diferencial disparat entre el bo espanyol i el bund alemany –per sobre dels 200 punts bàsics– va passar totalment desapercbut enmig de l'optimisme general.

DOS ESCENARIS. Això no obstant, els experts estan dividits. Uns aposten perquè les pujades dels darrers dies són fruit de les rebaixes en els preus de les accions i

d'un simple rebot tècnic des de nivells mínims, per la qual cosa recomanen als inversors cautela a l'hora d'entrar en el mercat, sobretot a aquests alts preus. Per contra, uns altres afirmen que els mínims dels índexs ja s'han vist i que ara el camí que queda només pot portar alegries, amb les lògiques preses de beneficis pel mig.

En els propers dies els inversors tornaran a tenir més dades a la mà per copsar la salut de l'economia a una i altra banda de l'Atlàntic i saber quins pronòstics són més encertats. L'enquesta ZEW sobre el clima econòmic a Alemanya, la reunió sobre els tipus d'interès del Japó i indicadors que habitualment són molts seguits pels accionistes com ara les vendes al detall dels EUA, l'índex de la FED de Filadèlfia i

la dada final de Confiança de la Universitat de Michigan són les principals dades macroeconòmiques que es faran públiques en els pròxims dies. Els comptes trimestrals de les empreses nord-americanes, que enceten la temporada de presentació de resultats en les properes jornades, també ajudaran a veure amb més nitidesa l'escenari econòmic.

Mentrestant, l'Íbex 35 té feina: per una banda, l'assalt a la resistència dels 10.200 punts i, si la supera, el següent objectiu serien els 10.500 punts i, per altra banda, intentar no perdre el suport, i nivell psicològic, dels 10.000 punts. Podria ser que l'optimisme que envaïx els aficionats al futbol acabi traslladant-se a la borsa espanyola si la roja guanya el mundial de futbol.

L'AGENDA DE L'INVERSOR

Dilluns

CONFIANÇA AL REGNE UNIT

➤ Es publica l'índex de confiança del consumidor de la Gran Bretanya.

➤ El BBVA té previst pagar un dividend de 0,0900 euros per acció.

Dimarts

INFLACIÓ A ESPANYA

➤ Espanya fa públic l'índex del seu IPC corresponent al mes de juny.

➤ Altres estats, com França i la Gran Bretanya, també donen a conèixer els seus indicadors d'inflació.

Dimecres

VENDES AL DETALL ALS EUA

➤ Els Estats Units donaran a conèixer l'indicador de vendes al detall del mes de juny.

➤ Vidrala té previst fer el pagament de 0,1379 euros per acció.

Dijous

PREU DEL DINER AL JAPÓ

➤ Les autoritats monetàries del Japó revisen els seus tipus d'interès.

➤ L'asseguradora Catalana Occident pagarà un dividend de 0,1001 per acció.

Divendres

COMERÇ DE LA UEM

➤ Brussel·les fa públiques les dades de la balança comercial de la Unió Econòmica i Monetària.

➤ La paperera Miquel y Costas pagarà un dividend de 0,1780 euros.

ELS CONSELLS DELS ANALISTES



Covadonga Fernández
ANALISTA DE
SELF BANK

Comprar



ACCIONA

Tot i que creiem que el creixement dels pròxims anys de la companyia es veurà alentit a causa de l'evolució de les divisions d'infraestructures i energia, afectades per les fortes mesures de reducció del dèficit efectuades pel govern estatal, i de la nova planificació d'energies renovables, respectivament, és un dels valors del sector que té més exposició a l'exterior, i per tant gaudeix de més potencial de cara als inversors.

Vendre



BANKINTER

L'entitat financera està sotmesa a pressió pel que fa al marge d'interessos, cosa que aconsegueix suavitzar amb uns ingressos de *trading*, d'una banda, i comissions estables, de l'altra. Els actius són de més qualitat que els dels seus competidors, i té una cobertura de morositat prou adequada, del 74%. Tanmateix, les ràtios de capital no són gaire elevades i el preu al qual cotitza actualment no ens sembla dallò més atractiu.

Mantenir-se



BANCO POPULAR

Al seu favor juga que té una de les ràtios d'eficiència més atractives del sector (31,2%) i unes ràtios de capital també per damunt de la mitjana -*core capital* del 8,74%. Té una ràtio de crèdits/dipòsits molt elevada, que implicarà que té necessitat de finançar aquest *gap* amb bons o mitjançant una ampliació de capital, cosa que augmentaria els costos de l'entitat. Preu atractiu, inferior a la mitjana dels bancs europeus (P/Book de 0,7x vs. 0,9x).



Joan Gili
DIRECTOR DE RENTA 4
A TARRAGONA

Comprar



ABERTIS

Podem considerar que, tècnicament, pel valor és baixista fins que no recuperi els 16 euros. La possible opa portada a terme per CVC podria sostenir el valor durant unes setmanes fins que es concretin més detalls. Per això, fóra interessant entrar en l'acció mitjançant la venda de *puts strike* amb venciment al setembre. Això reduiria les pèrdues en cas de no fructificar l'operació. Encara que limiti els beneficis, el recorregut del valor ja és reduït.

Vendre



LA SEDA

El valor de la companyia va tornar a cotitzar amb importants caigudes dilluns passat, després d'haver passat per un ampli període de suspensió. La incertesa que envolta l'empresa és molt elevada en aquests moments, i pensem que fins que no arribem a la conclusió del període d'ampliació, i que quedi clar així quin serà el futur de l'empresa química a mitjà i llarg terminis, hem de mantenir-nos al marge d'aquesta acció.

Mantenir-se



PROSHARES SP500(SH)

Mantenim l'ETF invers comprat en la zona dels 50/1 dòlars, equivalents als 1.110/30 punts de l'SP500. Atès que, de moment, no ha tancat per damunt de 56 dòlars, no hem doblat la posició, tal com van recomanar fa un parell de setmanes en aquesta secció. Elevarem l'stop, que anteriorment havíem col·locat 47,5 dòlars a 52, per evitar pèrdues i perquè, si arribem allí, l'HCH que ha realitzat l'índex quedaria definitivament invalidat.



Cristina Urbano
ANALISTA
DE GVC GAESCO

Comprar



TELFÓNICA

El desbloqueig de l'operació de control de la brasilera Vivo afavoreix de forma significativa Telefónica, tant per la desaparició d'incertesa com pel sentit estratègic de l'operació. Telefónica és una clara recomanació de compra, amb la combinació d'attractius múltiples (PER10 de 9,2 i PER11 de 8,8); elevats pagaments de dividends sostenibles (9%) i amb un fort descompte fonamental segons la nostra valoració per descompte de *cash flow* lliures.

Vendre



BANKINTER

Les fortes revaloracions experimentades durant la setmana per les companyies bancàries han situat el sector al capdavant de l'Íbex 35. Les vigents incerteses i riscos procedents de l'evolució del sector immobiliari a Espanya ens porten a recomanar l'aprofitament de repunts en la cotització de Bankinter, que té una activitat i una exposició purament domèstica, a més de tenir una ràtio de crèdits/dipòsits elevada, per reduir posicions en el títol.

Mantenir-se



ABERTIS

Les converses d'una possible opa sobre Abertis portada a terme per «la Caixa» i ACS amb el fons CVC, tot i no ser habituals operacions de *leveraged buyout* en el sector d'infraestructures, ens porten a recomanar que es mantingui la inversió a Abertis, al·l'expectativa de conèixer la confirmació i preu de la probable oferta. Per altra banda, el potencial fort augment d'endeutament i deteriorament de la qualificació creditícia fruit de l'operació s'ha reflectit en el mercat de renda fixa.



