



L'ECONOMIC

leconomic.cat

ANY 1 | NÚMERO 5 | DEL 17 AL 23 DE JULIOL DEL 2010

2€

LES AGÈNCIES DE VIATGES PERDEN EL MONOPOLI PÀGINA 16

MAPES, GUIES I NITS D'HOTEL

El Govern català adapta les oficines de turisme perquè, amb la liberalització que prepara, puguin comercialitzar allotjament, excursions i altres serveis



TELECOMUNICACIONS PÀGINA 18

La CMT inicia el procés de trasllat a la seu definitiva del 22@



La finestreta electrònica de la Generalitat elimina paperassa i els negocis es poden engegar en un dia. Aquesta facilitat no evita que s'obrin menys empreses de les que es tanquen

pàgines 2-4



PUBLICITAT PÀGINA 5

Anuntis busca el lideratge per internet a l'Amèrica Llatina



JOAN B. CASAS, DEGÀ DELS ECONOMISTES PÀGINES 14-15

“El plet econòmic amb l'Estat queda ara més obert que mai”

ELS BENEFICIS DE LA INDEPENDÈNCIA

Recaptem, gestionem i distribuïm els nostres propis recursos



4 t Estat de la UE en PIB per càpita

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

Increment del 26% dels beneficis empresarials.

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

Descobriu-ho a www.ccn.cat

CCN
Cercle Català de Negocis

141814/007018L

EMPRESSES EXPRES

IMMEDIATESA. Amb la tramitació electrònica, la creació d'una empresa individual és immediata, i la d'una societat limitada triga dos dies. **D'UNA TACADA.** Des de l'1 de juliol, les oficines de gestió empresarial s'encarreguen de fer els tràmits a deu departaments i a cinc ministeris sense que l'interessat hi hagi d'anar personalment

JOAN POYANO
GIRONA

L'1 de juliol l'Oficina de Gestió Empresarial (OGE) de la Generalitat va fer un pas més per aconseguir implementar la finestra única, ja que possibilita la constitució d'empreses de manera electrònica, cosa que redueix considerablement el temps de tramitació de la constitució de societats i empreses individuals. En el cas de l'empresari individual, és immediata, i pot començar l'activitat un cop feta la tramitació. En el cas de les societats limitades, es triguen 48 hores, un cop es disposa de la reserva de denominació social. Fins ara les gestions es podien allargar per sobre dels 20 dies.

A més, no cal fer cap gimcana pels organismes oficials de la Generalitat i de l'Estat per fer els tràmits necessaris per a la constitució d'una empresa. L'emprenedor només ha d'anar a qualsevol de les 5 oficines de gestió empresarial pròpies o a les 17 de les cambres de comerç, i a la notaria, si es tracta d'una societat, de manera que s'estalvia haver d'anar personalment al Registre Mercantil, a la Seguretat Social o a l'Agència Tributària.

Fins a l'1 de juliol, calia omplir fins a cinc formularis. A partir d'ara, totes les gestions es fan a través del sistema de tramitació telemàtica, i un cop constituïda l'empresa, l'OGE també s'ocupa de la legalització de l'activitat inscrivint l'empresa al registre corresponent i lliurant els carnets professionals necessaris. L'OGE fa gestions de deu dels quinze departaments de la Generalitat i de quatre ministeris.

La tramitació telemàtica de la constitució d'empreses és un pas més en el procés d'eliminació de burocràcia prescindible que va començar fa un any i mig amb l'aprovació del decret de simplificació administrativa. En aquest període s'han eliminat tràmits administratius que afecten diversos sectors empresarials, com ara la inscripció de bars i restaurants en el registre de turisme, el punxonat de plaques de tallers d'automòbils o la legalització de llibres. D'aquesta manera, es redueix la presentació de sol·licituds i documentació per part dels



Una imatge de l'Oficina de Gestió Empresarial de Girona. MANEL LLADÓ

empresaris. Concretament, des del juny del 2008 s'han eliminat més de 5.300 tràmits anuals que haurien implicat per als empresaris aportar més d'11.500 documents, amb un estalvi per a les empreses que el Departament d'Innovació, Universitats i Empresa (DIUE) calcula és de 330 milions d'euros anuals. Un dels canvis més importants va ser la introducció de les declaracions responsables, com un mitjà que permet que un tràmit es converteixi en "documentació zero", ja que

conté la declaració del titular conforme compleix una sèrie de requisits sense necessitat d'acreditar-ho amb la documentació pertinent. L'administració es mou pel principi de la presumpció d'innocència de l'empresa, i es reserva la facultat de fer posteriorment les comprovacions necessàries per verificar el compliment de tots els requisits, ja sigui de manera exhaustiva o per mostreig. Les declaracions responsables han afectat més de 24.000 tràmits del 17 de novembre del 2008 ençà, i ha per-

mès estalviar l'aportació de més de 91.600 documents als empresaris. Segons el conseller Huguet, "la implantació de les declaracions responsables suposa un esforç important de revisió i simplificació del tràmit, a la vegada que implica un canvi cultural en l'organització, que es basa en la relació de confiança entre l'administració i els empresaris".

D'altra banda, el personal d'atenció presencial dels punts OGE està format per validar la informació que lliuren els empre-

saris, i si és correcta, per resoldre el procediment en el moment de la presentació. El DIUE assenyala que aquesta manera d'actuar és pionera a tota la Unió Europea, ja que en la resta de països les finestres úniques no resolen res al moment, només reben la documentació i la fan arribar a l'organisme competent que correspongui. Durant aquests mesos l'OGE ha resolt de manera immediata 7.924 tràmits, cosa que ha suposat un estalvi per a les empreses de gairebé 122.000 dies de tramita-



L'organització es basa en la confiança entre l'administració i els empresaris

JOSEP HUGUET
CONSELLER DEL DIUE

ció. A més, l'OGE ha continuat resolent al moment els tràmits habituals, que són més del 50% de tota la seva cartera de serveis.

El conseller d'Innovació, Universitats i Empresa, Josep Huguet, va explicar en la inauguració de les instal·lacions de l'Oficina de Gestió Empresarial (OGE) de Barcelona que, "en moments de crisi econòmica greu com els actuals, cal esforçar-se com mai per posar les coses fàcils als emprenedors", i que, per tant, "les mesures que agiliten i faciliten el funcionament empresarial també són mesures que ajuden a sortir de la crisi". Eduard Royo, president de Pimec Joves Empresaris, assenyala que la mesura és positiva, ja que "a vegades és necessària una certa celeritat per aconseguir oportunitats de negoci", però hi afegeix que la Generalitat no té ben estructurada l'àrea d'emprenedoria: "No pot ser que tot el que fa referència a emprenedors depengui exclusivament del Departament de Treball, i que si vols parlar d'internacionalització aquest aspecte no estigui previst des de Treball. Avui dia qualsevol empresa ha de constituir-se des del prisma de la seva aportació i presència en un mercat global. De fet, les seves capacitats

Paperassa va, paperassa ve

El decret de simplificació administrativa català i la coneguda com *lleï omnibus* espanyola, aprovada a finals del 2009, representen l'aplicació a la nostra normativa de la directiva de serveis de la CE d'impuls a la creació d'empreses i la competència. Amb canvis com ara la substitució de l'autorització prèvia per a les comunicacions d'inici de

l'activitat o les declaracions responsables, o la introducció com a norma general del silenci administratiu positiu, es pretén alliberar les empreses d'unes càrregues innecessàries, però per una banda s'elimina paperassa i se'n crea per una altra. Un exemple és la modificació del reglament de l'impost sobre societats, aprovada la setmana passada, en relació amb

l'obligació de documentar les operacions vinculades. Finalment, n'han quedat excloses les realitzades amb la mateixa persona o entitat quan el volum total no superi els 250.000 euros, però quan es va començar a tramitar implicava per a les pimes espanyoles uns costos de gestió addicionals que la patronal Cecot valorava en 3.600 milions d'euros anuals.

de desenvolupar-se passen per aquest punt”.

SUPERVIVÈNCIA DIFÍCIL. De poc serveix accelerar la tramitació d'una nova empresa si aquesta no es manté, i les possibilitats de sobreviure són escasses. Txaber Allué Martí, professor de gestió d'empreses de la Universitat Rovira i Virgili, explica a la *Guia pràctica de creació d'empreses*, editada per aquesta universitat, que fer un pla d'empresa és indispensable per veure si el projecte és viable. Si no ho és, descartar-lo al-



Sol·licitar finançament per a una idea de negoci és gairebé insuperable

EDUARD ROYO
PIMEC JOVES EMPRESARIS

menys t'estalvia fer una inversió inútil, fet que passa sovint perquè “la meitat dels projectes empresarials que es posen en marxa fracassen durant el primer any, i una altra part important no superen el moment decisiu entre el creixement i la consolidació, que sol produir-se al cap de cinc anys d'haver començat l'activitat”. Elements claus del pla d'empresa són un estudi de mercat, un pla de màrqueting i un pla econòmic-financer, amb projeccions d'inversions, despeses i ingressos com a mínim per a tres anys d'activitat. El pla d'empresa és imprescindible per intentar aconseguir recursos externs, ja sigui de capital de risc, *business angels* o els microcrèdits sense avals com els de Microbank de La Caixa, que des de la seva creació el 2007 n'ha concedit a Catalunya més de 24.000 per un import màxim de

La finestreta única per a la creació d'empreses

DOCUMENTS ESTALVIATS

Balanç d'un any i mig d'aplicació del decret de simplificació d'administrativa

Tràmits en què s'aplica la declaració responsable	Nombre de tràmits fets	Documents estalviats (mitjana)	Documents estalviats (total)
Registre d'establiments industrials de Catalunya / Registre d'indústries agroalimentàries de Catalunya	7.598	2	15.196
Registres d'activitats específiques	13.739	5	68.695
Aprovació de plans de labors d'explotacions mineres a cel obert	240	3	720
Registre de Turisme de Catalunya	1.426	4	5.704
Comerç	1.326	1	1.326
TOTAL	24.329		91.641

TEMPS ESTALVIAT

Balanç d'un any i mig d'aplicació del Decret de Simplificació Administrativa

Solució de nous tràmits al moment	Total	Temps de resolució abans (mitjana dies)	Temps estalviat (en dies)
Tacògrafs i limitadors	120	15	1.800
Comerç	1.326	8	10.608
Tallers i joieria	11	15	165
Certificats de no-sanció	1.796	5	8.980
Responsables de tallers	926	8	7.408
Registre de Turisme de Catalunya	1.426	30	42.780
Registre establiments industrials de Catalunya	1.015	30	30.450
Aprovació de plans de labors d'explotacions mineres a cel obert	240	60	14.400
Comunicació de directors facultatius	95	5	475
Aprovació concreta de treballs per a recursos de les seccions Ci i D	6	5	30
Carnets de mines	963	5	4.815
TOTAL	7.924	17	121.911

FONT: ELABORACIÓ PRÒPIA

25.000 euros i una mitjana que volta els 5.800.

Royo considera que ben segur un alt grau de les empreses moren a causa d'una mala planificació de negoci, i aquí s'hi barregen molts aspectes. “La idea de negoci pot semblar molt atractiva, però evidentment has de comptar molt amb la sort si aquest ha de ser l'únic motiu que faci que la iniciativa tingui èxit i prosperi en el temps”, diu el representant de la Pimec, segons el qual hi ha “un dèficit de coneixements de quines són les necessitats que ha de tenir un projecte empresarial per ser robust i sòlid, per superar les dificultats que es trobarà en els seus primers 3-5 anys de vida”.

