



L'ECONOMIC

leconomic.cat

ANY 1 | NÚMERO 8 | DE L'11 AL 17 DE SETEMBRE DEL 2010

2€

AUTOCARS DE LÍNIA PÀGINES 18-19

PREMEU EL BOTÓ PER BAIXAR

La concentració del transport de viatgers per carretera a Europa està creant grans colossos que podrien posar en perill el model català de pimes familiars



ENERGIA PÀGINA 22

La MAT del Pallars Jussà torna a xocar amb el territori

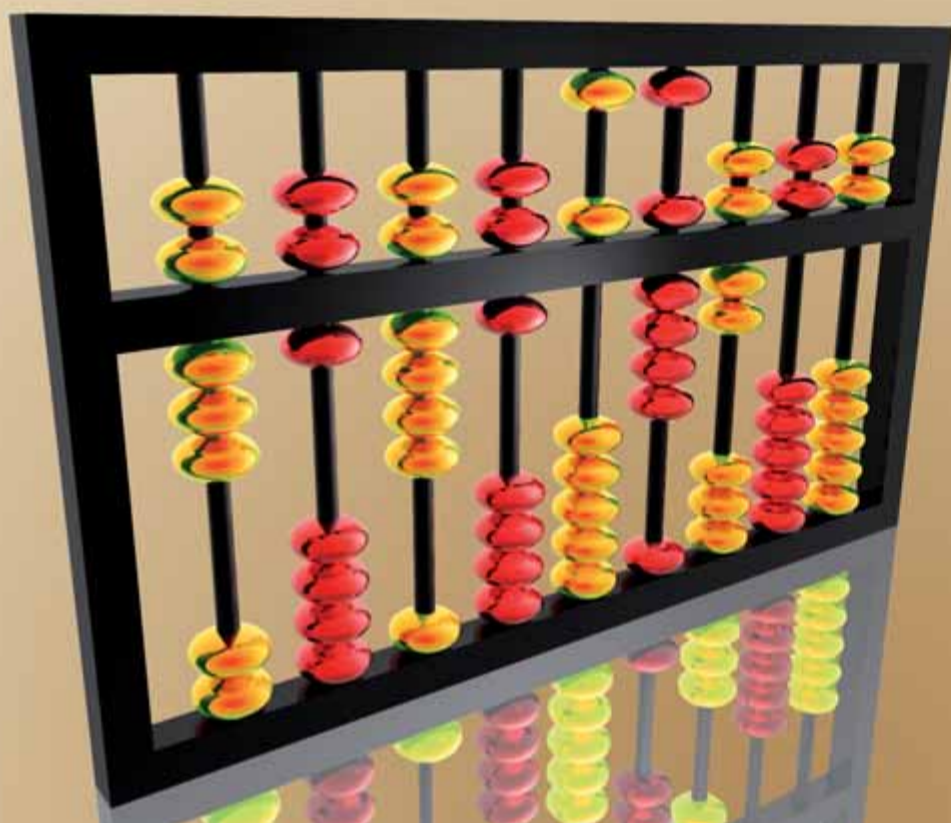
Independència

Surten els comptes

Una dotzena d'economistes avalen que Catalunya seria un soci capdavanter al sí de la UE

Les pensions i l'atur estarien garantits i es tindria dret a part del fons de la Seguretat Social

→ pàgines 2-5



INTERNACIONALITZACIÓ PÀGINA 6

La firma del sector dental Avinent obre una filial a Portugal



JOSEP M. ÀLVAREZ, SECR. GRAL. D'UGT PÀGINES 16-17

“No ens oposaríem a una reforma que canviés el model productiu”

ELS BENEFICIS DE LA INDEPENDÈNCIA

Recaptem, gestionem i distribuïm els nostres propis recursos



4t Estat de la UE
en P.I.B. per càpita

Les pensions de jubilació puguen 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

CATALUNYA COM A ESTAT ÉS VIABLE ECONÒMICAMENT

PAÍS SOLVENT. Una dotzena dels economistes més prestigiosos del país avalen que Catalunya pot ser un país fins i tot capdavanter al si de la UE. **TRANSICIÓ PACÍFICA.** Coincideixen que pot haver-hi una fractura de mutu acord sense mediació internacional

ANDREU MAS
BARCELONA

El futur de Catalunya, la viabilitat d'un estat independent en el si de la Unió Europea és una qüestió que s'ha instal·lat ja plenament en el debat polític i social del nostre país. La classe política coincideix que aquestes eleccions al Parlament poden arribar, com ha dit el president Montilla, «a marcar una generació». Per primer cop es presenten a les eleccions diverses formacions independentistes amb possibilitats d'obtenir representació parlamentària i Convergència i Unió parla obertament del dret a decidir, tot i que no especifica quina és l'estació final d'aquest camí (que es pot entreveure). Però què hi ha al darrere de la voluntat de separació de l'Estat espanyol? Hi ha un país econòmicament viable? La resposta és un sí rotund i pràcticament unànime entre els principals economistes catalans. Una dotzena d'ells han reflexionat sobre la viabilitat de l'Estat català, el seu encaix en la Unió Europea i les qüestions que haurien de regir l'estructura del futur país.

OPINIÓ. Malgrat que hem contactat amb diversos economistes contraris al procés secessionista, només Francesc Granell ha donat la seva opinió. Pel que fa a la patronal, també han declinat pronunciar-se sobre aquesta hipòtesi de futur adduint que ells no parlen de política i encara menys de fets hipotètics. Finalment, també han refusat prendre posició les grans empreses del país, malgrat que el seu concurs és rellevant en un canvi de rumb polític, argumentant que mai fan judicis polítics. Aquestes són, segons els nostres economistes, les raons de la viabilitat d'una Catalunya independent i l'estructura

econòmica del futur estat.

Elisenda Paluzie, doctora en economia per la Universitat de Barcelona, no dubta de la viabilitat d'una Catalunya independent, i a més afirma que «estaria entre els països més desenvolupats del món». Germà Bel, catedràtic d'economia a la Universitat de Barcelona, exposa que l'experiència de països com ara Dinamarca, Finlàndia i Suècia amb volums de població semblants «demostra que la independència és possible».

Francesc Sanuy, exconseller de Comerç, Consum i Turisme de la Generalitat, rebla el clau afirmant que «avui mateix, si Catalunya no fos víctima de l'espòli fiscal més gran de tot Europa, tindria el mateix PIB per capità que la regió de Londres, que és la capdavantera de la UE».

Per Salvador García-Ruiz, economista per la UPF i MBA per la Universitat de Nova York, la pregunta que cal fer és «si Espanya seria viable si Catalunya fos independent», la mateixa que planteja Xavier Roig, professor del màster en globalització de la

Universitat de Barcelona.

RECONeixEMENT. Francesc Granell, catedràtic del departament de dret i economia internacionals de la UB, afirma que la independència no és possible: «Perquè Catalunya sigui reconeguda com a estat cal que tots els països de la UE el ratifiquin i, lògicament, Espanya no ho faria». Per Granell, l'única opció de Catalunya per

Catalunya estaria entre els països més desenvolupats d'Europa i del món

fer-ho viable és «un procés tranquil i negociat». El rebat amb contundència Antoni Abat, professor de dret constitucional a la Universitat de l'Estat de Nova York, a Buffalo. Abat assegura que «no hi ha cap mena de procediment a la Unió que reguli com s'ha de procedir en un cas de secessió», quan es dona aquesta circumstància «s'apliquen les

normes de dret consuetudinari». En aquest cas s'aplicaria, com també argumenta Paluzie, la Convenció de Viena del 1978 i altres normes de dret internacional. D'entrada, segons Abat, el que es produiria és l'aparició de dos nous estats: Catalunya i una Espanya que ja no és la mateixa que va ingressar a la UE. Ambdues haurien de ser reconegudes com a membres de ple dret i haurien de passar pel mateix procés de reconeixement. Abat cita el cas de Rússia, que va voler heretar els drets internacionals de la URSS però que va haver de negociar amb Ucraïna. Per Abat, «és impensable que Catalunya pugui quedar fora de la UE» i advoca, com Granell, per una transició pacífica.

LES EMPRESSES. Què farien les grans empreses catalanes establertes a Catalunya però amb forts interessos espanyols? La majoria d'economistes creuen que s'adaptarien a la situació, sobretot perquè els seus interessos són cada cop més transnacionals. Joan B. Casas, degà del Col·legi

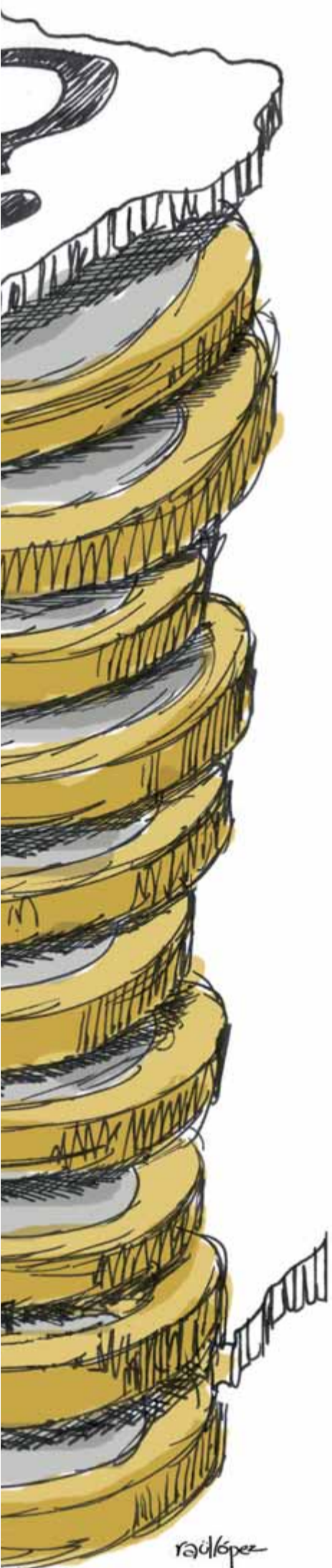
En la dècada dels anys vint ja s'ho plantejaven

La viabilitat econòmica d'una Catalunya independent no és un debat de fa quatre dies. El llibre *L'autodeterminació en el pensament econòmic català*, de Francesc Ribas, editat el 1978, recull diversos episodis on economistes catalans ja formulaven les primeres hipòtesis que avalaven la viabilitat de l'Estat català amb arguments, si fa no fa, com els d'ara. Diu Ribas que un dels primers intents seriosos el va fer a principi del

1923, mesos abans del cop d'estat de Primo de Rivera, Joan Crexells. Posteriorment, durant la segona meitat de la dictadura primoriverista, en van arribar a parlar Carles Pi i Sunyer i Pere Corominas, que contraposaven el caràcter castellà, pel que fa a l'economia, a l'esperit emprenedor català. Durant la posterior etapa autonòmica, Joan Sardà i Lluc Beltran van defensar la creació d'una banca oficial de Catalunya, i

l'enginyer Lluís Creus va redactar dos volums sobre l'estructura econòmica de Catalunya i les seves possibilitats. El 1932, Joan P. Fàbregas editava *Les possibilitats econòmiques d'una Catalunya independent*, on ja denunciava l'espòli fiscal. Artur Costa, el 1962, des de l'exili, a Mèxic, reprenia els enfocaments de Crexells i Fàbregas. La llista és interminable.





d'Economistes, considera que s'adaptarien al procés final però pensa que, d'entrada, no serien favorables al procés de ruptura. Salvador Cardús, doctor en ciències econòmiques per la UAB, afirma que no té «cap dubte» que les companyies catalanes «no tan sols resistirien la segregació sinó que en sortirien beneficiades». Més irònic es mostra Jacint Ros Hombravella, l'economista autor de *Més val sols... La viabilitat econòmica de la independència de Catalunya*, que afirma que veu algunes empreses «distretes». Qui té una posició molt dura és Francesc Sanuy, que està convençut que les grans empreses serien contràries totalment a la ruptura, i les compara amb el

Si la UE no reconeix Catalunya, tampoc Espanya, perquè ja no seria el mateix país

«xerif de Nottingham de la recaptació i del drenatge de l'estalvi dels catalans per invertir-lo en el capitalisme madrileny».

LA TRANSICIÓ. Així com en la majoria de qüestions pel que fa referència l'articulació i gestió del nou estat hi ha força unanimitat entre els economistes, els dubtes sorgeixen quan es tracta de visualitzar quin seria el procés de transició entre la situació actual i la de la creació de dos estats separats. És una situació, d'altra banda, difícil de predir. El grup Economistes per la Independència, molt actiu al Facebook, on ja tenen més d'un miler d'amics, considera que «els casos d'independència són comparables amb els casos de divorci entre una parella: el primer pas és el de la negociació (o transició), en el qual s'estableixen els criteris per començar a repartir *el pastís*». Per aquests economistes, seria imprescindible la presència d'organismes internacionals que «fessin d'observadors i mediadors de la nostra independència». Per ells, «s'ha de perdre la por, perquè l'Estat ja no ens pot enviar els tancs com abans. Espanya en sortiria greument perjudicada si ho fes.» Joan Canadell, secretari general del Cercle Català de Negocis, també opina que caldrà una mediació internacional per fer possible la independència i adverteix que «el procés no serà fàcil».

Ho veuen diferent altres economistes: Germà Bel pensa que «en una societat moderna i avançada les solucions han d'arribar per mitjà de l'enteniment i l'acord i s'han de trobar de manera civilitzada». Bel no creu que sigui necessari l'arbitratge de la Unió Europea malgrat que matisa que «haurien d'estar al cas perquè hi tenen molt a dir». En termes

semblants s'expressa Elisenda Paluzie, tot recordant que en el cas de la separació de Txèquia i Eslovàquia el repartiment de béns es va fer proporcionalment a la població i sense necessitat de mediació internacional. Amb tot, creu que el cas espanyol podria acabar necessitant suport internacional perquè «serà difícil que s'arribi a acords respectuosos amb Catalunya». Xavier Roig i Salvador García-Ruiz consideren que el període de transició serà llarg i indiquen que «el full de ruta hauria d'estar dissenyat per gent molt preparada». En aquest cas, Roig no creu que, avui per avui, «els que ho haurien de fer tinguin prou nivell».

Qui s'expressa en termes més radicals és, un cop més, Jacint Ros Hombravella, que no veu cap altre camí que «la ruptura».

ELS MERCATS. Durant anys, un dels motius que esgrimien els defensors de mantenir la cohesió de l'Estat espanyol era la dependència de l'economia catalana del mercat interior peninsular. De fet, economistes com ara Granell encara ho defensen. Diu Granell que «a Catalunya hi arriben moltes inversions perquè formem part d'Espanya» i adverteix que en cas d'una fragmentació «aquest mercat d'importacions es pot perdre, excepte en el cas que arribem a un acord molt clar amb la resta d'Espanya». La resta d'economistes no comparteixen el seu punt de vista i les dades avalen que hi ha un canvi de tendència de l'economia catalana i de la seva relació amb la de la resta de l'Estat. L'economista Jordi

Espanya ja no és el mercat prioritari, Catalunya exporta arreu del món

Miravet considera que tots aquests anys hem estat sotmesos a un «colonialisme econòmic: una nació ens ha dominat a partir de la recaptació dels impostos i no ha deixat que la nostra economia funcionés per ella mateixa per evitar que ens escapéssim». Per Miravet, «la liberalització del comerç ha convertit el món en el nostre mercat». Les dades dels estudis de Josep Oliver, catedràtic d'economia aplicada de la UAB, avalen aquest canvi de tendència. Deia Oliver recentment que les vendes de Catalunya a l'estranger s'espera que aportin el 2010 un 1,1% al PIB català, mentre que les vendes a Espanya reduiran la seva aportació a un 0,2%. El creixement de les exportacions catalanes es deuria a la forta presència d'empreses industrials a Catalunya que estan aprofitant l'estirada del consum del mercat europeu.



«L'única alternativa és fer via nosaltres mateixos»

Joaquim Colom

DIRECTOR GENERAL DE LA UNIÓ EMPRESARIAL INTERSECTORIAL-CERCLE D'EMPRESARIS

«Empresarialment Catalunya està preparada per mantenir l'estat del benestar ja sigui com a país independent, com a part d'un estat federal o com a comunitat autònoma. Ara bé, vist el panorama actual, tot pas endavant pot ser profitós per a les empreses. En un context normalitzat contestaria el contrari, però ara haig de dir que una de les úniques alternatives que tenim és fer via nosaltres mateixos. Pel que fa a les empreses més potents del país, penso que no tindrien problemes per adaptar-se al nou escenari; són multinacionals. Cometrien una errada si s'hi oposessin, perquè les qüestions comercials no s'han de barrejar amb les nacionals.»



«Catalunya podria ser un estat viable econòmicament si fem canvis»

Joan Carles Gallego

SECRETARI GENERAL DE CCOO

«Catalunya podria ser viable si consolidem i eixemplem la capacitat productiva i al mateix temps ens dotem d'un sistema fiscal suficient. Per a les empreses catalanes no els seria cap problema, vivim en un mercat globalitzat on no hi ha ni estats ni nacions. Pel que fa als treballadors, en la mesura que l'estat disposés de totes les competències per regular les condicions de vida i treball i es pogués participar des de la proximitat en la presa de decisions, podria tenir elements positius. Si és una nació que es plantejés la retallada de drets socials, la visió seria, lògicament, negativa. A Catalunya hi ha una cultura industrial molt arrelada per tradició històrica, i hi ha uns valors del treball que impregnen el conjunt de la societat.»



«Europa vol que siguem el motor del sud del continent»

Ramon Carner

PRESIDENT DEL CERCLE CATALÀ DE NEGOCIS

«Catalunya sempre ha estat un territori econòmicament molt viable. No som viables com a comunitat autònoma, perquè patim un espoli fiscal del 10% del nostre PIB. Podem ser el motor dels països del sud d'Europa i això la Unió Europea ho vol, perquè la resta de països d'aquesta zona no se'n surten. Alemanya està cansada de posar diners a Portugal, a Espanya, a Itàlia i a Grècia. Nosaltres hem de jugar el paper de motor que Europa necessita i estirar la resta de països. Pel que respecta a les grans empreses, històricament hi ha hagut una burgesia que ha encaixat amb Espanya perquè treia profit del mercat espanyol. Ara veuen que ja no és així, i si no volen que altres empreses els prenguin el lloc faran el tomb.»



«Catalunya serà el que cregui que ha de ser, però sobre bases sòlides»

Josep Maria Álvarez

SECRETARI GENERAL DE LA UGT

«Aquest és un debat tan seriós que no es pot frivoltzar, i jo no vull frivoltzar. Vivim en un món interrelacionat i és evident que la relació entre Catalunya i Espanya no és només cultural i familiar sinó també comercial. Tot i que hem baixat el pes de l'exportació de Catalunya a Espanya, continua sent el mercat més important que tenim, i això no es pot obviar quan es fan determinades anàlisis. No és temps de debatre això, i amb aquest tema aconseguim generar antipaties i perdre més mercat. Catalunya serà el que cregui que ha de ser, però sobre bases sòlides, no sobre febrades. No sóc contrari que es pugui obrir aquest debat, però d'aquí que Catalunya sigui independent hi ha molt de camí.»

MÉS RICS I AMB MÉS BENESTAR SOCIAL

RECURSOS. El nou estat independent disposaria de més recursos perquè ja no tindria el dèficit fiscal amb Espanya i podria fer més inversions. **PENSIONS I ATUR.** Els economistes diuen que les pensions i la prestació de l'atur estarien garantits i afirmen que Catalunya tindria dret a una part del fons de reserva de la Seguretat Social

ANDREU MAS
BARCELONA

El dèficit fiscal és el gran cavall de batalla en les relacions econòmiques entre Catalunya i Espanya. La balança fiscal entre el que els catalans aporten a l'Estat i el que aquest els retorna s'inclina escandalosament en favor dels interessos espanyols i en contra dels de Catalunya. El 2005, un grup d'experts va calcular que el dèficit d'aquell any va ser de 16.735 milions d'euros, un 9,8% del PIB. Segons un estudi del Cercle Català de Negocis (CCN), avalat per diversos economistes, el dèficit del 2010 suma ja 22.000 milions d'euros, o el que és el mateix un 10,2% del PIB. Sobre una població de 7,3 milions d'habitants, això suposa una aportació per persona de 3.000 euros anuals. Segons Francesc Sanuy, l'aportació dobla la d'Hesse a Alemanya i segons el CCN, Catalunya és el país més espoliat del món.

MÉS RECURSOS. La secessió d'Espanya comportaria, doncs, una injecció de capital de 22.000 milions d'euros, que representen un increment del 55,41% respecte al pressupost de la Generalitat de 2010, xifrat en 39.699 milions d'euros. Uns recursos que podrien servir per desenvolupar Catalunya d'una manera extraordinària i per poder atendre molt millor totes les mancances socials del país. El CCN fa un exercici d'inversions possibles, entre les quals es pot destacar que l'eix transversal ferroviari estaria pagat en 117 dies, la línia orbital ferroviària en 67 i el canal Segarra-Garrigues en 25, per només citar alguns dels nombrosos exemples que proposen en un ampli estudi que es troba en el seu web (www.ccn.cat). Curiosament, aquest mateix grup d'empresaris catalans esmenten que l'Església catalana també té dèficit fiscal, perquè el 2003 va donar 19,4 milions d'euros via IRPF i els bisbats catalans només en van rebre 14,3.



Una de les tuneladores de les obres del TAV a Catalunya. Les infraestructures són clau per al país. DAVID BRUGUÉ

El dèficit, en el cas català, no fa distincions...

Per Jacint Ros Hombravella, l'important de disposar de tota la cistella d'impostos és que Catalunya podria fixar una política financera pròpia i fer una gestió de les nostres caixes "més catalanista". Sobretot, destaca, podríem fixar la nostra pròpia política econòmica i industrial que ara ens

ve dictada per Madrid.

LES PENSIONS. Molts catalans poden pensar que una separació d'Espanya podria posar en perill la seva jubilació. Res més lluny de la realitat. Hi coincideixen tots els experts. Ho explica Elisenda Paluzie: el sistema espanyol de pensions és de repartiment. Les pensions de cada any es paguen amb

les cotitzacions socials a càrrec de les empreses i dels treballadors d'aquell any. No és un sistema acumulatiu, en què el treballador, quan es jubila, recull el que ha anat acumulant any rere any. Els treballadors actius són els que financen els pensionistes actuals. En el moment que es creï un estat independent s'haurà de crear un organisme similar a l'actual Seguretat

Social espanyola, que recaptarà les cotitzacions socials i pagarà les pensions d'aquell any zero. D'altra banda, Catalunya, en cas de segregació té dret a una part del fons de reserva de la Seguretat Social, un fons creat per garantir la sostenibilitat del sistema quan l'envel·liment de la població provoqui que no n'hi hagi prou amb el que es recull aquell any per poder pagar els pensionistes. Segons un estudi en el qual va participar Paluzie, en què s'analitzava el superàvit de la Seguretat Social entre els anys

Les pensions estarien garantides des del primer dia i, fins i tot, podrien créixer

2004 i 2007, es van acumular 17.000 milions d'euros, dels quals 13.000 corresponien a Catalunya. Si haguéssim estat independents ja aleshores tindríem un fons de reserva consolidat.

Economistes per la Independència va més enllà i assegura que en una Catalunya independent els jubilats catalans cobrarien més, perquè Espanya es caracteritza per tenir un baix percentatge de treballadors per cada pensionista; això equival al fet que hi ha menys treballadors, menys cotitzacions i, per tant, menys ingressos. O sigui, menys diners a repartir per a cada pensionista. Com que Catalunya té un percentatge de treballadors més alt, es cotitza més i hi ha més diners a repartir. Segons va calcular el Cercle d'Estudis Sobiranes el 2007, la pensió mitjana de cada català augmentaria en 174,7 euros mensuals.

Francesc Granell alerta que així com Catalunya tindria dret a una part dels actius espanyols, entre els quals el fons de reserva de la Seguretat Social, també s'hauria de fer càrrec d'una part del passiu. Granell afirma: "Hauríem d'assumir una part del deute extern, perquè tenim una part important de la renda de l'Estat i potser, fins i

El concert econòmic, una pèrdua de temps

"Parafernàlia", "somni irrealitzable", "proposta electoralista", "un salt al buit" són algunes de les expressions que fan servir agents socials, patronals (les que han respost) i els mateixos economistes per definir la proposta de Convergència que l'objectiu de la federació, si governa després del 28N, és aconseguir el concert econòmic per a Catalunya.

Els economistes coincideixen que Catalunya necessita més recursos, però pensen que no és viable en l'actual situació política espanyola. Francesc Granell considera que no obtenir el concert va ser una de les "greus errades de la Transició", però afirma que Madrid no renunciarà als diners de la solidaritat que vénen de Catalunya. Sergi de

los Ríos recorda que ERC va defensar durant molt temps el concert i esmenta que va ser l'acord Mas-Zapatero el que va excloure una proposta molt semblant de l'Estatut aprovat al Parlament. Tots pensen que en lloc d'esmerçar esforços en assolir una nova frustració, que Bel qualifica de "necessària", és millor lluitar pel referèndum de la independència.

tot, ens hauríem de fer càrrec d'una quota alíquota més gran del que ens correspon, perquè som més rics i perquè tenim més deute extern, perquè el nostre govern ha gastat més del que seria convenient i necessari.”

Per Germà Bel –que diu que la qüestió de les pensions, com la de l'atur, no és un problema econòmic, i apunta: “El difícil és gestionar les emocions” que generaria aquest trencament–, assumir el passiu no seria un problema per a Catalunya si es fessin servir “regles de computació sensates”. I Paluzie afegeix que en cas de desacord caldria recórrer a les autoritats europees.