Javier Esteban
ANALISTA
DE BANC SABADELL

Comprar



RED ELÉCTRICA

El valor ha estat castigat de forma injustificada en el darrer mes, i ha perdut un 10% respecte de l'Íbex, fet que cal aprofitar per comprar. Malgrat que encara hi ha dubtes de regulació, pensem que la cotització actual descompta un escenari molt pessimista en el futur. Després de la compra d'actius de transport a Endesa, a preus raonables, s'ha cancel·lat el risc de sobrepagament. Tot i que el sobreendeutament és alt (4,6 per Ebitda) no és preocupant.

Comprar



OHL

Creiem que el sector seguirà presentant volatilitat a borsa, que ens segueix agradant com a alternativa d'inversió OHL, on trobem valor pels fonamentals. Les perspectives segueixen sent bones principalment per l'evolució de la construcció al mercat internacional i per les concessions. La firma va créixer un 10% tant en vendes, Ebitda i BDI, fet positiu en un entorn com l'actual. El catalitzador principal del valor seguirà sent el *delivery* de Rdos.

Vendre








ENDESA

No seríem en aquest valor a curt termini a causa de la incertesa que el dèficit de tarifa ja reconegut sigui revisat a la baixa. Cal recordar que Endesa té reconeguts 5.500 milions d'euros de dèficit de tarifa i és l'elèctrica més exposada, amb més del 50% del total. Tot i que la nostra valoració de 21 euros per acció lliura un potencial de revaloració superior al 20%, ens estimem més ser prudents i no arriscar-nos, atesa la incertesa.

BORSA

ÍNDEXS BORSARIS

| | | | | | | | | | |
|---|--------------|---|--------------|---|--------------|---|--------------|---|--------------|
| IBEX | 10.127,30 | EURO STOXX 50 (18H) | 2.681,31 | DOW JONES (18H) | 10.147,73 | NASDAQ (18H) | 2.181,63 | NIKKEI 225 | 9.585,32 |
|  | 9,47% |  | 6,30% |  | 4,76% |  | 4,29% |  | 4,15% |

ÍBEX 35

| TÍTOL | PREU TANCAMENT | DIFERÈNCIA SETMANAL | MES | ANY | VOLUM MILERS | MÀXIM 1 ANY | MÍNIM 1 ANY |
|-----------------|----------------|---------------------|-------|--------|--------------|-------------|-------------|
| ABENGOA | 19,09 | 15,6% | 19,0% | -15,6% | 4.811 | 24,34 | 13,22 |
| ABERTIS | 14,36 | 18,8% | 21,3% | -3,8% | 33.814 | 15,34 | 10,59 |
| ACCIONA | 67,30 | 8,6% | 7,2% | -26,1% | 3.013 | 98,90 | 59,46 |
| ACERINOX | 12,83 | 0,8% | 0,0% | -11,7% | 10.543 | 15,50 | 12,03 |
| ACS | 32,20 | 9,2% | 6,7% | -7,5% | 7.321 | 38,80 | 28,59 |
| ARCELORMITTAL | 23,70 | 9,6% | 6,0% | -26,9% | 5.154 | 35,45 | 20,43 |
| BANCO POPULAR | 4,78 | 11,3% | 13,5% | -6,9% | 62.580 | 7,62 | 3,76 |
| BANCO SABADELL | 4,14 | 9,0% | 11,3% | 8,9% | 35.608 | 5,20 | 3,10 |
| BANCO SANTANDER | 9,97 | 13,7% | 14,1% | -13,7% | 464.140 | 12,14 | 7,22 |
| BANESTO | 7,35 | 8,9% | 12,4% | -14,1% | 1.126 | 9,65 | 5,81 |
| BANKINTER | 5,61 | 11,4% | 11,4% | -21,6% | 12.796 | 9,36 | 4,11 |
| BBVA | 9,65 | 13,3% | 12,1% | -24,2% | 538.438 | 13,28 | 7,28 |

| TÍTOL | PREU TANCAMENT | DIFERÈNCIA SETMANAL | MES | ANY | VOLUM MILERS | MÀXIM 1 ANY | MÍNIM 1 ANY |
|----------------------|----------------|---------------------|-------|--------|--------------|-------------|-------------|
| BOLSAS Y MERCADOS | 18,56 | 3,3% | 3,6% | -16,3% | 1.215 | 27,18 | 17,31 |
| CRITERIA | 3,66 | 6,2% | 9,0% | 11,2% | 16.855 | 3,98 | 3,01 |
| EBRO PULEVA | 13,87 | 2,2% | 0,0% | -4,6% | 3.730 | 14,75 | 10,41 |
| ENAGAS | 13,05 | 2,8% | 5,3% | -15,4% | 31.059 | 16,73 | 12,08 |
| ENDESA | 18,24 | 6,7% | 4,3% | -23,8% | 3.234 | 24,20 | 16,36 |
| FCC | 19,20 | 4,7% | 8,9% | -34,8% | 3.786 | 33,45 | 17,20 |
| FERROVIAL | 5,80 | 12,3% | 8,4% | -29,5% | 40.646 | 8,95 | 4,24 |
| GAMESA | 7,17 | 2,9% | 2,5% | -38,3% | 16.382 | 16,45 | 6,65 |
| GAS NATURAL | 12,39 | 7,8% | 4,1% | -17,9% | 27.025 | 15,67 | 11,23 |
| GRIFOLS | 8,48 | 1,9% | 0,5% | -30,5% | 8.050 | 13,29 | 8,21 |
| IBERDROLA RENOVABLES | 2,76 | 5,7% | 7,1% | -17,0% | 51.732 | 3,53 | 2,30 |
| IBERDROLA | 5,16 | 9,7% | 11,4% | -22,7% | 205.970 | 6,91 | 4,50 |

| TÍTOL | PREU TANCAMENT | DIFERÈNCIA SETMANAL | MES | ANY | VOLUM MILERS | MÀXIM 1 ANY | MÍNIM 1 ANY |
|-------------------|----------------|---------------------|-------|--------|--------------|-------------|-------------|
| IBERIA | 2,42 | 9,6% | 3,7% | 27,4% | 17.179 | 2,75 | 1,44 |
| INDITEX | 49,54 | 5,5% | 5,2% | 14,2% | 7.042 | 50,40 | 32,58 |
| INDRA SISTEMAS | 12,43 | -8,2% | -5,7% | -24,5% | 16.978 | 18,20 | 12,25 |
| MAPFRE | 2,44 | 5,4% | 8,8% | -16,3% | 21.927 | 3,36 | 2,05 |
| OBRASCON HUARTE | 19,24 | 7,1% | 4,6% | 1,9% | 2.774 | 24,39 | 12,05 |
| RED ELECTRICA | 31,35 | 6,5% | 6,5% | -19,2% | 4.707 | 40,76 | 27,93 |
| REPSOL YPF | 17,59 | 6,1% | 5,6% | -6,1% | 139.358 | 19,27 | 14,86 |
| SACYR VALLEHERM. | 3,83 | -7,5% | -6,7% | -52,1% | 38.317 | 13,95 | 3,71 |
| TECNICAS REUNIDAS | 39,43 | 6,7% | 5,0% | -1,7% | 2.271 | 48,40 | 31,35 |
| TELECINCO | 8,21 | 18,1% | 11,9% | -19,3% | 11.703 | 12,34 | 5,66 |
| TELEFONICA | 16,21 | 6,6% | 6,3% | -17,0% | 136.450 | 19,85 | 14,67 |

EL TOP 5

| | | | | | | | | | |
|---|--------------|---|---------------|---|---------------|---|--------------|---|--------------|
| TELEFÓNICA | 16,21€ | BANCO SANTANDER | 9,97€ | BBVA | 9,65€ | IBERDROLA | 5,16€ | REPSOL YPF | 17,59€ |
|  | 6,64% |  | 13,72% |  | 13,26% |  | 9,74% |  | 6,09% |