Una altra dificultat, tant si es

planifica bé com si no, és l'accés al finançament extern, del qual depenen massa els projectes d'inversió. Segons Informa D&B, en els primers mesos de l'any es van constituir a Catalunya 6.648 societats, amb un capital conjunt de 267,38 milions d'euros, una mitjana de 4.022 euros. Molt poc, tenint en compte que el mínim legal per constituir una societat és de 3.005,6 euros en les limitades i de 60.101 euros en les anònimes, i això indica que els emprenedors s'han de refiar massa d'un crèdit que no raja. “La banca espanyola és de les més conservadores del món, i això, afegit a la situació de crisi i a les noves mesures d'accés al crèdit aprovades pel Banc d'Espanya, comporta que avui sol-li-

ciar finançament per desenvolupar una idea de negoci a l'Estat resulti una tasca gairebé insuperable”, diu Royo, que es felicita per l'aprovació de la llei contra la morositat que posarà fora de la llei les empreses, especialment les grans, que “s'han aprofitat de la seva situació de força en relació amb les petites per imposar-los condicions de pagament abusives”. Sobre el fracàs empresarial, la Cambra de Comerç de Barcelona assenyala en el document *L'empresari davant la crisi* que cal ajudar els que ho tornen a provar, perquè tenen més èxit la se-



El procediment de creació d'una empresa té un cost mitjà de 2.869 euros

“L'EMPRESARI DAVANT LA CRISI”
CAMBRA DE BARCELONA

gona vegada -el 18% dels que han tingut èxit ja havien dirigit abans una empresa i el 6% n'havien dirigit dues o més, i indica la manca de recursos financers com a principal element dissuasiu a l'hora de començar de nou. “Per això, la Comissió Europea recomana que els països comunitaris garanteixin que els noms dels empresaris que han tancat de manera no fraudulenta no figurin en llistes que limitin l'accés al crèdit del sistema bancari”, diu la Cambra, que també reclama que cal disminuir les traves a l'obertura d'un nou negoci. A l'Estat espanyol cal fer deu tràmits per crear una empresa (en relació amb els 5,7 de mitjana als 30 països que formen part de l'OCDE), es triga 47 dies de mitjana (13 dies a l'OCDE) i el procediment té un cost mitjà del 15% de la renda bruta per càpita -2.869 euros- (4,7% a l'OCDE).

ELS TRÀMITS

1 RESERVA DE LA DENOMINACIÓ SOCIAL. (Societats). L'empresari ha de fer la reserva de la denominació social al Registre Mercantil.

2 ATORGAMENT DE L'ESCRIPURA DE CONSTITUCIÓ. (Societats). L'empresari ha d'anar a la notaria i aportar-hi el certificat del desemborsament del capital social. Aleshores ha de signar l'escriptura de constitució.

3 SOL·LICITUD DEL NIF PROVISIONAL I DEL DEFINITIU. A l'Agència Tributària. Si omple el document únic electrònic (DUE) -presencialment o per ordinador si l'interessat té certificat digital-, l'OGES s'encarrega de la tramitació d'aquest document i dels següents.

4 LIQUIDACIÓ DE L'IMPOST DE TRANSMISSIONS PATRI-MONIALS I ACTES JURÍDICS DOMICILIATS. (Societats). A l'Agència Tributària.

5 INSCRIPCIÓ DE LA SOCIETAT. (Societats). La inscripció de la societat s'ha de fer al Registre Mercantil.

6 TRÀMITS AMB LA SEGURETAT SOCIAL. (Societats i empresaris individuals). La mateixa oficina posa en marxa els tràmits per generar els codis de compte de cotització i afiliar els socis i els treballadors.

7 INSCRIPCIÓ DE FITXERS DE CARÀCTER PERSONAL. (Societats i empresaris individuals). Es notifiquen a l'Agència Espanyola de Protecció de Dades els arxius amb dades de caràcter personal d'empleats, proveïdors... que hi haurà a l'empresa.

Volem una administració àgil i única

RAS I CURT



Miquel Àngel Fraile

Alaudim la posada en marxa del Oficina de Gestió Empresarial i estem segurs que ajudarà molta gent, però també hem de dir que per al nostre sector crear una empresa no és el problema, la qüestió és posar-la

en marxa i tot el procés que comporta la seva obertura. Donar d'alta un NIF és només una qüestió d'anar a Hisenda i a la Seguretat Social. Els problemes vénen després, quan necessites obtenir permisos, llicències, adequacions dels locals, etc. Tot un munt de paperassa que et demanen les administracions locals, que igualment provenen de la Generalitat.

És cert que també s'ha anunciat que s'ha fet una simplificació administrativa per tal d'alleugerir els tràmits, però el que volem des de la Confederació

de Comerç de Catalunya (CCC) és que aquesta simplificació no comporti el descontrol, que és el que s'està vivint en aquests moments. Estem preocupats, ja que estem d'acord amb el principi de “declaració responsable” que indica que una persona és suficientment responsable per actuar de manera correcta i de seguir i complir la normativa. La qüestió és quan ens trobem que l'administració és lenta a l'hora de controlar si s'està actuant bé o malament i aquesta lentitud provoca, potser sense que sigui fet expressament, situacions que

no haurien d'existir. Sempre hi ha algú que s'aprofita d'aquest buit per tal de fer les coses malament, potser fins i tot sense saber-ho, però alguns, segur, amb mala fe.

Considerem que la normativa està feta per complir-la i establir les regles del joc, iguals per a tothom. A més, també creiem que cal per garantir als consumidors que allò que consumeixin sigui de qualitat i no se sentin estafats. És per això que volem una administració àgil, que informi correctament, única i que estigui al costat del ciutadà. I que, a més,

sigui contundent si algú no compleix la normativa. Nosaltres estem fent un gran esforç per tal que el sector compleixi les lleis, inclosos els nousvinguts, que gràcies al nostre programa *El comerç t'acull!* acompanyem on les administracions no arriben, però no ho podem fer sols, necessitem que aquells que tenen la potestat s'impliquin i ens ajudin. El comerç és vida, és ciutat i som part important de l'economia d'aquest país.



Secretari general de la CCC

FOCUS

Petites, en moren més que en neixen

El 94% de les empreses tenen menys de deu assalariats. Des del tercer trimestre del 2007, hi ha més baixes que altes

J.P.

El Butlletí de Demografia Empresarial del Departament de Treball assenyala que en el primer trimestre del 2010 a Catalunya hi havia 594.315 empreses amb activitat. Majoritàriament (77,7%) actuen en el sector dels serveis, el 54,3% no tenen personal assalariat i el 39,4% tenen d'1 a 9 assalariats. Així doncs, gairebé el 94% del teixit empresarial català són microempreses, i més de la meitat adopten la forma de persona física.

En el primer trimestre hi va haver 15.681 altes pures (empreses inactives en els vuit trimestres anteriors) i 5.923 reactivacions d'empreses parades en el trimestre anterior però que sí havien estat actives en algun dels altres set trimestres. D'altra banda, 26.533 empreses es van donar de baixa. En fer el saldo entre altes i baixes d'empreses i en posar-ho en relació amb les empreses existents prèviament, s'obté una taxa neta d'entrada del -0,82%. Aquest resultat negatiu —més morts d'em-

preses que creacions— és una constant des del tercer trimestre del 2007.

Un altre dels indicadors analitzats en el butlletí és la rotació empresarial, que valora la proporció que representen les empreses que s'han donat d'alta més les que s'han donat de baixa sobre el total

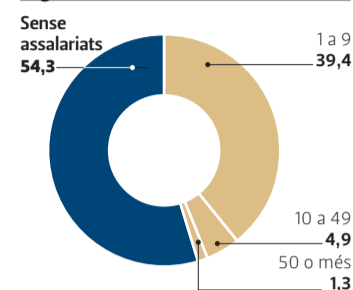
La construcció registra el saldo demogràfic més negatiu

d'empreses existents. El primer trimestre era del 8,10%, i s'elevava al 11,37% en la construcció, en consonància amb la naturalesa de l'activitat que desenvolupa. Malgrat aquest major moviment, el saldo final en la construcció assoleix els valors més negatius, amb una taxa neta d'entrada del -3,27%. Per contra, els serveis es mostren com el sector on hi ha un major equilibri entre entrades i sortides d'empreses.

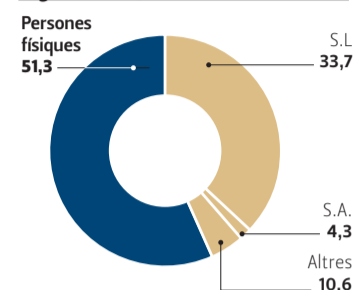
Demografia de les empreses

DISTRIBUCIÓ DE LES EMPRESES SEGONS EL NOMBRE D'ASSALARIATS, LA FORMA JURÍDICA I EL SECTOR
I trimestre del 2010. En percentatge

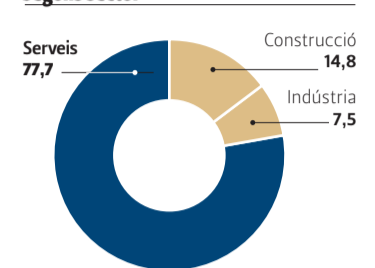
Segons nombre d'assalariats



Segons forma jurídica



Segons sector



ALTES I BAIXES D'EMPRESES

I trimestre del 2010



TAXES D'ENTRADA I SORTIDA

I trimestre del 2010. En percentatge



Segons nombre d'assalariats	Empreses	Altes pures	Reactivac.	Baixes	Taxa bruta entrada	Taxa bruta sortida	Taxa neta entrada	Rotació d'empreses
Sense assalariats	322.825	8.689	2.273	14.038	3,37%	4,32%	-0,95%	7,74%
1 a 9 assalariats	234.308	6.656	3.567	12.001	4,33%	5,08%	-0,75%	9,48%
10 a 49 assalariats	29.275	275	74	416	1,19%	1,43%	-0,23%	2,61%
50 o més assalariats	7.907	61	9	78	0,89%	0,99%	-0,10%	1,87%
Segons forma jurídica	Empreses	Altes pures	Reactivac.	Baixes	Taxa bruta entrada	Taxa bruta sortida	Taxa neta entrada	Rotació d'empreses
Persones físiques	305.061	7.727	2.199	11.596	3,24%	3,78%	-0,54%	7,05%
Societats anònimes	25.821	130	84	695	0,82%	2,65%	-1,83%	3,52%
Societats limitades	200.585	5.467	2.493	10.367	3,94%	5,13%	-1,19%	9,14%
Altres	62.868	2.357	1.147	3.875	5,54%	6,13%	-0,59%	11,74%
Segons sector econòmic	Empreses	Altes pures	Reactivac.	Baixes	Taxa bruta entrada	Taxa bruta sortida	Taxa neta entrada	Rotació d'empreses
Indústria	44.479	741	277	1.657	2,27%	3,69%	-1,42%	6,01%
Construcció	87.784	1.950	1.565	6.468	3,89%	7,16%	-3,27%	11,37%
Serveis	462.052	12.990	4.081	18.408	3,69%	3,97%	-0,29%	7,68%
TOTAL	594.315	15.681	5.923	26.533	3,61%	4,43%	-0,82%	8,10%

FONT: DEPARTAMENT DE TREBALL

Pere Segarra DIRECTOR DE LA CÀTEDRA SOBRE EMPRENEDORIA DE LA URV

“S’hauria d’estimular l’esperit emprenedor des de l’escola”

JOAN POYANO
GIRONA

El principal motiu dels fracassos empresarials és que el projecte s'engega sense els diners suficients? No necessàriament. Els diners són importants, però no el més important. L'important és que la idea de negoci respongui a una necessitat real del mercat.