L'ATUR. Tampoc ens trobem davant un problema, segons els economistes catalans, que garanteixen la prestació de l'atur, atès que, com explica Paluzie, l'atur es finança directament amb els pressupostos de l'Estat de cada any i, per tant, anirien a càrrec del pressupost de la Generalitat. Joan

Catalunya podria tenir un sistema fiscal més tou gràcies a la fi de l'espoli

Canadell opina que el nivell d'atur de Catalunya seria similar al dels països capdavanters d'Europa, ja que segons els estudis del CCN, Catalunya esdevindria el quart estat amb un PIB per càpita de la UE. L'atur se situaria entre el 4 i el 8% segons ell, gairebé estructural. Per la seva banda, Sergi de los Ríos, economista i portaveu d'ERC els darrers set anys en la Comissió d'Economia del Parlament, apunta que actualment l'OTG és l'organisme de la Generalitat que gestiona les polítiques d'ocupació i que seria el substitut natural de l'Inem, gestionant competències que ara no són del seu àmbit.

ELS IMPOSTOS. La creació d'un nou estat és també l'oportunitat per generar un nou sistema fiscal, que la majoria d'economistes enquestats opinen que convindria reformar respecte del model espanyol. Jacint Ros Hombravella ho resumeix en cinc punts: millor tractament fiscal a les empreses; reducció de la tarifa de l'impost de societats, sobretot en les pimes; foment de la inversió real productiva a la indústria i els serveis; augmentar el mínim exempt de l'IRPF i introduir-hi una millor consideració a les circumstàncies personals i, finalment, mantenir, com a progressiu, l'impost de successions augmentant, sensiblement, els mínims exempts.

Joan Canadell proposa la reducció de l'IRPF prop de 25% i la reducció de l'impost de societats

fins deixar-lo al 20%.

Pel que fa a l'organisme encarregat de receptar els tributs, Sergi de los Ríos –que apunta com Paluzie una reforma del sistema fiscal– recorda que l'Estatut ja preveia la creació de l'Agència Tributària de Catalunya, que fins ara només recapta l'impost de successions i donacions i el de transmissions patrimonials.

Germà Bel i Salvador García-Ruiz manifesten que només cal mirar el País Basc per veure què s'hauria de fer. Bel diu que, de fet, “això Catalunya ho necessita ja avui ni que no sigui independent”. García-Ruiz matisa un cop més que “tot plegat és qüestió de voluntat política” i explica que, paradoxalment, l'obligació dels dos estats de repartir-se drets i deures (actius i passius) podria ajudar a facilitar tot allò que fa referència a la qüestió impositiva.

NOVA ORGANITZACIÓ. Un nou estat demana una nova organització administrativa. Els economistes catalans coincideixen que l'eix vertebrador d'aquest nou estat és, des d'un punt de vista organitzatiu, la mateixa Generalitat de Catalunya. Hi ha una coincidència plena en la necessitat de crear un Banc Central que hauria de ser una delegació del Banc Central Europeu, amb funcions pròpies, com la supervisió del sistema financer català. Tanmateix, el diagnòstic és idèntic pel que fa a la creació de comissions dels sectors regulats: del mercat de valors

El tancament de caixes, una proposta inviable

CiU també ha plantejat aquest estiu promoure un tancament de caixes si la situació amb Espanya no millora en l'àmbit econòmic, similar a la protesta que botiguers i industrials van organitzar a Barcelona el 1899. Un cop més, hi ha una desautorització absoluta de la proposta. Paluzie afirma que “no es pot pretendre que els ciutadans anònims esdevinguin herois i s'arrisquin a cometre delictes” que necessiten, a més, col·laboració institucional. Sanuy diu “que encara que només fos el 20% dels contribuents el que es negués a pagar no cabrien a la presó” i proposa com a alternativa deixar de tenir tractes amb empreses “hostils i discriminadores amb Catalunya”. El degà del Col·legi d'Economistes no creu que un tancament de caixes tingués un seguiment majoritari al país malgrat que reconeix que seria una acció d'impacte internacional.

(l'equivalent a la CNMV), de l'energia (l'equivalent a la CNE) i de les Telecomunicacions (equivalent a la CMT que, per cert, té la seu a Barcelona). Per Francesc Sanuy, “en cas de segregació no cal dissenyar res perquè ja està tot inventat”. Germà Bel afegeix a aquest reguitzell de noves institucions la necessitat de crear nous organismes en matèria de relacions internacionals, diplomàcia i defensa. Aquest és un punt especialment sensible; Bel considera que “no hi pot haver un estat propi català sense una contribució militar a l'OTAN”.

LA NÒMINA CATALANA. El Cercle Català de Negocis ha volgut fer una simulació de quin salari net podrien cobrar tots els assalariats de Catalunya si no hi hagués l'actual dèficit fiscal. L'estudi té en compte que els impostos de l'IRPF i de societats es redueixen un 48,5% i que les cotitzacions socials baixen un 13%. Aplicats aquests conceptes, i segons Joan Canadell, un as-

El país hauria de crear un banc central i plantejar-se la integració a l'OTAN

salariat podria cobrar entre una i tres pagues més anuals, en funció del seu actual tram de cotització. Xavier Roig considera la nòmina catalana del Cercle Català de Negocis un exercici teòric a partir de la recuperació del dèficit fiscal, que també es podria traduir, manifesta, “en abaixar els impostos a tothom”. El mateix diu Paluzie, que afegeix que encara es podria optar per augmentar els serveis als ciutadans. Tot són simulacions.

INFRASTRUCTURES. L'Estatut va posar sobre la taula del govern espanyol la necessitat de rebre més inversions en infraestructures i el govern central va adquirir un compromís de dotar uns recursos addicionals que poden arribar a perillar per la crisi. En tot cas, està pendent la transferència de la gestió de dos punts clau en el món del segle XXI: la gestió de ports i aeroports. Hi ha una plena coincidència que les dues infraestructures són estratègiques i prioritàries per posar Catalunya al món. D'altra banda, podrien ajudar a desenvolupar l'eix mediterrani que Catalunya forma amb el País Valencià i el nord de França. La política de l'Estat espanyol, en base a una concepció radial d'Espanya, ha estat concebre un eix Madrid-Saragossa-Pirineus que nega totes les potencialitats a la via més lògica d'entrada i sortida de mercaderies a la península. Com diu Germà Bel, “a llarg termini, les coses normals es fan normals i l'eix interior no té sentit”.

EL COST DE SER ESPANYOL

FONT: CCN/CES

22.000 M€

El dèficit de 2010
El resultat de la balança fiscal entre Catalunya i Espanya.

2.143 €

Ingressos per habitant el 2006
El repartiment per comunitats dels ingressos per habitant.

10,2%

Dèficit fiscal català el 2010
Som un dels països més generosos del món.

8.000 M€

Dèficit en infraestructures
1991-2001. Catalunya rep un 0,4% menys que la resta.

73,8%

No es compleix tot
Entre 2002 i 2007 Foment no va executar el 26,2% promès.

2,8

El ruïnós tren d'alta velocitat
Ràtio de passatgers per quilòmetre a Espanya: 2,8. A França: 41,5.

700.000

Negoci que es perd
Demanda no atesa de passatgers intercontinentals al Prat.

85%

Obra pública no feta
El 2007 l'Estat no va fer quasi cap obra pressupostada.

3,4%

Baixen els dipòsits bancaris
1987-2007 baixen a Catalunya i a Madrid pugen un 11%.

300 M€

Mesures pel medi a Barajas
Pel mateix concepte, el Prat va rebre 12,7 milions d'euros.

50%

Les multinacionals també hi van
El 2007 Catalunya només va poder retenir-ne el 27%.

69%

Importacions foranes a Catalunya
El 2005 la majoria de les importacions que fa Catalunya són de fora de l'Estat.

51,2%

Cultura subvencionada a Madrid
El ministeri només va destinar a Catalunya el 2,8%.

3.000 €

L'espoli persona a persona
El que cada català ha regalat aquest any a l'Estat.

5.833 €

Ingressos el 2006 al País Basc
Aquest és el resultat per habitant del concert econòmic.

4%

Dèficit fiscal d'Alemanya
Al Canadà i Austràlia és del 2% del PIB i als EUA del 2,5%.

37 M€

Les entitats reben menys
El 2009 les ONG catalanes van tenir menys ajuts estatals.

600 km

Madrid no té problemes
1985-2005: a Madrid es van fer 600 km d'autovies; 20 a BCN.

6 M

Límit de rendibilitat
L'AVE Madrid-Sevilla té 3M de passatgers, les línies són rendibles a partir de 6M.

444 €

S'estalvien a Madrid
Rebaixa de la tarifa de l'IRPF i deducció de llar d'infants.

100%

El tren a l'aeroport com 1982
El tren Barcelona-aeroport trigava el 2007 com el 1982.

90 M€

Per a l'Institut Cervantes
El 2008 no hi va haver ni un euro per al català, per contra.

32

El poder econòmic, a Madrid
El 2007, 32 de les 50 empreses estatals més grans són allà.

46%

El mercat és el món
Exportacions catalanes al món l'any 2005 i creixent.

21%

Impostos que paguem a Europa
Catalunya paga el 21% dels impostos europeus de l'Estat i rep el 8% de la despesa.

25%

Un drama històric
El 1959 ja pagàvem el 25% dels impostos recaptats a l'Estat.

EMPRESSES

La firma d'implantologia dental Avinent obre filial a Portugal

DIVISIÓ. L'empresa filial del grup fabricant de components mecànics Vilardell Purτί està a punt d'iniciar el seu procés d'internacionalització. **INNOVAR.** La nova línia Protech s'erigeix en la base de creixement futur de la firma

JORDI GARRIGA
BARCELONA

Avinent, la divisió d'implantologia dental del grup Vilardell Purτί, fabricant de components mecànics de precisió, té molt clar que la seva projecció en el futur dependrà en bona part del seu comportament als mercats internacionals, i és per això que en els pròxims mesos vol fer un salt en aquesta estratègia, obrint una filial a Portugal.

L'empresa de Santpedor (Bages), que ha comptat en el seu projecte d'internacionalització amb el suport d'ACCIO, creu, com explica Albert Giralt, que assumeix la direcció general a Vilardell Purτί i a Avinent: "Hem de començar en aquells mercats en què ja tenim una posició, com és ara Portugal, però aquesta filial pot obrir el camí per a d'altres". La intenció de l'empresa bagenca és assolir aviat una quota de mercat significativa a mercats com el Regne Unit, Alemanya, França, Polònia, Romania, Hongria, els EUA, Mèxic, la Xina o l'Índia. Atès que els productes d'implantologia dental són molt tècnics, com assegura Giralt, "la seva venda també té un caràcter eminentment tècnic, i per això és convenient obrir filials per donar una seguretat més gran als laboratoris protètics que són els nostres clients".

NOVA LÍNIA. Aquest impuls al recorregut internacional que pugui tenir la divisió d'implantologia de Vilardell Purτί ve acompanyat per l'aparició, fa pocs mesos, de Protech, una nova línia d'activitat, de creació d'estructures fresades personalitzades sobre implants, tot utilitzant com a material el crom cobalt. Avinent dedica actualment, a les instal·lacions de Vilardell Purτί a Santpedor, 1.000 metres quadrats a

AVINENT

FACTURACIÓ

6 M€

TREBALLADORS

65

ANY DE FUNDACIÓ

2005

● El llançament de Protech ha suposat tota una revolució a tot el grup Vilardell Purτί, que ha hagut de dedicar 1.000 m², dels 2.000 de què disposa l'empresa, a l'equipament de les màquines fresadores i escàners d'última generació amb tecnologia CAD-CAM i fresat HM.



A la foto, àrea on es desenvolupen les tasques d'R+D a la firma Avinent. ARXIU

l'equipament d'aquest sistema innovador de mecanització de pròtesis dentals. Avinent es va dedicar de bon principi, dins del sector de la implantologia dental, al vessant quirúrgic, i ara, dins d'un gir operatiu, s'endinsa en la línia de les solucions per a pròtesis, on aplica els coneixements de l'empresa en enginyeria inversa. L'ús de tecnologia CAD-CAM de mecanitzat de precisió per dissenyar l'estructura metàl·lica de crom cobalt suposa "passar de mètodes que podríem considerar artesanals i guanyar en eficiència i precisió". I caldria afegir que de temps, ja que Avinent està en disposició de servir als seus clients l'estructura a partir de la qual es realitza la pròtesi en terminis molt curts, que en tot cas no superen els cinc dies. L'ús del crom cobalt, que no s'utilitza tant en implantologia dental com el titani, permet que la pròtesi guanyi en duresa, per suportar la masticació, i en capacitat d'adhesió a la ceràmica amb què es realitza

L'empresa ha passat de treballar en implants a entrar en l'àrea de pròtesis

l'acabat de la pròtesi.

L'aparició de Protech suposa per a Avinent "completar un catàleg que ja supera els 700 productes", com diu Giralt. L'empresa, des que fou creada per Vi-

lardell Purτί ara fa cosa de cinc anys, ha tingut molt bon comportament al mercat amb la línia d'implants dentals Biomimetic Advanced Surface, i l'aparició de la solució per a pròtesis pot permetre mantenir, dins del context de recessió, les taxes de creixement per damunt del 30% que s'han experimentat en els darrers anys. Avinent va aconseguir l'any passat un volum de negoci de 4,2 milions d'euros, i l'objectiu per a aquest any és assolir

els sis milions d'euros, una participació important dins de la facturació global de Vilardell Purτί, que el 2010 s'eleva fins als 17 milions d'euros. A banda de créixer en negoci, Avinent ha creat en aquests últims anys, els de la crisi, 65 llocs de treball.

Els bons averanys per al nou any es fonamenten bàsicament en la bona acceptació que està tenint entre els laboratoris la solució Protech, però també en el nou impuls que l'empresa

ha donat a la seva xarxa de distribució, als mercats de Madrid, el País Basc, Andalusia, Castellà i Lleó i la zona compresa entre Alacant, Múrcia i Albacete. Albert Giralt té plena confiança en l'assalt als mercats internacionals que es disposa a fer l'empresa a mitjà termini, després d'haver d'haver fet

A Taiwan, el Regne Unit i Turquia ha assajat les possibilitats d'exportació

un assaig al Regne Unit, Turquia i Taiwan, on l'empresa no s'ha limitat a vendre, sinó que també hi ha desenvolupat activitats de formació, investigació i intercanvi de coneixement mèdic.

Albert Giralt assenyala la importància que té per a l'empresa disposar de l'aval científic, i així s'explica que hagi col·laborat en el desenvolupament dels seus productes amb investigadors del Centre Tecnològic de Manresa, la Universitat Politècnica de Catalunya, l'àrea d'odontologia de la Universitat de Barcelona o la Universitat Internacional de Catalunya, a més de la Complutense de Madrid, la Universitat de Saragossa i centres acadèmics internacionals. "Si vas a un mercat determinat, ha de col·laborar amb científics, que a més de proporcionar bagatge de coneixement, avalen el producte davant els laboratoris".

Així mateix, el nou salt tecnològic que ha suposat la solució Protech, "ens ha obert finestres d'aire fresc, ja que podem explorar el procés per detectar aplicacions per a altres tipus de pròtesi, en camps com la traumatologia o l'ortopèdia», avança el director general d'Avinent.

GRUP MARIU

Un 2010 per recuperar-se

Vilardell Purτί pensa tancar l'any amb 17 milions d'euros de facturació, una xifra que testimonia que s'ha superat el trasbals de l'any 2009, "gràcies a l'aportació del sector exterior, un 40% del negoci, i la tasca en diversificació

sectorial", com assenyala Giralt. El fabricant de components mecanitzats té un ampli ventall d'àmbits d'actuació: aeroespacial, mèdic, electromecànic, conducció de fluids o gas. El pla estratègic

preveu que la divisió industrial continuarà sent important, tot aprofitant la important inversió en tecnologia que es va realitzar abans de la crisi (sales blanques, visió artificial), que "fan adaptable l'empresa a nous reptes".

Compact Habit prepara la seva sortida al mercat exterior

CREIXEMENT. La firma, que ha innovat en la industrialització de la construcció, va donar entrada a Avançsa el passat desembre per impulsar l'internacionalització mentre guanya terreny a Catalunya amb nous projectes

BERTA ROIG
CARDONA

El 2004 el president de Constructora d'Aro, Josep Tragant, feia realitat un somni amb la constitució de Compact Habit, una iniciativa pionera en el sector per posar en marxa un nou model de negoci basat en la construcció industrialitzada a través de mòduls volumètrics de formigó armat totalment acabats i equipats en fàbrica. En altres paraules, ajuntar construcció i cadena de muntatge, dos conceptes que semblaven de mons diferents.

Des d'aleshores la feina de recerca i desenvolupament ha estat intensa i no va ser fins l'estiu passat que va començar a produir a la fàbrica que té a Cardona (Bages).

De moment el recorregut d'aquesta empresa és curt, però el passat desembre va rebre un important impuls amb l'entrada de la Generalitat en el seu accionariat, a través d'Avançsa, que va obtenir el 14% de la companyia. El compromís de permanència és de cinc anys, i en aquest temps, explica el director general de Compact Habit, Josep Armengol, "hem desenvolupat el nostre pla d'internacionalització".

SOCIS LOCALS. L'objectiu de la firma és exportar el seu *know-how* a través d'acords amb empreses locals, "ja sigui creant noves societats en les quals nosaltres participem o directament a través d'aquests socis locals", explica Armengol.

Tot i que encara es troba en fase d'estudis previs, Armengol reconeix que ja han rebut algunes sol·licituds d'agents de països en vies de desenvolupament d'àrees com el nord d'Àfrica o Sud-amèrica, zones on el model de construcció de Compact Habit pot tenir un

COMPACT HABIT

FACTURACIÓ

10 M €

TREBALLADORS

25

CONSTITUCIÓ

2004

● Compact Habit es va constituir el 2004 però no va ser fins l'any passat que va iniciar la fabricació. Hi treballen 25 persones, tot i que en puntes de producció la plantilla es pot ampliar fins als 60 treballadors. Els mòduls que fabriquen poden anar dels 30 als 75 metres quadrats.



Josep Armengol davant la línia de producció de la fàbrica de Cardona. ORIOL DURAN

especial atractiu. "Et permet donar resposta en poc temps a grans necessitats d'habitatge", explica.

La prova d'això s'ha vist aquest passat mes de juliol a Banyoles (Pla de l'Estany), on l'empresa va muntar en tan sols tres dies un edifici de 30 habitatges protegits promogut per l'Incasòl. Prèviament la firma havia fabricat els 32 mòduls de l'edifici a la seva factoria de Cardona, i després els havia traslladat amb tràilers fins a la ciutat gironina.

Precisament el cost del transport fa que l'abast geogràfic de la fàbrica sigui limitat, ja que a distàncies superiors als 500 quilòmetres els preus deixen de ser competitius. Per això una de les vies de creixement que vol implantar l'empresa és l'entrada en nous mercats amb socis locals.

A banda de l'atractiu en la rapidesa de la construcció —es pot reduir el temps d'un projecte de 24 a 6 mesos— Compact Habit també vol vendre qualitat en aquest salt a l'exterior. "El valor afegit que aportem en

eficiència i productivitat també ens fa atractius per anar a mercats europeus o als Estats Units", destaca Armengol.

De moment en el currículum de Compact Habit hi figura ja una residència sociosanitària d'uns 36 mòduls a Reus, encarregada per l'ajuntament de la ciutat, i el projecte de Banyoles.

En cartera, però, hi ha al-

tres projectes destacats com les residències universitàries per a la Universitat de Girona (70 habitatges), per a la UPC a Sant Cugat (amb 57 habitatges), i una tercera a Manresa (67 habitatges). A més, l'empresa preveu entregar també en els propers mesos 84 mòduls per a consultoris mèdics dins el projecte d'ampliació de l'Hospital Josep Trueta de Girona.

Armengol reconeix que fins ara el seu perfil de client s'ha concentrat molt en el sector públic, entre d'altres coses, diu, "perquè és més fàcil que siguin justament les administracions públiques les que apostin per un model nou de construcció com el que oferim nosaltres".

A més, la crisi tampoc ha ajudat en aquests inicis i a la firma també li ha resultat

complicat guanyar projectes privats en un moment en què la majoria dels promotors han parat les inversions.

De cara als propers mesos, el panorama es presenta desigual. D'una banda, Compact Habit té sobre la taula les primeres ofertes del sector privat per a projectes d'oficines i fins i tot per a un complex turístic, però d'altra banda Armengol es mostra prudent per l'evolució de la inversió

En cinc anys també preveu haver triplicat la seva capacitat productiva

pública davant les retallades dels plans d'austeritat. "De moment no hem patit la cancel·lació de cap projecte, però en el cas de la residència de Manresa estem a l'espera de tancar la via de finançament", destaca.

A pesar de les incerteses pròpies del context de crisi, Compact Habit preveu tancar aquest 2010 amb una facturació de 10 milions d'euros (l'any passat, el primer en comercialització, va reportar unes vendes de prop d'un milió). Per al proper exercici Armengol confia poder assolir els 12 milions d'euros.

AMPLIACIÓ. Si els projectes es van consolidant, l'empresa també té previst ampliar la capacitat de producció de la seva fàbrica. Ara poden treure dos mòduls per dia, però podrien arribar a 3 amb la màquina que tenen instal·lada. En cinc anys l'objectiu és comptar amb tres màquines. Per assumir totes aquestes inversions, la firma no veu necessari ampliar l'entrada de nous socis tot i que Armengol tampoc descarta aquesta opció.

AVANTATGES

Un model més eficient, barat i segur

Henry Ford no va inventar res de nou, però fa 100 anys va tenir l'habilitat d'unir dues coses que aleshores ja existien: l'automòbil i la cadena de producció. El resultat va ser revolucionari i segurament també va servir d'inspiració al fundador de Constructora d'Aro, Josep Tragant, a l'hora

de buscar una manera més racional i eficient d'abordar la construcció. En aquest cas el resultat va ser el sistema que es coneix com a EMEII (Edificació Modular Integral Industrialitzada). Els avantatges, expliquen des de Compact Habit, són evidents. El sistema millora l'aïllament acústic, l'eficiència

energètica i per tant la sostenibilitat. A més millora la productivitat reduint els terminis fins a un 70%. El fet de no haver de treballar a peu d'obra sinó a la fàbrica redueix considerablement l'impacte climatològic i la sinistralitat laboral. Tot plegat comporta una reducció de costos important.

EMPRESSES

La firma tecnològica Simpple de Tarragona obrirà una seu a Califòrnia

'THINK TANK'. L'empresa dedicada a l'R+D+i assessora, crea i desenvolupa projectes i tecnologies per al sector químic, medi ambient, sanitari i de l'administració local

RAMON ROCA
BARCELONA

La firma Simpple, amb seu a Tarragona, que actua com a consultora i desenvolupa tecnologies per al sector químic, mediambiental, administració local i sanitari, obrirà una nova seu a final d'any a prop de la ciutat de San José, tocant a Los Angeles. La nova seu de l'empresa, que s'autodefinix com a laboratori d'idees, un *think tank* impulsat per un equip d'emprenedors provinents de múltiples disciplines de l'àmbit universitari, "disposarà d'un equip d'unes quatre o cinc persones, alguna d'aquí i la resta dels EUA, i d'una inversió entorn dels 200.000 euros», explica David Ciudad, director de la firma.

Fonts de l'empresa, que té 13 socis i una vintena de treballadors en total, afirmen: "Som molt optimistes per dur a terme aquesta inversió en un moment de crisi". Precisament David Ciudad assegura que la previsió de retorn en facturació es farà en pocs mesos, segurament abans de mig any".

La firma catalana porta una facturació acumulada d'uns sis milions d'euros des del 2005. Aquest any preveu tancar per sobre del milió d'euros, una xifra que l'any vinent "es veurà amplificada amb escreix, gràcies a l'obertura de la nova seu als EUA".

Simpple, l'objectiu de la qual és "trobar solucions tecnològiques senzilles al problema més complex" és una *spinout* de la Universitat Rovira i Virgili de Tarragona. Té l'origen l'any 2000 com a grup de recerca que pertanyia a la xarxa XIT

SIMPPLE

FACTURACIÓ 2009

1,1 M€

TREBALLADORS

20

FUNDACIÓ

2004

● **Tot i que la firma és va fundar el 2004 com a SL, té l'origen a l'any 2000 quan va néixer com una *spinout* de la Universitat Rovira i Virgili de Tarragona. Els primers passos els va fer com a grup de recerca de la xarxa XIT del Cidem i impulsada per Francesc Giralt.**

del Cidem. Quatre anys després es va convertir en una societat limitada amb l'objectiu de millorar la capacitat de gestió i adequar la seva oferta a les necessitats del mercat.

Per a la direcció de la firma, Simpple és una empresa singular no només per haver aconseguit evolucionar "amb èxit" de l'àmbit universitari a l'empresarial, sinó també "pel fet de ser pionera a unir i gestionar el talent d'un equip multidisciplinari que, per les seves característiques, pot actuar de manera transversal en diversos camps d'investigació.

La firma tarragonina ofereix des de projectes d'ecoinnovació, fluidodinàmica o tecnologia per al tractament d'aigües fins a tecnologies de programari avançat aplicats a la gestió de l'empresa.