MERCAT CONTINU

Els de millor comportament

| TÍTOL | PREU TANCAMENT | DIFERÈNCIA SETMANAL | % |
|----------------|----------------|---------------------|-------|
| ABERTIS | 14,36 | 2,28 | 18,8% |
| TELECINCO | 8,21 | 1,26 | 18,1% |
| B. DE VALENCIA | 4,28 | 0,61 | 16,5% |
| ABENGOA | 19,09 | 2,57 | 15,6% |
| ANTENA3 | 5,43 | 0,70 | 14,8% |
| BSCH | 9,97 | 1,20 | 13,7% |
| BBVA | 9,65 | 1,13 | 13,3% |
| SOL MELIA | 5,81 | 0,67 | 13,0% |

Els de pitjor comportament

| TÍTOL | PREU TANCAMENT | DIFERÈNCIA SETMANAL | % |
|------------------|----------------|---------------------|--------|
| LA SEDA | 0,13 | -0,21 | -61,2% |
| INDRA | 12,43 | -1,11 | -8,2% |
| SACYR VALLEHERM. | 3,83 | -0,31 | -7,5% |
| AFIRMA | 0,19 | -0,01 | -6,4% |
| AZKOYEN | 2,17 | -0,13 | -5,7% |
| URBAS | 0,08 | 0,00 | -5,0% |
| VERTICE 360 | 0,22 | -0,01 | -4,0% |
| REYAL URBIS | 1,97 | -0,06 | -3,2% |

Informació facilitada per



Els valors més negociats

| TÍTOL | PREU TANCAMENT | DIFERÈNCIA SETMANAL | % | VOLUM MILIONS |
|----------------------|----------------|---------------------|---|---------------|
| BBVA | 9,65 | 13,3% | | 538,4 |
| BSCH | 9,97 | 13,7% | | 464,1 |
| IBERDROLA | 5,16 | 9,7% | | 206,0 |
| REPSOL | 17,59 | 6,1% | | 139,4 |
| TELEFONICA | 16,21 | 6,6% | | 136,5 |
| BANCO POPULAR | 4,78 | 11,3% | | 62,6 |
| IBERDROLA RENOVABLES | 2,76 | 5,7% | | 51,7 |
| SACYR VALLEHERM. | 3,83 | -7,5% | | 38,3 |

Volum de la setmana IBEX (accions)

1.988.732.582

-0,13% RESPECTE A LA SETMANA ANTERIOR

Ibex med. cap

9.276,1

+5,37%

Ibex small cap

6.123,6

+2,35%

COTITZADES CATALANES

| TÍTOL | PREU TANCAMENT | DIFERÈNCIA SETMANAL | MES | ANY | VOLUM MILERS | MÀXIM 1 ANY | MÍNIM 1 ANY |
|-----------------------|----------------|---------------------|-------|--------|--------------|-------------|-------------|
| ABERTIS | 14,36 | 18,8% | 21,3% | -3,8% | 33.814 | 15,34 | 10,59 |
| FERGO AISA | 0,62 | -2,4% | -0,8% | -49,2% | 307 | 2,57 | 0,54 |
| ALMIRALL | 6,90 | 7,8% | 7,1% | -24,5% | 860 | 10,21 | 6,00 |
| BANCO SABADELL | 4,14 | 9,0% | 11,3% | 8,9% | 35.608 | 5,20 | 3,10 |
| CATALANA OCCID. | 12,90 | 3,0% | 5,8% | -17,9% | 1.410 | 18,45 | 10,70 |
| INMOBILIARIA COLONIAL | 0,12 | -0,8% | -4,0% | -22,6% | 21.450 | 0,24 | 0,12 |
| CRITERIA | 3,66 | 6,2% | 9,0% | 11,2% | 16.855 | 3,98 | 3,01 |
| ERCROS | 0,82 | 6,5% | 5,3% | -41,0% | 477 | 2,13 | 0,74 |

| TÍTOL | PREU TANCAMENT | DIFERÈNCIA SETMANAL | MES | ANY | VOLUM MILERS | MÀXIM 1 ANY | MÍNIM 1 ANY |
|------------------|----------------|---------------------|--------|--------|--------------|-------------|-------------|
| FERSA | 1,42 | 7,2% | 6,4% | -36,1% | 2.011 | 2,55 | 1,01 |
| FLUIDRA | 2,55 | -1,2% | 2,2% | -27,1% | 75 | 3,75 | 1,95 |
| GAS NATURAL | 12,39 | 7,8% | 4,1% | -17,9% | 27.025 | 15,67 | 11,23 |
| GEN DE INVERSION | 1,62 | 2,9% | 1,3% | -6,6% | 7 | 1,77 | 1,48 |
| GRIFOLS | 8,48 | 1,9% | 0,5% | -30,5% | 8.050 | 13,29 | 8,21 |
| INBESOS | 1,17 | -14,6% | -14,6% | -35,4% | 1.871 | 4,49 | 0,98 |
| INDO | 0,60 | 0,0% | 0,0% | -52,6% | 224 | 1,90 | 0,56 |
| MECALUX | 14,97 | 0,0% | 0,0% | 12,2% | 36 | 14,99 | 9,47 |

| TÍTOL | PREU TANCAMENT | DIFERÈNCIA SETMANAL | MES | ANY | VOLUM MILERS | MÀXIM 1 ANY | MÍNIM 1 ANY |
|------------------|----------------|---------------------|-------|--------|--------------|-------------|-------------|
| MIQUEL Y COSTAS | 16,43 | 8,4% | 7,0% | 9,5% | 23 | 18,25 | 13,01 |
| RENTA CORP | 2,03 | 4,1% | 6,8% | -31,2% | 217 | 4,58 | 1,76 |
| SERVICE POINT | 0,59 | 3,5% | -2,5% | -33,7% | 639 | 1,23 | 0,53 |
| VUELING AIRLINES | 9,01 | 8,4% | 7,5% | -27,0% | 376 | 14,20 | 7,31 |

EURO STOXX 50

Els de millor comportament

| VALOR | PREU TANCAMENT | DIFERÈNCIA SETMANAL | DIFERÈNCIA ANUAL |
|-----------------|----------------|---------------------|------------------|
| SOC GENERALE | 38,40 | 16,7% | -21,6% |
| BANCO SANTANDER | 9,97 | 13,7% | -13,7% |
| BNP PARIBAS | 50,09 | 13,3% | -10,4% |
| BBVA | 9,65 | 13,3% | -24,2% |

| VALOR | PREU TANCAMENT | DIFERÈNCIA SETMANAL | DIFERÈNCIA ANUAL |
|------------------|----------------|---------------------|------------------|
| INTESA SANPAOLO | 2,43 | 13,1% | -23,0% |
| UNICREDIT SPA | 2,05 | 12,5% | -8,3% |
| ING GROEP NV-CVA | 6,83 | 12,3% | -1,0% |
| CREDIT AGRICOLE | 9,26 | 12,1% | -25,0% |

Els de pitjor comportament

| VALOR | PREU TANCAMENT | DIFERÈNCIA SETMANAL | DIFERÈNCIA ANUAL |
|----------------|----------------|---------------------|------------------|
| CRH PLC | 15,58 | -6,8% | -18,1% |
| NOKIA OYJ | 6,68 | -0,4% | -25,1% |
| SANOFI-AVENTIS | 47,54 | 1,0% | -13,7% |
| SIEMENS AG-REG | 73,22 | 2,1% | 14,0% |

| VALOR | PREU TANCAMENT | DIFERÈNCIA SETMANAL | DIFERÈNCIA ANUAL |
|-----------------|----------------|---------------------|------------------|
| DANONE | 45,50 | 2,7% | 6,2% |
| E.ON AG | 22,74 | 2,7% | -22,2% |
| RWE AG | 54,92 | 2,9% | -19,2% |
| UNIBAIL-RODAMCO | 133,05 | 3,0% | -8,2% |