Si hi ha una bona idea de negoci i el finançament adequat, quines són les amenaces més importants perquè es consolidi? L'empresa pot morir per falta d'oxigen o per excés. Pot fracassar perquè no s'està preparat per sortir al mercat o al contrari, per una previsió massa moderada. Les crisis de creixement són molt més difícils

de superar que les de naixement. De motius n'hi ha molts —una preparació inadequada en recursos humans, una competència molt dura...—, però el gran problema amb la crisi és que moltes empreses es creen no per oportunitat sinó per necessitat, només cal veure les dades de capitalització de la prestació d'atur.

Segons la CE, l'Estat espanyol és, després de Bèlgica, Lituània i Portugal, el país europeu amb un percentatge més elevat de població que mai s'ha plantejat la possibilitat d'iniciar un negoci propi. És por del fracàs o realisme de qui sap que ser empresari no és tan fàcil? Estem mal acostumats. Aquest país, i sobretot Ca-



Pere Segarra. TJERK VAN DER MEULEN

talunya, havia estat molt emprenedor, però la cultura dels darrers vint anys segons la qual ho teníem tot bastant resolt ha perjudicat molt l'afany d'emprenre. No parlo només de crear

empreses, és que els estudiants no van a festes o viatges de fi de curs si no els ho donen fet! El col·lectiu potencialment més emprenedor, el jovent, vol treballar en una multinacional, fer-se funcionari o seguir estudiant tota la vida.

I això com es canvia? Cal un canvi de model cultural, si més no perquè les coses no tornaran a ser com abans. Motivar que hi hagi il·lusió per fer coses noves. I això es fa des de baix, estimulant l'esperit emprenedor des de l'ensenyament bàsic. Hi ha exemples interessants, com ara el de l'Argentina, on s'han espavilat molt: tenen uns programes d'estímul en el nivell d'infants molt bons, que van crear arran de la crisi del corralito.

Anuntis cerca el lideratge a internet també a Amèrica Llatina

MOBILITAT. L'empresa catalana intensifica la recerca per traslladar a l'àmbit dels dispositius mòbils la posició dominant que li atorguen a l'Estat els portals immobiliaris, de motor, d'ocupació i de classificats en general

ANDREU MAS
SANT CUGAT DEL VALLÈS

Si hi ha un sector econòmic que està patint de valent per la crisi els últims quatre anys és el relacionat amb la gestió de la publicitat de tota mena. Ja el 2007, les empreses que depenen majoritàriament dels ingressos publicitaris van començar a notar una desacceleració que es va convertir en una aturada traumàtica el 2008. Entre 2008 i 2009, i especialment en l'àmbit de les publicacions en paper de caràcter gratuït, la caiguda del mercat immobiliari va comportar la desaparició tant de capçaleres històriques com d'altres amb menys solera que havien estat negocis molt rendibles durant els anys de la bombolla immobiliària i els excessos del consum.

Anuntis és una de les empreses catalanes que ha hagut de fer la travessia del desert i que ha viscut la bogeria d'aquests anys. El 2008, dos anys després que l'escandinava Schibsted i Anuntis firmessin un acord de fusió, tancaven la revista *Segundamano*, la degana dels anuncis classificats a l'Estat. D'aquesta manera, Anuntis -participada en un 23,77% per la família González i en un 76,23% per Schibsted, però controlada a la direcció pels catalans- tancava una etapa, la del paper, i traslladava el seu negoci a internet.

Dos anys després, Anuntis s'ha consolidat com una empresa líder en el sector de la publicitat especialitzada i de classificats per internet. Actualment disposa de cinc capçaleres de referència a la xarxa: *Segundamano.es* (d'anuncis classificats), *Fotocasa.es* (portal immobiliari), *Coches.net* i *Motos.net* (de motor) i *Laboris.net* (d'ocupació). D'aquests, els quatre primers són líders absoluts en els seus segments a l'Estat

ANUNTIS

FACTURACIÓ 2009

53 M€

TREBALLADORS

700

FUNDACIÓ

1983

● L'empresa familiar dels González va néixer ara fa vint-i-set anys en una porteria del carrer València de Barcelona. David González, president d'Anuntis, comenta divertit que als Estats Units les empreses pioneres relacionades amb les tecnologies neixen en garatges de les cases, i en el cas català ho fan en un lloc igualment modest.

espanyol i només el d'ocupació se situa en la segona posició, al darrere d'Infojobs.net, portal que era propietat d'Anuntis però que la família González va vendre íntegrament a Schibsted a canvi de la participació actual i de mante-

Quatre dels cinc portals d'Anuntis són líders del seu sector a la xarxa espanyola

nir el control de l'empresa que havien creat als anys vuitanta.

Les dades d'audiència dels portals que controla Anuntis són de vertigen. A l'Estat hi ha 25 milions d'usuaris d'internet, doncs *Segundamano.es* registra 6 milions d'usuaris únics mensuals; *Fotocasa* (que a més és el sisè portal immobiliari de tot Europa), 4,6 milions; *Coches.net*, més



David González, president d'Anuntis, al costat d'un logo gegant de la marca a la seu de Sant Cugat. A.M.

de dos milions; *Motos.net*, 1,2, i *Laboris.net*, 1,4. A més, el grup Anuntis té actius cinc portals de classificats especialitzats més, entre els quals destaca *Lectiva.net*, que és el segon portal de formació de l'Estat amb quasi mig milió d'usuaris únics. Amb un conjunt de més de 16 milions d'usuaris únics mensuals i més de 590 milions de pàgines vistes mensuals, el grup Anuntis se situa en la novena posició del rànquing de pàgines vistes dels webs de l'Estat, una classificació que està dominada per cercadors multinacionals (Google) i xarxes socials (Facebook i Tuenti), i en la qual Anuntis és l'única empresa de matriu catalana.

CREIX. El benefici operatiu d'Anuntis ha crescut un 38,9% en el darrer exercici i la facturació de la companyia ha arribat als 53 milions d'euros, xifra que està un 6,4% per sobre de la de 2008. Un resultat especta-

cular en plena crisi que l'empresa espera millorar en els anys a venir gràcies en bona part a l'expansió a l'Amèrica Llatina. Actualment l'empresa gestiona portals al Brasil, l'Argentina, Mèxic i Colòmbia, on les seves marques estan entre les tres primeres del negoci *online*. El repte és, però, el lideratge absolut i millorar

especialment la posició relativa al Brasil, un mercat en plena eferescència.

TRANSPIRACIÓ. El cas d'Anuntis és força excepcional en el panorama de la publicitat catalana i espanyola dels últims anys. Per David González, president de la firma amb seu a Sant Cugat, la clau és el treball

constant. "Sempre dic que el nostre secret és més la transpiració que no pas la inspiració", explica, que se sustenta sobre una important força de vendes. Dels 700 treballadors de la firma (més de 500 a l'Estat i la resta a l'estranger), uns 250 formen la xarxa de vendes. González cita un cas verídic com a exemple de la convenció dels seus executius de vendes: "Un dels nostres venedors va acompanyar el gerent d'un concessionari d'automòbils a comprar-se un ordinador, li va instal·lar i li va penjar el producte a la xarxa. En poc temps li va demostrar que aquella inversió en publicitat a internet era molt més barata que pagar per un anunci en un mitjà en paper", argumenta. No en va, el president d'Anuntis sentència amb rotunditat que, pel que fa als anuncis classificats, "el paper està mort", sobretot perquè les noves generacions busquen casa, feina i cotxe, per citar tres coses, per internet.

INNOVAR

El futur és al mòbil

Per David González, una de les claus de la consolidació d'Anuntis ha estat la capacitat d'avançar-se als esdeveniments, com ho demostra el fet que fossin de les primeres empreses del sector a invertir a internet, aposta que van mantenir quan va esclatar la bombolla de les puntcom. Ara, la

firma aposta decididament pel software per als mòbils i els *tablets* com l'iPad. Han desenvolupat una aplicació que permet veure mitjançant la càmera fotogràfica del mòbil quins immobles estan en venda o lloguer al carrer on el propietari del mòbil està aturat en aquell moment.

EMPRESSES

ALG obrirà oficina al Marroc per abastar el nord d'Àfrica

INTERNACIONALITZACIÓ. La consultora del grup Euro Praxis fa anys que aposta per diversificar el negoci arreu. **NOUS SECTORS.** La firma, que té com a eixos la mobilitat i l'aviació, ara vol créixer al sector marítim, logística i ferrocarril

JORDI GARRIGA
BARCELONA

Una de les lliçons fonamentals que s'extreuen de l'actual crisi és que la diversificació geogràfica del negoci és el millor pal·liatiu per no ser víctima de la retracció de la demanda. D'això en són ben conscients a la consultora Advanced Logistics Group (ALG), firma que localitza el 65% de la contractació fora de les fronteres de l'Estat espanyol, i que té en estudi obrir una nova oficina al Marroc, per abastar tot el mercat del nord d'Àfrica.

ALG, consultora d'infraestructures, transport i logística del grup Euro Praxis, vinculat al grup tecnològic Indra, té una plantilla de 115 professionals i l'any passat va assolir un volum de negoci de 14 milions d'euros, una mica per damunt de la previsió d'enguany, segons avança Joan Rojas, director general d'ALG. "El fet que treballarem molt als mercats internacionals, que suposen el 65% dels nostres contractes, és el resultat d'anys i anys d'explorar el mercat global, i ens permet mantenir la tranquil·litat econòmica en aquests moments tan complicats", i hi afegeix: "El gran coneixement adquirit en el mercat interior durant els bons anys de les infraestructures ens ha permès adquirir experiència per sortir fora".

VESSANT AERI. És un dels socis de BAiE, la plataforma catalana que impulsa el sector aeronàutic, i en aquest sentit és prou important la seva participació en projectes aeronàutics, en què assessoren companyies com Spanair i Iberia, i també Aena. Joan Rojas destaca la participació de la firma en el projecte SESAR de definició d'un espai aeri europeu a la Unió Europea, en què ALG assessora Indra

ALG

FUNDACIÓ
1988

FACTURACIÓ 2009
14 M€

EMPLEATS
115

● ALG ha fonamentat la seva estratègia de creixement en «la recerca de mercats nous, la capacitat d'innovació i la consolidació de bons professionals», com diu Joan Rojas. Després de viure molts anys del sector públic, actualment reparteix al 50% la clientela entre sector públic i sector privat, i la firma es vincula amb clients de la indústria logística i els principals gestors espanyols d'infraestructures.



Joan Rojas, el director general d'ALG, a les oficines centrals de la firma, a Barcelona. BORIS TINOCO

en la qüestió dels aeroports. Un dels motius que ALG vulgui obrir oficina pròpia al Marroc, que s'afegiria a les dotze disseminades arreu del món, és la seva implicació en el desenvolupament d'un nou aeroport a Tànger. A banda de fer l'estudi de viabilitat d'aquest projecte, ALG assisteix el govern en la concreció de polítiques de promoció del transport aeri, ara que s'ha obert el procés de liberalització del sector. Un altre exemple que expressa la capacitat d'ALG de moure's per tots els continents el trobem al Perú, on participa en dos projectes de privatització d'aeroports, en què prepara l'estructura de la concessió.