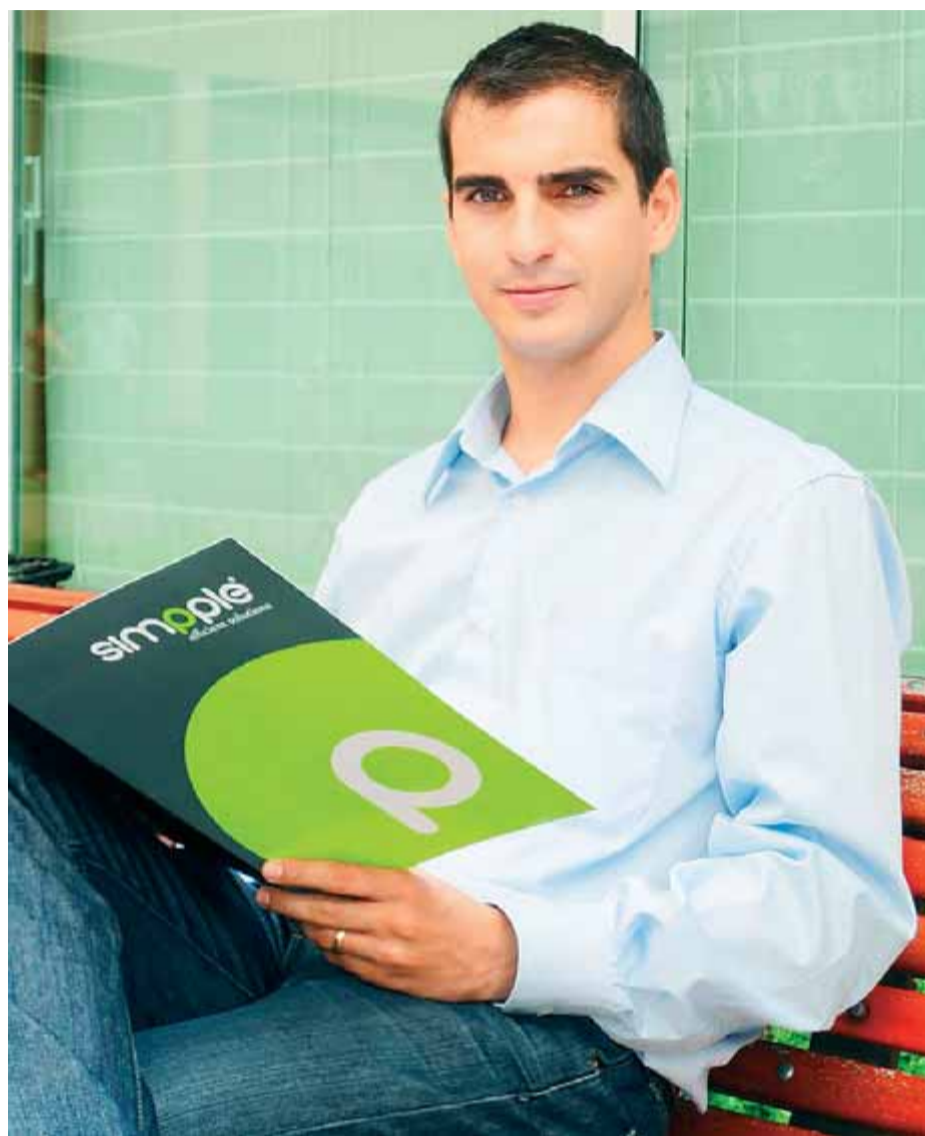
Fins ara, l'estructura i la

interdisciplinarietat de Simpple ha permès desenvolupar projectes en quatre àrees de manera diferenciada. La indústria química representa el 45% del total, l'administració local s'emporta el 30%, el medi ambient el 20% i el sector sanitari un 5%.

De tota manera, l'estratègia de l'empresa avança en la potenciació de dues vies de futur. David Ciudad explica que el sector sanitari és un dels que han de créixer més en els anys vinent. "Tenim la constatació, per exemple, que els hospitals necessiten eines de gestió en aspectes de qualitat, hi ha un potencial de creixement important". L'altra via de negoci serà el sector del medi ambient, tant pel que fa al tractament d'aigua com en aspectes d'ecodisseny. Aquest canvi d'estratègia respon a diversos factors. D'una banda, que el futur del sector químic manté alguns interrogants quant a la producció a l'Estat espanyol. I en segon lloc, a la tendència que hi ha globalment al creixement del sector mediambiental.

Pel que fa als plans de futur, Simpple preveu apostar amb força en la internacionalització. Fins ara el seu mercat era bàsicament l'estatal, tot i que la companyia ja participava en alguns projectes de recerca i desenvolupament cofinançats per la UE. En l'àmbit europeu busca pimes tecnològiques, ara ja participa en quatre projectes i també treballa amb alguns *partenaires* de França o Grècia.

Simpple va ser impulsada en els seus inicis pel catedràtic d'Enginyeria Química i professor de la URV,



David Ciudad, director de la firma tecnològica Simpple. BORIS TINOCO

Francesc Giralt, un prestigiós emprenedor que ha intervingut en distintes àrees de recerca. Francesc Giralt ha tingut a veure amb la idea d'apostar pels temes mediambientals i animar en l'obertura de la futura seu als EUA.

La firma, que ha treballat en projectes per a empreses com ara Repsol, Bayer o Basf, ha rebut ajuda d'ACCIÓ. De totes maneres, per al director de Simpple, "rebre ajudes és

positiu, però l'empresa ha de fer el seu pla de negoci al marge del que pugui arribar de l'administració".

L'especialització i el coneixement de determinades àrees de la ciència i la tecnologia han portat a Simpple a descobrir eines i serveis que són perfectament aplicables a l'àmbit de la gestió empresarial.

La companyia tarragonina ha creat programaris avançats que permeten millorar l'eficàcia de la

Amb l'obertura de la nova seu als EUA la facturació es doblarà en poc més d'un any

gestió i posen al descobert informació que, moltes vegades, les organitzacions no tenen en compte ja que no està ni sistematitzada ni mesurada.

LES EINES

El servei Cortex

És un servei que permet conèixer com funciona, a nivell real, objectiu i funcional, l'organigrama intern d'una organització. Aquest producte, que analitza el flux i ritme de comunicacions entre empleats i ho compara amb enquestes tradicionals, possibilita saber quins són els líders del grup o qui pot bloquejar una reunió.

El programari Boonsai

El Boonsai és un programari de gestió organitzativa que integra la informació estratègica d'una organització en una única eina. El més important no és unificar la informació sinó crear sistemes d'anàlisi i comparació de dades que permeten a la direcció prendre decisions ràpidament. Fa millorar l'eficàcia.

El producte Eupecoprofiler

L'Eupecoprofiler és una eina d'avaluació ambiental que permet calcular l'impacte mediambiental d'un producte i del seu procés de fabricació al llarg de tot el seu cicle de vida. És una eina simplificada d'una metodologia general creada per la UE que democratitza el seu accés a la pime.

La Diputació de Girona ens ajuda a avançar

La Diputació aposta pel **desenvolupament industrial**, informa sobre els **parcs tecnològics i els polígons industrials**, dóna suport als ajuntaments davant la **problemàtica laboral**, vetlla per la **igualtat de gènere** al lloc de treball i ajuda els municipis a obtenir **finançament per als projectes empresarials** amb un alt valor afegit en recerca i innovació.

La Diputació presta serveis directes als municipis perquè el teu ajuntament pugui oferir-te el que necessites.

18064/011670

Alba, 31 anys
Parc Científic i Tecnològic de Girona

www.ddgi.cat

iD info
DIPUTACIÓ
Butlletí electrònic
de la Diputació de Girona

f
som al
facebook

Diputació de Girona
www.ddgi.cat

221
municipis **D**

Diputació de Girona - Oficina de Comunicació 2010

EMPRESSES

Dr. House,
per servir-lo

OPINIÓ



Guillermo de Haro

He passat uns dies d'estiu desconnectat i puc dir que hi ha vida després dels bits. De fet hi ha molta més vida del que m'havia pensat. Vaig aprofitar per anar a sopar en un restaurant d'un bon amic meu i, encara que sabia que li anava bé, mai m'havia preocupat per fer números. Al cap i a la fi, un amic és un amic i això fa que ens costi veure'l d'una altra manera. Però aquesta vegada, a més d'acabar parlant del humà i el diví (com sempre), va sortir el tema de la crisi. En aquell moment em vaig adonar que el meu amic, al qual conec des que teníem 13 anys, té una empresa de més de 50 empleats i gestiona diversos milions d'euros i una important inversió en immobilitat.

Encara estava digerint l'espectacular amanida d'alvocat amb *salmorejo*, a més d'aquest increïble descobriment (gairebé epifania), quan vaig recordar tots els alumnes d'emprenedoria tecnològica que havia tingut i que m'esperaven a la tornada de les vacances. Alumnes prometedors, brillants, amb passió, gairebé tots amb MBA per descomptat, amb idees genials i plans de negoci detalladíssims que expliquen com facturaran més milions que Google a partir del cinquè any. Però com deia l'empresa del calendari, la potència sense control no serveix de res.

Al tastar la majestuosa segona *cococho* en salsa verda vaig recordar un grup en particular d'alumnes. Jo no era el seu tutor però em van demanar que els ajudés per les particularitats del seu projecte. Als 10 minuts d'escoltar com pretenien dominar el món explicat en llengua de Mordor, no em va quedar cap més remei que preguntar-los: "Disculpeu, però quina necessitat satisfeu amb la

vostra empresa?" Després de deu minuts més escoltant com repetien els mantres "comunitat virtual", "dispositius mòbils" i "revenue sharing" en totes les combinacions possibles, em vaig veure obligat a parar-los de nou: "Esteu ajuntant tres paraules que queden molt bé, esperant que el resultat encara quedi millor, però encara no sabem quina necessitat satisfeu" (*). Des d'aleshores els meus alumnes em diuen Dr. House.

El tiramisú no em va endolir el caràcter respecte d'això. Està molt bé intentar crear el nou Facebook i tot això, i a més estic convençut que internet, el màrqueting *on line*, els dispositius mòbils i les xarxes socials seran clau els pròxims anys, i per ells passarà la recuperació, així com per les tecnologies i el coneixement que ens generin avantatges competitius. Però jo segueixo menjant tots els dies. I molt sovint en el restaurant del meu amic, que a pesar de la crisi

Comencem fent bé allò que és bàsic abans de ficar-nos en res més

sempre està ple. Així que comencem fent bé allò que és bàsic, sigui en el sector de la tecnologia, el de la restauració o el de la medicina. Amb la que està caient, millor tenir això cobert abans que ficar-nos en res més. I si no ho veus clar, tranquil, que quan acabi aquest cafè el Dr. House torna a passar consulta.

(* *Increïble i afortunadament no es van enfadar amb mi, al contrari, van revisar el pla de negoci i ara satisfan una necessitat del mercat. Molta sort nois!*)

 Soci Expansió Internacional d'Avangroup

Ebla Gestió Documental
busca aliances amb
col·laboradors externs

MODEL. La consultora que s'ocupa de la gestió de documents per a empreses i administracions ha optat per un creixement amb una estructura reduïda

ANNA PINTER
BARCELONA

Ebla Gestió Documental, una de les poques consultories de gestió documental que hi ha a Catalunya, planeja créixer de la mà de col·laboradors externs. La sòcia fundadora de la consultora, Maria Rosa Lloveras i Moreno, explica que el seu model d'empresa requereix perfils professionals molt polièdrics per donar resposta a projectes molt diferents, i per tant han optat per créixer en xarxa. "Si alguna cosa podem aprendre d'aquesta crisi és que les motxilles lleugeres permeten sobreviure", diu Lloveras, que afegeix que han optat per un negoci que tingui les primeres espases en gestió de documents en lloc d'una plantilla gran.

En la gestió de documents, a part de la vessant més cultural dels arxius històrics, hi ha una branca més recent on es troba Ebla Gestió Documental. Es tracta de professionals que s'ocupen de garantir el control, l'accés i la seguretat d'un document des del mateix moment en què s'origina. "Procurem que els sistemes que muntem garanteixin la seguretat de la documentació i seleccionem la necessitat o no de conservació", descriu Maria Rosa Lloveras i Moreno.

COL-LABORACIONS. L'empresa, amb seu al barri de Sant Gervasi de Barcelona, la va crear Lloveras l'any 2005 i poca a poca s'hi han anat sumant un seguit de col·laboradors.

Avui per avui són quatre persones i treballen de manera habitual amb una companyia madrilenya especialitzada en la gestió de documents per a l'administració. "La col·laboració va començar per una qües-



Maria Rosa Lloveras i Moreno, SÒCIA FUNDADORA D'EBLA. ARXIU

tió lingüística, nosaltres els havien de servir de traductors quan treballessin a l'administració catalana i ara s'ha convertit en una col·laboració en tota re-

La crisi ha suposat una oportunitat per a l'empresa que ha mantingut el ritme de feina

glia", diu Lloveras

Per altra banda, la crisi ha suposat per a Ebla Gestió Documental més una oportunitat que res. La sòcia fundadora explica que és ara quan les empreses aprofiten per optimitzar els seus recursos i un dels punts fluïdos sol ser la gestió dels documents. "Al cap i a la fi, la correcta gestió de la documentació ajuda les empreses a ser molt més competitives i en aquests

moments el teixit empresarial està apostant per millorar", afegeix Lloveras. Tot i que no s'han multiplicat el nombre de projectes respecte a anys anteriors, la firma ha mantingut el mateix ritme de feina i això ja és molt tenint en compte el panorama econòmic generalitzat.

De fet, per a enguany la consultora aspira a mantenir el volum d'ingressos de l'any 2009, al voltant dels 100.000 euros.

DIVERSITAT. El tipus de clients que té en cartera la consultora el formen tant grans empreses com pimes. Ara bé, siguin de la mida que siguin, comparteixen una característica i és que generen molta documentació. Des que va néixer, la companyia ha sumat 40 clients que han fructificat en 53 projectes. Lloveras explica que han organitzat el negoci de ma-

nera que doni resposta a les diferents necessitats que tenen les empreses. "El més habitual és que les empreses no sàpiguen quins són els seus problemes, i per tant nosaltres els ajudem a identificar-los i després apliquem sistemes de gestió per solucionar-los i que no es repeteixin".

La gestió de documents és una pràctica professional encara poc coneguda al nostre país, tot i el recorregut que tenim en la documentació digital.

Maria Rosa Lloveras insisteix que es tracta d'un sector que no està supeditat a cap tipus de tecnologia o a un programa determinat, sinó a models de gestió. "La solució no comporta només disposar d'una eina informàtica, s'ha de pensar en les polítiques que s'han d'establir per aplicar les eines informàtiques", diu.

De fet, sovint les companyies acaben contractant serveis com els d'Ebla després d'haver adquirit una eina informàtica de gestió que no estan fent servir bé.

Els canvis normatius ajudaran a impulsar el sector

A curt termini hi ha alguns esdeveniments legals previstos que acabaran de fer créixer Ebla i de fer sortir-li competència nova. La normativa actual de gestió de documents s'equipara amb les ISO de Qualitat o de Medi Ambient, la qual cosa la convertirà en una norma certificable i inevitablement servirà de revulsiu per al sector i marcarà així mateix els requisits.

L'EMPRESA

Messless

Aquesta empresa amb seu a Barcelona i creada el 2008 ha desenvolupat un carregador universal que serveix per a qualsevol dispositiu electrònic, des de mòbils, PDA, MP3, càmeres digitals, etc.

INVERSIÓ

150.000 €

La inversió inicial ha estat de 150.000 euros, amb ampliacions fins a 400.000 euros.

EQUIP

7 persones

Messless és encara una empresa molt jove, que dona feina a un equip de set persones.

VENDES

30.000

Fins ara ha comercialitzat unes 30.000 unitats, una part a través de la seva botiga *online*.

PRESENCIA

Global

Els principals mercats de la firma són els EUA, el Regne Unit, Alemanya, Itàlia i Mèxic.



TINC UN PLA

Didac Lee
 EMPRENEDOR
Xavi Asensi

COFUNDADOR DE MESSLESS

“Tot a la vida és millorable, depèn d'on posi cadascú el seu llistó”

Fa uns mesos vaig veure un invent que permetia la càrrega de mòbils “sense” carregador, la càrrega per inducció. Ho vaig compartir al Facebook i la serendipitat, o l'anomenada *intel·ligència col·lectiva de la xarxa*, em va parlar d'una alternativa (Messless) molt més econòmica, eficient i, curiosament, basada més en el sentit comú que en la ciència d'última generació. Però el que em va cridar més l'atenció és que un dels emprenedors era un noi de Sabadell, el Xavi Asensi. I és tot un personatge. Amb 21 anys, ho va deixar tot i se'n va anar a la Xina, on es va estar més de sis anys. Com que és un noi espavilat, va aprendre l'idioma en poc temps i, de fet, em puc comunicar amb ell en mandarí sense problemes quan no volem que algú s'assabenti de la pel·lícula.

Què li passa pel cap a un noi de 21 anys per deixar-ho tot i anar-se'n a la Xina?

És una barreja de ximeritat, ignorància i sobretot curiositat per descobrir coses

noves. De la mà del meu amic i primer soci laboral, Pau Monràs, em vaig trobar a Pequín el gener del 2000, sense haver-ho meditat gaire. En aquelles dates jo ja estava estudiant xinès mandarí a l'ESCI i tenia molta curiositat i ganes de conèixer la Xina en primera persona.

I com es venç la por a la incertesa davant el que és totalment nou?

La novetat era quasi total, però tenia molt clar que jo era el que m'havia d'adaptar a ells i no al revés. Les divergències idiomàtiques i conceptuals davant d'una mateixa situació entre una persona de formació oriental i una d'occidental són moltes i, per tant, el que sempre buscava era intentar-me posar al màxim en la seva situació per tal d'anar resolent temes.

Quin va ser el teu pitjor moment de l'experiència asiàtica?

Sense cap mena de dubte, el primer mes que vaig anar a viure a Xangai. Tanta ciutat i tant poc per fer, pensava. Mirava el bitllet d'avió i

veia que fins al cap de dos mesos no podia tornar a Catalunya. Una nit, mirant CCTV, Juan Antonio Samarach proclamava des de Moscou que els Jocs Olímpics del 2008 es farien a Pequín. Aleshores vaig pensar que potser no era en tan mal lloc i que havia d'aprofitar el temps.

Parlem de la teva empresa, Messless. Fa poc em deies que, més que bones idees, s'han de trobar grans problemes a resoldre. Com es fa això?

Estant atent i sent curios. Cada dia fem moltes coses i m'atreviria a dir que el 90% són automatismes. Rentar-se les dents, vestir-se, fer un cafè... Estem envoltats de grans problemes, però els acceptem com a normals i punt. Nespresso o Chupa Chups, més que grans invents, diria que són grans solucions.

Sorpren veure el disseny del vostre producte, el Messless: deu ser el dispositiu més ben dissenyat que tinc a casa i que no és d'Apple. Com s'arriba a això?

En el món de la gastronomia



Xavi Asensi va treballar sis anys a la Xina abans de tornar com a emprenedor. JUANMA RAMOS

sempre es diu que bons ingredients impliquen bons plats. Per això de bon inici vam pensar en una firma italiana per desenvolupar el disseny. Estem parlant d'un carregador universal. Com el seu nom indica,

d'innovador no ho és gaire. Per tant, la imatge externa sí que havia de ser innovadora. Estem molt contents de la feina feta per la firma *Giugiaro Design*.

També em sorprèn veure la vostra capacitat comercial. Pocs productes catalans són a la telebotiga americana o als catàlegs de venda a domicili.

En aquest projecte la visió global inicial era massa àmplia i, a sobre, ens vam trobar frenats comercialment dins el sector en el moment del llançament per la gran recessió econòmica. A partir d'aquí vam començar a focalitzar-nos en canals i mercats que creïem més convenients pel tipus de producte de què estem parlant.

La vostra capacitat d'innovació és destacable. És un art fer coses que sorprendin el món amb pocs diners. Dona'm algun consell memorable.

Et diria que, no perquè sempre hagi fet les coses d'una forma concreta, o perquè la immensa majoria de la gent les faci d'aquella manera, això vol dir necessàriament que per a tu sigui la millor opció. Si et demostres que per a tu no era la millor opció, potser per a altres persones tampoc ho és. Tot a la vida és millorable, crec. Només depèn d'on estableixi cadascú el seu llistó.

Cert! Crec que era l'Albert Einstein qui deia allò de: “Per tenir resultats diferents, s'han de fer coses diferents”.

AUTOAVALUACIÓ

+ “Crec que el nostre principal punt fort és que som un equip de gent amb ment oberta i això ens ajuda a adaptar-nos als reptes que van sortint”

- “En l'altra cara de la moneda, destacaria que ser una formiga en un món de dinosaures no sempre resulta fàcil”

EMPRESSES

175 anys cobrint els riscos dels edificis

Tot i el context de crisi, l'entitat asseguradora dels immobles manté xifres de creixement. El disseny de productes especialitzats com el del lloguer, base de la fortalesa

JORDI GARRIGA
BARCELONA

La crisi, que especialment s'ha acarnissat amb el sector immobiliari, no ha aconseguit aixafar el 175è aniversari de la Mútua de Propietaris, entitat que ja pot vantar-se de ser un bon tros d'història del món empresarial català.

Uns anys complicats per assegurar qualsevol mena d'accident edificis i llars, des del 2007 ençà. Però el cert és que Mútua de Propietaris ha aconseguit fer front a la crisi i sortir-se'n. Així ho demostren les xifres fonamentals: enguany preveu tancar l'exercici amb 65 milions de facturació en primes, tot creixent respecte de la xifra de l'any passat, que va ser de 62 milions d'euros. Josep Ordeig, director general de l'entitat, explica: «Tot i que és innegable que la crisi de la construcció ha tingut un efecte negatiu sobre el negoci, el cert és que en aquests darrers anys hem aconseguit créixer a un ritme del 12». Formen part de l'entitat 65.000 mutualistes, la major part dels quals són comunitats de propietaris. L'entitat disposa de 135 empleats.

DOS EIXOS. Ordeig atribueix la solidesa que ha aconseguit conservar la Mútua a dos eixos estratègics cabdals: l'expansió geogràfica de l'empresa i la innovació a l'hora de col·locar al mercat nous productes. L'entitat, d'arrel catalana, i si filem més prim, barcelonina, ja fa uns quants anys que va eixamplant el radi d'acció del seu mercat. A banda d'establir-se en les capitals de les demarcacions de Girona, Tarragona i Lleida, Mútua de Propietaris ha obert delegacions en els darrers anys a Saragossa (1998); Madrid (1999); València (2000) i Sevilla (2009). A més a més, té molts agents treballant a Galícia, Astúries, Cantàbria o el País Basc. Amb vista a l'any 2011, segons avança Ordeig, l'entitat asseguradora preveu la possibilitat d'establir-se a Marbella, on la important activitat del sector assegurador recomana explorar a fons les possibilitats del mercat, i alguna ciutat del nord de l'Estat. El principal, però,



A l'esquerra, primera seu de la mútua. De dalt a baix, placa de l'entitat, seu actual i primer reglament. ARXIU



«és consolidar la xarxa que hem estat trenant durant tots aquests anys. Anirem obrint oficines a mesura que aconseguim una cartera de clients de prou volum per justificar-ho». Els principals competidors de la Mútua en aquest ram de l'edificació són grups com Mapfre, Ocaso o Catalana Occident, grups generalistes davant els quals es competeix amb l'especialització.

I ha estat gràcies a productes innovadors, que han marcat tendència en el sector de l'assegurança, que Mútua de Propietaris

s'ha mantingut en posicions de lideratge a Catalunya. El producte Mútua Lloguer, engegat fa tres anys i del qual ja se n'han obtingut dos milions d'euros en primes, garanteix al propietari el cobrament de rendes de llogaters morosos i el compensa en cas que el seu immoble hagi estat malmès per actes de vandalisme. Com diu Ordeig, «l'aparició d'aquest producte, que els nostres competidors ens han copiat, ha estat especialment oportuna en aquests moments de crisi en què creix la morositat, i ha estat fruit del co-

neixement del mercat que ens proporcionen els corredors d'assegurances i administradors de finques que treballen amb nosaltres».

De cara al futur, Mútua de Propietaris vol potenciar l'assegurança de la llar, tot oferint productes atractius en riscos com els danys per aigua. Així mateix, també es proposa treballar més el mercat de l'administració pública. Cal anotar que, recentment, l'empresa ha guanyat dos concursos de la Societat Pública de Lloguers del Ministeri de l'Habi-

tatge. Un altre aspecte en què hi ha camp a recórrer és el de l'assegurança de comerços.

Mútua de Propietaris va comprar recentment la cartera d'assegurances d'edifici d'Agrupació Mútua, i, com avança Ordeig, en el futur estaria oberta a noves operacions d'aquesta mena. Així mateix, també vol establir nous pactes de col·laboració per gestionar carteres d'edificis d'asseguradores generalistes, com el que manté actualment amb Pe-layo.

Per protegir Barcelona contra el foc, el 30 d'abril de 1835 va néixer a Barcelona la Societat d'Assegurances Mútues contra Incendis. La nova entitat, que es va dotar de mitjans per combatre el foc, mal-dava per posar en funcionament una veritable companyia de bombers, en vista dels estralls que podia ocasionar, per exemple, el bombardeig de la ciutat per part del general Espartero des del castell de Montjuïc. Aquest cos es va crear el 1845 i el 1856 va ser traspassat a l'Ajuntament.