ÍNDEXS BORSARIS

| | | | | | | | | | |
|--|----------|--|----------|--|----------|--|----------|--|--------|
| FOOTSIE 100 | 5.132,94 | DAX XETRA | 6.065,24 | CAC 40 | 3.554,48 | STOXX 50 (18H) | 2.429,88 | BCN GLOBAL 100 | 788,19 |
|  6,09% | |  3,96% | |  6,16% | |  5,80% | |  9,95% | |

DINERS

Deute públic de l'Estat

| TÍTOL | TERMINI | DATA SUBASTA | TIPUS |
|-------------|----------|--------------|-------|
| LLETRES | 6 MESOS | 22/06/10 | 1,58% |
| | 12 MESOS | 15/06/10 | 2,30% |
| | 18 MESOS | 15/06/10 | 2,84% |
| BONS | 3 ANYS | 10/06/10 | 3,32% |
| | 5 ANYS | 01/07/10 | 3,66% |
| OBLIGACIONS | 10 ANYS | 17/06/10 | 4,86% |
| | 15 ANYS | 17/06/10 | 4,43% |
| | 30 ANYS | 17/06/10 | 5,91% |

Mercat Interbancari (Euribor)

| PLAÇOS | ITIPUS TANCAMENT | SETMANA ANTERIOR |
|--------------------|------------------|------------------|
| EONIA | 0,40% | 0,44% |
| EURIBOR 1 SETMANA | 0,49% | 0,45% |
| EURIBOR 2 SETMANES | 0,51% | 0,47% |
| EURIBOR 1 MES | 0,55% | 0,51% |
| EURIBOR 2 MESOS | 0,64% | 0,61% |
| EURIBOR 3 MESOS | 0,82% | 0,79% |
| EURIBOR 6 MESOS | 1,08% | 1,06% |
| EURIBOR 9 MESOS | 1,22% | 1,20% |
| EURIBOR 1 ANY | 1,35% | 1,33% |

abertiç

902 30 10 15

Telèfon d'atenció a l'accionista
abertiç.com

Futurs de renda fixa (18H)

| VALOR | PREU |
|---------------|--------|
| BONO NOCIONAL | 95,95 |
| BUND | 128,86 |
| BOBL 5Y | 120,30 |
| LONG GILT | 121,26 |
| JAPANESE BOND | 141,21 |
| US-BOND 5Y | 118,30 |
| US-BOND 10Y | 121,98 |

MATÈRIES PRIMERES

Metalls

| METALL | PREU LONDRES (\$/TM) |
|-----------------|----------------------|
| Alumini | 1.989,00 |
| Coure (lliures) | 303,80 |
| Estany | 17.550,00 |
| Niquel | 19.400,00 |
| Plom | 1.828,00 |
| Zinc | 1.855,00 |

Metalls preciosos (18H)

| METALL | MERCAT | PREU |
|--------|-----------|------------------|
| Or | Londres | 1.211,68 \$/onça |
| | Nova York | 1.212,60 \$/onça |
| | Tòquio | 3.411,00 ien/g |
| Plata | Londres | 18,16 \$/onça |
| | Nova York | 18,19 \$/onça |
| | Tòquio | 510,00 ien/g |
| Platí | Londres | 1.530,15 \$/onça |
| Paladi | Londres | 455,92 \$/onça |

Futurs tipus de canvi euro CME (18H)

| DIVISA | SEPTEMBRE 2010 | DESEMBRE 2010 | MARÇ 2011 | JUNY 2011 |
|------------------|----------------|---------------|-----------|-----------|
| DÒLAR EUA | 1,264 | 1,264 | 1,265 | 1,268 |
| LLIURA ESTERLINA | 0,838 | 0,838 | 0,837 | 0,837 |
| FRANC SUÍ | 1,335 | 1,333 | 1,324 | 1,322 |
| IEN (100) | 111,770 | 111,810 | 111,600 | 111,350 |
| CORONA NORUEGA | 8,116 | 8,161 | 8,202 | 8,241 |
| CORONA SUECA | 9,552 | 9,554 | 9,559 | 9,566 |

Tipus hipotecaris

| ÍNDEX | GENER | FEBRER | MARÇ | ABRIL | MAIG | JUNY |
|--------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| BANCS | 2,487% | 2,425% | 2,476% | 2,499% | 2,324% | |
| CAIXES | 3,025% | 3,089% | 3,009% | 2,996% | 2,920% | |
| CONJUNT D'ENTITATS | 2,810% | 2,813% | 2,780% | 2,786% | 2,674% | |
| ÍNDEX CECA | 5,125% | 4,875% | 4,375% | 4,750% | 4,750% | |
| MIBOR (1 ANY) | 1,232% | 1,253% | 1,199% | 1,222% | 1,249% | 1,281% |
| EURIBOR (1 ANY) | 1,232% | 1,225% | 1,215% | 1,225% | 1,249% | 1,281% |

Evolució de l'euro/dòlar

DIVENDRES (18H)

 **1,264\$**

| DIA | DÒLARS/UNITAT |
|-----------|---------------|
| Divendres | 1,264 |
| Dijous | 1,270 |
| Dimecres | 1,264 |
| Dimarts | 1,263 |
| Dilluns | 1,254 |

Tipus de canvi

| | EURO | LLIURA | CORONA SUECA | CORONA DANESA | CORONA NORUEGA | FRANC SUÍ | DÒLAR | DÒLAR CANADENC | DÒLAR AUSTRALIÀ | IEN |
|------------------|-------|--------|--------------|---------------|----------------|-----------|-------|----------------|-----------------|---------|
| EUROS | | 0,837 | 9,454 | 7,455 | 8,022 | 1,337 | 1,264 | 1,305 | 1,444 | 111,880 |
| LLIURA ESTERLINA | 1,194 | | 11,290 | 8,903 | 9,579 | 1,597 | 1,510 | 1,558 | 1,724 | 133,610 |
| CORONA SUECA | 0,106 | 0,089 | | 0,789 | 84,851 | 14,146 | 0,134 | 0,138 | 0,153 | 11,834 |
| CORONA DANESA | 0,134 | 0,112 | 1,268 | | 1,076 | 17,939 | 0,170 | 0,175 | 0,194 | 15,007 |
| CORONA NORUEGA | 0,125 | 0,104 | 1,179 | 0,929 | | 16,672 | 0,158 | 0,163 | 0,180 | 13,946 |
| FRANC SUÍ | 0,748 | 0,626 | 7,069 | 5,574 | 5,998 | | 0,945 | 0,976 | 1,080 | 83,660 |
| DÒLAR | 0,791 | 0,662 | 7,478 | 5,897 | 6,346 | 1,058 | | 1,032 | 1,142 | 88,500 |
| DÒLAR CANADENC | 0,766 | 0,642 | 7,245 | 5,713 | 6,147 | 1,025 | 0,969 | | 1,106 | 85,730 |
| DÒLAR AUSTRALIÀ | 0,693 | 0,580 | 6,548 | 5,163 | 5,555 | 0,926 | 0,876 | 0,904 | | 77,490 |
| IEN (100) | 0,894 | 0,749 | 8,449 | 6,663 | 7,170 | 1,196 | 1,130 | 1,167 | 1,291 | |

Evolució del petroli NYMEX

DIVENDRES (18H)

 **76,160\$**

| DIA | BARRIL/DÒLARS |
|-----------|---------------|
| Divendres | 76,160 |
| Dijous | 75,440 |
| Dimecres | 74,070 |
| Dimarts | 71,980 |
| Dilluns | 72,140 |

Telèfons i webs d'interès:

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



Res ens destorba

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

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

EINES

La nova llei d'auditoria elimina la responsabilitat il·limitada

MÉS COMPETÈNCIA. Els professionals esperen que la limitació dels danys i perjudicis que els poden reclamar amplii l'accés dels despatxos petits als comptes de les grans empreses

JOAN POYANO
GIRONA

El 2 de juliol va entrar en vigor la llei 12/2010, de 30 de juny, que modifica la llei 19/1988 d'auditoria de comptes, la llei del mercat de valors i el text refós de la llei de societats anònimes, per adaptar-les a la directiva comunitària 2006/43 sobre l'auditoria legal dels comptes anuals i dels comptes consolidats.