Val a dir que en aquests moments ALG està en un moment de transformació del seu negoci. Joan Rojas explica: "Si durant molts

anys els nostres dos eixos troncal de negoci van ser el transport urbà i l'aviació, que suposaven gairebé el 65% de la nostra activitat, ara observem com creix el volum de projectes relacionats amb la logística, com el disseny de parcs logístics, el sector marítim, amb encàrrecs de consultoria portuària, i el ferrocarril. Ara som plenament multimodals". Dins del transport urbà, ALG s'ha distingit en els últims temps per participar en la implementació d'autobusos ràpids en estats del sud, com el que es desenvolupa actualment a Bangla Desh: "Són sistemes de transport urbà amb vies segregades que es tiren endavant en estats que no tenen prou recursos econòmics per construir metros, però que han de resoldre com sigui les seves necessitats de mobilitat".

La importància que el camp de la logística ha adquirit en la cartera de projectes d'ALG la il·lustren perfectament alguns dels projectes en què la consultora està implicada actualment a Llatinoamèrica. Al

Perú, participa en l'estudi de viabilitat d'un pla nacional intermodal de logística. Un projecte de volada semblant s'està dissenyant a l'Equador, i també disposa de l'assessorament d'ALG, que també prestarà

el seu consell expert per a un altre pla nacional de plataformes logístiques a Colòmbia. Com reconeix Rojas, la vocació d'ALG "és ser un referent al món en la consultoria de transport i logística". També ha estat important la volada dels projectes que s'emmarquen en el sector marítim. ALG ha treballat per a operadors de terminals marítims, o en grans projectes de privatització, com ara el del port del Callao, al Perú. En el camp del ferrocarril, cal anotar que ALG ha fet a Mèxic l'avaluació de l'adquisició d'una gran empresa ferroviària per part d'un grup inversor. Al mercat interior, ha estat important l'estudi de mercat sobre la plataforma intermodal del Far, a Vilamallà (Gironès), per encàrrec de Cimalsa i el Port de Barcelona.

FINIS A DUBAI. El procés d'internacionalització d'ALG ha tingut com a primera estació els estats llatinoamericans, "en projectes que tenien el suport d'organismes multilaterals com ara el Banc Mundial (BM) i el Banc Iberoamericà de Desenvolupament (BID). Val a dir que el 50% dels nostres projectes es realitzen a Iberoamèrica, i no fa pas gaires anys gairebé tots". Aquesta singladura es va iniciar l'any 1996 a Veneçuela, i ara ALG disposa d'oficines a Mèxic DF, Caracas, Bogotà, Lima i São Paulo. Però ara l'activitat de l'empresa també es localitza al continent africà, on ALG, també de la mà del BM, ha donat la seva empremta a projectes realitzats a Botswana, Sud-àfrica i Angola. Altres àrees d'interès són Àsia, amb projectes al Nepal, Índia i Bangladesh i el golf Pèrsic, on l'empresa fa un any va obrir oficina a Dubai i ara vol explorar mercats com Oman, encara poc conreats per la consultoria europea.

AVIACIÓ

Nom propi en helicòpters

ALG ha estat un dels grans animadors a Catalunya en la construcció d'heliports, des de la seva condició de consultor. De fet, aquest soci de la plataforma BAiE compta amb una àrea de consultoria especialitzada en aquest camp, Helicomplet, que afegeix a les tasques d'avaluació de projectes

les d'enginyeria. Com assegura Joan Rojas, "hem estat pioners en el desenvolupament d'heliports elevats a Catalunya". La seva tasca d'assessoria ha estat al darrera de projectes tan rellevants com els heliports del RACC, Fira de Barcelona i els més recents dels hospitals de Sant Pau i Igualada.

FonCaixa Benvinguda

**Porta'ns els fons
i emporta-te'n
un 3%¹ volant**

Aquest estiu, si fas que els teus fons aterrin a "la Caixa", te'n regalem un 3%!¹ Per aconseguir-lo només has de demanar el traspàs d'un fons d'inversió des d'una altra entitat al FonCaixa Benvinguda abans del 30 de juliol, per un import mínim de 3.000 euros.²

L'abonament del 3%¹ de tots els traspassos demanats al FonCaixa Benvinguda es farà el 3 de setembre de 2010 vinent al teu compte corrent.³

Parlem?

 **"la Caixa"**



1. Promoció vàlida per a les aportacions noves i els traspassos des d'altres entitats al FonCaixa Benvinguda. Consulta les condicions d'aquesta promoció i el període de comercialització del FonCaixa Benvinguda en qualsevol oficina de "la Caixa" o a www.laCaixa.es. Consulta el fullet informatiu del fons en qualsevol oficina de "la Caixa", a www.laCaixa.es o a la CNMV. Núm. de registre a la CNMV: 4233.

2. L'abonament del 3% es farà el 3 de setembre de 2010 sempre que aquest import suposi un increment de saldo en fons d'inversió InverCaixa en l'expedient de fons. Si abans del venciment de la garantia, el 30 d'abril de 2015, es fa un reemborsament parcial o total, s'hi aplicarà el valor liquidatiu corresponent a la data de reemborsament. Comissió de reemborsament: 4% el primer any, 3% el segon, 2% el tercer i 1% fins al venciment. Els reemborsaments abans del venciment no estan garantits. La bonificació estarà subjecta a la fiscalitat vigent en el moment de l'abonament.

3. Si el participip rep l'increment del 3% i es manté fins al venciment de la garantia del fons, la TAE global serà del 2,691%. Període de subscripció del fons sense comissions: fins al 6 d'agost, inclòs. La garantia del fons és per a subscripcions efectuades abans del 6 d'agost de 2010.

ADO



Patrocinador de l'Equip
Olimpic Espanyol

www.laCaixa.es

EMPRESSES



Ramon Mas, propietari i màxim responsable de la firma a la seu central de Vic. ROBERT RAMOS

Alacer Mas invertirà 6 milions en una nova planta a Osona

CREIXEMENT. L'empresa de caràcter familiar que comercialitza alumini i acer inoxidable preveu un increment del 40% de la facturació enguany, bàsicament en el sector de l'alimentació

RAMON ROCA
VIC

L'empresa catalana Alacer Mas, especialitzada en la comercialització d'alumini i acer inoxidable bàsicament per al sector de l'alimentació, invertirà entre cinc i sis milions d'euros després de l'estiu destinats a la construcció d'una nova planta de 8.700 m² a Gurb (Osona). L'empresa, de caràcter familiar, preveu tancar enguany amb una facturació entorn dels 50 milions d'euros, quantitat que representaria un increment de prop del 40% respecte a la del 2009.

La nova planta, que estarà situada a tocar de la C-17 "podria començar a construir-se després de l'estiu si hi ha la capacitat econòmica necessària i si la facturació del darrer trimestre segueix la línia ascendent com la dels tres primers mesos

ALACER MAS

FACTURACIÓ

37 M €

TREBALLADORS

100

FEU

Vic

● La firma Alacer Mas, dedicada a la comercialització de materials d'alumini i acer inoxidable viu un moment de consolidació i expansió tot i la forta crisi existent arreu de l'Estat espanyol els darrers dos anys. L'empresa, propietat de la família Mas, veu més factible continuar creixent arreu de l'Estat espanyol que no optar per altres països europeus.

de l'any", explica Ramon Mas, administrador i propietari de la firma nascuda el 1978, que hi afegeix: "El setembre decidirem si comencem les obres a l'octubre o les iniciem a començaments de l'any vinent."

Amb la construcció d'aquesta nova planta, que podria estar acabada el juliol de l'any vinent, "es podria dur a terme tasques de polits, plastificats o setinats, que fins ara es donaven a tercers", afirma el màxim responsable de l'empresa d'Osona. Els terrenys ja estan comprats i pagats.

Alacer Mas, que disposa de gairebé un centenar de treballadors, ha fet front a la crisi buscant oportunitats. Malgrat haver reduït les vendes de 68 milions d'euros el 2007 a 37 milions el 2009, no ha aturat les inversions. Així, els darrers dos anys ha desemborsat

prop de cinc milions d'euros. L'empresa ha invertit 700.000 euros en una planta de Saragossa, que actua al marge d'Alacer Mas, tot i que hi està molt relacionada, ja que l'administració es porta des de la seu catalana. També s'han destinat 1,2 milions d'euros a la planta

de Girona. "Una oportunitat que vàrem tancar l'any passat en quedar-nos la nau en propietat d'un senyor que es va jubilar i vam aprofitar per incorporar els treballadors, la nau i els estocs al grup", assegura Ramon Mas. Cal destacar, també, que de les tres naus situades

a Parets del Vallès, en dues s'ha fet una inversió en energia fotovoltaica de prop d'un milió d'euros, 500.000 en cada planta. I finalment, els terrenys de la futura planta de Gurb que es construirà, gairebé amb tota seguretat, després de l'estiu han costat un milió i mig.

Alacer Mas, amb una capacitat de comercialització d'alumini i acer inoxidable fins a 21.000 tones en els bons anys, disposa d'una superfície d'uns 20.000 m² de plantes destinades a albergar aquests materials. Uns materials que han arribat fins a una cartera de 7.000 clients.

FORTS EN L'ALIMENTACIÓ. El sector clau per a la firma vigatana és el de l'alimentació. De fet, més del 50% del material comercialitzat per Alacer Mas es destina a les empreses ubicades en el món agroalimentari. Casa

La nova planta de Gurb farà possible dur a terme tasques que fins ara feien tercers

Tarradellas o La Corporació Alimentària Guissona en són dos clars exemples.

El sector de la construcció és el segon en importància per a l'empresa i representa entre el 17 i el 18% de la facturació i la resta de materials es destina al sector petroquímic i farmacèutic, al de bars i fred, el nuclear i el ferroviari.

Alacer Mas va néixer a Vic l'11 de gener del 1982 com a societat unipersonal a càrrec de Ramon Mas. Cinc anys després ja comença l'expansió i es crea a la mateixa ciutat el nou departament dedicat a la venda de subministraments industrials i especialitzats en peces manufacturades d'acer inoxidable per a empreses metal·lúrgiques, químiques i alimentàries. L'any 1988 s'obre un centre a Manresa i el 1989 s'inaugura el centre de Parets del Vallès amb l'objectiu de consolidar la firma a la zona d'influència de Barcelona. Quatre anys més tard s'obre delegació a Lleida i s'entra al País Basc. El 1996 s'obre oficina a Perpinyà, el 2003 s'adquireix una planta industrial a Mollet i el 2005 es compren diverses naus a Parets del Vallès.

L'ORIGEN

Models de creixement

L'empresa té el seu origen el gener del 1978 quan comença l'activitat amb el nom d'Alacer Osona SA amb dos propietaris al 50% cadascú. Tot i anar bé els primers anys d'activitat, els dos inversors, la família Mas i un altre soci, tenien dos conceptes

divergents quant al model de creixement. Ramon Mas i la seva esposa van assumir el 100% de les accions amb l'objectiu d'expandir-se per la comarca i després arreu de Catalunya i per diversos indrets d'Aragó, Euskadi i França.

L'EMPRESA

InOutTV

És el Google de la televisió. Pretén fer fàcil consumir TDT i internet a la televisió amb la possibilitat de buscar entre tota l'oferta de canals els programes que més poden interessar un espectador i gravar-los automàticament.