Tot i que el seu àmbit d'actuació era Barcelona, el 1880 va passar a assegurar edificis de la vila de Gràcia, disset anys abans de l'absorció. Els fets de la Setmana Tràgica van permetre comprovar la

L'entitat es planteja arribar a acords de col·laboració amb generalistes

rellevància de l'entitat, que va satisfer múltiples indemnitzacions per motí popular, la més gran de les quals va arribar a les 70.000 pessetes. El 1917 ja tenia 10.000 edificis assegurats, i el 1923 el capital assegurat era mil milions de pessetes. El 1930 el nombre de mutualistes s'elevava a 7.000.

Els anys de la postguerra van ser durs per a l'entitat, que va haver de fer efectius els pagaments dels sinistres produïts per la guerra. L'esforç dels membres de l'entitat es va traduir, el 1943, en 15.000 cases assegurades, valorades en 2.350 milions. Va ser a partir dels anys cinquanta que va obrir mercat cap al Vallès i el Maresme, a més d'ampliar serveis, com ara la neteja de xemeneies, que molt sovint eren la causa del sinistre.

El 1979 la Mútua va modificar els seus estatuts davant la Direcció General d'Assegurances per tal de poder oferir nous tipus de cobertures. Així, va començar a treballar en responsabilitat civil, robatori i espoliació i trencament de llunes i vidres. Era el pas previ a la comercialització de productes combinats, que van aparèixer al mercat a partir de l'any 1981, per culminar en els rams de multirisc de comunitat i edificis i multirisc de la llar.

El cas alliçonador de l'incendi del Liceu

L'incendi del Gran Teatre del Liceu, el 1861, va ser el crit d'alerta definitiu que va advertir de la necessitat d'assegurar-se contra fatals eventualitats. De fet, els rectors de la institució, des que va ser fundada, havien mostrat la seva preocupació per prevenir el risc d'un incendi i els mitjans per aturar-lo, si s'esqueia. Una versió històrica assegura que els directius del Liceu van

cercar qui els assegurés l'edifici, però o no va haver-hi opció per negociar o les gestions es van desatendre. Una altra interpretació ens relata que al temple del *bel canto* no hi havia prou diners per subscriure una pòlissa d'aquesta volada. Així doncs, es va decidir dotar el teatre d'un sistema de dipòsits i mànegues d'aigua, controlats per quatre vigilants sense gaire experiència en aquestes

tasques. Tanmateix, la nit del 9 d'abril es va poder comprovar tristament que aquest sistema de prevenció no podia fer res contra els cops de les flames, que van reduir a cendra el Liceu en només tres hores. La reconstrucció de l'edifici va costar als propietaris del Liceu més de quatre milions i mig de rals, als quals cal afegir la factura de 8.200 de la Companyia de Bombers.

COTITZA A L'ALÇA

Pedro Navarrete

President de Sony a Espanya

↑ Acostumats a l'espantada general, l'esforç de Sony per no tancar sense més la planta de televisors de Vila-decavalls és una notícia destacada. El seu president, Pedro Navarrete, ha jugat un paper clau en l'acord amb Ficos a i Comsa Emte.



COTITZA A L'ALÇA

Miquel Valls

President de la Cambra de Comerç de Barcelona

↑ Els presidents de la Cambra de Comerç de València, José Vicente Morata, i de la Cambra de Comerç de Barcelona, Miquel Valls, han llançat un nou missatge a Foment per reivindicar l'aposta pel Corredor Mediterrani.



COTITZA A LA BAIXA

Michael O'Leary

President de Ryanair

↓ Acostumat a donar la nota —per costum o per interès comercial— el president de Ryanair ha anunciat que estudia eliminar els copilots dels trajectes menys llargs com a mesura de reducció de costos. Segur que els clients no ho aprecien.



REFORMA EN DESACORD

El Congrés ha donat llum verd definitiu a la reforma laboral amb l'únic suport clar del PSOE i amb una sensació general entre sindicats, oposició i patronals que el text no arreglarà gran cosa. **Per Berta Roig**

El Congrés ha aprovat el text definitiu de la reforma laboral amb la incorporació de 24 esmenes —la majoria afegides pel mateix PSOE i una pel BNG— i la desestimació d'aquelles que s'havien incorporat amb el vot socialista en contra en el seu pas pel Senat. A grans trets, el text justifica l'acomiadament objectiu, i amb una indemnització de 20 dies per any treballat per causes econòmiques quan l'empresa justifiqui pèrdues o caigudes d'ingressos. A més, també es recull l'absentisme com a causa objectiva d'acomiadament, i es re-

dueix de 100 a 30 dies el període de gràcia per rebutjar cursos de formació sense patir penalitzacions en les prestacions d'atur. Es reforça el contracte de foment de l'ocupació (amb 33 dies d'indemnització per acomiadament) i es busca una major flexibilitat per adaptar les condicions laborals al context econòmic, podent saltar-se el conveni quan hi hagi acord entre empresa i treballadors. ¿Aquesta és la reforma que necessita una economia amb un 20% d'atur? Fora dels diputats socialistes, n'hi ha pocs que estiguin disposats a contestar afirmativament, ja sigui perquè la consideren insu-

ficient —el cas de PP, CiU o la mateixa patronal—, o bé perquè la veuen com una retallada inacceptable dels drets dels treballadors —sindicats i partits d'esquerres.

El que és evident és que no és bo que una reforma que hauria de ser clau per assumir la sortida de la crisi s'aprovi amb els únics vots del partit al govern i l'absentència del PNB, que aplanar el camí cap a una sintonia que podria salvar el president Zapatero en l'examen dels pressupostos. Uns pressupostos, per cert, que seran els darrers que s'aprovaran només al Congrés, ja que els 27 països de la UE han acordat l'obliga-

“

Del que no s'ha parlat gaire al Congrés aquests dies és de formació, i això que el darrer informe de l'OCDE no és, ni molt menys, per tirar coets, perquè segueix situant Espanya a la cua.

ció de portar els comptes a Brussel·les per a la seva acceptació a partir de l'any que ve.

Mentre, els que escalfen motors per al 29 de setembre són els sindicats, que mostraven ja les seves forces en un acte reivindicatiu celebrat al palau de Vista Alegre de Madrid aquest mateix dijous. Encara s'ha de veure, però, si el dia de la vaga general aconseguiran una resposta massiva o no.

Sigui quin sigui el resultat del 29-S, qui no en patirà gaire les conseqüències serà el ministre del ram. Celestino Corbacho deixarà el ministeri l'endemà de la vaga per incorporar-se a la campanya del PSC a Catalunya. El president Montilla confia en la capacitat mobilitzadora de l'encara ministre, tot i el desastre de les dades d'ocupació. Amb tot, Montilla ha volgut guanyar temps i ha convocat les eleccions per al 28 de novembre. Tot plegat complicarà poder treballar en uns nous pressupostos per al 2011 i es dona per descomptat que s'optarà per prorrogar els actuals.

On també preparen eleccions és a Foment del Treball, que les celebraran el 18 d'octubre i que previsiblement faran repetir en el càrrec Joan Rosell. La decisió de l'actual president de tornar a presentar-se po-

dria estar directament relacionada amb la possibilitat que Gerardo Díaz Ferrán sucumbeixi finalment i abandoni la presidència de la CEOE. Tot i que l'exempresari no sembla estar per la feina, les pressions es mantenen i hi podria haver novetats abans de finals d'any. Podria ser significatiu el nomenament del català Joan Gaspart (Husa) al capdavant del consell de turisme de la patronal en substitució de Gonzalo Pascual, que va deixar el càrrec després de vendre's Marsans.

Del que no s'ha parlat gaire al Congrés aquests dies és de formació, i això que el darrer informe de l'OCDE no és, ni molt menys, per tirar coets, perquè segueix situant Espanya a la cua. Aquest informe s'ha afegit a la publicació de dos rànquings mundials sobre universitats, en què —i amb l'única excepció de la UB i la UAB— els centres espanyols no apareixen per enlloc. Aquests són el tipus de notícies que haurien de preocupar el govern espanyol i que haurien de centrar els debats al Congrés, amb aportacions constructives dels partits de l'oposició. Segurament, però, la formació o la recerca no seran els temes estrella en la campanya per a les properes eleccions catalanes.



Els sindicats preparen el 29-S amb actes de protesta davant l'aprovació definitiva de la reforma laboral. Montilla ha anunciat la data de les eleccions per al 28-N i el president de Foment, Joan Rosell, podria revalidar el càrrec el 18 d'octubre. Mentrestant, l'OCDE alerta sobre l'estat de l'educació a Espanya. L'ECONOMIC

OPINIÓ

EDITORIAL

L'ESTAT PROPI ÉS VIABLE

Els darrers temps han aparegut diverses enquestes d'opinió en què es constata que l'opció de la independència de Catalunya escala posicions fins a percentatges propers al 50% dels enquestats. A més, a menys de tres mesos de les properes eleccions al Parlament de Catalunya hi ha tres formacions polítiques que es declaren totalment favorables a avançar cap a un estat propi, i la força política amb més pes parlamentari es declara obertament partidària del dret a decidir. Davant d'aquesta tendència -per a uns molt evident i per a altres allunyada de la realitat- hem volgut fer un exercici de síntesi i hem preguntat a una dotzena d'economistes si la independència de Catalunya és viable econòmicament.

Les conclusions, basades en estudis que han dut a terme els experts consultats, poden resultar subjectives perquè, amb tantes opinions, sempre és difícil quadrar el cercle. Tot i així, la majoria dels analistes asseguren que Catalunya pot arribar a ser un país capdavanter en el si de la Unió Europea quant al PIB per càpita, comparable a les regions més riques del continent. L'elevat dèficit fiscal que arrossega Catalunya amb l'Estat, el 10,2% del PIB, es converteix en un last que fa difícil disposar de prou recursos per invertir en l'economia productiva i en els nous sectors emergents i en les necessitats socials de casa nostra. Els economistes afirmen que no cal renunciar a la solidaritat, però en el cas català la troben exagerada. A tall d'exemple, Alemanya, el Canadà o Austràlia, el dèficit fiscal entre els seus estats o lands va en una forquilla del 2,5 al 4%, però mai en els termes que afecten Catalunya, que té dos dígitos. Els experts avalen, també, que les pensions de jubilació i la prestació del'atur estarien garantits en cas d'esdevenir un estat propi i afegeixen que Catalunya tindria dret a una part dels fons de reserva de la Seguretat Social.

En vista d'això, la independència surt a compte. La societat decidirà quines opcions tria amb vista al futur i el temps que necessita per veure quina fórmula és la més convenient per mantenir el benestar individual i col·lectiu del país. I el món econòmic no viu al marge, sinó que també hi té un paper clau.

REFORMA LABORAL I CONSENS

Aquest dijous s'ha donat llum verd a la nova llei de la reforma laboral. Es produeix a tres setmanes d'una vaga general convocada pels sindicats per denunciar-la amb el suport parlamentari de només el PSOE, el partit del govern. Una llei d'aquestes característiques hauria de tenir més consens perquè, si no, queda assegurada la inestabilitat laboral amb vista al futur.

La llei introdueix canvis en el cost de l'acomadament; amplia el contracte de foment amb una indemnització màxima de 33 dies de sou per any antiguitat; el diner públic, a través de Fogasa, contribuirà amb vuit dies de salari en els acomiadaments objectius i si hi ha justificació de problemes econòmics a l'empresa es podran donar indemnitzacions de 20 dies.

Alguna cosa no s'ha fet bé perquè la nova llei no té pràcticament suport, ni de les forces polítiques ni dels sindicats. I fins i tot, membres de patronals asseguren que la reforma laboral serveix per crear ocupació. El diàleg i el consens són clau per a l'estabilitat sociolaboral en temps de crisi.

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

Punt d'inflexió

JOAN

TUGORES

Catedràtic d'Economia de la Universitat de Barcelona

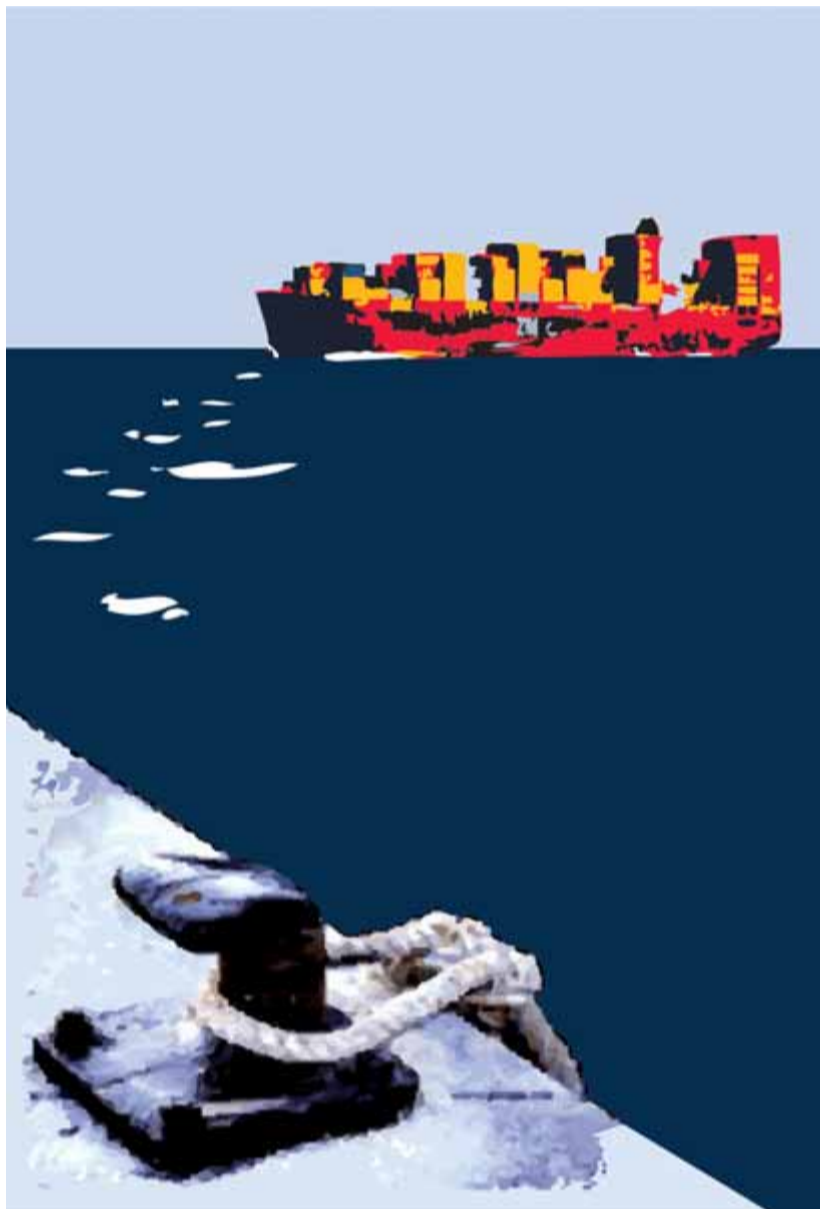
Els propers mesos seran decisius per a la nostra economia i, en estreta interrelació, per a altres dimensions cabdals del nostre futur. Continuarà el degoteig d'indicadors que ens mostrin que seguim a l'UCI, en els millors dels casos amb unes mínimes dècimes de creixement del PIB i una continuïtat de màxims en l'atur, perpetuant la "recuperació (macro)econòmica amb tragèdia social"? O serem capaços de redreçar substancialment la situació, aprendre les lliçons del passat i treure profit de tot el potencial de la nostra societat? El punt d'inflexió és nítid i els economistes no tenim la resposta que ens subministri ni cap *bola de cristall* ni cap model teòric sofisticat: la resposta la tenim tots -individualment i, més que mai, col·lectivament- amb les nostres actituds i les nostres decisions.

De quins factors dependrà, a parer meu, que el futur proper -i el més llunyà- siguin de sòlid redreçament o de desencísador declivi?

Fa pocs dies l'Organització Mundial de Comerç presentava les dades que mostren que el primer semestre de 2010 el comerç internacional havia augmentat un 25% respecte al mateix període del crític 2009. Cal insistir més en la prioritat de connectar molt més i molt millor amb aquesta principal força expansiva d'abast global?

Les mateixes dades indiquen que l'omnipresent Xina presentava increments interanuals en la demanda d'importacions (que són exportacions de la resta del món incloses, si fem les coses bé, les nostres) del 44%, però la xifra del Brasil era del 56%, la dels habituals *tigres asiàtics*, del 43%, i amb magnituds superiors al 30% figuren molts llocs, la majoria fora d'Europa. El potencial de Catalunya és important i ho ha de ser més. Per als pessimistes, convé recordar que, més enllà de la conjuntura, quan es compara el rànquing d'exportadors mundial de mercaderies de 2009 amb el de 1997 destaquen -a més, de nou, de l'omnipresent Xina- els importants ascensos que inclouen països de dimensió homologable a la de Catalunya: així tant Holanda com Bèlgica milloren substancialment posicions.

Podem extraure lliçons d'aquestes petites economies europees com a referents del valor i la rendibilitat que té el dinamisme d'una societat i el seu posicionament adient al món global. En conjunt, doncs, és difícil defugir la conclusió que estimular les importants potencialitats de la internacio-



PEP DUXANS

Fa pocs dies l'Organització Mundial de Comerç presentava les dades que mostren com el primer semestre del 2010 el comerç internacional havia augmentat un 25% respecte al mateix període del crític 2009.

nalització de la nostra economia -inclosos de forma cada vegada més destacada també els serveis- no és només un tret històricament vinculat als millors moments de la nostra història, sinó que és una peça cabdal per fonamentar amb solidesa una recuperació que eviti tornar als interessats errors en què vam incórrer en un passat, les lliçons del qual no hauríem d'oblidar.

I en el front més intern? Naturalment les bones intencions no són su-

ficients. Necessitem compromisos i incentius seriosos i creïbles amb el potencial del teixit productiu amb capacitats per fer front als reptes que s'acaben d'esmentar. Els mecanismes de suport i impuls -inclosa la reobertura efectiva de l'aixeta del crèdit- haurien de prioritzar el futur més que perpetuar el passat. Necessitem recordar també que, com ens continuen mostrant els rànquings de competitivitat, les societats cohesionades i amb visions i projectes compartits, amb la percepció -i la realitat- d'estar "tots al mateix vaixell", tendeixen a ser les que responen amb més solidesa.

Hem de ser capaços de trobar i potenciar els mecanismes de complementarietat entre competitivitat i cohesió social, defugint maniqueïsmes i evitant malbaratar energies -econòmiques, socials i polítiques- al respecte. I seria bo que, almenys després de les imminents eleccions (potser és massa demanar que també abans) el procés polític respongui també a mecanismes constructius que subministren l'entorn compartit en el qual extraure tot el potencial de les nostres capacitats.

Una nova política industrial

ANTONI

SOY

Secretari d'Indústria i Empresa,
govern de Catalunya

Les empreses són i han de ser líders en el procés de creixement i transformació del model industrial, però amb la necessària participació institucional dels agents socials (els empresaris i treballadors i les seves organitzacions) i del conjunt de la societat. I les administracions públiques les hem d'acompanyar i els hem de donar suport, hem de facilitar i estimular la velocitat i la solidesa d'aquesta transformació. Les administracions públiques hem de fer una política industrial intel·ligent, ambiciosa i integral. Perquè, a més de ser el motor de l'economia del país i del seu creixement, els reptes que avui cal assumir requereixen el paper central de la indústria i la seva capacitat de generar valor per aconseguir créixer d'una manera sostenible i amb ocupació de qualitat.

En tot cas, la nova política industrial ha de complir uns principis. Ha de ser facilitadora, és a dir, ha de donar suport a les empreses; proactiva, que s'anticipi als problemes i oportunitats

La nova política industrial ha de complir uns principis: ha de ser facilitadora per donar suport a les empreses, i proactiva, que s'anticipi als problemes i oportunitats de l'empresa

de les empreses; alineada amb la Unió Europea, i concretament amb l'estratègia Europa 2020, i concertada i consensuada amb els agents econòmics i socials.

Una política industrial amb els següents objectius fonamentals: primer i molt especialment, consolidar *champions*, és a dir, donar suport a les empreses /sectors /clústers que ja són guanyadors incipients perquè puguin esdevenir guanyadors consolidats, i això pot passar en qualsevol tipus de sector / clúster; segon, estimular l'aparició de *champions*, és a dir, de sectors/clústers absents però essent conscients que cal l'especialització, sobretot en una país petit com Catalunya; tercer, en determinats moments de dificultats cíclics, i anant molt amb compte, pot caldre ajudar sectors / clústers / empreses en dificultats.

És en aquest context, i coincidint amb aquesta filosofia i amb els principis i objectius esmentats, que des del 2007 hem impulsat la llei de política industrial (que s'aprovà el juny del 2009). Una llei que és una novetat a Catalunya i que, en molts aspectes, és pionera tant a l'Estat espanyol com a la UE. Una llei que no posa cap nova obligació a les empreses. Al contrari, una llei que ofereix garanties a les empreses. Perquè marca les regles i el camp de joc, ja que estableix el que farà i el que podrà fer l'administració de la Generalitat en el camp de la política industrial. I ho estableix d'una forma clara.

Per començar, la llei estableix una redefinició de l'àmbit d'actuació de la política industrial per tal d'incloure-hi la indústria manufacturera i també els serveis relacionats amb la producció. És a dir, la nova indústria o la servoindústria. I la llei té tres grans pilars: l'establiment de l'estratègia industrial de Catalunya; l'establiment dels mecanismes de participació institucional

en la definició i el seguiment de la política industrial; l'establiment o redefinició dels organismes per a l'execució del *core business* de la política industrial.

L'establiment de l'estratègia es fa a través del Pla de Política Industrial. Un pla que té un caràcter estratègic, de pla director. Que és transversal i, per tant, després haurà de ser desenvolupat i aplicat per diferents departaments i/o unitats del govern. En aquest sentit, el pla defineix una política industrial integral. Està estretament interrelacionat i coordinat amb les polítiques sectorials horitzontals del govern: es a dir, R+D+i, formació, ocupació, energia, sòl per a activitats econòmiques, infraestructures de mobilitat, sostenibilitat, etc. Al mateix temps, és coherent amb les polítiques de concertació: acord estratègic, pactes nacionals, etc.

Un pla que s'ha fet, doncs, de forma coordinada i transversal amb tots els departaments del govern implicats. Igualment, per aconseguir un pla concertat i consensuat s'ha comptat amb la col·laboració dels agents econòmics i socials a través de les seves organitzacions més representatives durant tot el procés d'elaboració i, molt especialment, en el tram final a través del Consell de Política Industrial de Catalunya (CPIC).

Una política industrial amb els següents objectius fonamentals: primer i especialment, consolidar la 'champions', és a dir, donar suport a l'empresa, sectors i clústers

ES DIU, ES COMENTA

L'ENDEUTAMENT MUNICIPAL PER AL 2011



“Els consistoris que tinguin un endeutament inferior al 75% dels seus ingressos podran endeutar-se. Els de Madrid i València, tot i superar el límit, també ho podran fer”

ELENA SALGADO
MINISTRA D'ECONOMIA

“Aquesta és una bona mesura i posa en evidència que Barcelona ha fet els deures. Enguany ja teníem garantides les polítiques socials i les inversions previstes per al 2011”

JORDI HEREU
ALCALDE DE BARCELONA

“El govern central no té cap rumb definit. Inexplicablement hi ha hagut tres rectificacions en pocs mesos sobre l'endeutament dels ajuntaments, i això és el que menys necessiten”

LLUÍS RECODER
ALCALDE DE SANT CUGAT DEL VALLÈS

“La decisió que ha pres l'executiu és una cortina de fum que persegueix distreure l'atenció del problema real, que és el deute de les comunitats autònomes i el de l'Estat”

ALBERTO RUIZ GALLARDÓN
ALCALDE DE MADRID

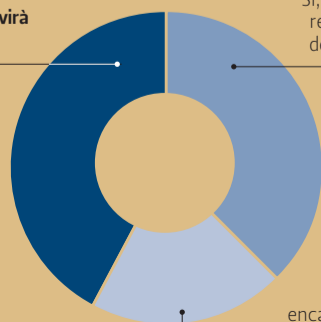
ENQUESTA DE LECONOMIC.CAT

UNA VAGA DE COMPROMÍS?

Aquesta setmana hem preguntat

Farà vaga general el 29 de setembre?

No, no servirà per a res
42,0%



Sí, perquè s'han reduït els drets del treballador
37,6%

No, perquè encara servirà per pujar la tensió laboral
20,4%

I la setmana vinent

És favorable al fet que els ajuntaments es puguin endeutar encara més?

Ja pot respondre a www.leconomic.cat/enquesta

Josep Maria Álvarez

SECRETARI GENERAL DE LA UGT

El proper 29 de setembre la vaga general mesurarà el grau de rebuig dels ciutadans a una reforma laboral aprovada enmig d'una crisi. El principal responsable de la UGT assegura que hi ha una negativa generalitzada a la reforma però que també hi ha por que la participació en aquesta convocatòria comporti represàlies. **Per Anna Pinter**

“Preveiem que la vaga general tindrà un seguiment massiu”

Alguns baròmetres parlen d'una participació en la vaga general d'un 9%. Com afronta la UGT unes previsions tan negatives?

Els baròmetres que es fan de manera general no reflecteixen bé les previsions. Nosaltres ens dirigim a les persones en actiu, no a la totalitat de la societat com mesuren els baròmetres. Així mateix, a les enquestes no hi ha un rebuig a la vaga pel contingut de la convocatòria, sinó perquè hi ha por de secundar-la atesa la situació tan crítica que vivim. Estem realitzant més assemblees que en cap altra i a totes hem rebut un suport absolut. Nosaltres preveiem que tindrà un seguiment massiu. El que volem és que sigui una vaga cívica i de convenciment.