Les tres corporacions representatives dels auditors —Consell General de Col·legis d'Economistes, Institut de Censors Jurats de Comptes d'Espanya (ICJCE) i Consell Superior de Titulars Mercantils d'Espanya— consideren que la llei enforteix la independència de l'auditor, ja que s'explicita que l'opinió divergent entre l'auditor i l'empresa auditada no podrà ser esgrimida com a motiu per rescindir el contracte. Per evitar conflictes d'interessos, es prohibeix a l'auditor prestar simultàniament serveis d'advocacia a l'entitat auditada, excepte si aquests serveis els porten a terme persones jurídiques diferents i amb consells d'administració diferents, i sense que puguin referir-se a la resolució de litigis sobre qüestions que puguin tenir una incidència significativa en els estats financers corresponents a l'exercici auditat.

Els auditors també destaquen que s'elimina la responsabilitat il·limitada —l'Estat espanyol era l'únic d'Europa on existia—, cosa que segons els seus representants té dues conseqüències importants:

—Més seguretat jurídica, ja que l'auditor només respondrà dels danys i perjudicis

causats per l'incompliment dels seus deures professionals, amb exclusió del dany ocasionat per l'entitat auditada o per tercers. A més, el termini de prescripció per exigir la responsabilitat civil dels auditors s'equipara amb el dels administradors i gerents: 4 anys respecte dels 15 anys que establia la llei anterior.

—Més possibilitats de competir, ja que la limitació de responsabilitat facilita la creació de noves xarxes d'auditoria i amplia l'accés de les firmes i despatxos mitjans i petits a encàrrecs d'empreses més grans i les d'interès públic (cotitzades a borsa, entitats de crèdit i asseguradores). El 71% del mercat espanyol està controlat per les quatre grans empreses auditores —Deloitte, PwC, KPMG i Ernst&Young—, que revisen els comptes de tots els grups que forment part de l'Íbex-35 i gairebé la totalitat del mercat continu.

Estan obligades a fer revisar els comptes per un auditor extern les societats que durant dos exercicis consecutius hagin complert al-



Fòrum de l'Auditor Professional celebrat a Sitges. D'esquerra a dreta, Daniel Faura, president dels censors de comptes catalans; José Antonio Gonzalo, president de l'ICAC, i Rafael Cámara, president dels censors de comptes espanyols. ARXIU

Les auditores de societats cotitzades han de publicar a internet informes de transparència

menys dos dels tres requisits següents: tenir actius superiors a 2,8 milions d'euros, tenir un volum de negoci superior a 5,7 milions d'euros o tenir més de 50 empleats.

CONTROLAR EL CONTROLADOR. La directiva europea assenyalava que la transparència sobre la informació

financera que s'exigeix a les entitats d'interès públic també incumbeix als auditors que en revisen els comptes. Això es tradueix en la llei espanyola en què els auditors i les societats d'auditoria que facin estudis d'aquest tipus d'entitats han de publicar a través de les seves pàgines d'internet informes anuals de transparència on s'expliquin, entre altres coses, la seva estructura societària, el sistema de control de qualitat intern, les entitats d'interès públic per a les quals s'ha treballat en l'últim exercici, els procediments seguits per garantir la independència i el volum

de negoci.

La nova norma assenyalava que l'objectiu principal de l'actuació supervisora, a càrrec de l'Institut de Comptabilitat i Auditoria de Comptes (ICAC) del Ministeri d'Economia i Hisenda, és incrementar la qualitat de les auditories, introduint-hi la comprovació dels sistemes de control de qualitat intern. «Des de l'ICAC realitzarem inspeccions periòdiques a tots els professionals i firmes d'auditoria», va explicar el president, José Antonio Gonzalo, en l'últim fòrum de l'auditor professional.

La llei també estableix

que les normes tècniques vigents a l'Estat espanyol seran modificades per adaptar-les a les normes internacionals d'auditoria, actualment en procés de traducció per a la seva adopció a la Comissió Europea, per complir el que ordena la directiva sobre homogeneïtzació. Això permetrà comparar millor els comptes de les companyies de la UE. Pel president del Col·legi de Censors Jurats de Comptes de Catalunya, Daniel Faura, és un avenç perquè «per fi el llenguatge universal i comú tant en comptabilitat com en auditoria serà una realitat».

CONFIANÇA PERDUDA

Els números falsos d'Enron, Gescartera i Lehman

La nova llei «aportarà confiança a l'economia i seguretat als mercats financers», va afirmar Rafael Cámara, president de l'ICJCE, en el Fòrum de l'Auditor Professional celebrat a Sitges el dia que entrava en vigor la nova normativa. La confiança en aquestes empreses va quedar minada l'any

2001, amb la fallida de la companyia nord-americana Enron, l'empresa energètica més gran del món, que va comportar l'any següent la desaparició de l'auditoria Arthur Andersen, acusada de complicitat en falsejar la informació quan els directius venien accions mentre animaven

empleats i jubilats a comprar-ne.

El mateix any va esclatar a l'Estat espanyol l'escàndol de la societat de valors Gescartera, de la qual van desaparèixer uns 20.000 milions de pessetes (més de 120 milions d'euros) de més de 2.000 inversors. En aquest cas, l'auditora

implicada era Deloitte, a la qual l'ICAC va imposar dues multes que sumaven 1,32 milions d'euros, per haver incomplert les normes en les auditories del 1999 i el 2000.

Ernst&Young és investigada per les autoritats dels Estats Units i el Regne Unit per la seva actuació en les

auditories que no van detectar el fort palanquejament del banc d'inversions Lehman Brothers, que es va declarar en fallida el 2008, amb uns deutes de 613.000 milions de dòlars, i es considera que va ser el detonant d'una crisi financera mundial que encara dura.

Vegetals a l'oficina

L'«absentisme presencial», persones que passen la major part de la jornada laboral fent veure que treballen, pot arribar fins a una tercera part de la plantilla. L'empresa té eines per evitar que s'estengui la cultura d'escalfar la cadira

ANNA PINTER
BARCELONA

Hi són, a la cadira, de cara a l'ordinador, compleixen l'horari i fins i tot s'allarguen més de la jornada, si cal. Sembla que estan treballant, però el seu voltant sap que només està vegetant a la feina. Són els *absentistes presencials*, es tracta de persones amb uns índex de productivitat molt per sota de la mitjana i que dediquen el seu temps a l'oficina a no fer res, o fer qüestions personals com ara consultar el seu correu, contractar activitats per al cap de setmana o parlar per telèfon.

Hi ha un estudi realitzat per l'observatori Efr que assegura que a grans empreses i administracions hi ha un 10% de la plantilla predisposada a l'*absentisme presencial*. En realitat es tracta d'empleats amb un nivell d'insatisfacció molt elevat. L'anàlisi diu que existeix entre un 20 i un 25% més de la plantilla amb una percepció de compromís moderat-baix que els fa potencials absentistes. Les xifres no són insignificants si es té en compte que es pot arribar a la tercera part de la plantilla amb un nivell d'insatisfacció suficient per deixar de banda la seva activitat de manera permanent, tot i ser a l'oficina.

Encara pot ser més greu perquè el comportament de l'*absentista presencial* desmotiva els companys que han d'assumir el que ells no fan. A més a més, estén la percepció d'injustícia tolerada que acaba reduint la producció en termes globals i conseqüentment generant pèrdues.

Tot i que es tracta d'una actitud personal i de la seva reacció davant l'organització, hi ha algunes circumstàncies que faciliten aquesta fugida. Es dona, així, en empreses amb reestructuracions fetes sense gaire sensibilitat o amb canvis de direcció.