ANY DE FUNDACIÓ

2001

InOutTV va néixer el 2001 i en aquest temps ja ha venut més de 2 milions d'aparells (50.000 de la nova versió)

PLANTILLA

70

Prop d'unes 70 persones formen l'equip d'aquesta empresa instal·lada al 22@ de Barcelona.

INVERSIÓ

20 M€

En aquest temps els socis d'InOutTV porten invertits en el desenvolupament del negoci 20 milions d'euros.

FACTURACIÓ

15,8 M€

El 2009 InOutTV va facturar 15,8 milions d'euros, i enguany preveu superar-ne els 20 milions.



TINC UN PLA

Didac Lee
 EMPRENEDOR
Eudald Domènech

FUNDADOR D'INOOUTTV

“Als EUA l'emprenedor és un heroi i se l'ajuda com a tal”

Sovint em demanen pels meus referents en el sector, i crec que quan un agafa comparatius han de ser del teu mateix context, així que ni Steve Jobs, ni Bill Gates ni Larry Page. De gran vull ser com l'Eudald, l'emprenedor més sènior (i amb més pebrots) que hi ha a Catalunya en les noves tecnologies, no només per l'èxit de molts dels seus projectes sinó perquè ha sabut aixecar-se dels fracassos.

Un dels teus primers negocis va ser Servicom, un proveïdor d'accés a internet. Jo aleshores tenia Intercom a Girona, i per 'culpa teva' (entre d'altres) no em faig fer milionari. Al menys, explica'm com se't va ocórrer la idea! De fet Servicom va ser el meu segon projecte tecnològic, el primer va ser un software per a la gestió d'agències de publicitat i mitjans que al final vaig vendre a Mediaplaning. Abans d'això ja havia fundat mitja dotzena d'empreses. Vaig descobrir internet el

93, quan de fet no se'n deia així. Vaig entrar en un club d'usuaris de l'Apple Macintosh que ja feia servir mòdems per enviar-se mails, discutir en fòrums i accedir a fitxers *on line*. Em va servir per estalviar-me molt de temps amb els meus clients de l'agència de publicitat de Vic, que majoritàriament tenia a Barcelona, i els vaig regalar un mòdem a cadascun per enviar-los textos i esbossos. No entenia com ningú més feia servir allò, i vaig decidir muntar Servicom.

Després de Servicom vas fundar WOL, Telépolis... Històries de gran èxit. Algunes decepció explicable? Tant que sí! Tot i que Servicom es va vendre per uns 1.200 milions de pessetes a Retevisión jo no en vaig veure ni un duro ja que els meus socis financers em van fer una operació acordada per fer-me fora. Pensava que era el final ja que a més em van quedar totes les hipoteques pendents. World Online va ser una història similar ja que aquesta empresa nascuda a Holanda era una franquícia

de Servicom. Així que Telépolis no va sorgir de zero si no de menys vuitanta milions de pessetes! Però amb l'experiència anterior, em vaig rodejar de gent amb molta experiència i honestat com en Jaume Clavell, fundador d'Apple i Sony a Espanya, o en Joan Majó, exministre d'Indústria.

És admirable escoltar un emprenedor que parla sense pudor dels seus fracassos... I què tal va anar? Telépolis va ser un gran èxit. M'atreviria a dir que vam ser precursors de l'actual web 2.0 al país ja que vam crear una comunitat d'usuaris de més d'un milió de persones l'any 2000 que compartien coneixements i experiències. Vam aconseguir captar l'atenció d'Endemol per finançar la nostra sortida a l'exterior però aleshores la va comprar Telefónica i l'única opció que ens donava era que ens fusionéssim amb Terra quan aquesta cotitzava a +140€, i és clar, vam dir que no. Al final vam vendre a Eres Más (Orange) i vam reinvertir en crear InOutTV.



Eudald Domènech és un emprenedor de llarg recorregut en les noves tecnologies. JOSEP LOSADA

Explica'm aquest negoci... InOutTV es el Google de la tele. Tenim més de 4.000 programes gratuïts cada setmana a la TDT així que ja no és tant fàcil decidir-se. Els nostres dispositius estan dotats d'un disc dur i d'una guia de programació actualitzada fins a 150 vegades al dia per localitat.

AUTOVALUACIÓ

+ «Com a punts forts destacaria la creativitat, la innovació i la capacitat de reaccionar davant els esdeveniments del mercat o el que volen els usuaris i els partners.»

- «Tenir molt limitat l'accés al finançament de circulat i a fons de capital risc, i voler canviar el món des d'Espanya/Europa. Això es fa des dels EUA, almenys en el nostre sector.»

zar allò que ens pot interessar i gravar-ho tot automàticament. Ara estem treient la quarta generació de productes i serveis als quals hem incorporat internet. Això ens permet accedir des de la mateixa tele al Tres a la Carta de TV3, per exemple, o a vídeos de la xarxa. Creuem, això ho canviarà tot! A la tardor hi incorporarem Twitter, Facebook i molts altres serveis en forma de petites aplicacions adaptades a la pantalla de la televisió.

No en tinc cap dubte! Avisa'm uns mesos abans de sortir a borsa!

Ja estàs avisat, espero que això passarà al llarg del 2011.

A mi no em sona com un projecte de Vic, sinó del Silicon Valley. Què necessitem els catalans per creure que 'és possible'? L'atenció i el respecte de qui ens envolta; familiars, companys de feina, socis,

banquers, polítics... A Catalunya, com a la majoria dels països llatins, l'emprenedor és un somiatruïtes. Al països anglosaxons, especialment als EUA i més concretament a Silicon Valley, un emprenedor és algú que té la passió, visió i esperit de sacrifici per lluitar pel que creu. Crea empreses, contracta gent, fa útils els avenços tecnològics, fa que el món avanci i rutlli millor. És, en tots els sentits, un heroi i com a tal se l'ajuda i se l'admira quan triomfa, però sobretot no se'l menysprea quan fracassa.

I tant que sí. Com deia, de gran vull ser com tu. Quins consells em dones?

Ser ambiciós, el món és el mercat. Espanya només és l'1% del PIB mundial. Cal sortir a Europa, Amèrica, però sobretot a l'Àsia. Només a la Xina hi ha 400 milions d'internautes, i cada any se'n incorporen 80 milions més a la xarxa!

EMPRESSES

Els números canten

OPINIÓ



Maribel Berges

Tot i que és molt temptador valorar la manifestació contra la sentència del Tribunal Constitucional, hi ha poca cosa nova a dir sobre aquest tema. Únicament hem de comentar el ball de dades de participació, al qual, per altra banda, ja estem acostumats. Resulta del tot sorprenent la xifra de participació que dona l'empresa Lynce: 56.000 persones. Tot i així, a la pàgina web d'aquesta empresa, es pot veure que, si bé compten a la baixa, almenys ho fan sempre igual, independentment de la línia ideològica de la convocatòria: a la manifestació del 17 d'octubre del 2009 *En favor de la Vida y la Maternidad a Madrid*, els organitzadors donen una participació de 2,0 milions; la Comunitat de Madrid, 1,2 milions, i Lynce, 55.361; i a la manifestació de l'Orgull LGTB a Madrid el 3 de juliol, els organitzadors donen 1 milió de participants i Lynce 51.500. Per tant, si s'equivoquen, almenys ho fan sempre en el mateix sentit. El número que val, doncs, és el dels representants que cada partit té al Parlament (ja sigui al català o a l'estatal) i està clar que en aquest cas, els ciutadans podem aprendre a sumar i a multiplicar, però a restar i a dividir ens n'ensenyen els polítics.

L'altre fet que crida l'atenció de la sentència, és que els jutges puguin arribar a escriure 800 pàgines quan fet i fet, la Constitució en té només 43 i l'Estatut, 117. Com es poden escriure 20 pàgines de sentència per cada una de Constitució i 7 per cada una de l'Estatut? És que potser hi han copiat alguna coneguda novel·la de misteri sueca? Podem sospitar que el contingut no serà tan amè i, per tant, per a la majoria dels ciutadans la sentència ens resultarà totalment

desconeguda i en tot cas indesxifrable, fent bo aquell lema de *tot per al poble però sense el poble* que continua inspirant, segons sembla, la *Indisoluble*.

I ja que parlem de lleis complicades d'interpretar i d'un estat que no es deixa prendre cap atribució, en aquests darrers dies ens ha passat per alt una notícia amagada entre les pàgines de política i les de futbol. Segons l'informe *Doing Business 2010*, presentat la setmana passada pel Banc Mundial, Espanya està en els pitjors llocs del rànquing mundial quant als tràmits administratius els dies que són necessaris per crear empreses: 10 tràmits respecte del 5,7 de mitjana a l'OCDE, 47 dies respecte a 13. Per posar un exemple concret, a Dinamarca constituir una empresa costa 4 tràmits i 6 dies de mitjana. A més, el 2009 l'Estat espanyol estava en el lloc 139 del rànquing de països d'aquest índex, i el 2010 ha passat al 146. Aquest és un dels problemes que afecten més la productivitat de les empreses espanyoles: cada tràmit i cada gestió que cal

Espanya ha passat del lloc 139 al 146 entre 2009 i 2010 quant als tràmits per crear empresa

fer amb l'administració requereixen gastar energies a fer papers, certificats, segells, signatures davant de notari, gestions al registre, duplicació de documents que l'administració ja té arxivats una i mil vegades, en definitiva perdre les energies sense haver avançat ni un mil·límetre en cap negoci tangible. I aquestes circumstàncies no només compliquen la vida dels empresaris d'aquí, sinó que de ben segur no incentiven les empreses estrangeres a obrir sucursals a Espanya.

En definitiva, números que canten.

 Managing Partner i CFO
Janus Development

The Mail Company obrirà seu a Portugal i calcula que creixerà un 90% en 2 anys

EXPANSIÓ. L'empresa, dedicada a la gestió integrada de missatgeria, és l'exemple de companyia que en temps de crisi millora els seus resultats

ANNA PINTER
BARCELONA

The Mail Company, l'única empresa de capital 100% espanyol especialitzada en la gestió de carteria, missatgeria i recepció obrirà l'any que ve una delegació a Portugal. Aquesta serà la seva primera inclusió a l'estranger, després que es creés l'any 2000.

El director general de la companyia, José Manuel Castellví, explica que el fet que el perfil majoritari dels seus clients és el de grans multinacionals, les quals cada cop més tracten l'Estat espanyol i Portugal com un únic mercat ha animat l'empresa catalana a instal·lar-se al país lusità. "Tenim una licitació en curs que si la guanyem ens instaurarem a Portugal abans de l'any que ve fins i tot", diu Castellví. De moment, la seva implantació serà mitjançant l'obertura d'una oficina comercial.

L'empresa, amb seu a Barcelona, té una delegació a Madrid, on hi ha l'altre soci. Les dues ciutats representen el 95% del negoci de la companyia. "És aquí i a Madrid on se solen instal·lar les seues estats de les grans companyies", explica el director general.

La seva activitat és encara bastant desconeguda al mercat local, però amb una llarga tradició en el món anglosaxó. Bàsicament s'ocupa de la gestió de la missatgeria. L'empresa habilita un espai (carteria), que centralitza la recollida i distribució dels paquets i cartes que arriben a l'edifici. D'aquesta manera s'evita que hi hagi un trànsit continu de persones externes que entren i surten de l'empresa i a més es raciona

THE MAIL COMPANY

FACTURACIÓ 2009

4,8 M€

TREBALLADORS

120

EDIFICIS GESTIONATS

35

● The Mail Company té els seus orígens en el sector de la missatgeria. Tot i que es va crear l'any 2000, el seu model de negoci es va forjar l'any 1993 quan la Torre Mapfre de Barcelona els va demanar que s'ocupessin de gestionar tots els paquets i documents que els arribaven a l'immoble. José Manuel Castellví i el seu soci van veure que era l'oportunitat per dotar de valor la companyia.