Quan considerareu que la vaga ha estat un èxit?

La vaga la convoquem perquè es derogui la reforma aprovada i l'èxit vindrà en la mesura que es comenci a desfer la reforma. Els polítics no han tingut la valentia d'explicar què és el que representa la reforma, no hem vist debats oberts.



Les empreses no fan servir mesures de flexibilitat perquè no tenim un bon model

El Ministeri d'Economia ha seguit una política basada en consignes fàcils

No neguem una reforma laboral però lligada al canvi de model productiu

Aquest procés clandestí és la demostració palpable de la manca d'arguments. Algunes de les esmenes que han incorporat sembla que els faci por presentar-les.

Les modificacions que s'han introduït en el tràmit parlamentari han seguit la mateixa línia que el text central de la reforma? Sí i tant, no han fet res més que empitjorar-la... Com la que ha incorporat CiU, que és considerar motiu objectiu d'acomiadament si en un període de dos mesos es compten dues baixes per dues malalties diferents. O l'última aportació del ministre de Treball, Celestino Corbacho, per la qual l'aturat que rebutgi la formació deixa de cobrar subsidi. El problema no és que els ciutadans no vulguin formar-se, sinó que l'Estat no té capacitat per formar tots els aturats. No neguem que hi hagi persones que vulguin cobrar sense formar-se, però no es pot tractar la gran majoria amb la mateixa medicina.

Alguna reforma calia fer, perquè tots els organismes internacionals han insistit en la necessitat de canvis en el mercat de treball. Més enllà dels dignes consells de les organitzacions

internacionals, deixa'm dir que s'equivoquen bastant. Pot ser haurien de revisar les seves previsions, que sovint no encerten. Aquestes tenen interessos i poca dignitat donant-nos consells quan ens han ficat en aquesta crisi. Nosaltres no neguem una reforma del mercat de treball, perquè creiem que el sistema productiu necessita un canvi, però aquesta reforma ens farà menys productius en-

cara perquè basem la competència dels nostres productes en el preu de la mà d'obra i no en la tecnologia i la formació. Ara ens estem emmirallant amb el Marroc i no amb Alemanya. Tot i així, creiem que els convenis col·lectius són la gran eina.

Tanmateix el percentatge de mesures de flexibilitat interna a les empreses en els convenis col·lectius a penes arriba al 6%.

Les empreses no el fan servir perquè en el fons la flexibilitat és necessària en un sistema productiu que no és el nostre. Al darrere de la reforma, en canvi, hi ha la idea que nosaltres com a país ens en sortirem produint més barat.

Per què no s'ha fet una reforma del mercat laboral més lligada a un nou model productiu i ens hem centrat en l'abaratiment dels costos laborals?

Crec que el Ministeri d'Economia ha decidit fer el més fàcil i que paguin la crisi els que tenen més a mà, els funcionaris, els pensionistes, etc. Economia ha seguit una política *neo* basada en consignes fàcils que trenca amb les polítiques de reforma del sistema productiu en què estava treballant i només opta per mesures *curtterministes*. Zapatero s'ha deixat portar per la pressió internacional i els poderosos i s'ha sumat a la majoria europea, que, en canvi, als seus països, no fa aquestes polítiques. A Alemanya o a França no hi ha debat sobre la possibilitat d'abaratir l'acomiadament.

Els empresaris també reclamaven mesures per modificar el mercat de treball.

PERFIL

Secretari general a Catalunya gràcies al Barça

Josep Maria Álvarez, secretari general de la UGT des de fa vint anys, va venir a Barcelona per una afició: el futbol i, especialment, pel Barça. Nascut a Belmonte (Astúries), quan va acabar la formació professional a Noreña (Astúries) tenia sobre la taula ofertes de feina de diferents empreses. Álvarez reconeix que el que el va fer decidir-se finalment per l'empresa La Maquinista Terrestre y Marítima (Gec-Alstom) va ser el fet que tingués la seu a Barcelona, la ciutat del seu equip de futbol. Potser si hagués estat seguidor de l'Sporting de Gijón ara seria el secretari general de la UGT d'un altre lloc, però no de Catalunya.

El mateix any que va venir a Barcelona es va afiliar a la UGT i un any després ja va ser escollit secretari d'acció sindical de la secció sindical de La Maquinista. Després de dues dècades al capdavant del sindicat, Álvarez no té decidit encara si en el pròxim congrés, l'any 2013, tornarà a presentar-se.



Josep Maria Álvarez, a la terrassa de la seu de la UGT de la rambla del Raval de Barcelona, amb les xemeneies de Fecsa Endesa al darrere. ORIOL DURAN

Quan parlo amb els empresaris no ens plantegen que tenen problemes amb l'acomodament, sinó que en tenen per trobar gent formada. I això encara avui en dia, amb els problemes d'atur que tenim. També ens plantegen les dificultats que troben en l'abastament energètic. Així mateix, em trobo investigadors que se senten enganyats perquè van tornar de països com ara els EUA, França o Alemanya perquè els prometien que la política en R+D havia canviat, i ara resulta que la primera retallada que ha fet el govern ha estat en investigació. Hi ha una manca de rumb en el govern estatal.

Hi ha una reforma de la negociació col·lectiva pendent però hi ha una forta resistència al canvi tant per l'empresariat com pels sindicats. Per què?

Jo cada cop que sento parlar d'aquesta reforma em poso a tremolar. Em fa l'efecte que el que volen és fer-nos empassar una reforma que consolidi l'actual model productiu i que empitjori encara més la situació. No hem d'oblidar que el qui més demana la reforma de la negociació col·lectiva és el Partit Popular. Per això és molt im-

portant l'èxit de la vaga general, per la reforma laboral i les altres reformes que estan en cartera.

La Comissió Europea calcula que, si continuem amb aquest sistema de pensions, el sobrecost del finançament suposaria 2,3 punts percentuals del PIB per als fons públics en 20 anys. La reforma de les pensions es perfila com la propera cita. Quines haurien de ser les línies clau?

En aquests moments no hi ha cap necessitat objectiva de retardar l'edat de jubilació. Som el país de la UE on ens jubilem més tard a la pràctica. Els alemanys ho fan als 61 anys de mitjana i nosaltres, als 63,8. Fa deu anys, la mateixa Comissió Europea ens advertia que el sistema de pensions espanyol petaria, i enguany en plena crisi continua tenint superàvit. Aquest és un tema del qual tenim temps per parlar, però de manera democràtica i serena. Que els partits polítics incloguin aquesta mesura d'allargar l'edat de jubilació si ho volen. És un debat que no es pot fer amb nocturnitat.

Quins punts inclouria en el debat?

S'haurà d'abordar com introduir coeficients de re-

ducció del temps en el sector de la construcció, en els Mossos d'Esquadra o en els treballs de torn nocturn o de cap de setmana, que està provat que escurcen la vida. Seria raonable que un treballador, una vegada hagi complert els anys de cotització obligada, es pugui jubilar.

Catalunya ha sortit especialment malparada de la crisi. És la que més ocupació fixa ha destruït. A l'agost Catalunya concentra el 27% de l'increment d'aturats del conjunt de l'Estat.

Érem la comunitat que tenia més treball fix i està demostrat que les economies amb més pes industrial són les primeres que resulten afectades per la crisi i també les primeres que se'n surten. Hi ha hagut comunitats autònomes que ara s'enorgulleixen que no han augmentat tant el nombre d'aturats, però és que en períodes de creixement tenien un 15% d'atur. A més, aquí la crisi ha coincidit amb la transformació del sector de l'automòbil.

En quin sentit?

L'automoció a Catalunya és un sector d'acoblament, amb un pes molt important de la indústria auxiliar, la



Sectors tradicionals com el de l'automòbil ens faran sortir de la crisi

La crisi ens ha beneficiat en una cosa, i és que Nissan ha parat la planta de Tànger

Tenim temps per parlar de les pensions. S'ha de fer d'una manera democràtica

qual cosa vol dir que quan hi ha una caiguda de vendes global com l'actual la situació és més complicada. La crisi sí que ens ha afavorit en una qüestió, i és que Nissan ha parat la construcció de la planta a Tànger i ha mantingut la producció a la Zona Franca de Barcelona. Em fa l'efecte que aquest sector començarà a estirar l'economia. La vinguda de la producció del Q3 serà una millora en producció i en qualitat. Així com els moviments de Ficosa i Sony també van en una bona direcció per treballar productes nous.

Com veieu l'anunci que Catalunya tindrà la planta de producció europea de la firma de cotxes xinesa Chery? És el més adient per al nou model productiu català a què s'aspirava?

Que la Xina ens triï és una decisió molt positiva més enllà dels models que es produiran i de si tindrem centre d'R+D o no. I en la situació en què ens trobem no estem per dir *no* si no entronca dins del model desitjat. Una vegada aquí estarà bé aprofitar la ubicació per reequilibrar el territori.

En quina mesura creu que la indústria ha de recupe-

rar protagonisme?

Sense indústria no sortirem de la crisi. Els sectors com el de l'automòbil tornaran a ser el motor de la nostra economia.

Quina valoració fa de la gestió del Ministre de Treball, Celestino Corbacho, ara que ha anunciat que torna a Catalunya.

Preferiria fer-la després del dia 29 de setembre perquè em fa l'efecte que aquesta cridòria al voltant de Corbacho des del punt de vista polític per cremar-lo és raonable. El ministre de Treball ha arribat a aquesta cartera en un moment difícil i crec que no sempre ha compartit les posicions del govern.

Vostè ha dit que els sindicats hauríeu d'haver estat més crítics en el procés de fusió de les caixes.

Els sindicats s'han acomodat en les caixes i no han estat tan crítics com ho podien haver estat. No ens podem carregar un sector parapúblic, les fusions s'han centrat en el repartiment de cadires i després s'han pres mesures dubtoses com la d'Unnim. Una de les primeres decisions que ha pres després de la fusió ha estat apujar el sou als directius. Com és, això?

L'autocar de línia mira pel 1

AMENANÇA. El transport de viatges per carretera a Catalunya, format per pimes familiars, observa amb preocupació el procés de concentració del sector a Europa

FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

Explica un vell acudit que l'usuari d'un autobús s'atansa al conductor i li pregunta pel preu; diligent, el xofer li respon que un euro, fent el gest de donar un bitllet; tot seguit, l'entusiasta viatger fa una crida a tots els presents: "Baixeu, que compro l'autobús". Aquests dies, l'acudit pot sonar com una broma de mal gust entre els propietaris de les més de 400 firmes -incloent-hi autònoms- que hi ha a Catalunya dedicades al transport de viatgers. Especialment entre les prop de setanta que són concessionàries de l'administració, i que, per aquest motiu, són les més lla-mineres per als compradors potencials, que comencen a prendre posicions en un mercat en plena liberalització.

"El sector està amoïnada, i si jo fos la Generalitat, també ho estaria", assegura Josep Gallego, director de Fecav, l'associació de les empreses d'autocars de línia regular.

Els darrers mesos, els moviments corporatius d'alt nivell se succeïxen a Europa animats sobretot pels grans grups semipúblics de França i Alemanya, en lluita per controlar les grans rutes del continent.

EBULLICIÓ. L'operació més important ha estat la compra a final d'agost del grup britànic Arriva (d'uns 3.832 milions d'euros de facturació) per part de l'alemany Deutsche Bahn (32.478 milions). La firma britànica havia estat llargament perseguida per la francesa SNCF (24.874 milions), la històrica firma dels ferrocarrils francesa, que tenia fins ara el lideratge europeu del transport per carretera amb Keolis. Bahn, que també té el *core business* en el tren, passa a la primera posició en la branca dels autocars, i penetra a Espanya en aquesta activitat -estava present en mercaderies i logística-, ja que Arriva, amb una política activa de compres, havia obtingut operadores a Madrid, Galícia i les Balears.

Aquesta gran operació anticipa nous moviments dels competidors a la recerca de reequilibrar les forces. Es parla sobretot de

grans grups britànics com ara Stagecoach, First Group o National Express -aquesta última, participada pels antics propietaris d'Alsa, la família Cosmen-, que ja han protagonitzat algun intent de concentració.

No és realista pensar que, davant tot aquest ball d'empreses, Catalunya restarà com un mer espectador, i preocupa la seva vulnerabilitat, per l'atomització.

ANTECEDENTS. En aquest sector es troben algunes de les empreses més antigues de Catalunya. El grup Sagalés té antecedents que es remunten a l'any 1650. Ara és un dels més importants del país en el transport regular juntament amb Moventia (abans Sarbus). El sistema concessional actual és hereu del que es va establir a Espanya durant la postguerra. Amb el pas dels anys i la creixent competència del vehicle privat, les empreses van arribar a la dècada dels noranta en una situació molt precària. La consultora de transport Cinesi va elaborar el 1998 el primer estudi econòmic del sector: "S'arrossegava un greu dèficit estructural. Les companyies estaven totalment descapitalitzades i no es feien plans de renovació dels autocars», explica Francesc Xandri, director tècnic de Cinesi. Les empreses anaven trampejant complementant el servei regular amb el discrecional i l'escolar.

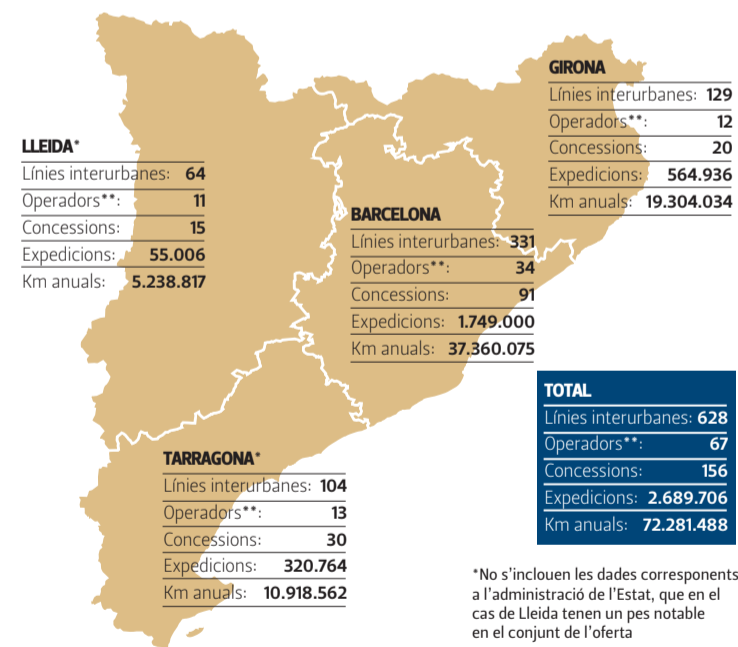
Ha estat en la darrera dècada quan s'han fet importants avenços per assegurar la viabilitat econòmica del sector, coincidint amb un increment de la mobilitat interurbana, una aposta de l'administració pel transport públic i una major consciència social. Per començar, el 2003 es va blindar el sistema amb un decret que allargava les concessions -amb algunes excepcions- 25 anys. Ara, el sistema de transport interurbà regular per carretera dependent de la Generalitat consisteix a 156 concessions, 67 operadors i 628 línies. Set concessions més a sis operadors, sobretot a Lleida, són atorgades per l'executiu estatal.

L'enquesta de mobilitat quotidiana (2006) va posar en relleu



Estació d'autobusos de Vilanova i la Geltrú. ALBERT MERCADER

El transport col·lectiu regular per carretera



FONT: DEPARTAMENT DE POLÍTICA TERRITORIAL I OBRES PÚBLIQUES

que cada dia feiner s'efectuen a Catalunya uns 23 milions de viatges, un terç dels quals són interurbans. En aquests casos, el 61% són per feina. Els creixement ha estat imparable. Entre els anys 1981 i el 2006, el nombre de persones que canvien de municipi per treballar s'han triplicat.

Per fer front a aquest fenomen, la Generalitat va aprovar el pla de transport de viatgers 2008-2012. "A final del 2012, Catalunya ha de

tenir un sistema de transport públic integral basat en el tren i la carretera, sense que entrin en competència", explica Manel Villalante, director general del Transport Terrestre de la Generalitat. La conseqüència principal per al sector d'empreses amb concessions ha estat una major implicació financera de l'administració. Els contractes programa -es defineixen serveis i compensacions-, els ajuts a la reno-

vació de la flota i la integració tarifària han estat un veritable motor de modernització i estabilitat per a les companyies.

Aquest any, les aportacions de la Generalitat al transport per carretera significaran prop de 44 milions d'euros. El 2006, la partida global va ser d'uns 14,8 milions.

CONCENTRACIÓ. En aquest context s'han produït les primeres integracions de grups catalans i tímids processos d'obertura per guanyar dimensió; però també les primeres compres de firmes locals. El 2007, la britànica National Express compra Continental Auto (que havia estat d'ACS), la fusiona amb Alsa i, de retruc, integra la històrica ensenya catalana Alsina Graells; a finals del 2008, la gallega Monbús adquireix Hispano Igualadina.

Carles Fàbregas, administrador de Cinesi, explica que les concessions administratives són objecte de desig: "Potser els marges són baixos, però són estables, i si les coses no van bé hi ha la garantia que l'administració intervindrà per assegurar la viabilitat del servei". Per aquest motiu, l'interès comprador no només s'ha despertat entre empreses del mateix sector, sinó també de grups d'inversió i de capital de risc per als quals el transport és un complement ideal per a les seves cartes.

retrovisor

Potser l'operació més sonada a l'Estat va ser la compra a final del 2006 del grup espanyol Avanza per Doughty Hanson, un fons de capital de risc. La compra no ha estat exempta de conflictivitat laboral. "Per a les empreses del sector la prioritat és el servei i la qualitat, per a un fons d'inversió l'únic paràmetre vàlid és la rendibilitat; aquest objectiu guia la seva gestió, i si la cosa no marxa, se'n van", explica Josep Gallego, de Fecav.

Gallego pensa que els compradors forans estan més interessats pels operadors de grans corredors internacionals o en el transport urbà que no pas en les firmes que ofereixen un servei de ruta més domèstica, com és el cas de les empreses catalanes.

JUBILACIÓ. Però també és cert que moltes operacions d'integracions concreten per una raó tan peregrina com ara la jubilació d'una generació que no troba relleu al capdavant de l'empresa. Carles Fàbregas assegura que la posició de les famílies propietàries, d'entrada, no és vendre, però reconeix que les empreses d'una dimensió més gran són les que tenen més possibilitats d'aguantar. Després de Sagalés i Moventia, trobaríem una desena de grups d'unes mides mitjanes (dins el context català), mentre que la resta, fins a la setantena, serien companyies de transport petites.

Tot i el neguit amb què Miquel Martí, conseller delegat de Moventia, veu la concentració del sector a Europa, no creu que assistim a operacions en els pròxims mesos a Catalunya: "El preu de les companyies ha caigut molt, per la qual cosa no és el moment òptim per vendre, i les circumstàncies de restriccions financeres tampoc no hi ajuden; en tot cas, tenen més sentit les fusions", diu Martí, que afirma que la seva empresa es decanta per les concessions a l'exterior.

PAPER DEL GOVERN. Josep Albert Vallcorba, gerent d'Autocars Plana, opina que el model d'empresa implicada en el territori que hi ha a Catalunya mereix una certa protecció de l'administració; en aquest sentit, recorda que el govern gallec va declarar d'especial interès socioeconòmic per a la comunitat l'adquisició d'Hispano Igualadina per la firma gallega Monbús, i va participar en l'operació.

En canvi, el director general de Transport Terrestre de la Generalitat afirma que el procés de

LES XIFRES

43,9 M€

Aportacions públiques

És la suma de les aportacions que ha fet aquest any la Generalitat al transport per carretera.

25,5%

Increment de l'oferta

Les actuacions públiques han fet augmentar els quilòmetres disponibles en aquest percentatge.

4,3%

Increment de la mobilitat

És la taxa d'augment anual de la mobilitat intermunicipal.

20

Municipis sense transport

Des del 2008 ha disminuït el nombre de pobles sense transport públic de 60 a uns 20.

concentració en marxa no s'ha de veure com una amenaça sinó com una oportunitat per a tothom, també per a les empreses catalanes. En aquest sentit, Manel Villalante pensa que les empreses catalanes han de guanyar múscul i massa crítica, però entén que ja estan en aquesta dinàmica. En tot cas, no es mostra preocupat perquè l'entrada d'actors internacionals en l'escena catalana pugui acabar comportant una erosió del servei: "La propietat de l'empresa, independentment d'on estigui, no està renyida amb una gestió de proximitat i de qualitat, i l'administració ha de vetllar perquè així sigui", afirma.

Però per Josep Gallego les regles del joc són clares, ni iguals per a tothom. "Des del moment que hi ha grups amb participació pública i països que veten que altres empreses puguin operar en rutes reservades a firmes nacionals, hi ha un greuge evident".

DISCRECIONAL. La concentració no s'acaba amb el transport regular, sinó que també posa en el punt de mira les empreses discrecionals, malgrat que moltes empreses tenen un eix del negoci a cada costat. Antoni Serrat, president d'Audica, l'associació que agrupa sobretot les firmes discrecionals, assegura que han reclamat a la Generalitat "polítiques actives" per afavorir la concentració d'empreses i més suport, ja que se senten agreujats.



Carril elevat en forma de trident al voltant del nus de la Ferreria, a Montcada i Reixac. P.TOP

Els busos agafaran altura per entrar a Barcelona

Un viaducte permetrà salvar el nus viari a l'inici de l'avinguda Meridiana al primer carril exclusiu per a vehicles d'alta ocupació

FRANCESC MUÑOZ BARCELONA

Fiabilitat. Aquest és un dels grans cavalls de batalla del transport de viatgers per carretera, fins i tot per damunt de la rapidesa. "Un usuari necessita garanties de què, malgrat s'hagi d'aixecar mitja hora abans, arribarà a temps a la feina", explica Francesc Xandri, director tècnic de la consultora Cinesi. El principal enemic per assolir aquest objectiu són els embussos que es produeixen a les entrades de les grans ciutats en determinades hores del dia. La solució a aquest problema passa per prioritzar el tràfic del transport públic; és a dir, la creació de carrils d'ús exclusiu per al bus en les vies ràpides d'accés, de la mateixa forma que ja succeeix en l'interior d'algunes urbs.

La Generalitat, dins del seu pla de millora de la velocitat comercial d'aquest servei, ha proposat la creació de fins a vuit carrils bus, la meitat dels quals, per accedir a Barcelona. També entre Castelldefels i Cornellà (Baix Llobregat), entre Blanes i Lloret (Selva), entre Sant Pere de Ribes i Vilanova i la Geltrú (Garraf) i entre Caldes de Montbui i Mollet (Vallès Oriental). "Aquests actuacions obliguen a eixamplar les actuals vies i allò on no sigui possible, construir un nou vial", explica el director general de Transport Terrestre, Manel Villalante. A finals

del 2011 entrarà en funcionament el carril Bus-VAO (vehicles d'alta ocupació) entre Ripollet (Vallès Occidental) i l'avinguda Meridiana de Barcelona per la C-58. Es tracta d'un tram de 6,8 km, que, en part, discorre per un viaducte de deu metres d'amplada, per evitar el nus de carreteres a les portes de Barcelona, i que connectarà amb la Meridiana. Aquest carril serà utilitzat pels busos, pe-

La infraestructura ajudarà al transport públic guanyar fiabilitat i temps

rò també pels turismes que tinguin totes les places ocupades.

Villalante explica que, amb vista a la seva entrada en funcionament, ja es treballa per incrementar l'oferta de rutes des del Vallès. En concret es crearan nous serveis directes (sense aturades) entre Sabadell, Terrassa i Ripollet amb Barcelona.

ESTALVI. En fase de redacció del projecte constructiu està el carril bus-VAO entre Montgat i la Gran Via de la capital catalana, per la C-31. Es calcula que amb la infraestructura els recorreguts procedents del Maresme tindran

un estalvi del 20% del temps. Més guany tindran els autobusos procedents d'Igualada (Anoia) o Manresa (Bages), que actualment entren per l'avinguda Diagonal; fins a un 25% menys de temps, amb el carril bus que es preveu construir entre Molins de Rei (Baix Llobregat) i Barcelona. La via és propietat de l'Estat i la redacció del projecte constructiu s'havia d'haver presentat abans d'estiu, però no ha estat així. Les característiques de la B-23 també obligarien a fer un viaducte en part del recorregut. Cal veure com aquest projecte casa amb les demandes de cobriment de l'autopista a localitats com ara Esplugues de Llobregat.

També millorarà la mobilitat en direcció a Barcelona el carril bus previst entre Castelldefels i Cornellà, actualment en fase de redacció. Més avançat es troba l'actuació prevista entre les principals poblacions de la Selva, que ha entrat en la fase d'al·legacions. La resta està pendent d'estudi.

ESTACIONS. D'altra banda, la millora de les infraestructures també s'ha concentrat en les estacions d'autobusos. S'acaba d'inaugurar la de Cadaqués (Alt Empordà). Estan en procés de redacció set estacions. També es projecta una nova estació a l'entrada de l'avinguda Diagonal.