Per reduir la desafecció, els experts recomanen que les organitzacions reflexionin abans que res sobre el per què, que l'empresa analitzi com s'ha arribat a aquesta situació i què s'està fent per resoldre-ho.

Anna Fornés, directora de la Fundació Factor Humà, una organització que fa molts anys que treballa per la sensibilització i compromís en matèria de gestió de persones, considera que no es pot criminalitzar el treballador i



A les administracions és on hi ha més risc d'absentisme presencial. LLUÍS MARTÍNEZ

7 MESURES CORRECTIVES

1 SANCIÓNS. S'han d'evitar les polítiques sancionadores globals perquè resulten contraproductives.

2 COMPROMÍS. Potenciar l'autoresponsabilitat fa reduir al mínim l'*absentisme presencial*.

3 LIMITACIÓ. Reduir la capacitat d'influència negativa i evitar que entri gent d'aquest perfil.

4 PRESENCIA. La direcció de l'empresa ha de donar exemple i no valorar el treball presencial *per se*.

5 FLEXIBILITAT. Organitzar els horaris d'una manera poc rígida, millora la satisfacció i l'eficiència de la plantilla.

6 EQUIPS REDUÏTS. Treballar per objectius en equips petits és la millor de les mesures contra l'absentisme.

7 FORMACIÓ. Les empreses han de formar els càrrecs intermedis en la gestió de persones.

que en termes generals és responsabilitat de les organitzacions que hi hagi alts índex d'*absentisme presencial*. «Al final, el compromís és la clau de tot plegat i l'*absentisme presencial* només és una conseqüència de la falta d'aquest per manca de gestió de les persones», diu Fornés.

El diàleg és una de les mesures perquè minvi la cultura d'escalfar la cadira. «S'han d'esgotar les possibilitats de diàleg entre la persona afectada i el seu cap directe», explica.

FLEXIBILITAT. La directora de la Fundació Factor Humà explica que a les organitzacions grans en què una persona lidera un equip de molta gent és difícil aconseguir que tothom sàpiga quines són les seves responsabilitats i les seves necessitats. Per això, un dels punts a tenir en compte per combatre l'*absentisme presencial* és organitzar-se en equips d'un màxim de 15 persones. L'empresa ha de facilitar que els càrrecs intermedis s'ocupin de gestionar les persones des de la proximitat i sàpiguin quines són les funcions de cadascú i a més coneguin els seus nivells de satisfacció. «És important que la persona quan entri a treballar se senti professional però també persona», diu Fornés.

Un altre dels punts clau és que les empreses es cuidin de formar els seus càrrecs intermedis no només en les exigències tècniques que requereix el seu lloc de treball sinó també en habilitats per gestionar equips.

Cristian Navarro, responsable financera d'una empresa química

Els grups de treball reduïts generen més implicació de l'empleat

de Montmeló i que fa poc més d'un any que ha passat a ocupar un lloc directiu, explica que dirigir l'equip era el que més l'espantava quan li van oferir la direcció financera. «No és una tasca fàcil estar al capdavant d'un grup de persones, per mi és el principal rept».

L'empresa a la qual treballa, és conscient d'aquesta mancança i ha desplegat un pla de formació que l'ajudi a millorar les seves competències en gestió de persones. Malauradament, no totes les companyies disposen d'aquests plans formatius i en termes generals s'acaba deixant la gestió de les persones a la sort.

Per altra banda, la cultura presencial encara molt arrelada a l'empresa catalana, no contribueix a l'autoresponsabilitat de l'empleat i a sobre genera desafecció, dos elements explosius per afavorir persones desencantades en l'organització.

El director de persones de la Universitat Oberta de Catalunya (UOC), Josep Ginesta, explica: «En funció de la capacitat que tinguis de tractar millor els individus, també generes més o menys desafecció. Les organitzacions que són capaces de ser flexibles, donar marge de confiança a

Les empreses han de donar marge de confiança si volen retenir les persones

la gent i de reconèixer la seva feina són les que tenen més capacitat de retenir les persones en tots els sentits».

La UOC ha estat una organització pionera en l'aposta pel tele treball i ara està fent una prova pilot amb *e-treball*, un model de gestió de la jornada laboral totalment flexible i estructurat en objectius. Ginesta insisteix: «No sé quin serà el nou model de treball, però el que tinc clar és que el del segle passat no funcionarà. El treball del segle XXI no serà un model rígid en el qual es premia més la presència que l'eficiència».

Fa uns anys semblava que, com ha fet la UOC, es començava a assumir que presència, i llargues jornades, no era sinònim de productivitat ni d'eficiència, però malauradament Fornés alerta que la crisi està paralitzant alguns dels avenços que s'estaven assolint en aquest àmbit. «La crisi ha instaurat la cultura de la por i la gent allarga més les jornades laborals encara que no tinguin res a fer perquè estar més estona a l'oficina s'interpreta com estar més valorat», diu Fornés.

La creença que estar més hores a la cadira demostra més esforç, implicació i rendiment de l'empleat xoca tanmateix amb les estadístiques de productivitat a l'Estat espanyol. De fet, de mitjana es treballen 200 hores més a l'any que a Alemanya o Dinamarca i en canvi s'està a la cua de la productivitat.

EINES

LECTURES

Les finances a l'abast de tothom

En temps de crisi és quan més convé tenir una certa cultura financera, ja sia per poder gestionar els nostres ingressos o, per migrats que siguin, fer-los créixer. Eliseu Santandreu, responsable d'economia del Centre Metal·lúrgic de Sabadell i professor mercantil ha elaborat un manual perquè els profans perdin qualsevol mena de complex i adquireixin els coneixements mínims que els permetran decidir a l'hora d'estalviar o invertir. A l'autor l'assisteix l'autoritat d'haver estat tant a l'acadèmia com a l'empresa.

La virtut del llibre és que dona eines tant per poder entrar en una oficina bancària i poder parlar de tu a tu amb l'empleat que ens vol vendre una assegurança o un fons d'inversió com per tenir una perspectiva



LA CUENTAS DE LA VIEJA
Eliseu Santandreu
EDITORIAL VICEVERSA
16 €

macroeconòmica de la realitat, és a dir, saber perquè la borsa és volàtil o quina és la transcendència de les decisions del Banc Central Europeu (BCE) en fixar el preu del diner. A més, després d'haver passat per uns anys d'excessos i temeritats, Santandreu aporta una bona dosi de sentit comú i prudència per saber en qualsevol moment què fer amb els nostres diners.

LECTURES

Ser flexible en la definició del negoci

Pensem un moment en els negocis de més èxit al món i plantejem-nos si van ser el resultat d'una idea posada en pràctica amb tota fidelitat. Els autors de *Mejorando el modelo de negocio*, John Mullins i Randy Komisar, sostenen que els canvis i l'adaptació són al rerefons de molts encerts. Què hauria passat si els fundadors de Google, Inditex o Starbucks haguessin seguit els seus plans? És probable que mai no els haguessim conegut. D'una manera pràctica per a emprenedors, el llibre desmitifica alguns tòpics i, a partir de casos reals, explica com es pot fer evolucionar un pla A, fins i tot de manera radical, per convertir-lo en un pla B d'èxit.

Els autors afirmen que el seu no és un llibre sobre «planificació de negoci», sinó, en cert sentit, sobre



MEJORANDO EL MODELO DE NEGOCIO
John Mullins i Randy Komisar
EDITORIAL PROFIT
18,95€

«descobriments de negoci». «De la mateixa manera que l'aprenentatge, el descobriment rara vegada succeeix en un sol moment d'eureka!, tot i que sí que és cert que pot haver-hi alguns instants d'aquest tipus al llarg del procés. El descobriment requereix disciplina, paciència i les eines adequades per a la tasca.»

El llibre, en la versió anglesa, ha estat editat per Harvard Business.