José Manuel Castellví a la carteria del WTC. JOSEP LOSADA

La firma destina el 3% de la seva facturació a desenvolupar tecnologia pròpia

men diàriament en una empresa acaba convertint-se en un greu problema d'espai i nosaltres ajudem a minimitzar-lo", destaca Castellví, que insisteix a més que cadascun dels serveis té un seguiment de millora exhaustiu. De fet, la companyia inverteix el 3% de la seva facturació anual al desenvolupament d'eines tecnològiques i disposa d'un departament propi de programació.

Ara com ara, la firma té dues línies de negoci: els edificis corporatius, on hi ha una única empresa, o l'immobiliari (on n'hi ha de diferents, com al WTC de Barcelona).

Aquesta és una empresa privilegiada que creix també en temps de crisi. De fet dels 4,8 milions d'euros que van facturar l'any passat preveuen arribar enguany als 6 milions d'euros i superar els 9 milions l'any 2012. "En aquests anys les empreses estan destinant molts esforços a reduir costos", diu Castellví, que assegura que la seva activitat proporciona als clients uns estalvis de fins a un 20% en els serveis de carteria i fins a un 30% en els de missatgeria integrada.

COTITZA A L'ALÇA

Josep Maria Pujol
President de Ficos

↑ La planta de Sòria del grup Ficos ha guanyat el premi a l'excel·lència industrial que concedeix l'IESE juntament amb altres escoles de negoci europees. La planta del grup català d'automoció va obrir el 1989 i hi treballen 750 persones.



COTITZA A L'ALÇA

Pere Navarro
Alcalde de Terrassa

↑ Terrassa aspira a crear al voltant de 15.000 nous llocs de treball al voltant del futur parc científic i tecnològic Orbital 40, l'objectiu del qual és esdevenir una mena de MIT català. La infraestructura requerirà una inversió de 100 milions.



COTITZA A LA BAIXA

José Blanco
Ministre de Foment

↓ El sector econòmic tarraconí alerta de la paràlització del projecte de l'A-27, que unirà Tarragona i Lleida i que ha de ser una infraestructura clau per al territori, i per això ha enviat protestes a Foment i a la Generalitat.



ELS DINERS VÉENEN DEL BCE

Les entitats financeres espanyoles acaparen una quarta part dels préstecs del Banc Central Europeu en espera que la publicació dels tests de resistència els donin més independència **Per Berta Roig**

Si els nens vénen de París, els diners ho fan de Frankfurt, i més concretament del carrer Kaiserstrasse número 29, on està situada la seu del Banc Central Europeu. Això ho saben bé les entitats financeres espanyoles, que han acaparat un 25% de les concessions de préstecs durant el mes de juny passat, a pesar que l'Estat espanyol té un pes d'un 10% en l'eurosistema. El problema és que, a pesar que la solvència del sistema financer espanyol segurament supera la mitjana europea, en un context en el qual les portes de l'interbancari estan tancades, els

que més pateixen són aquells que tenen la seu a les economies de cua.

El sector i el govern confien que, un cop es facin públics els resultats dels tests de resistència —que, per cert, simularan nivells d'atur d'un 25% per allò de guanyar realisme—, les entitats espanyoles guanyaran credibilitat davant el sistema, però mentrestant, i com que l'escenari macroeconòmic que s'apropa de cara a la tardor no fa gens de bona pinta, bancs i caixes emplen els calaixos pel que pugui passar. També preparant el terreny, la ministra d'Economia, **Elena Salgado**, ha demanat a la Comissió Europea poder

ajornar el FROB «com a precaució».

Més a prop, aquesta setmana hem conegut dos informes importants respecte de la marxa de l'economia catalana. El primer, el presentat per Caixa de Catalunya, Caixa Tarragona, Caixa Manresa, és optimista respecte de l'efecte positiu que poden generar les exportacions (vegeu més informació a la pàgina 22).

També el Consell de Cambres de Comerç ha presentat la *Memòria econòmica de Catalunya 2009*, un any que, segons **Antoni Garrido**, director de l'estudi, "es mereix el qualificatiu del pitjor any de la història econòmica", perquè ha



El sector i el govern confien que, un cop es facin públics els resultats dels tests de resistència —que simularan nivells d'atur d'un 25%—, les entitats espanyoles guanyaran credibilitat davant el sistema

tingut els registres més negatius dels darrers 60 anys. En el cas de l'Estat espanyol, no es recorda un descens de la producció similar des de la Guerra Civil. Catalunya ha estat una de les comunitats autònomes que menys van créixer. "Els darrers deu anys han estat de pèrdua del diferencial econòmic amb Espanya, en part pel menor dinamisme de Catalunya i, en part, perquè ha crescut més la població", diu Garrido.

En aquest sentit, l'economista **Martí Parellada**, president del consell assessor, ha defensat la necessitat d'emprendre reformes estructurals "perquè són clau per poder créixer". Sobre la sentència del Tribunal Constitucional, el president de la Cambra de Barcelona, **Miquel Valls**, ha assegurat que no altera l'escenari de finançament i d'inversions de l'Estat a Catalunya. *Informa Francesc Muñoz*.

Sigui com vulgui, de cara al 2011 s'imposa l'estalvi. El conseller d'Economia, **Antoni Castells**, ha insistit aquests dies en la necessitat de plantejar el copagament sanitari per evitar el col·lapse del sistema. No és el tipus de missatge més habitual a pocs mesos de les eleccions, però la situació és prou greu perquè l'aposta sigui seriosa. Ara bé,

aquest esforç, segons ha destacat **Castells**, ha de ser compartit, perquè poc sentit tindria que determinades comunitats s'agafin fort al "tot gratis" mentre els ciutadans catalans paguen un euro, posem per cas, per anar a urgències.

Ara bé, amb això potser no n'hi ha prou i la urgència per ingressar més també ha dut el govern a apujar en dos punts el tram autonòmic de l'IRPF a les rendes superiors als 120.000 euros i en quatre punts a les que superen els 1.750.000 euros. L'alça, aprovada aquesta setmana, s'aplicarà a partir de l'any que ve i afectarà uns 20.000 catalans.

Tot això, mentre el mateix **Castells** ha hagut de sortir a desmentir els rumors sobre problemes de tresoreria de la Generalitat, sorgits arran d'un correu de la directora d'un consorci públic en què deia que només hi havia diners per pagar les nòmines però no els proveïdors.

En fi, tensions a banda, la setmana també ens ha deixat alguna bona notícia en l'àmbit empresarial com ara l'acord entre treballadors i empresa a **Nissan**, que acosta cada vegada més la possibilitat que la factoria catalana del gegant asiàtic fabriqui la futura furgoneta elèctrica de la marca.



El conseller Castells ha parlat de copagament sanitari per fer sostenible el sistema. Això, en una setmana marcada per les dades sobre préstecs del BCE a entitats financeres espanyoles i la presentació de la memòria econòmica de la Cambra (Miquel Valls, el seu president). Al mig, una imatge de la planta de Nissan. L'ECONÒMIC

OPINIÓ

EDITORIAL

FACILITAR LA VIDA A LES EMPRESES

La possibilitat d'activar empreses telemàticament en 48 hores és un pas més en el procés de finestra única per estalviar als usuaris el cost que representa haver de visitar les oficines de les diferents administracions per fer les gestions dels innombrables tràmits que aquestes els requereixen. Però a les empreses se'ls facilita la vida, més que concentrant la tramitació de la paperassa en un sol punt o permetent que es faci per internet amb el propi ordinador, reduint-la, i per això la finestra electrònica ha d'anar acompanyada de la voluntat de les administracions de continuar eliminant tota la burocràcia prescindible, que en el cas de la Generalitat ha estalviat a les empreses 330 milions d'euros anuals des que es va engegar el decret de simplificació administrativa. Va ser un avanç la introducció de les Declaracions Responsables, seguint el principi que l'administració es creu el que diu l'administrat i es reserva la facultat de comprovar-ho posteriorment, tot i que hi ha el perill -apuntat per la Confederació de Comerç de Catalunya- que no s'acabi revisant res i es creï un problema de competència deslleial.

L'agilitat de la posada en marxa d'un negoci és positiva, però s'ha de tenir clar que el principal problema que afronten les empreses no és si la seva legalització triga uns dies més o menys, sinó la seva supervivència. A les de nova creació els resulta molt difícil trobar el finançament necessari fins arribar a consolidar-se, situació gens estranya tenint en compte que les madures fa dos anys que no tenen accés al crèdit necessari per invertir o solucionar els problemes de liquiditat a curt termini. Trobar finançament per a un nou negoci serà gairebé un miracle, com assenyala Pimec, mentre les empreses establertes hagin de confiar-se del crèdit públic perquè el director de la seva sucursal continua negant-li la pòlissa.

MÉS AJUDES PER SALVAR EL TALENT

Un dels problemes de la comunitat científica catalana i espanyola és la poca inversió que es destina a aquest sector. Fins fa poc l'aposta de l'administració pel talent brillava per la seva absència. Ara, amb el temps, s'ha vist que cal buscar incentius perquè el món científic no tingui com a única obsessió anar als EUA o als països més avançats d'Europa a buscar feina.

L'empresa biotecnològica catalana, majoritàriament petita i amb poc múscul financer, no té capacitat per fixar talent directiu estratègic, que a més és en països que fa més anys que tenen firmes biotecnològiques. Davant d'aquest problema, el consorci Biocat, format per l'administració catalana i sectors privats, té per objectiu dinamitzar la biotecnologia i la biomedicina a Catalunya i per això ha posat en marxa un programa per tal d'ajudar les millors iniciatives. Així, el programa Talent per la Competitivitat, que està dotat amb 200.000 euros l'any passat i 250.000 enguany, ajuda la pime biotecnològica a disposar, encara que sigui puntualment, d'experts estratègics de renom internacional. En un món global, i més en un moment de crisi, és bàsic que cada país aposti per tota allò que faci referència al valor afegit.

La indústria catalana ha de treballar amb qualitat però a més ha de tenir present que per fer front a la competència ha de ratllar l'excel·lència i assumir que la R+D+I és el futur.

L'ECONÒMIC

EDITA: TALLER D'INICIATIVES EDITORIALS, SL. Director: Ramon Roca.

Sotsdirectors: Francesc Muñoz i Joan Poyano. Redactors: Jordi Garriga, Andreu Mas, Anna Pinter, Berta Roig. Disseny i maquetació: Miguel Fontela. Correcció lingüística: Quim Puigverd. Fotografia: Andreu Puig. Direcció comercial: Cristina Taulats. Dipòsit legal: GI-653-2010

C/ Tàpies, 2. 08001. Barcelona. Telèfon 93 227 66 21 redaccio@leconomic.cat

El pagament del rescate de bancs i caixes

LLUÍS

PLANAS

Professor d'Economia de la Universitat de Girona

Primer rescatar-les, després torturar-les. Aquest pot ésser el resum de la nova política per solucionar el problema de les institucions financeres en crisi. La primera part de l'operació pràcticament ja s'ha finalitzat i amb un èxit notori. No ha de sorprendre, era la part més fàcil: només es necessitaven diners. I tothom n'hi ha posat. El Banc Central Europeu més de 120.000 milions en crèdits a curt termini a l'1%, acceptant garanties de tan notori prestigi com els títols estatals grecs, mentre que les administracions espanyoles aporten fins a 100.000 milions a mitjà termini a més del 7%, però sense necessitat d'aportar avals de cap tipus, només cal casar-se pel Banc d'Espanya, o formalitzar una unió de fet (SIP) i presentar uns projectes tan carregats de bones intencions com allunyats del cru realisme.