GRAN ANGULAR

La 'vella' indústria es reivindica

La possible inversió de la xinesa Chery posa en evidència que un sector madur i castigat com ara l'automoció pot ser una part de la solució a la crisi

BERTA ROIG
BARCELONA

De moment només és una expectativa, però la possible inversió del fabricant d'automoció xinès Chery a Catalunya posa de manifest que la base industrial del país és ara com ara una de les millors garanties per trobar sortides a la greu crisi econòmica i d'ocupació. L'automoció és, a més, un sector madur, de la *vella* indústria, aquella que sovint queda relegada en un segon terme en els plans de futur dels governs. Però, quin altre sector podria oferir l'oportunitat de generar de cop 3.000 llocs de treball directes i fins a 10.000 d'indirectes, xifres que es preveuen en els plans d'inversió de Chery?

Com destaca el president de la patronal del metall –la UPM–, Antoni Marsal, la notícia de Chery “ajuda a demostrar l'important paper de la indústria, que sovint ha quedat menyspreat pel turisme i els serveis”. La crisi, a més, no ha ajudat gaire a millorar la imatge, ja que ha estat precisament la indústria la que ha notat amb més virulència la destrucció de llocs de treball. De fet, en un recent estudi presentat pel sindicat UGT el juliol passat s'apuntava que Catalunya ha perdut un 20% de l'ocupació industrial (102.156 llocs de treball) des del primer trimestre del 2008.

Ara, però, tots els estudis indiquen que, si Catalunya té possibilitats de superar la crisi abans que la resta de l'Estat, serà precisament per la seva base industrial. I aquí l'automoció, amb la presència de dos grans fabricants i una extensa indústria auxiliar, podria tenir molt a dir-hi. Des del govern, i després del viatge sorpresa del president Montilla a la Xina, es parla de prudència respecte a les negociacions amb Chery. I això a pesar de l'optimisme del professor de l'IESE i director del CEIBS, Pedro Nuño, que ha estat un dels artífexs de la posada en contacte entre la Generalitat i el grup xinès. “Tot i que alguns donen per segura la inversió, el cert

és que ara ens queda encara un llarg procés de negociació que s'ha de concretar en les feines del grup de treball”, explica el secretari d'Indústria de la Generalitat, Antoni Soy.

Aquest grup de treball –que estarà format per membres de Chery i del govern català, i segurament també amb la implicació directa de Nuño i l'inversor de Hong Kong Bruno Wu– haurà de dictaminar, no només la viabilitat econòmica del projecte, sinó també les seves característiques. En altres paraules, què està disposat a donar el govern català a canvi de la inversió i quin pes estratègic donarà Chery a aquesta implantació?

CONTRAPARTIDES. Catalunya competeix, com a mínim, amb Turquia i Itàlia en aquesta cursa, i s'ha de suposar que l'actitud del govern serà facilitar al màxim la seva candidatura. El mateix Soy reconeix: “Si hi poses moltes condicions, al final no vindran”. Per tant, on pot tenir més pes el paper negociador de la Generalitat és a aconseguir que Chery no faci una planta purament de muntatge de vehicles amb feines de baixa qualificació, sinó que aposti per alguna mena de centre tecnològic i de disseny, o que vingui a fer un model de cotxe elèc-



A pesar de l'impacte de la crisi, l'automoció i la indústria en general poden ser clau per sortir de la crisi. ARXIU

tric. Això és el que està en joc.

Però el procés serà lent, entre altres coses perquè les eleccions del 28-N condicionen la capacitat negociadora del govern actual; de fet, el líder de CiU i possible futur president de la Generalitat, Artur Mas, ja ha advertit: “Abans de

La capacitat de generar molta ocupació és vital amb un atur d'un 17%

comprometre diners públics, hem de saber molt bé si aquest tipus d'operacions tenen un sentit de país amb vista al futur”. Ara bé, amb una taxa d'atur del 17%, es poden rebutjar inversions com aquesta?

D'altra banda, el president de la UPM apunta que, si bé sempre seria preferible una implantació de qualitat, “també és veritat que

normalment es comença per poc però després es generen projectes més ambiciosos”.

Més enllà dels plans de Chery, la indústria de l'automoció vol tenir un paper clau en la sortida de la crisi. Ara com ara, amb les vendes en caiguda lliure des de l'estiu i amb un problema evident de sobreproducció a Europa, l'opció d'explorar noves vies com ara el cotxe elèctric podria tenir un sentit de futur més enllà dels eslogans polítics. El govern, en col·laboració amb un grup de treball interdisciplinari format per experts d'Idiada, la UPM, la Cambra de Comerç de Barcelona i la UPC, entre d'altres, ha elaborat un informe en què analitza la capacitat d'adaptació que tindrà la indústria auxiliar i les infraestructures en general per assumir l'entrada del vehicle elèctric. La lectura general, segons diu Soy, és positiva, tot i que hi ha algun camp, com el de les bateries, que està menys desenvolupat.

Precisament, però, aquest camp és un dels que pot cobrir el fabricant de components Ficosa en la seva futura implantació a la fàbrica de Sony a Viladecavalls (Vallès Occidental). Segons ha informat la mateixa companyia, l'operació generarà dues societats, una conjunta amb

L'operació de Ficosa amb Sony és un altre element de confiança en el sector

Comsa-Emte i una en solitari que desenvoluparà, entre altres coses, components per al cotxe elèctric.

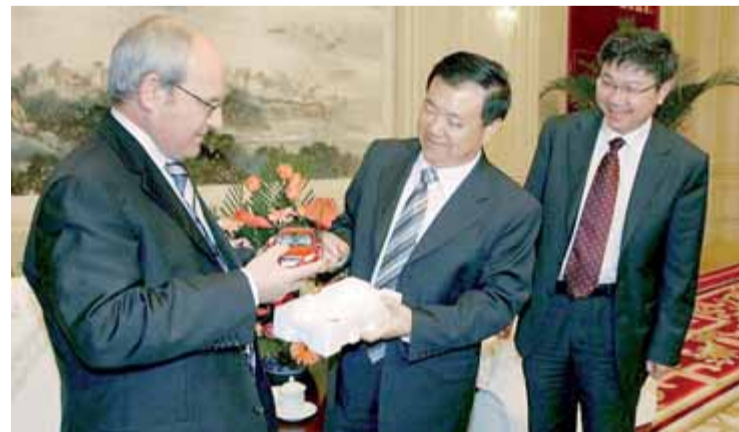
Les notícies sobre Chery i sobre els plans per a la planta de Sony posen de manifest que, més enllà de l'economia de bata blanca, caldrà no oblidar que bona part de la riquesa de Catalunya és a les seves fàbriques. I que aquestes poden ser també la clau de futur.

La Xina, el Japó del segle XXI?

En els anys setanta i vuitanta Catalunya va viure una explosió industrial amb l'arribada de la inversió japonesa, centrada en bona part en els sectors de l'electrònica de consum i l'automoció. La majoria de les firmes d'electrònica ja han marxat, i han deixat en l'aire la pregunta de si va pagar la pena tanta ajuda pública perquè, després, tancar la paradeta sigui tan fàcil.

Ara, la Xina sembla agafar el relleu en la seva estratègia

d'introduir-se en el mercat europeu. Un altre cop, en espera d'una nova explosió industrial amb accent oriental. Serà un procés igual que el que hi va haver fa 30 anys? El moment econòmic i les diferències entre els dos països fan pensar que no, però com va passar llavors, es pot produir un efecte dominó. Per això, atreure un fabricant com ara Chery, d'un sector que a la Xina no fa sinó expandir-se, pot resultar especialment atractiu per a Catalunya.



El president Montilla, amb el president de Chery a la Xina. L'ECONÒMIC

COMPETITIVITAT EMPRESARIAL

INNOVAR PER ALS PAÏSOS EN VIES DE DESENVOLUPAMENT

L'agència ACCIÓ està duent a terme el projecte pilot BdP per impulsar que el sector empresarial català desenvolupi nous productes o serveis rendibles destinats a satisfer la demanda de la població de menor renda

Actualment, el mercat de la base de la piràmide (BdP), és a dir, un segment de la població mundial format pels 4.000 milions de persones que viuen al món sota el llindar de la pobresa està pràcticament inexplorat per les empreses catalanes.

En el seu conjunt, la base de la piràmide poblacional té molt pocs recursos, però tot i així representa un mercat global de 5 bilions de dòlars en productes i serveis relacionats amb els sectors d'alimentació, aigua, energia, habitatge, noves tecnologies i salut. Així es desprèn de l'estudi de l'Observatori de prospectiva de Mercats Exteriors (OME) d'ACCIÓ *La base de la piràmide: casos i perspectives a Catalunya*, elaborat pel Laboratori Base de la Piràmide.

Per tot plegat, l'agència de suport per a la competitivitat de l'empresa catalana vol en un futur proper, posar en marxa un programa pioner a nivell mundial per promoure que les empreses catalanes desenvolupin projectes rendibles en aquells mercats. La iniciativa pretén a la vegada millorar el nivell de vida de les persones donant-los accés a nous productes o serveis assequibles a les seves butxaques i permetent que a la vegada es converteixin en mitjans per sortir de la pobresa.

El programa de suport a l'empresa catalana oferirà un servei integral d'assessorament i suport per a la identificació de necessitats, la constatació de la demanda, la recerca de solucions tecnològiques i el desenvolupament de plans de negoci sota la lògica BdP.

Durant aquest 2010 ACCIÓ està liderant un projecte pilot amb organitzacions empresarials, centres tecnològics i universitaris catalans en l'àmbit agroalimentari a Mèxic perquè sigui un laboratori per dur a

terme un projecte BdP il·lustratiu i inspirador.

Amb aquesta actuació, ACCIÓ vol millorar el posicionament de Catalunya com una economia competitiva i capdavantera, i ofereix les eines perquè les empreses catalanes s'anticipin a les noves oportunitats de negoci.

Els projectes que s'acullin al programa BdP hauran de comptar amb tres característiques: innovació, cooperació i sostenibilitat.

ELS PROJECTES QUE ES PRESENTIN HAURAN DE SER INNOVADORS, SOSTENIBLES I COOPERATIUS

Com expliquen des d'ACCIÓ les propostes han de servir perquè l'empresa catalana jugui un rol destacat en aquests mercats, pugui establir aliances entre actors de diversa naturalesa i a més a més hauran de ser viables econòmicament, socialment i mediambientalment.



Imatge d'un moment de la presentació del programa BdP en el mes de desembre

NOUSOL

Carregadors de mòbil solars per al mercat africà

Nousol, una companyia de base tecnològica amb seu a Granollers, es va crear el 2007 a partir de la participació d'un dels seus socis, Xavier Pérez, en un concurs sobre noves idees de negoci. La firma va desenvolupar uns panells solars modulars de mida molt reduïda (anomenats ClickCells). Nousol va iniciar la comercialització a França i Itàlia, però l'èxit

dels ClickCells entre la població immigrant de l'Àfrica a Granollers va fer veure a l'empresa que tenia al davant una bona oportunitat de negoci, ja que aquests panells eren utilitzats com a carregadors de telèfons mòbils per una part de la població rural de l'Àfrica. Actualment, el 80% dels seus ingressos provenen de productes



convencionals, com ara panells fotovoltaics, i el 20% de la comercialització de ClickCells, fet que ha convertit aquest producte en un dels principals conductors del creixement econòmic i la innovació de l'empresa. La companyia va iniciar les seves operacions a l'Àfrica al 2009 amb el suport d'ACCIÓ.

GRAN ANGULAR

La MAT torna a xocar amb el territori

El projecte d'una línia de molt alta tensió al Pallars Jussà aixeca el rebuig del territori, que torna a sentir-se menystingut

JORDI GARRIGA
BARCELONA

La línia de 400 kV Peñalba-Montsó-Isona exposa, un cop més, que les necessitats de la planificació energètica estatal no barregen amb la visió de desenvolupament que hi ha al territori. En plena canícula estival, unes estaques plantades en indrets del Pallars Jussà advertien que Red Eléctrica de España (REE) havia engegat les tasques de l'estudi d'impacte ambiental i l'avantprojecte.

Josep Castells, alcalde d'un dels municipis pallaresos afectats, Castell de Mur, sintetitza la contestació social així: "No haurien de patir que una MAT travessi el Pallars Jussà, ja estem prou electrificats, amb set línies d'alta tensió ubicades al territori, una de les quals ja és una MAT". Amb perspectiva històrica, Castells recorda que "el Pallars ja ha estat prou solidari en la electrificació del país, amb infraestructures com la central de Cabdella o els pantans de Sant Antoni i Cellers".

La comarca tem que la instal·lació d'una infraestructura d'aquesta mena contribueixi a despoblar un territori que darremament ha fet esforços per recuperar els censos demogràfics: "S'han repoblat moltes poblacions amb nou vinguts, amb casos com el de Vilamolot, que ha passat d'estar despoblat a tenir 25 habitants, gràcies al teletreball, i ara potser marxarien". També hi ha hagut actuacions en la recuperació del patrimoni, que s'han traduït en la vinguda d'un bon nombre de turistes, que ara podrien deixar de trobar-li la gràcia a un territori "guarnit" amb una línia de 400 kV, segons Castells.

Lluís Pinós, delegat de REE a Catalunya, puntualitza que una infraestructura d'aquestes dimensions es planifica "tot pensant en el que pot passar en el futur, prevenint l'evolució de la demanda elèctrica, perquè no ens podem permetre col·lapses de cap mena". D'una banda, hi ha el desig de reforçar la interconnexió entre Aragó i Catalunya, ja que en l'actual situació, amb una connexió principal a la vall de l'Ebre, "aquesta se satura", com diu Pinós. Un segon objectiu és estar preparats per a l'evacuació dels projectes d'energia eòlica que es volen construir aviat a Osca i de l'energia generada en l'ampliació de la central de bombatge de Moralets (Alta Ribagorça), que ha de passar de 200 a 400 MW de potència. Tot i que en el projecte també s'ha pensat a reforçar la xarxa de distribució a la zona, el projecte té més abast, com explica Pinós: "És una MAT pensada també per a l'àrea metropolitana. La seguretat global que busquem és per Lleida, Osca i l'àrea metropolitana". Una altra aplicació de



Imatge d'un tram de la línia per on passarà la MAT. DAVID MORÁN

la MAT seran l'alimentació del tren d'alta velocitat, que de Saragossa a Lleida està alimentada només per una única línia de 400 kV, i cobrir energèticament el desenvolupament industrial de Montsó. Pinós, que pensa que aquest avantprojecte pot quedar enllestit abans de finals d'any, ha explicat que abans de ser sotmès a informació pública, serà presentat davant els alcaldes de la zona, perquè hi diguin la seva en el disseny del traçat definitiu. Precisament, l'opacitat ha creat molt mala maror al Pallars Jussà, com diu Xavier Pont, president del Consell Comarcal: "No estem d'acord amb la política de fets

consumats, i, tot partint del fet que no hi creiem, en aquesta MAT, volem que el territori participi en la discussió de com s'implanta. No és pas una qüestió menor a una terra en què s'ha treballat molt en la recuperació de senders o en la protecció de zones de cria d'aus, que la MAT vol travessar". Si no s'assoleix l'entesa, els opositors a la línia no descarten prendre accions legals contra REE, pel que consideren invasió de finques sense avisar o la possible violació d'àrees de protecció d'aus.

És des de la Plataforma l'Autopista Elèctrica Montsó-Isona, que es confegeix un discurs energètic alternatiu. Com explica un dels seus membres, Armand Simón: "Connexions elèctriques com aquesta són necessàries en aquest model econòmic, que segueix una lògica irracional". Afegeix que "la MAT no és per millorar el servei, sinó per especular amb el preu del kW. Diuen que cal

Si no s'acosten posicions, els opositors podrien anar als tribunals

alimentar l'AVE, i el nostre tren de la Pobla encara va amb gasoil".

Per a Jordi Dolader, expert del Col·legi d'Enginyers de Catalunya, «a les comarques de Girona es va obrir la capsa de Pandora, i ara ningú vol MAT, ni altres infraestructures. Cal tenir en compte que aquesta línia ja ha estat discutida al Parlament espanyol, regulada, per tant, democràticament". Considera que en la fase de l'avantprojecte es poden fer les al·legacions que calgui per fer més digerible, si això és possible, el projecte al Pallars.

Estatut d'Autonomia

OPINIÓ



Santiago Niño Becerra

Contra què es va manifestar la població catalana el 10 de juliol passat? El procés de l'Estatut ha estat molt llarg. Em centro exclusivament en l'aspecte econòmic. Cal tenir clar que el text aprovat el juny del 2006 no és el que va ser aprovat en el Parlament de Catalunya. Diferències? Fonamentalment

una, però és la clau de tot el text confirmat aquí, del motiu del rebuig a Madrid i de la recent sentència del Tribunal Constitucional: amb el text original es procedia a la creació d'una agència tributària de Catalunya que recaptava tots els tributs no locals satisfets en sol català, i es procedia, posteriorment, a ingressar en l'Agència central la contribució catalana a les despeses generals d'Espanya, així com l'aportació a un dels conceptes més plàstics que hagin sobre la faç de la Terra: 'solidaritat'.

En el text que amb tantíssima il·lusió va aprovar el poble de Catalunya havia desaparegut tota

referència a aquesta agència tributària catalana i a aquesta certa autonomia financera. Bé, doncs, aquest text ja retallat que va votar i va aprovar el poble català és el que ara es pretén retallar. La pregunta ara és: què amaga la famosa sentència del Constitucional? La resposta és molt curta: pasta. Una de les eines que a Catalunya es van utilitzar per elaborar el text 'd'aquí' van ser les balances fiscals de les CA, un instrument del qual llavors es va parlar molt, encara que tot eren previsions, fins que al llarg del 2008 van ser elaborades per un servei d'estudis i publicades i acceptades amb major o menor èmfasi. Bé, i què diuen aquestes

balances fiscals? Doncs que Catalunya té un dèficit fiscal del 8,70% del seu PIB amb la resta de CA que reben i que, per exemple, Extremadura té un superàvit del 17,78%, Astúries del 14,33% o Andalusia del 4,53%. Dotze regions tenen superàvit i set tenen dèficit. L'origen d'aquesta situació la té la llei mare que regula el finançament regional: la LOFCA de 1980. La qüestió és que aquesta llei no va néixer buscant el creixement econòmic de totes les regions, sinó l'acostament de les més pobres a la renda mitjana d'Espanya. Per acabar, una frase d'una autoritat en finançament regional: el Dr. Antoni Castells, catedràtic d'hisenda pública i

conseller d'Economia de la Generalitat, una frase que va pronunciar el 2007, en la inauguració del curs d'Estiu de la Universitat Internacional Menéndez Pelayo sobre finançament de les CA: "Si el més important és la igualtat, la cohesió i la solidaritat, llavors no fan falta les comunitats autònomes, n'hi ha prou amb un model d'Estat unitari". Ara se'ns diu que hem de retornar 691 milions per bestretes rebudes el 2008 a compte d'una recaptació fiscal que no s'ha produït.

Catedràtic d'estructura econòmica. IQS-URLL



MÓN

Francesc Granell

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

L'EMPOBRIMENT DELS NOSTRES FILLS

Aquests dies passats s'han presentat un parell de llibres que han de fer parlar en els propers mesos: el de l'*expremier* britànic Tony Blair titulat *A journey* (Hutchison) i el de l'antic conseller de Mitterrand i inspirador i primer president del Banc Europeu de Reconstrucció i Desenvolupament Jacques Attali titulat *Tous ruinés dans dix ans?* (Fayard).

Tots dos em serveixen per fer el meu comentari econòmic d'aquest 11 de setembre, Diada Nacional de Catalunya, aniversari del cop d'estat de Pinochet a Xile i aniversari de l'atemptat a les Torres Besones de Nova York per l'islamisme radical -amb tota la desorganització mundial que les conseqüències de l'atac han generat.

El llibre de Jacques Attali recull en primer lloc la constatació d'una cosa que tots sabem: que alguns països emergents estan creixent molt més ràpidament que els països actualment desenvolupats i que, per tant, i si no es produeixen daltabaixos polítics importants, això farà que el rànquing mundial de països vagi canviant en favor d'alguns dels països emergents, en particular la Xina, l'Índia i el Brasil.

LA XINA AVANÇA. Això està contrastat per un parell de notícies que s'han produït aquests dies: per una banda, que la Xina ha avançat el Japó com a segona economia mundial després de la d'Estats Units -a la qual se suposa que passarà el 2027 si les tendències segueixen com fins ara-, i per l'altra, la nota de premsa donada a conèixer per l'Organització Mundial del Comerç en què explica que després de caure un 12,2% el 2009, el comerç internacional s'està disparant al 26% en el segon semestre del 2010 després d'haver-

“

L'Organització Mundial del Comerç ha donat a conèixer les xifres del comerç internacional i s'observa que ha passat de caure un 12,2% el 2009 a créixer un 26% el segon semestre del 2010 després d'haver-ho fet el 27% en el primer semestre però amb la particularitat que les exportacions de la Xina i de l'Índia estan creixent a més del 40% i les importacions del Brasil ho han fet a més del 55%



El comerç internacional està creixent un 26% el segon semestre d'enguany. ARXIU

ho fet al 27% en el primer semestre, però amb la particularitat que les exportacions de la Xina i de l'Índia estan creixent a més del 40% i les importacions del Brasil ho han fet a un percentatge superior al 55%.

La segona constatació del llibre d'Attali és que els països occidentals ens anem endeutant per tractar de mantenir el nivell de vida que havíem tingut i que, per tant, estem vivint per

sobre de les nostres possibilitats cosa que a la llarga no es pot aguantar.

L'Attali no ens descobreix res de nou però ho diu amb l'erudició que sempre desplega als seus llibres: ja a la República de Venècia li va passar el mateix fa segles.

En aquest àmbit, la discussió que s'està produint a Europa i als Estats Units respecte als nivells de dèficit públic i dels nivells

d'endeutament acceptables tant per al sector públic com per al sector privat ens confirmen que estem canviant nivell de vida actual per empobriment per al futur, en què caldrà fer front a les despeses del deute que estem emetent ara, la qual cosa vol dir que els nostres fills i néts no només hauran de pagar les pensions de la nostra societat envellida sinó que també hauran de pagar el servei

del deute públic i privat que nosaltres els estem deixant.

Aquí ens podem demanar si és just que obliguem a fer pagar als nostres fills i néts els pavellons esportius infrautilitzats que estem creant o uns aeroports poc útils construïts per motivacions estrictament electorals, i ens podem demanar si és just que signem hipoteques a molts anys que hauran d'acabar de liquidar els nostres descendents malgrat que el pis devaluat que els deixem en herència no els serveixi.

EL DEBAT DE BLAIR. El llibre de Tony Blair, per la seva banda, introdueix un parell de debats que em semblen molt rellevants per analitzar la situació actual: el primer és que els estats tenien poder per fer front a la crisi però no es van adonar que seria tan greu perquè tot va fallar al mateix temps: governs, reguladors, polítics, política monetària, el deute va esdevenir massa barat.

No hi va haver, doncs, cap conspiració del sector financer, sinó una desgraciada confluència de factors negatius.

El segon debat -que portarà cua venint com ve d'un líder socialista- és que és la iniciativa privada i no els estímuls públics ni un més gran intervencionisme -que interfereix l'increment empresarial- el que ha d'ajudar a sortir de la crisi i donar empenta a una economia com la nostra economia en caiguda o en creixement molt lent, massa lent.

El missatge que crec que hem de retenir d'aquesta anàlisi de l'economia actual és que, si no som capaços de viure al nivell que permet la nostra realitat i generar noves idees desenvolupadores tot reduint el pes de l'intervencionisme als seus límits necessaris, els nostres fills viuran segurament pitjor de com nosaltres hem pogut viure fins ara.

Supervisió financera europea

Després de les corresponents negociacions entre Comissió, Consell i Parlament Europeu, la Unió Europea va decidir, el 2 de setembre, crear quatre nous reguladors europeus per reforçar la supervisió de les entitats financeres europees amb un sistema que s'espera que pugui entrar en funcionament

el gener del 2011 un cop els 27 estats membres de la UE ho ratifiquin acceptant, així, una nova retallada de la seva sobirania nacional. L'autoritat supervisora dels bancs tindrà seu a Londres; la de les companyies d'assegurances, a Frankfurt; la dels mercats de valors, a París, alhora que es crearà un Consell de

Risc Sistèmic que presidirà -de moment per un període de cinc anys i amb reticències d'alguns països membres de la UE- el president del Banc Central Europeu. Amb això s'accepta la idea d'una acció mancomunada de supervisió. La seguretat i la supervisió, de moment, és més extensa que la que existia abans de la crisi.

BORSA

DILLUNS 6

Patrimoni mínim en fons d'inversió

El patrimoni dels fons d'inversió es va situar al juliol en els 122.081 milions d'euros, xifra que suposa un descens interanual del 8%. Aquesta davallada del diner gestionat per aquests productes ha fet que el seu patrimoni se situï en el nivell mínim des del 1997, any en què el Banc d'Espanya comença el seguiment històric dels fons.



DIJOUS 9

Sense canvis a l'Íbex-35

Totes les travesses que apuntaven a nous membres dins del selectiu índex de la borsa espanyola, l'Íbex-35, van equivocar-se. La reunió del Comitè Assessor de l'Íbex va finalitzar amb la decisió de deixar el principal índex borsari espanyol tal com estava, i ajornant futurs canvis en les seves files fins a la revisió que es farà al mes de desembre.

DIVENDRES 10

Gas Natural cau en borsa

Les accions de la gasista Gas Natural han tingut una davallada superior al 4% un cop coneguda la sortida del seu capital del grup GDF Suez. El fins ara soci del grup català ha venut el 5,01% del capital de Gas Natural a inversors qualificats en una "col·locació accelerada" de les accions a un preu d'11,70 euros.