NOMENAMENTS



TERESA RODÓ
Dir. de producció farmacèutica de Boehringer Ingelheim

Boehringer Ingelheim ha nomenat Teresa Rodó nova directora gerent de l'àrea de producció farmacèutica de la planta de la companyia a Sant Cugat del Vallès. Rodó, amb tretze anys a l'empresa, és doctora en ciències químiques i diplomada en enginyeria química per la Universitat Tècnica de Viena.



JOSEP BADIA
President d'Asset

La junta de l'Associació Espanyola de Financers i Treasurers d'Empresa (Asset) ha reelegit com a president Josep Badia, director d'administració i finances de la societat municipal Barcelona Gestió Urbanística. Badia ocupa el càrrec des del 2006.



SERGI PASTOR
President de Kids Cluster

Sergi Pastor, actual conseller delegat de la companyia Scalextric, serà el primer president de la nova associació empresarial Kids Cluster, especialitzada en negocis vinculats amb la infància. El lobby d'industrials del sector intentarà buscar sinergies entre la seixantena d'empreses associades.

CONSULTORI LABORAL

L'IVA EN LES DEVOLUCIONS



Quin tipus d'IVA cal aplicar en cas de devolució del producte des del dia 01/07/2010?

La Direcció General de Tributs ha donat resposta a aquesta consulta, que resumim a continuació:

«En el supòsit de la consulta, en què es produeixen devolucions de productes pels clients del consultat, aquest haurà de rectificar la base imposable dels lliuraments de béns efectuats i documentar aquesta rectificació mitjançant l'expedició d'un tiquet o una factura rectificativa ...»

Posat que el tipus impositiu aplicable és el vigent en el moment del pagament de l'IVA, en cas que existeixi una variació de tipus impositiu en el moment de la realització de les operacions i el moment de la rectificació motivada en aquest cas per devolucions de productes, la modificació de la base imposable i de les quotes repercutides haurà d'efectuar-se tenint en compte el tipus impositiu vigent quan es varen produir les operacions ob-

jecte de rectificació i no en el moment de produir-se la rectificació.»

És a dir, si al mes de juny es ven un producte i s'aplica el 16%, i al mes de juliol el client realitza la devolució d'aquest producte, l'empresa ha de fer una factura rectificativa al 16%, el mes de juliol, i ha de documentar que la devolució correspon a una factura i un producte concret, referint-se a la factura del mes de juny.

Això que significa que durant uns mesos les empreses facturaran al 18% i poden tenir devolucions: factures rectificatives al 16%.

La resposta donada per la Direcció General de Tributs s'ha produït a causa de l'allau de consultes fetes pels consumidors com a conseqüència del canvi de normativa a partir de l'increment de l'IVA que va entrar en vigor el passat 10 de juliol.

CONTESTA JOAN ERNEST RIBAS ASSESSORIA RIBAS-ÀLVAREZ

CONSULTORI FISCAL

GUARDAR LA DOCUMENTACIÓ



Durant quants anys ha de guardar un particular o una empresa la documentació original de matèria fiscal i comptable?

Una pregunta que cada any per aquestes èpoques responem els despatxos professionals a empresaris i particulars és quin termini hi ha per guardar aquells documents que han servit per fer una determinada declaració o liquidació a Hisenda, ja sigui l'impost sobre societats (IS), l'impost sobre el valor afegit (IVA) o l'impost sobre la renda de les persones físiques (IRPF), si agafem els tres més importants del nostre ordenament tributari. Doncs bé, el termini de prescripció per a documents fiscals és doble, en funció de l'import del deute (per període i impost) amb l'administració pública. Si el deute tributari és inferior a cent vint mil euros, el termini serà de quatre anys des de la data de l'últim acte administratiu que, si no hi ha hagut requeriments de l'administració, serà l'últim dia de presentació de l'impost en

qüestió. Si parlem de l'IRPF aquesta data seria trenta de juny del 2010 per als documents de l'exercici del 2009. Per exemple, a partir del dia 1 de juliol de l'any 2010 podríem llençar la documentació justificativa de la nostra declaració de la renda de l'exercici 2005. Pel que fa als deutes superiors als cent vint mil euros, la prescripció que esmentàvem seria de cinc anys, en lloc de quatre. Per últim, les societats mercantils tenen l'obligació de guardar durant sis anys tota aquella documentació comptable, segons l'article 30 del Codi de Comerç, per la qual cosa a aquest tipus d'empreses se'ls recomana que guardin tots els documents un mínim de sis anys. Tot això, sense perjudici dels documents relatius a béns o drets de durada superior (com les escriptures d'un immoble o les factures de compra d'una maquinària per a l'empresa).

CONTESTA ORIOL LÓPEZ I VILLENA ASSESSORIA ASFEM

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

L'arribada

1921

Gonçal de Reparç (Sèvres, 1901– Lima, 1984) va arribar, amb el seus pares a Catalunya el 1921. Fins el 1939, hi féu un gran treball com a geògraf i historiador. El seu principal llibre fou: *Catalunya a les mars. Navegants, mercaders i cartògrafs catalans de l'Edat Mitjana i el Renaixement*. (Barcelona, 1930).

Ed. Barcino

1924

Josep M. de Casacuberta fundà, el 1924, una empresa editorial d'altíssima qualitat, i molt popular: Editorial Barcino. Una de les seves col·leccions era destinada a presentar ciutats catalanes: Olot, Mataró, Girona, Lleida, o la plana de Vic. I, un llibre bàsic: *L'aptitud econòmica de Catalunya*, de Carles Pi Sunyer.

Viatge al Perú

1951

Exiliat al sud de França, el 1951, Gonçal de Reparç arribà al Perú encapçalant un grup de recerca de la Unesco. El 1954 volant, en un biplà pels Andes, va descobrir —i fotografiar des de l'avió— el canyó de Colca: d'uns 70 km de llarg, a 3.200 metres de profunditat dins una serralada immensa que finalment va tenir uns 6.000 metres.



DE MEMÒRIA

Francesc Roca

PROFESSOR DE POLÍTICA ECONÒMICA DE LA UB

LLONGANISSES DE VIC A FILADÈLFIA

A la Fira Mundial de l'Alimentació de Filadèlfia de 1878, el fabricant Jaume de Vernils, de Vic, presentà un nou producte: les llonganisses. Tal com explica Gonçal de Reparç en el seu llibre clàssic sobre la plana de Vic, la producció de llonganisses i altres conserves de carn embotida era, fins aleshores, una producció familiar tradicional. Se'n parla en textos de la literatura catalana clàssica. La cita més antiga era en un text de 1368, però bé que la paraula *llonganissa* no es localitza fins a un moment posterior: al segle XVI.

Però, segons Reparç, la indústria de la llonganissa era (el 1928) una indústria molt moderna, amb només 50 anys de vida. El moment inicial del pas de la producció familiar a la producció industrial havia estat, justament, el moment de la presentació de llonganisses, pensant en l'exportació, a la Fira de Filadèlfia.

UNA NECESSITAT. La producció d'una conserva de carn de porc, trinxada i embotida, era una necessitat, aleshores —i ara— que no podia ser satisfeta per tothom: les llonganisses (i altres embotits, com ara la mortadella, la botifarra, el xoriço, el salami) eren, «fins a un cert punt, un article de luxe». Això s'explica pels següents punts. Vegem-ho.

Primer. Als porcs, que eren, inicialment, de la raça negra del país, va caldre



Desenes de llonganisses de Vic en un centre especialitzat en l'assecatge de l'embotit a la comarca d'Osona. ARXIU

“

La producció d'una conserva de carn de porc, trinxada i embotida, era una necessitat a començament del segle passat i també ara que no podia ser satisfeta per tothom, perquè 'fins a un cert punt era un article de luxe'

anar-los substituint per porcs més productius del nord d'Europa: de raça craonesa, o del tipus *Yorkshire*.