Abans d'iniciar les sessions de tortura se celebraran unes proves d'estrès, en què s'evidenciarà que si bé tots els pacients gaudeixen en principi de bona salut, alguns, i no pocs, hauran de fer molta bondat, apriar-se i excel·lir en les virtuts de l'austeritat i el treball dur. La senyora ministra ha avançat que la presentació del resultat serà un exemple de transparència, però sia permès un cert escepticisme respecte a les possibilitats de saber la quantitat de rajol acumulat en algunes institucions, ja sigui de manera directa, participada, instrumental o d'altres vies que palesen que la comptabilitat financera pot exhibir més imaginació i no menys subtils que la poesia surrealista.

Hem arribat ja a la fase disciplinària. Quan Miguel Ángel Fernández Ordóñez ha comunicat que a partir de l'octubre caldrà dotar provisions del 30% per deteriorament del valor dels immobles en estoc en els balanços

Només cal casar-se pel

Banc d'Espanya o

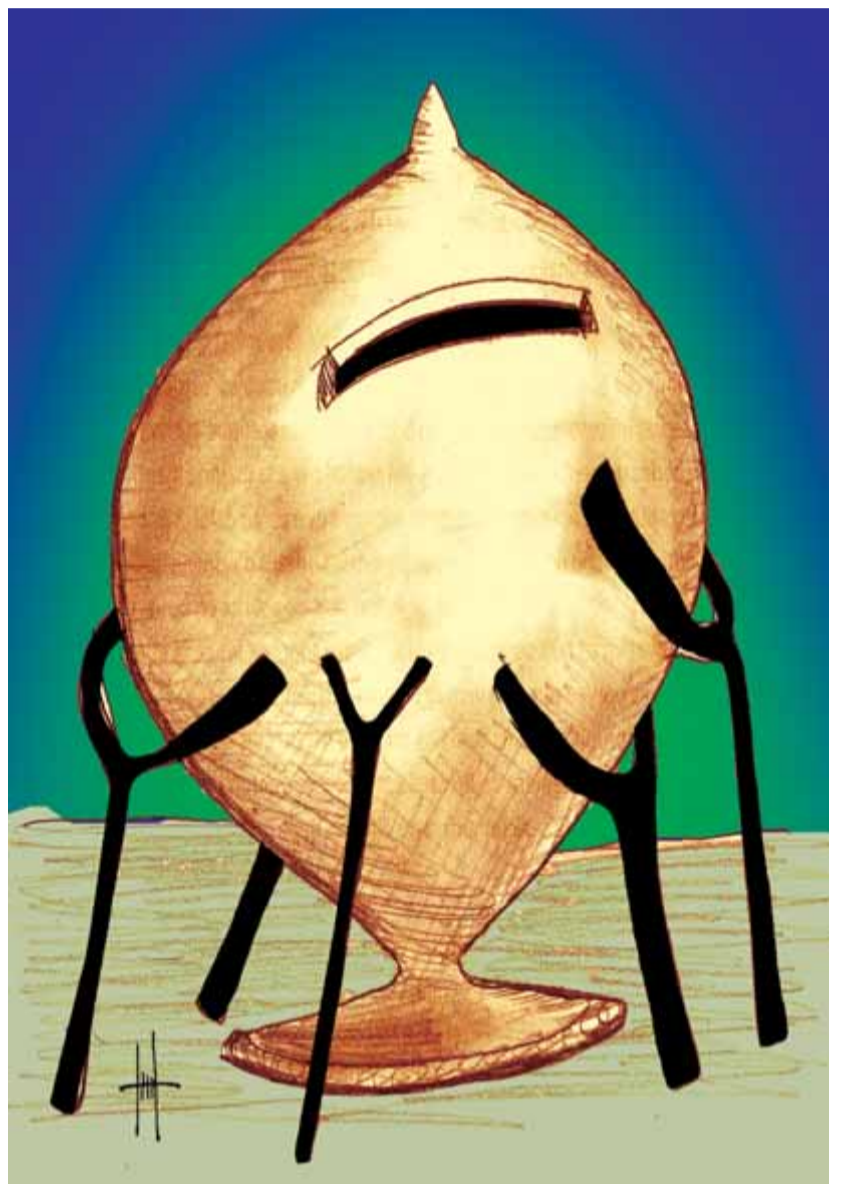
formalitzar una unió de fet

(SIP) i presentar uns

projectes tan carregats de

bones intencions com

allunyats del cru realisme



Pep Duixans

dels bancs, s'ha observat un respectuós silenci, però quan s'ha avançat que la nova normativa de Basilea pot requerir augmentar més d'un 50% del capital per a la majoria d'entitats, la remor comença a ésser perceptible. S'anuncien igualment mesures que seran doloroses per alguns col·lectius. Així, els polítics en actiu no podran formar part dels consells d'administració de les caixes, però es manté una gran discreció respecte a la idoneïtat dels expolítics en busca d'una jubilació daurada. Encara més, la cosa és tan seriosa que els administradors de les caixes hauran d'ésser experts en la matèria i ja es preveu reduir el ventall de beneficiaris de les obres socials: no solament no podran ésser-ho els dirigents com fins ara, sinó ni tan sols els seus parents o socis. Més novetats, en aquest cas directament de Brussel·les: els bancs podran repartir bons, però només el 30% serà en efectiu i la resta serà remuneració diferida per incentivar la virtut de la prudència.

Finalment, en pocs mesos es veurà que les entitats rescatades estan realment en llibertat vigilada i que, o bé aconseguen retornar, i amb interessos, l'import del rescate o bé es capitalitza el deute i l'entitat va directament a la venda, ja sigui sencera o a trossos. I si bé després de Lehman Brothers va quedar clar que cal salvar com sigui bancs i caixes perquè les fallides no són una opció, arran de Grècia sabem que l'autèntic problema és qui rescatarà als rescatadors.

En pocs mesos es veurà

que les entitats rescatades

estan realment en llibertat

vigilada i que o bé tornen el

rescate o bé capitalitzen el

deute i l'entitat va

directament a la venda

La reunió clau de l'Ecofin que marca 180 graus

GONZALO
BERNARDOS

Vicerektor d'Economia de la
Universitat de Barcelona

El 19 de maig de 2010 no és una data qualsevol, sinó clau en matèria de política econòmica europea. Una llarga nit va generar un gran canvi. En la indicada jornada, en una reunió de l'Ecofin, els ministres d'Economia i Finances de la UE van decidir eliminar els dubtes que recentment havien sorgit respecte al futur de la moneda única. Amb aquesta finalitat, van acordar efectuar dues principals accions: una explícita i una altra implícita. La primera va consistir a crear un fons de rescat capaç de mobilitzar fins a 750 milions d'euros per descoratjar qualsevol tipus d'atac especulatiu a algun dels països de l'àrea. La segona va implicar la capitulació dels governs als desitjos dels inversors financers i l'arribada d'una nova política econòmica.

Aquella nit, amb un diferent grau d'entusiasme, tots els ministres van pactar considerar com un gran problema econòmic l'existència d'un elevat dèficit públic. A diferència del recent passat, ja no era una solució, ni

Zapatero va ser el més afectat. L'Ecofin li feia triar entre tenir garantit el finançament del deute públic o entrar en una gran incertesa sobre l'obtenció de capitals de l'estranger

tan sols transitòria. Desapareixia com a viable una sortida no traumàtica de la crisi i aflorava com una única possible resposta la realització d'un important ajustament econòmic que conduís a una major austeritat en la despesa, principalment de les Administracions Públiques però també de famílies i empreses.

Adicionalment, a alguns països com Espanya, amb un considerable problema de creixement econòmic a mitjà termini, se'ls incitava a efectuar sense dilació importants reformes estructurals.

EL MÉS AFECTAT. Indubtablement, un dels dirigents polítics més afectat pels canvis pactats va ser Zapatero. Sens dubte, la proposta el va contrariar, ja que la seva acceptació implicava efectuar un gir de 180 graus a la seva política econòmica. No obstant això, implícitament l'Ecofin li feia a triar entre la possibilitat de tenir garantida el finançament del seu deute públic (acceptació del canvi) o una gran incertesa sobre l'obtenció del suficient capital en els mercats internacionals (rebuig de la proposició).

La primera opció implicava continuar sent un país creïble internacionalment, la segona comportava a més el risc de convertir Espanya en una Grècia bis.

El canvi de política econòmica efectuat per Zapatero és encertat. Abans, pretenia donar un pas cap a endavant, encara que aquest ens conduís al precipici. Aquesta visió va provocar que el conjunt de les Administracions Públiques entre 2007 i 2009 passés d'obtenir un superàvit del 2,2% del PIB a un dèficit de l'11,2%. Ara, ha decidit efectuar un cap enrere (donant exemple d'austeritat) per a posteriorment realitzar un cap endavant. No obstant això, la seva rectificació arriba tard i no impedirà que durant 2011 i

2012 continuïn destruint-se en termes nets llocs de treball i que hàgim d'esperar com a mínim al 2014 per observar un creixement del PIB per sobre del 2%.

La nova política econòmica no és una garantia d'èxit, sinó de caminar per la sendera adequada. Així, la rapidesa o lentitud en la sortida de la crisi dependrà principalment de dos aspectes: la capacitat de les empreses per guanyar competitivitat i dels bancs i caixes de tornar a oferir suficient crèdit a famílies i empreses.

El primer objectiu comporta un increment de la productivitat i una disminució dels marges de beneficis, salaris reals i tributs lligats a l'activitat empresarial (és imprescindible una gran reforma tributària).

El segon, per una àmplia i profunda reestructuració del sistema bancari. Fins al moment, el guany de competitivitat ha estat insuficient i la reforma financera més pantomima que realitat. Un bon exemple d'aquest últim aspecte són les denominades "fusions fredes" de les caixes, fins al moment principalment una excusa per poder obtenir capital del FROB.

En definitiva, l'economia espanyola ja ha deixat de buscar la foscor, no obstant això, tampoc ha trobat la llum, encara que algun llamp ja es comença a veure.