Ensopegada bancària

L'Íbex-35 es ressent dels dubtes sobre el sistema bancari pels rumors sobre una possible ampliació de capital de Deutsche Bank i per la fiabilitat dels tests d'estrès, i tanca la setmana en els 10.689 punts. **Per Marisa Nuez**

Els inversors han tornat als mercats borsaris després del descans estival i s'han trobat més del mateix. El sistema bancari internacional torna a ser actualitat en els parquets, i la incertesa sobre la fortalesa de la recuperació econòmica és un núvol negre que no deixa veure clar als inversors cap a on anar.

No obstant això, el principal índex de la borsa espanyola ha aconseguit acomiadar-se divendres a prop dels 10.700 punts (sostre important, pels analistes), havent sumat una alça en cinc sessions del 0,85%.

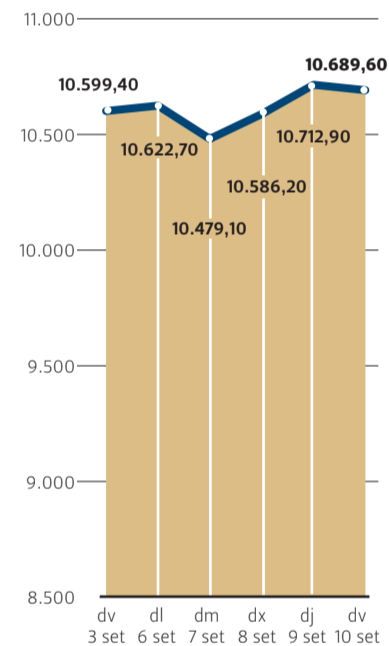
INICI TRANQUIL. La setmana va començar de manera plàcida per als inversors, ja que la festivitat del dia del treball als EUA va mantenir les portes de Wall Street tancades. Sense dades macroeconòmiques de rellevància i sense la brúixola del parquet novaiorquès, la primera sessió setmanal va ser de transició. Però les coses van començar a empitjorar dimarts. El diari *The Wall Street Journal* va posar sobre la taula més dubtes sobre la fiabilitat dels tests de solvència efectuats a la banca al juliol. Si aquestes proves havien de donar transparència al sec-

tor, el rotatiu considera que s'han ocultat dades fonamentals, fet que no ha agradat als inversors. El reflex en les borses internacionals no es va fer esperar. Les cotitzacions dels bancs van arrossegar cap als números vermells els índexs borsaris.

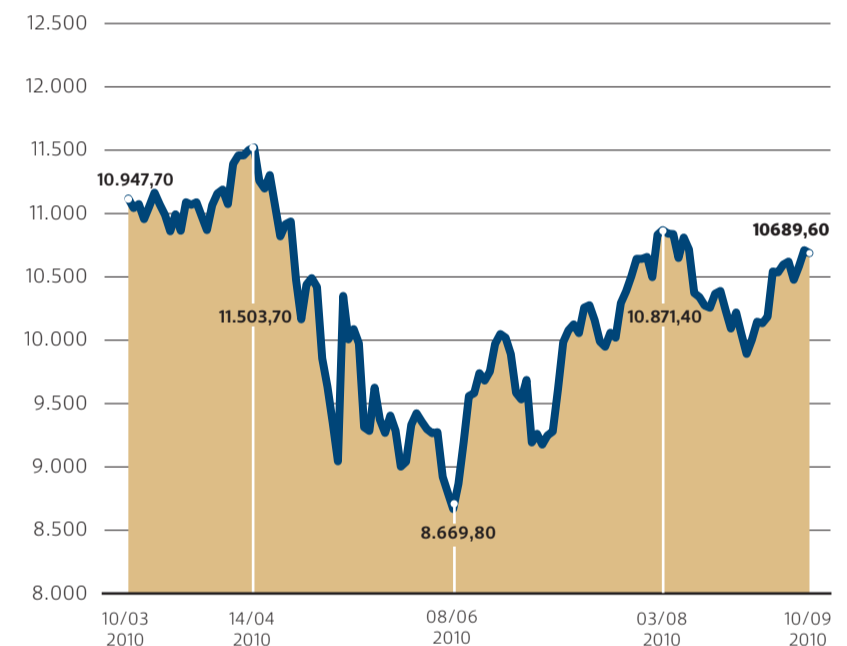
LA TAXA PESA. El sistema bancari torna a centrar l'atenció de la comunitat inversora, no només per les notícies del diari nord-americà, sinó també per la taxa que vol imposar Europa a la banca i per la reunió dels principals reguladors aquest cap de setmana a Basilea per decidir si es demana a les entitats més dotacions de capital. Això, juntament amb els rumors que van esclatar divendres sobre una possible ampliació de capital del Deutsche Bank de 9.000 milions d'euros, va acabar posant en el centre de la diana el sector bancari internacional. Les accions del banc alemany van registrar una forta davallada en la darrera sessió setmanal, amb una caiguda del voltant d'un 5%.

Però per equilibrar la balança, els inversors també han disposat en les darreres jornades de dades macroeconòmiques que allunyen la possibilitat que les principals economies caiguin

L'Íbex-35

LA SETMANA
En punts

FONT: DATABOLSA

EL SEMESTRE
En punts

“**les pujades que s'han vist en les darreres jornades s'han produït amb poc volum, i és per això que els analistes preveuen una tendència baixista en les pròximes setmanes**”

novament en recessió. Aquest temor era palès en els parquets en les darreres sessions, però el descens de les demandes del subsidi d'atur als EUA i del dèficit comercial han permès aparcar els recels. A més a més, els plans d'estímul que vol posar en marxa el president dels EUA, Barack Obama, per impulsar l'economia han donat una mica més de confiança als inversors. Els experts creuen que és difícil que es produeixi una doble recessió, i consideren que el creixement econòmic serà feble, però constant, fet que els inversors han celebrat amb compres moderades.

MIRAR ALS EUA. Per comprovar si l'economia mundial apunta cap a la bona direcció, les properes dades macroeconòmiques

seran escrutades amb afany per la comunitat inversora. Per a les jornades que han de venir, els inversors disposaran dels resultats de l'enquesta sobre el clima econòmic de l'Institut alemany ZEW referent a la zona euro en conjunt i a Alemanya en particular, a més de l'increment dels preus a l'eurozona. No obstant això, l'atenció se centrarà més en les dades que aniran arribant des dels EUA, per veure com està de sana, o de malalta, la seva economia.

DIA DE VOLATILITAT. Per encertar el diagnòstic seran clau els índexs de confiança de la Universitat de Michigan i de la FED de Philadelphia, juntament amb l'enquesta manufacturera de Nova York i l'IPC nord-americà. I no es pot passar per alt que divendres que

ve hi ha venciment de futurs i opcions dins el mercat estatal, jornada sempre convulsa amb altes dosis de volatilitat amb un efecte insospitat en un mercat especialment sensible.

DESCONFIANÇA. Malgrat que la setmana hagi donat un balanç positiu, els analistes coincideixen que les pujades que s'han vist en les darreres jornades i que han dut l'Íbex-35 des dels mínims d'agost dels 9.773,80 punts fins als 10.700 d'aquesta setmana (+9,36%), s'estan produint amb poc volum. És per això que desconfien d'aquestes alces i recomanen als inversors que estiguin molt atents els pròxims dies per veure un canvi de tendència de lateral a lateral baixista, que podria dur l'Íbex-35 cap als voltants dels 10.200-10.300 punts.

L'AGENDA DE L'INVERSOR

Dilluns

TRANACCIONS IMMOBILIÀRIES

> L'Estat espanyol publica els registres sobre transaccions immobiliàries corresponents al juliol

> La Comissió Europea presenta l'índex de producció industrial (IPI) de la UEM al juliol

Dimarts

VENDES ALS EUA

> Als Estats Units es publiquen les dades de les vendes al detall del mes d'agost

> Es dona a conèixer l'índex ZEW de sentiment econòmic dels inversors institucionals a la UE

Dimecres

L'IPC COMUNITARI

> La Comissió Europea publica les dades de l'IPC comunitari que corresponen al mes d'agost

> A la Gran Bretanya es publiquen les dades de l'atur que corresponen al juliol

Dijous

SUBHASTA D'OBLIGACIONS

> A l'Estat espanyol hi ha una subhasta d'obligacions per part del Tresor

> Publicació de les dades de la balança comercial de la UEM del mes de juliol

Divendres

VENCIMENTS

> Data del venciment de futurs i opcions de l'IBEX de la Borsa espanyola

> Alemanya presenta el seu índex de producció industrial (IPRI) del mes d'agost

ELS CONSELLS DELS ANALISTES



Covadonga Fernández
ANALISTA DE
SELF BANK

++Comprar



APPLE

Esperem que la companyia continuï experimentant un creixement superior al de les empreses que s'hi comparen, i per això veiem justificada la prima amb què cotitza (PER 11e de 14,51x vs. 12,32x de mitjana de l sector). Continua innovant i millorant els seus productes, com ara l'actualització de l'iOS 4.2 prevista per al mes de novembre, que hauria d'impulsar les vendes de l'iPad, o l'entrada en el segment de xarxes socials amb Ping.

Vendre



NOKIA

Als nivells actuals, el valor presenta poc recorregut (preu objectiu de consens de 8,16 dòlars). Veiem complicat que pugui assolir el seu objectiu de marges entre el 10% i l'11% per a final d'any, si no hi ha una recuperació forta de les vendes. Estarem atents a l'esdeveniment del 14 i 15 de setembre per conèixer les novetats. La firma finlandesa vol apostar a fons per una nova generació de telèfons intel·ligents per remuntar la seva situació compromesa.

Mantenir-se



RIMM

Com a conseqüència de la forta competència que hi ha al sector de telefonia, creiem que els marges es veuran pressionats en els pròxims trimestres. Així s'ha pogut comprovar en els darrers resultats, en què el preu mitjà de venda ha estat a punt de trencar els 300 dòlars. En els últims mesos, l'empresa ha desenvolupat una intensa tasca de promoció a tots els mercats del món de les noves solucions per a la BlackBerry.



Joan Gili
DIRECTOR DE RENTA 4
A TARRAGONA

Comprar



PESCANOVA

Tot i la seva reduïda liquiditat, Pescanova és un dels pocs valors al mercat estatal que és capaç de mantenir un creixement estable sense gaires entrebancs. El seu perfil defensiu i els atractius múltiples en què cotitza fan que constitueixi una excel·lent opció per diversificar la cartera. L'empresa va comprar un 25% més en el primer semestre, tot elevant la seva facturació un 7,6% més, fins arribar als 590 milions d'euros.

Vendre



GAM

Pensem que tot i la bona evolució de la seva divisió internacional aquesta encara no té el volum suficient per compensar la davallada del negoci a l'Estat. D'altra banda, el seu elevat nivell d'endeutament pot suposar un important risc de no reactivar-se l'economia al nostre país. El rebot dels darrers dies, superior al 50%, podria ser una bona oportunitat per sortir del valor. En el primer semestre, la facturació aliena a la construcció va créixer un 34%.

Mantenir-se



NOKIA

Recomanàvem obrir posicions en el valor a final de juliol amb l'esperança que fos capaç de sortir a l'alça del moviment lateral en què estava immers. Finalment, la ruptura s'ha produït i podríem veure cotitzar l'acció per damunt dels 8 euros, en haver dibuixat una figura de doble fons. Pugem estop de venda a 7,2 euros. La firma ha confirmat que diversos fons de capital risc han mostrat el seu interès per entrar en el capital.



Jaume Fornells
CAP DE SALA BORSA CAIXA
CATALUNYA, TARRAGONA I
MANRESA

Comprar



REE

En moments com l'actual amb forta volatilitat i notícies macro que no estan sent gaire favorables per donar alegries als mercats, això fa que alguns analistes tècnics estiguem situats pràcticament a resistència del canal. Creiem oportú estar situats en companyies amb betes baixes i favorable retorn per dividend, com aquesta companyia de distribució elèctrica amb un caràcter gairebé de monopoli. Només cal estar alerta amb el marc regulador.

Vendre



GAMESA

Tot i que la companyia constructora de parcs productors d'energia eòlica està rebent un càstig molt important en les últimes sessions i que podria rebotar a curt, preferim estar fora de moment per prudència. Els mals resultats de la seva competidora Vestas han produït un sentiment negatiu, i també li podria perjudicar alguna decisió sobre el perllongament del termini de vida de les centrals nuclears. Tornaríem a entrar en el valor si detectem símptomes de rebot.

Mantenir-se



IBERDROLA

La companyia energètica que produeix electricitat, en bona part hidràulica, està en el punt de mira d'altres societats, que es proposen dur a terme moviments corporatius i de control sobre el seu accionariat. Una mostra més que l'elèctric esdevé cada vegada més un sector estratègic, que dona poder. De moment, mantindríem posicions en el valor en espera de com poden afectar-li els esmentats moviments corporatius.



Xavier Català
DIRECTOR DE BANIF
AL PASSEIG DE GRÀCIA

Comprar



FERROVIAL

Els recents anuncis d'Obama, de reprendre les inversions en infraestructures, beneficien la companyia per la seva àmplia presència en el sector d'obra pública dels Estats Units. D'altra banda, té un atractiu addicional per preus, ja que el valor és en nivells de 7,20, per sota del seu preu objectiu de 9. Filials estrangeres de la constructora, com ara Budimex, Webber i Cadagua, li estan oferint bons rendiments en els últims temps.

Vendre



CEMENTOS PORTLAND

El valor ha viscut un ral·li alcista superior al 7%, que fa recomanable recollir beneficis, si a més a més tenim en compte que les perspectives del sector de la construcció no són gens engrescadores, i per tant el beneficien. La filial cimentera de FCC va aconseguir en el primer semestre aparcar les pèrdues dels trimestres previs, en guanyar 2,4 milions, un 84% menys que durant el mateix període del 2009. La companyia espera estalviar 100 milions durant el 2010.

Mantenir-se



INDRA

El valor ha estat penalitzat de manera excessiva en borsa per l'efecte de la baixada de la inversió pública a l'Estat espanyol. Tot i així, el seu caràcter defensiu i el seu preu (14 amb un preu objectiu de 16,5) són factors que el beneficien. De tota manera, la perspectiva de poca despesa pública fa recomanable ser cautelosos en aquests moments. Recentment, la firma tecnològica ha entrat com a soci de ple dret en el clúster aeroespacial de Madrid.

BORSA

ÍNDEXS BORSARIS

FOOTSIE 100	5.504,59	DAX XETRA	6.216,89	CAC 40	3.731,34	STOXX 50 (18H)	2.575,05	BCN GLOBAL 100	826,73
 1,41%		 1,34%		 1,61%		 1,49%		 0,80%	

DINERS

Deute públic de l'Estat

TÍTOL	TERMINI	DATA SUBASTA	TIPUS
LLETRES	6 MESOS	24/08/10	1,04%
	12 MESOS	17/08/10	1,84%
	18 MESOS	17/08/10	2,08%
BONS	3 ANYS	05/08/10	2,28%
	5 ANYS	02/09/10	2,96%
OBLIGACIONS	10 ANYS	17/06/10	4,86%
	15 ANYS	15/07/10	5,12%
	30 ANYS	17/06/10	5,91%

Mercat Interbancari (Euribor)

PLAÇOS	ITIPUS TANCAMENT	SETMANA ANTERIOR
EONIA	0,42%	0,36%
EURIBOR 1 SETMANA	0,50%	0,51%
EURIBOR 2 SETMANES	0,54%	0,54%
EURIBOR 1 MES	0,62%	0,62%
EURIBOR 2 MESOS	0,71%	0,71%
EURIBOR 3 MESOS	0,88%	0,88%
EURIBOR 6 MESOS	1,14%	1,13%
EURIBOR 9 MESOS	1,28%	1,28%
EURIBOR 1 ANY	1,42%	1,41%



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

Futurs de renda fixa (18H)

VALOR	PREU
BONO NOCIONAL	99,71
BUND	130,06
BOBL 5Y	120,23
LONG GILT	123,85
JAPANESE BOND	141,23
US-BOND 5Y	119,95
US-BOND 10Y	124,36

Futurs tipus de canvi euro CME (18H)

DIVISA	SETEMBRE 2010	DESEMBRE 2010	MARÇ 2011	JUNY 2011
DÒLAR EUA	1,273	1,273	1,273	1,271
LLIURA ESTERLINA	0,827	0,828	0,824	0,824
FRANC SUÍS	1,299	1,297	1,286	1,284
ÏEN (100)	107,200	107,080	106,240	106,060
CORONA NORUEGA	7,868	7,904	7,942	7,978
CORONA SUECA	9,243	9,258	9,275	9,296

Tipus hipotecaris

ÍNDEX	MARÇ	ABRIL	MAIG	JUNY	JULIOL	AGOST
BANCS	2,476%	2,499%	2,324%	2,443%	2,432%	
CAIXES	3,009%	2,996%	2,920%	2,921%	2,924%	
CONJUNT D'ENTITATS	2,780%	2,786%	2,674%	2,709%	2,705%	
ÍNDEX CECA	4,375%	4,750%	4,750%	4,500%	4,125%	
MIBOR (1 ANY)	1,199%	1,222%	1,249%	1,281%	1,373%	1,421%
EURIBOR (1 ANY)	1,215%	1,225%	1,249%	1,281%	1,373%	1,421%

Evolució de l'euro/dòlar

DIVENDRES (18H)

 **1,274\$**

DIÀ	DÒLARS/UNITAT
Divendres	1,274
Dijous	1,270
Dimecres	1,272
Dimarts	1,268
Dilluns	1,288

Tipus de canvi

	EURO	LLIURA	CORONA SUECA	CORONA DANESA	CORONA NORUEGA	FRANC SUÍS	DÒLAR	DÒLAR CANADENC	DÒLAR AUSTRALIÀ	ÏEN
EUROS		0,827	9,208	7,445	7,869	1,298	1,274	1,317	1,376	107,150
LLIURA ESTERLINA	1,209		11,129	8,998	9,510	1,569	1,539	1,592	1,663	129,500
CORONA SUECA	0,109	0,090		0,809	85,459	14,096	0,138	0,143	0,150	11,637
CORONA DANESA	0,134	0,111	1,237		1,057	17,434	0,171	0,177	0,185	14,392
CORONA NORUEGA	0,127	0,105	1,170	0,946		16,494	0,162	0,167	0,175	13,617
FRANC SUÍS	0,770	0,638	7,094	5,736	6,062		0,981	1,015	1,060	82,550
DÒLAR	0,785	0,650	7,231	5,846	6,179	1,019		1,034	1,081	84,140
DÒLAR CANADENC	0,759	0,628	6,990	5,651	5,973	0,985	0,967		1,045	81,340
DÒLAR AUSTRALIÀ	0,727	0,601	6,692	5,410	5,718	0,943	0,925	0,957		77,870
ÏEN (100)	0,933	0,772	8,593	6,948	7,344	1,211	1,189	1,229	1,284	

MATÈRIES PRIMERES

Metalls

METALL	PREU LONDRES (\$/TM)
Alumini	2.105,00
Coure (lliures)	342,40
Estany	21.700,00
Niquel	22.750,00
Plom	2.201,00
Zinc	2.153,00

Metalls preciosos (18H)

METALL	MERCAT	PREU
Or	Londres	1.245,65 \$/onça
	Nova York	1.249,70 \$/onça
	Tòquio	3.366,00 ien/g
Plata	Londres	19,80 \$/onça
	Nova York	19,99 \$/onça
	Tòquio	535,00 ien/g
Platí	Londres	1.541,50 \$/onça
Paladi	Londres	521,75 \$/onça

Evolució del petroli NYMEX

DIVENDRES (18H)

 **76,170\$**

DIÀ	BARRIL/DÒLARS
Divendres	76,170
Dijous	74,250
Dimecres	74,670
Dimarts	74,090
Dilluns	74,600

Telèfons i webs d'interès:

<p>> Borsa de Barcelona www.borsaben.es 93 401 35 55</p> <p>> Comissió Nacional del Mercat de Valors (CNMV) www.cnmv.es 93 304 73 00 / 91 585 15 24 i 25</p>	<p>> Borsa de Madrid www.bolsamadrid.es 91 589 26 00</p> <p>> Atenció a l'inversor 91 589 11 84</p> <p>> BME (Bolsa y Mercados Españoles) www.bolsasymercados.es 91 709 50 00</p>	<p>> Associació Espanyola per a les Relacions amb Inversors (AERI) www.aeri.es 91 521 38 190</p> <p>> MEFF (Mercat de Futurs) www.meff.es 93 412 11 28</p>	<p>> AIAF (Mercat de Renda Fixa) www.aiaf.ess</p> <p>> Banc d'Espanya, servei de reclamacions www.bde.es 901 545 400</p> <p>> Banc Central Europeu www.ecb.int</p>	<p>> MAB (Mercat Alternatiu Borsari) www.bolsasymercados.es/mab 93 401 36 79 / 91 589 11 75</p> <p>> Infobolsa www.infobolsa.es 902 22 16 62 / 91 709 56 10</p>
--	---	--	---	---



Res ens destorba

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

 grupo GVC Gaesco

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

EINES

Entra en vigor el nou registre per als agents immobiliaris

TRANSPARÈNCIA. El sector confia que la mesura servirà per millorar la confiança davant els consumidors i que acabarà d'expulsar del mercat els operadors menys professionals

BERTA ROIG
BARCELONA

Dijous passat, dia 9, va finalitzar el termini per a la inscripció en el nou Registre d'Agents Immobiliaris de Catalunya, impulsat per la Llei del dret a l'habitatge de 2007. L'objectiu d'aquest registre obligatori és dotar de més transparència una activitat molt desprestigiada després dels excessos durant els anys del *boom* immobiliari, que han generat sovint una sensació de desconfiança envers els consumidors.

Bona part d'aquesta mala premsa la van provocar els oportunistes que es van colar al sector animats pel diner fàcil. Molts d'aquells nouvinguts han plegat veles forçats per la crisi —de fet, els càlculs del mateix sector parlen de la desaparició del 75% de les agències—, però com explica el delegat a Catalunya de l'APEI (l'Associació d'Experts Immobiliaris), Joan Castella “molts dels que han tancat l'oficina en realitat segueixen treballant, només necessiten un mòbil per seguir fent-ho de manera fraudulenta”.

Es una competència deslleial que a partir d'ara els professionals del sector podran combatre. “Ara serà més fàcil denunciar aquestes pràctiques”, destaca Castella.

Per això, en general, el sector acull amb bons ulls el nou registre, que serà la primera regularització després d'una dècada de liberalització d'aquesta activitat a Espanya. Empreses com ara Century 21 —la major xarxa de franquícies immobiliàries del

món, que tot just acaba d'iniciar el seu aterratge al mercat espanyol a través de Catalunya— consideren que la mesura “ajudarà a professionalitzar el sector”, diu el seu director d'expansió, Xavier López.

Des de l'APEI s'ha demanat fins i tot que la resta de comunitats autònomes introdueixin mesures similars de regulació als seus territoris tot repllicant el model català.

CONDICIONS. Per entrar en el registre els agents immobiliaris han d'acreditar disposar d'un local obert al públic, amb el qual es pretén evitar l'economia submergida. Aquesta obligatorietat afecta també aquelles empreses que presten



El nou registre contribueix a professionalitzar el sector de la intermediació

XAVIER LÓPEZ
DIR. EXPANSIÓ CENTURY 21

els seus serveis exclusivament per via electrònica o telemàtica, ja que hauran de disposar d'una adreça física on puguin atendre les consultes o reclamacions dels clients.

Els agents immobiliaris també han hagut d'acreditar garanties i assegurances amb vista a protegir els consumidors davant qualsevol incidència. Així, doncs, han de disposar d'una assegurança de responsabilitat civil que ga-



Els agents immobiliaris hauran d'acreditar una formació adient per desenvolupar la seva activitat. ARXIU

ranteixi els danys i perjudicis que puguin causar durant l'exercici de la seva activitat i que ha de tenir un capital mínim de 600.000 euros, i una garantia de 60.000 euros per respondre de les quantitats que rebin (les quantitats mínimes s'apugen al milió d'euros per a l'assegurança i als 300.000 euros per a la garantia per a les empreses que presten els serveis per via electrònica o telemàtica).

En general, aquests requisits no han generat grans problemes a les empreses del sector. De fet, aquest és el tipus de cobertes que ja reclamaven als seus membres associacions professionals com l'APEI. Amb tot, Xavier López apunta que sí que s'ha notat alguna dificultat en el procés, “sobretot perquè el mercat assegurador no estava preparat per a aquesta demanda i en molts casos no tenien en oferta productes adients”, explica.

CONEIXEMENTS. Ara bé, segurament l'aspecte que ha generat més controvèrsia és el requisit de formació. El decret de la Generalitat destaca que “per acreditar la capacitat professional per a l'exercici de l'acti-

ELS REQUISITS

LOCAL OBERT AL PÚBLIC.

Per entrar al registre s'exigeix disposar d'un local obert al públic, i fins i tot per a aquelles empreses que presten els serveis de forma telemàtica també es demana una adreça física.

ASSEGURANÇA. L'agent immobiliari també haurà de disposar d'una assegurança de responsabilitat civil, amb un import mínim de 600.000 euros (d'un milió per a les empreses que operen telemàticament).

GARANTIA. També cal disposar d'una garantia per respondre de les quantitats que rebin durant l'exercici de la seva activitat (de 60.000 euros per establiment obert i de 300.000 euros per a les empreses que operen telemàticament).