Segon. Pel que fa a les màquines de les operacions de trinxar, mesclar i embotir la carn, també va caldre sortir a fora: «La maquinària era principalment alemanya», escriu Reparç.

Tercer. El pebre venia d'Orient, es comprava a Singapur i les illes de la Sonda.

Quart. La sal, no calia importar-la, era més propera, catalana. Provenia bàsicament de Cardona o de Torrevella.

I, cinquè, el més sorprenent, els budells procedien dels grans escorxadors de

Chicago. Els budells dels embotits catalans, doncs, havien de viatjar des dels Grans Llacs fins a l'Atlàntic, travessar tot l'oceà, en-

trar a la Mediterrània, i arribar al port de Barcelona. L'últim trajecte, Barcelona-Vic, es feia per terra, és clar.

Les fàbriques d'embotits treballaven a l'hivern, de novembre a febrer, després de les matances del porc. Des de 1877, però, Vic disposava d'un escorxador municipal.

Les fàbriques necessitaven disposar d'unes golfes ben ventilades amb funció d'assecadors i d'uns magatzems soterranis secs, on les llonganisses eren embolicades amb un paper especial (Reparç en diu: «paper brillantina») i encaixades.

MOTORS DE GAS. L'energia utilitzada fou, inicialment, la força d'animals com ara el cavall. Aviat, s'utilitzaren motors moguts per gas, i, des de 1908, l'electricitat. En aquest sector, no hi ha màquines de vapor: es passa, directament, als motors de gas, i poc després a l'electrificació.

Pel que fa a l'origen del treball, Reparç explica que «la majoria de treballadors de les fàbriques són pagesos, [...] o llenyataires». Uns col·lectius que, a l'hivern, podien fer poca feina. Hi havia moltes dones treballant en aquesta indústria. I els salaris dels homes eren força més alts que els de les dones.

La plana de Vic era, als anys vint, una àrea fortament industrialitzada. Com el Vallès, el Baix Llobregat o el Maresme. Tenia una forta capacitat d'innovació. Això li havia permès, d'ençà l'inici de la indústria al segle XIII, saltar d'una determinada activitat productiva a una altra, un model que continua.

Programa de geografia econòmica

L'any 1930, Gonçal de Reparç fou professor de geografia econòmica de l'Escola Social de Barcelona. Al programa es deia que «l'ensenyança no sigui unilateral, sinó que col·laborin alumnes i professor». La lliçó 5: «Migracions. Causes: excés de població, fams, pestes, crisis agrícoles i

crisis industrials.» La lliçó 6: «La densitat». Creix amb «progrés dels mitjans tècnics, industrialització, nous regs (del Segura i d'Oriola), dessecació (Huang-Ho)». La rebaixa: «Gran propietat (Irlanda, Andalusia), crisis industrials, invasions.» La lliçó 18: «La geopolítica».

CONTRA
XIFRADA

Per Francesc Muñoz

55

EL VENEDOR DE TEMPS

Els arbres són temps fet matèria. Els humans, amb una certa fascinació per aquests éssers vius que atrapen els anys en les seves anelles concèntriques, els hem venerat, els hem maltractat i els hem domesticat per fer les nostres ciutats més habitables.

En aquestes reflexions estava Josep Selga, biòleg especialista en jardineria i paisatgisme, quan fa un any li van encarregar dirigir el viver de Santa & Cole, un grup empresarial expert en disseny, orientat sobretot al mobiliari urbà i que el 2004 va adquirir 55 hectàrees al Parc de Belloch (la Roca del Vallès). Acostumat a planificar l'arbrat urbà, la gran oportunitat de crear-los per aquest objectiu li va generar similars inquietuds que les que pot tenir un arquitecte que un dia es veu comandant una bòbila de totxos: ¿com es poden fer maons millors?

Bé, gairebé iguals neguits, perquè a diferència dels totxos, els arbres creixen i es desenvolupen. «Ningú no compra un arbre perquè quedi com està.

55
Santa & Cole
disposa de 55
hectàrees de
vivers al Parc de
Belloch.
L'empresa va
començar
l'activitat el 2004

Quan adquirim un arbre, comprem futur, potencialitat», explica Josep Selga. Lírica? No creguin. Amb aquests pensaments Josep Selga no feia altra cosa que analitzar el seu producte com qualsevol empresari faria, per saber si podia aportar alguna cosa nova al mercat, si podia generar valor.

RESPONSABILITAT. Arribat a aquest punt, Selga va entendre que més que un venedor d'arbres era un venedor de temps, fet que no és menor. La responsabili-

tat sobrevinguda a què l'havien portat els seus pensaments el va desconcertar. I és que, com a bon coneixedor de la biologia de les plantes que són arrencades i replantades, ràpidament va entendre que, si seguia fent les coses com mana la tradició, en certa manera, estava «enganyant» els seus clients.

Pensem que un arbre de viver que espera ser adquirit en un centre de jardineria només conserva entre un 5% i un 18% de les arrels. Més del 80% es queda al camp de cultiu. Aquest fet, sobre el qual sovint passem sense donar-li la importància que té, afecta greument el desenvolupament futur de l'arbre.

Els especialistes anomenen «període d'implantació» el temps que passa entre que l'arbre és replantat i aconsegueix recuperar tot el seu sistema reticular. Fins que no regenera totes les arrels, no hi ha desenvolupament aeri, és a dir, de tronc i branques. Estem parlant d'uns dos anys que s'estan escatimant al comprador de l'arbre. La cosa no millora si el cultiu es fa en un test. «Hi ha solució a



Josep Selga és director de Santa & Cole Forestal. FRANCESC MUÑOZ

aquest problema?», es preguntava el biòleg, quan va pensar que segurament no era la primera persona al món que es plantejava aquesta qüestió. I certament no ho era. «Les preguntes vitals tenen un cert

poder miraculós que les fa connectar-se més enllà del temps i de l'espai», explica Selga.

El cas és que la recerca el va portar primer a Austràlia i després a Escòcia, resseguint el periple vital de Ja-

mie Single, un jove que amb 24 anys i les mateixes reflexions que Selga va desenvolupar un recipient de plàstic reciclat ple de forats amb forma cònica que es coneix com a *air-pots*.

Es tracta d'una tecnologia simple que no genera residu perquè es pot tornar a utilitzar. Els principis que van inspirar l'invent són molt simples: si les arrels necessiten un equilibri d'oxigen i humitat per desenvolupar-se, l'excés d'aire fora del recipient fa que les arrels no creixin en horitzontal, però que mantinguin la seva forma radial i la seva ramificació. «D'aquesta manera, l'arbre pot ser replantat sense necessitat de perdre temps», conclou el director de Santa & Cole Forestal, que ha incorporat aquest procediment al seu viver.

CIUTATS. Caldrà esperar uns quants anys per tenir la primera collita d'arbres d'aquestes característiques. Però la sensació és que s'ha produït un avenç important. Cada cop hi ha més persones que viuen a la ciutat i tot fa pensar que el futur de l'ésser humà serà urbà. De nosaltres depèn que el puguem compartir amb la naturalesa. «Ens cal una nova aliança amb la naturalesa», reclama Selga, que va participar en TEDx Barcelona el 7 de juliol passat.

Caldrà pensar ciutats per poder plantar-hi arbres i arbres que hi puguin ser plantats.

Nou Compte Expansió.
El compte nòmina que tracta amb rigor i serietat els teus diners.

Sense comissions, devolució del 3% dels teus rebuts de llum, gas, telèfon fix, mòbil i Internet (fins a 20 € al mes), targetes de dèbit i crèdit gratis i un gestor personal.

Deixa't orientar pels nostres gestors financers.

Oferta vàlida per a noves nòmines superiors a 700 € o pensions superiors a 1.000 € domiciliades a partir de l'1 de maig de 2010.

Sabadell Atlántico