FORMACIÓ. Finalment s'exigeix a l'agent immobiliari una titulació universitària o, en el seu defecte, l'acreditació de formació realitzada en els centres prèviament homologats pel govern.

tat cal una titulació universitària [...] o bé certificats d'assistència i aprofitament a cursos de formació en matèria immobiliària en centres d'estudi que reuneixin les condicions”. I aquí és on poden sorgir els problemes.

D'entrada i fins el passat dia 9, el govern va acceptar excepcionalment que es cobris aquest requisit amb la demostració efectiva d'una experiència de quatre anys treballant al sector. Però a partir d'ara qualsevol professional que s'hi vulgui inscriure ja haurà de complir els requisits de formació que marca el decret. Per això, Castella afirma contundent que “el veritable canvi es produeix a partir del dia 10 de setembre perquè a partir d'aquest moment serà més difícil per a una persona inscriure's en el registre”.

Part de la dificultat vindrà d'aquesta formació, ja que, per posar un exemple, tan sols hi ha tres centres homologats a Barcelona per oferir aquests cursos.

L'objectiu, però, és evitar que es torni a produir un elevat intrusisme, com s'ha viscut en el darrer *boom*, i de passada millorar la imatge de professionalitat del sector. Amb això, les

firmes immobiliàries creuen que es podrà guanyar quota de mercat i evitar el que passa ara, i és que el 50% de les operacions (contra el 5% de països com els EUA) es fan directament entre particulars, sense recórrer a la participació d'un intermediari. “Si



Ara serà més fàcil perseguir els qui treballen de manera fraudulenta

JOAN CASTELLA
DELEGAT A CATALUNYA APEI

quan has d'arreglar el cotxe vas al taller, per què quan t'has de vendre o comprar la casa o un pis, que serà la principal inversió de la teva vida, no vas també a un professional?”, es pregunta López.

Segons les dades del Departament d'Habitatge, el 9 de setembre s'havien cursat 3.792 expedients. Es calcula que a Catalunya operen uns 10.800 agents immobiliaris segons dades del 2009.

Glossari

ISO

International Organization for Standardization és una xarxa d'instituts nacionals d'estandardització constituïda per 163 països, amb seu a Ginebra.

IGOR ANSOFF

Autor de *Corporate strategy* (1965), llibre de gran impacte a l'època. Va ser vicepresident de planificació i diversificació de Lockheed Aircraft.



AENOR

Associació Espanyola de Normalització i Certificació és el representant d'Espanya a la ISO. Està constituïda per més de mil membres del sector industrial espanyol.

JOSEPH JURAN

D'origen romanès, és considerat, juntament amb Edward Deming, un dels referents de la gestió de la qualitat. L'any 1979 va fundar el Juran Institute.



GESTIÓ EMPRESARIAL

Josep Albet

DIRECTOR D'ALBET CONSELLERS BCN

REDUIR COSTOS TÉ UN LÍMIT

Un dels camps del *management* més desenvolupats és el de la gestió de la qualitat. Seus van ser els anys noranta a Catalunya, seguint l'onada iniciada en els anys vuitanta als EUA, que bevia de l'èxit de les empreses japoneses. Però el que va sobtar més de tot plegat és que els impulsors de la gestió de la qualitat al Japó van ser dos nord-americans, Edward Deming i Joseph Juran –de forma paral·lela–, tots dos invitats per The Union of Japanese Scientists and Engineers, el primer a finals dels anys quaranta, i el segon a mitjans dels cinquanta. Com passa sovint, ningú és profeta a casa seva.

A risc de simplificar en excés, podem dir que el que pretén la gestió de la qualitat és maximitzar l'eficiència operativa de l'empresa per tal d'oferir productes i serveis a un menor cost i amb una qualitat superior al mateix temps. D'acord amb aquest idea, s'han desenvolupat múltiples metodologies que fan èmfasi en l'operació de l'empresa: Kaizen, Kamban, TQM, EFQM, Normes ISO, Reenginyeria de Processos, Lean Management, Six Sigma, ... Per iniciar-se, pot ser útil la recent reedició de la ISO 9001 for Small Businesses.

DIFERENCIACIÓ. Oferir productes i serveis a un menor cost i amb una qualitat superior pot ser una font de competitivitat sempre que millorem el marge, i això el que vol dir és que l'eficiència operativa és una necessitat empresarial, però no



El que pretén la gestió de la qualitat és maximitzar l'eficiència operativa de l'empresa per tal d'oferir productes i serveis a un menor cost i amb una qualitat superior al mateix temps



Treballadors de Seat a la planta de Martorell. JUANMA RAMOS

Matriu producte/mercat d'Igor Ansoff

	ACTUAL	NOU
ACTUAL	1 Estratègia Penetració de mercat	3 Estratègia Desenvolupament de producte
NOU	2 Estratègia Desenvolupament de mercat	4 Estratègia Diversificació

FONT: IGOR ANSOFF, 1965

és una estratègia per competir. Totes les empreses poden aplicar les metodologies que fa un moment hem indicat, i si totes ho fan, on és la diferència? Si tots apliquem els mateixos models de gestió i ens inspirem en el que fan els altres per reduir costos i millorar la qualitat, com podem competir? Com diu en Michael Porter en el seu famós article *What is strategy?*: Competir només sobre la base de l'eficiència operativa és mútuament destructiu, i condueix a guerres de desgast que tan sols es poden parar limitant la competència. I això és el

que es fa amb moltes de les fusions i adquisicions que es produeixen en el mercat: reduir el nombre de jugadors, que vol dir limitar la competència.

MOTOR. No és el que està fent des de fa anys la indústria de l'automòbil? Aquest sector és el paradigma de la recerca de l'eficiència operativa, però la brutal competència que hi ha deriva en la temptació de baixar preus, i si això es fa, totes les millores aconseguïdes no repercuteixen en el marge. Aleshores, per no arribar a aquesta situació, reduïm el nombre d'actors,

però no és una estratègia per competir, i menys en temps de crisi, ja que la necessitat de vendre ens pot portar a la no desitjada reducció de preus i de marge.

CLÀSSICS. Una bona alternativa és recuperar els clàssics, en aquest cas l'Igor Ansoff i la seva matriu producte/mercat (*vegeu quadre*) del 1965. Com que no podem créixer en el nostre mercat tradicional amb la nostra gamma de productes (1) –crisi–, o bé desenvolupem nous productes per a aquest mercat (3) –innovació–, o bé anem a mercats nous amb el que tenim (2) –internacionalització–.

L'alternativa 4 és per a aquells que poden. La recerca de la rendibilitat amb eficiència operativa sempre té un límit, el que es busca és fer més petit el denominador i aquest no pot arribar a zero, és l'absurd; el que cal és fer més gran el numerador a partir de noves oportunitats de creixement.

aprofitem les economies d'escala i les sinergies, i segmentem el mercat, oferint des de cotxes *low cost* fins a cotxes d'alta gamma amb marques diferents. I què passa amb els nous actors xinesos i indis? Que aquests ja comencen a comprar marques europees: Geely Automobile de Xina va comprar la divisió de cotxes de Volvo; o Tata, de l'Índia, va comprar Jaguar i Land Rover.

No és el que estan fent, també, les companyies del sector de l'aviació? I en aquest cas, no confonguem les companyies tradicionals amb les *low cost*, ja que aquestes redueixen costos i preus a costa de la qualitat de servei, de manera que constitueixen un sector diferent, per satisfer una demanda que abans de la seva aparició no existia explícitament.

Com diem més amunt, l'eficiència operativa és una necessitat empresa-

PER SABER-NE MÉS



ISO 9001 para la pequeña empresa

Recomendaciones del Comité Técnico ISO/TC 176.
3a edició
AENOR
2010

EINES

CONSULTORI MERCANTIL

LES SOCIETATS DE CAPITAL

? **Què són les societats de capital i què succeeix amb l'antiga normativa en matèria de societats?**

El dia 1 de setembre del 2010 va entrar en vigor la LSC (Llei de societats de capital, real decret legislatiu 1/2010, de 2 de juliol) que deroga la Llei de societats anònimes (decret legislatiu 1564/1989, de 22/12), la llei 2/1995 de societats de responsabilitat limitada (lleis 2/1995 de 23/3), entre altres.

Aquesta norma era necessària per la tradicional regulació separada que existia sobre les formes o tipus socials. A partir de l'aprovació de la LSC el legislador assumeix el concepte doctrinal de societats de capital i reconduïx a un mateix text normatiu el tractament de les principals formes societàries. Com estableix l'article 1.1 d'aquesta llei, les societats de capital són: la societat anònima, la societat limitada i la societat en comanda per accions.

El text refós que comentem conté una àmplia ex-

tensió de normativa concretada en 528 articles -més addicionals, finals i derogatòria- i és el resultat de la regularització, aclariment i harmonització dels plurals textos legals que hem referit, amb una sistemàtica diferent que evita les remissions i ha de facilitar l'ús de la norma.

El text normatiu distingeix entre disposicions generals, aplicables per igual a totes les societats de capital, i disposicions especials, que s'han d'aplicar només al tipus de societat de què es tracti.

Podem dir a grans trets que el text no introdueix grans novetats en el règim jurídic de les societats, ja que l'encàrrec a l'executiu era limitat a fer un sol text normatiu, però es proposa aclarir, eliminar els dubtes i determinar l'abast exacte de les normes.

La propera setmana entrarem en els aspectes claus de la llei.

CONTESTA JOAN ERNEST RIBAS
ASSESSORIA RIBAS-ÀLVAREZ

CONSULTORI FISCAL

LA RESIDÈNCIA FISCAL

? **Com es tributen les rendes obtingudes a Andorra per un resident fiscal a l'Estat espanyol? I en un altre estat?**

Malgrat que l'impost sobre la renda de les persones físiques (IRPF) es calcula sobre la base de totes les rendes mundials del contribuent, la tributació per a persones que perceben ingressos de l'estranger està regulada per diverses normes que comencen per l'efectiva residència fiscal del contribuent i acaben amb el tipus de rendes obtingudes i el territori on aquestes s'han percebut.

La residència fiscal a l'Estat espanyol la marca el fet que el contribuent estigui més de 183 dies vivint-hi durant l'exercici fiscal. Aquesta residència fiscal podrà ser interpretada per l'administració tributària sobre la base de criteris com ara una propietat on s'està empadronat, cònjuge i fills vivint a l'Estat i el que s'entén per centre d'interessos econòmics del contribuent. Un cop es decideix si és resident o no a l'Estat espanyol, la seva obligació dependrà

del fet que percebi rendes superiors a les que marquen els límits quantitius que marqui la llei. Dins d'aquestes rendes s'inclouen totes les percebudes, amb independència del lloc on es generin i sempre que compleixin requisits com ara que hagin estat subjectes a retenció.

D'altra banda, existeix una exempció per a rendes del treball percebudes efectivament a l'estranger fins a un límit de 60.100 euros, sempre que l'empresa per a qui es presten els serveis sigui no resident a l'Estat espanyol; i que al territori on estigui establerta l'empresa hi hagi un impost de naturalesa similar o anàloga a la de l'impost sobre la renda de les persones físiques (IRPF) i no sigui considerat un paradís fiscal. Es considerarà que compleix aquest requisit quan hi hagi subscrit un conveni de doble imposició entre l'Estat espanyol i aquest territori.

CONTESTA ORIOL LÓPEZ I VILLENNA
ASSESSORIA ASFEM

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

Vicenc Hernández

AUTOR DE 'LA GALLINA DE LOS HUEVOS DE ORO... PUEDES SER TÚ'

“Hem de gestionar les nostres finances si volem ser feliços”

FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

Aquesta setmana la premsa recollia unes declaracions de Rosalía Iglesias, esposa de Luis Bárcenas, extresorer del PP, que afirmava, en relació amb la investigació judicial de què és objecte el seu marit: “No recordo si jo tenia ingressos, els temes econòmics els porta el meu marit”.

Més enllà de comentar la intencionalitat d'unes declaracions judicials, cal dir que aquesta delegació dels temes financers no és gens infreqüent en moltes parelles. Cadascú ha de ser conscient de les seves finances i de com s'estan gestionant. No és un tema que puguem deixar en mans d'algú altre, ni de la nostra parella. Acostumem a ser molt optimistes en les nostres relacions, però hem de ser realistes i pensar que les coses poden empitjorar. I les conseqüències econòmiques poden ser molt greus si no hem estat pendents de les nostres finances.

Ara sembla que la crisi ens ha despertat l'interès per aquests temes.

Les crisis són sacsejades i ara volem saber què hem fet malament per no tornar-ho a repetir. Però la crisi passarà i tenim una memòria limitada i, tal com aquest interès ha vingut, se n'anirà.

Aleshores, ¿són útils iniciatives com les del Banc d'Espanya per estimular la cultura financera dels ciutadans ja des de l'escola?

Són molt importants. Les escoles formen persones en un sentit ampli i les finances, ens agradi o no, acabaran afectant la nostra vida. Aquests escolars poden acabar sent periodistes, economistes o



Vicenc Hernández. ARXIU

“
Abans de començar a invertir hem de saber de quina fusta estem fets

electricistes, però tindran uns ingressos, unes despeses, hauran d'anar a un banc a negociar un crèdit. Les finances no és una cosa exclusiva dels especulistes, tothom s'hi ha de sentir implicat. En el cas dels adolescents, el més important és començar per l'estalvi.

La guardiola de tota la vida.

Sí, però que hem començat a oblidar. Fa poc un pare em comentava que era més partidari que el seu fill li demanés diners cada cop que en necessités que no assignar-li una paga setmanal. Jo m'inclino més per la setmanada i que ell o ella la gestioni. Si el dia 15 del mes ja s'ha quedat sense diners, doncs aprendrà a gestionar-ho millor. Ja més avançada l'edat del

jove, podem entrar més en el tema de la inversió.

El seu llibre estableix una vinculació entre la gestió de les finances i el benestar personal. ¿Serem més feliços si sabem què tenim i com moure-ho?

Els problemes econòmics poden arribar a trencar parelles, a dividir famílies... Les nostres finances, mal gestionades, poden ser un focus de maldecaps molt important i, de retruc, al final el que comporten són problemes familiars i infelicitat.

Les finances poden condicionar la nostra vida, però, de la mateixa manera, ¿la nostra personalitat també ha de marcar com invertim els nostres diners?

Com a pas previ a despertar la nostra mentalitat financera, cal actuar interiorment, augmentant el nostre coneixement personal. Invertir és com vestir: el pantaló que a tu et va molt bé, a mi em va fatal. El mateix succeeix amb les inversions: no podem invertir replicant el que fa el nostre veí, com s'ha fet fins ara. No tothom té el mateix nivell d'ingressos, ni les mateixes càrregues, ni tampoc la mateixa capacitat d'assumir risc. Primer hem de saber de quina fusta estem fets.

EL LLIBRE



La gallina de los huevos de oro... puedes ser tú
Vicenc Hernández
EDITORIAL GESTIÓN 2000
14,95€

432 delegats

1922

Després dels desastres de la Gran Guerra de 1914-18, la Societat d'Atracció de Forasters (SAF) continuava volent donar a conèixer al món de la postguerra els atractius de Barcelona, i de Catalunya. El 1922, tenia una xarxa de prou interessant de 432 delegats corresponents a tres continents.

La farga

1930

Santiago Rubió i Tudurí i Antoni Gallardo van publicar, el 1930, un llibre important per al futur turisme industrial: 'La farga catalana'. A l'Exposició de Montjuïc hi havia la reconstrucció d'una farga pirinenca en tot detall.

La XATIC

2006

La Xarxa del Turisme Industrial de Catalunya va ser creada el 2006. La Xatic, amb seu a Terrassa, connecta 22 ajuntaments de poblacions catalanes amb elements de patrimoni industrial històric que es pensa que es poden dinamitzar i fer atractius per als visitants.



DE MEMÒRIA

Francesc Roca

PROFESSOR DE POLÍTICA ECONÒMICA DE LA UB

L'ORIGEN DEL TURISME INDUSTRIAL

La creació, el 1908, de la Societat d'Atracció de Forasters (SAF), una empresa turística mixta promoguda per l'Ajuntament de Barcelona, amb local al bell mig de la Rambla, al davant de l'hotel de les Quatre Nacions, va significar l'inici de diverses línies d'actuació. Vistes amb perspectiva, les propostes de la SAF foren d'una extrema modernitat, car combinaven molt bé la passió per les tecnologies modernes, el confort i l'enamorament per les joies de les cultures del passat. Potser perquè al capdavant de la SAF hi havia gent amb talent i imaginació, com ara Marià Rubió i Bellver, Lluís Duran i Ventosa i Manuel Folch i Torres.

Una d'aquestes línies fou la promoció d'un molt incipient turisme urbà. Un turisme que anava avançant lentament des de l'Exposició Universal de 1888 i des de l'obertura, el 1902, a la plaça de Catalunya de Barcelona, del modernísim hotel Colón, amb "chauffage à vapeur dans tous ses appartements".

Una altra línia d'actuació, sorprenent: les beceroles del turisme que molt més tard s'ha conegut com a turisme industrial. Vegem-ho seguint la guia *Douze jours à Barcelone*, publicada per Atracció de Forasters el 1908. En el primer dia d'estada a Barcelona, la guia proposa una passejada per la Rambla fins al port, la Barceloneta, els banys de mar, i la Maquinista Terrestre i Marítima! En els



Museu Nacional de la Ciència i de la Tècnica de Catalunya, situat a Terrassa. ARXIU

“**Amb la creació de la Societat d'Atracció de Forasters es va impulsar el turisme urbà, que era incipient, però que anava avançant lentament des de l'Exposició Universal de 1888 i des de l'obertura, el 1902, a la plaça de Catalunya de Barcelona, del modernísim hotel Colón.**

dies que segueixen, la guia recomana vivament la visita a la gran fàbrica tèxtil cotonera: La Espanya Industrial. Diu, sense problemes: "Tots els estrangers que vénen a Barcelona la visiten i tots se sorprenen de la seva organització meravellosa. [...] Tots els personatges que han sojornat a Barcelona durant uns dies han honorat amb la seva presència la fàbrica de Sants".

Entre aquests personatges, una llista de reis i reines de les Espanyes, dos presidents catalans de la República de 1873, "el virrei de Xina i el gran visir de Turquia".

Seguim: "Tots els automobilistes que visitin Barcelona han de dedicar alguns moments als tallers de la Hispa-

no-Suïza". A més dels cotxes esportius, el model de 12/15 C.V. "és de veritable turisme". Sense oblidar la fabricació d'autocars, útils per als turistes.

El dia de l'excursió fins a Caldetes comença amb una parada a Sant Martí de Provençals, "el primer centre manufacturer d'Espanya". En aquest punt, perilla la separació entre turisme industrial i enoturisme, car "el turista [...] no pot passar de visitar les immenses caves de Pere G. Maristany".

El pas següent és la ciutat de Badalona, que produeix "aiguarent, sucre, pells adobades, productes químics, petroli, conserves alimentàries, tintes, vidres, que li han donat un renom ben merescut". A Arenys de

Mar, la guia recomana la visita a la Granja Avícola El Paraiso, fundada per Salvador Castelló.

El dia que té com a punt final la ciutat de Vilanova i la Geltrú, la guia proposa una visita a la Colònia Güell. L'espai construït amb l'església que la Unesco declararà, molts anys després, Patrimoni Mundial, és presentat com una fàbrica moderna amb treballadors especialment destres. La Colònia té "les màquines més perfeccionades, que fan funcionar un veritable exercit d'obrers".

L'entusiasme pel museu del Cau Ferrat de Sitges prové sobretot del testimoni dels avenços catalans en la forja. El Cau Ferrat explica molt bé com "el producte d'una simple indústria es transforma en joies d'un art exquisit".

L'onzena jornada proposada per la guia als turistes estrangers és plenament industrial: és l'excursió a Montcada, Sabadell, Terrassa, Manresa, Cardona i Figols. L'inici de l'excursió és tecnològic: "El més interessant [de Montcada] és l'aqüeducte, [...] un lloc digne d'ésser visitat pels viatgers".

Al final, la muntanya de Sal de Cardona, única a Europa. Després, "deixant les mines blanques de la sal, el turista pot seguir avançant [...] i trobarà les mines negres, propietat del Sr. Olano, comte de Figols". Els hipotètics turistes de 1908 són guiats per la SAF de Barcelona de la muntanya blanca als pous de la muntanya negra!

La feina de Marià Rubió i Bellver

L'enginyer militar Marià Rubió i Bellver (Tarragona, 1862-Niça, 1938), l'home de la urbanització del Tibidabo promoguda pel Dr. Andreu i el màxim responsable tècnic de l'Exposició Internacional de 1929, fou president de la Societat d'Atracció de Forasters entre 1910 i 1936. Aquest militar va donar un impuls considerable a aquesta societat que ha jugat el seu paper a la història.

CONTRA
XIFRADA
Anna Pinter

1871

LA LLETRA QUE ENS DELATA

Pau Ferrer, (utilitzant un nom fictici) havia passat totes les proves psicotècniques del procés de selecció, tenia la formació que requeria el càrrec i de l'entrevista se'n va sortir molt bé. Tenia el perfil que sol·licitava aquell anunci al diari i la seguretat que la feina era per a ell. Només quedava superar la prova grafològica, i ja ho tenia.

Després d'haver escrit a mà en un full en blanc una mena de redacció amb un bolígraf, com feia quan era a l'escola, li va arribar el no com a resposta. El contingut del seu escrit no era el problema, sinó com l'havia escrit. La seva lletra delatava una part de la seva personalitat que ni ell mateix coneixia. El lloc de treball al qual aspirava requeria persones amb molta capacitat per adaptar-se als canvis, i ell en això fallava; almenys ho deixava entreveure la seva lletra. Ferrer no n'era conscient, d'aquesta mancança, i així ho havia transmès en les proves psicotècniques i en l'entrevista personal, però la prova grafològica revelava la seva

1871
És l'any en què la grafologia va ser considerada pròpiament una ciència. Ara, cada cop es fa servir més en la selecció de personal

incapacitat.

L'empresa contractada per fer-li la prova de selecció va voler contrastar l'informe de la grafòloga amb entrevistes a excompanys de l'aspirant, i es va confirmar el que transmetia la seva lletra: que tenia por dels canvis. El lloc no podia ser per a ell.

La grafologia és una ciència que analitza l'escriptura per identificar diversos aspectes de la personalitat d'un individu, com és la capacitat d'afrontar els canvis, l'equilibri emocional, habilitats per treballar

en equip, i fins i tot l'honestedat. La ciència no és nova, es va reconèixer com a tal l'any 1871, i tot i que ha topat sovint amb reticències, cada cop es fa servir més com a eina per seleccionar personal.

Així ho explica Carme Castro, sòcia fundadora de Kainnova, una companyia de serveis de recursos humans creada l'any 2009 que ofereix aquesta eina per a processos de selecció de personal i també per a promoció de carreres professionals o *coaching*. "Normalment som nosaltres els qui recomanem a l'empresa que faci la prova grafològica, i en el cent per cent dels casos ho accepten", diu Castro.

La vàlua de la grafologia és que pot identificar habilitats i capacitats de la persona que cap altra tècnica aconsegueix detectar. Pel que explica la sòcia fundadora de Kainnova, una persona que hagi fet moltes proves psicotècniques pot arribar a esbrinar el que l'examen vol descobrir de l'aspirant, i respondre a allò que es demana. En canvi, en la grafologia es fan servir uns sensors a



Perquè l'anàlisi sigui efectiva s'ha d'haver escrit en un full en blanc i amb signatura. JOSEP LOSADA

partir de l'inconscient, i per tant la manipulació és difícil. "Per a nosaltres és una tècnica més que ens dóna criteris de decisió de com és la persona. Òbviament, l'eina per si mateixa no serveix", hi afegeix.

Un valor tan important en el món professional com l'honestedat és, tanmateix, molt difícil de comprovar en un procés de selecció o en un període de promoció tradicional. Castro considera que la prova grafològica és una de les millors eines per localitzar persones amb aquesta qualitat.

Eugènia Barrachina, grafòloga de Kainnova i que es dedica a la professió des de fa gairebé vint anys, expli-

ca que l'anàlisi de l'escriptura no està basada només en els traços de la lletra, sinó en el conjunt. S'estudia el tipus de lletra, la mida, la separació entre les paraules i les línies, i també la pressió amb la qual s'escriu, i de tot plegat es treuen conclusions. Potser un tipus de lletra en una persona representa unes capacitats, i en un altra, unes habilitats totalment diferents.

MENTIDES. Un grafòleg capta molt ràpidament quan l'aspirant intenta canviar la lletra per mostrar el que no és. Té altres identificadors que l'ajudaran a desxifrar la personalitat de qui ha fet l'escrit sense possibilitat d'enganys. Perquè

sigui fiable, l'escrit ha de fer-se en un full en blanc, no serveixen anàlisis a partir de notes agafades en una conversa, i incorporar la signatura. Ara bé, la grafologia no només serveix per descartar aspirants; aquesta eina es comença a utilitzar molt per a promocions internes d'empreses i per avançar-se a possibles conflictes entre socis. Barrachina recorda un cas d'una clienta que tenia planejat muntar una empresa amb una de les seves cunyades, i la prova grafològica va fer que canviés d'idea. "El mateix advocat amb el qual redactaven el pla d'empresa va proposar que fes la prova a la seva cunyada", diu.

1350010072910

4 + A PROP TEU + LLUNY AMB TU

Digu'ns l'import i obtingui una bona rendibilitat dels seus estalvis. El Dipòsit Més x Més 4 de Caixa Laietana li dona més rendibilitat com més productes tingui. Sol·liciti més informació sense compromís de les altres modalitats: Creixent, Dreams o Instant.