La rapidesa o lentitud de la sortida de la crisi dependrà de dos aspectes: la capacitat de l'empresa per guanyar competitivitat i dels bancs i caixes d'oferir crèdit a família i empresa

ES DIU, ES COMENTA

DEBAT DE POLÍTICA
GENERAL ESTÈRIL



“Prendré les decisions que Espanya necessita, costi el que costi i em costi el que em costi. No hi ha contradicció entre els interessos d'Espanya i els electorals del PSOE”

JOSÉ LUIS RODRÍGUEZ ZAPATERO
PRESIDENT DEL GOVERN ESPANYOL

“No volia tocar la despesa social i l'ha retallada. No volia tocar el sou dels funcionaris i els ha abaixat. No volia tocar les pensions i les ha congelades. I ha canviat la legislació laboral”

MARIANO RAJOY
PRESIDENT DEL PARTIT POPULAR

“Bonificar les cotitzacions socials per a la nova ocupació és millor que pagar la prestació per desocupació. L'objectiu ha de ser tornar la confiança però el govern continua contradient-se”

JOSEP ANTONI DURAN I LLEIDA
PORTAVEU DE CIU AL PARLAMENT ESPANYOL

“En un mes ha passat d'anar blasonant la seva política social, l'únic coherent en un illot socialdemòcrata, a passejar-se pel món, ufanós, com el campió de la tisorada social”

JOAN RIDAO
PORTAVEU D'ERC AL PARLAMENT ESPANYOL

ENQUESTA DE LECONOMIC.CAT

ELS CLIENTS APOSTEN PER L'OBRA SOCIAL

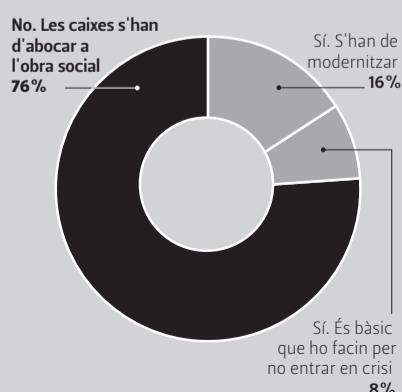
Aquesta setmana hem preguntat

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

FE D'ERRADES

La setmana passada no es va publicar per error el resultat de l'enquesta. A la pregunta **Pensa anar de rebaixes?** els lectors van contestar:

- a) Sí, segurament em gastaré menys diners que l'any passat **78,4%**
- b) Sí, segurament em gastaré més diners que l'any passat **12,3%**
- c) No, no hi vaig mai **9,3%**



I la setmana vinent

Com veu la proposta de l'executiu espanyol d'endarrerir la jubilació fins als 67 anys?

Ja pot respondre a
www.leconomic.cat/enquesta

Joan B. Casas

DEGÀ DEL COL·LEGI D'ECONOMISTES

La sentència del Tribunal Constitucional sobre l'Estatut suposa, entre altres coses, la invalidació de l'esforç que les forces polítiques havien fet per reconduir el greuge fiscal i de finançament entre Catalunya i l'Estat espanyol. El degà dels economistes creu que això hipoteca el futur. **Per Francesc Muñoz**

“El plet econòmic amb l'Estat queda més obert que mai”

Quina és la lectura econòmica que s'ha de fer de la sentència del Tribunal Constitucional sobre l'Estatut?

Una de les raons de ser de l'Estatut era precisament la de resoldre el dèficit fiscal amb l'Estat i la situació de greuge que hi havia del sistema de finançament. La sentència del TC deixa sense efecte tot l'esforç per reconduir la qüestió econòmica, ho deixa pràcticament liquidat. Es podria dir que no hem aconseguit el que preteníem tots, que era regular la solidaritat a uns nivells raonables per l'evolució de la societat catalana.

D'altra banda, aquesta sentència deixa Catalunya amb un problema per solucionar i la incertesa no és bona per a l'economia. Però per important que sigui l'economia, hem d'assumir que les societats tenen la seva pròpia lògica i a Catalunya la societat majoritàriament considera que el plet continua més obert que mai.

En una enquesta recent del Col·legi entre els seus associats, aquests veuen amb bons ulls les polítiques d'austeritat, però te-

“

El que és greu no és tenir dèficit públic, sinó males perspectives d'ingressos

En una situació com l'actual no és recomanable apujar els impostos

Només amb les exportacions no podem canviar el signe d'una crisi com aquesta

men les conseqüències a curt termini. No és una mica esquizofrènic?

En economia els terminis són molt importants i moltes vegades per fer una cosa sostenible a mitjà termini hem de prendre mesures a curt termini l'impacte immediat de les quals pot ser fins i tot negatiu. Sembla bastant evident que hem de reduir el dèficit públic perquè si no aniríem al col·lapse. Ara bé, la reducció a curt termini d'aquest dèficit públic pot comportar alguna limitació d'inversions i de consum, pel fet que es redueixen els salaris, que pot afectar la situació econòmica actual.

És també un debat internacional entre les polítiques més expansives dels EUA i les de més contenció d'Europa.

La clau està en les perspectives de liquidar el dèficit públic. L'economia americana pot tenir un dèficit important però les expectatives que tenen que aquest dèficit se superi per la marxa de l'evolució econòmica són molt elevades. El que ens passa a nosaltres és que tenim un dèficit públic amb unes perspectives d'ingressos més aviat dolentes, això és el que és greu. Per això s'ha d'actuar

via despesa. En definitiva això és aquest pla d'ajust que Brussel·les ha obligat a fer al govern espanyol.

També hi ha qui defensa apujar impostos i hi ha qui diu que s'han d'abaixar...

En una situació com l'actual no és recomanable apujar impostos.

Amb la demanda interna sota mínims, el motor de la recuperació ha de venir de l'exterior o correm el risc d'estancar-nos?

El risc d'estancament hi és. Si llegim les opinions respecte a l'evolució econòmica no s'acaben de posar d'acord sobre si el 2011 serà un any en què començarem a créixer perceptiblement o si estarem estancats, per tant el risc hi és. Sí que és cert que un dels sectors que està estirant el carro és el de les exportacions, fet que indica una capacitat d'ajust i un esforç d'internacionalització de l'economia catalana molt notable i il·loable. Però sembla que les exportacions no poden canviar en solitari el signe d'una crisi com la que tenim a sobre.

S'hauria de resoldre, per exemple, el problema de la restricció del crèdit?

En l'enquesta del Col·le-

gi, els economistes pensen de forma majoritària que amb l'actual restricció creditícia és molt difícil la recuperació econòmica. Això té diverses causes, una és l'endeutament del conjunt de l'economia i especialment del sector bancari. Per tant, afrontar el tema del rol del sector financer en aquesta recuperació és fonamental.

La fusió de les caixes hauria de millorar el panorama del crèdit?

Si són entitats tocades, arreglar la seva situació i convertir-les en entitats que puguin tornar a donar crèdit seria un pas important. Si a això hi afegim que paral·lelament les dotem de més capacitat per capitalitzar-se, hauria de comportar més capacitat de donar crèdit. Amb tot això és important que no perdem cap centre de decisió important a Catalunya en l'àmbit financer.

Cal posar límits al sector financer per evitar que els excessos es reproduïxin?

El sistema financer té una particularitat de la qual s'abusa i és que és tan absolutament indispensable per al funcionament de l'economia que no es pot permetre que hi hagi un



Joan B. Casas és degà del Col·legi d'Economistes



mistes des del 2008 i va ser reelegit el març passat per quatre anys. L'ECONÒMIC

crac de tot el sector. Això fa que n'hagi fet de molt grosses i tot i així se l'hagi anat a socórrer. Sóc partidari del control i la regulació del sistema financer. Però s'ha de regular bé, perquè moltes vegades, la mateixa regulació genera esclatxes d'on se surt de l'ortodòxia financera. La regulació ha d'afectar el *nucli dur* de l'activitat i no hauria de ser una regulació que encotilli l'activitat.

Com valora la reforma laboral?

Hi ha aspectes positius com és intentar evitar aquesta dualitat de treballadors temporals i fixos reduint la distància de penalitzacions entre uns i altres. Malgrat tot el que pot comportar més risc continuen sent les causes objectives d'acomiadament, que poden conduir a una judicijalització permanent, que és l'última cosa que interessa a l'empresa. Dit això, hi ha un element que tota reforma laboral hauria de preveure, que és la productivitat. Es poden pactar moltes coses sempre que la productivitat es mantingui o creixi.

Veú possible que l'economia catalana generi ocupació per als 800.000 desocupats que tenim?

Quan funciona, l'economia catalana té una enorme capacitat de generar ocupació, com ha demostrat en el darrer cicle expansiu. També és cert que quan hi ha una crisi forta rep la patcada més intensa. Com ens podem imaginar el model econòmic de futur?



Catalunya no pot perdre cap centre de decisió important amb la fusió de les caixes

Cal regular el sector financer atacant el nucli d'activitat però sense encotillar

La reforma laboral hauria de situar la productivitat en el centre a l'hora de pactar mesures

Doncs en primer lloc, hi ha els sectors tradicionals, que s'han de cuidar. Hi haurà un sector potent en l'activitat del lleure i el turisme; també hem de continuar essent una potència industrial, perquè és un sector que vertebrava tota l'economia. El futur comporta també un redimensionament de la construcció, no pot tenir una quota superior al 10%.

Calen nous sectors.

Després hi ha uns altres àmbits vinculats amb l'estat del benestar, els més clars són l'educació i la sanitat. Aquest darrer té una enorme importància econòmica, perquè requereix tecnologia capdavantera, fa recerca i té un personal molt qualificat. També cal no oblidar la biomedicina o el sector logístic, per la posició privilegiada de Catalunya per aprofitar el comerç asiàtic. Podríem esdevenir una potència logística si sabem aprofitar les oportunitats.

Per generar l'ocupació que necessitem?

Si donem una resposta intel·ligent i adequada a cadascun d'aquests sectors, Catalunya pot jugar en primera divisió, també en el que vol dir de generació d'ocupació.

El sosteniment de l'estat del benestar està en discussió permanent, la sanitat, la despesa en medicaments, l'edat de jubilació... És optimista i pensa que podem fer sostenible aquest sistema?

Sóc optimista i penso que és importantíssim mantenir l'estat del benestar. És un èxit d'anys d'evolució i és un element que ens distingeix. Ara bé, hi ha gent que es pensa que hi ha uns serveis que han de ser per tothom, a tot arreu, d'una forma excel·lent, per sempre i de franc, i això és impossible. Per tant, ho hem de matisar, i sóc partidari d'ajudar financerament al seu sosteniment amb el que s'ha anomenat copagament. És molt difícil que puguem mantenir una excel·lència en l'àmbit sanitari si els recursos es van reduint, i això és quelcom que es pot entendre. El copagament també ajudaria a una certa racionalització de l'ús d'aquests serveis, perquè de vegades se'n fa un abús. Però s'ha de veure, perquè implica un cert canvi de mentalitat.

FISCALITAT

Canvi integral dels impostos

Joan B. Casas —que va arribar al deganat després de la mort d'Artur Sauri el setembre del 2008 i va ser reelegit el març passat— acaba de presentar el número 61 de la *Revista Econòmica de Catalunya*, dedicada al sistema fiscal. Si bé considera que el moment present és el pitjor per tocar els impostos, Casas creu que caldria començar a pensar en una reforma integral del sistema que doni "coherència" al conjunt i "credibilitat" en el context internacional. En concret, els economistes pensen que caldria avançar en la disminució de l'esclatxa que separa el tractament fiscal de les rendes de capital i les rendes de treball.

També són partidaris d'explorar les potencialitats de l'IVA: "En el futur és un impost que encara té recorregut perquè en relació amb altres països d'Europa, el tenim baix". En canvi, no són partidaris de reintroduir l'impost sobre el patrimoni perquè presenta "dificultats de càlcul i d'implementació" i perquè "tampoc es pot confiar gaire que l'efecte recaptatori sigui molt important".

GRAN ANGULAR



Oferta d'agències de viatges, al Saló Internacional de Turisme de Catalunya (SITC). ARXIU

Les agències de viatges perdran l'exclusiva de la mediació turística

LIBERALITZACIÓ. Entre els beneficiats per la reforma del govern hi ha les oficines de turisme que podran vendre nits d'hotel o excursions. **RECURSOS.** Els ingressos obtinguts ajudaran a finançar les accions de promoció

FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

La direcció general de Turisme del govern català última l'adaptació de la normativa que regula el sector a la directiva europea de serveis -abans anomenada directiva Bolkestein-, que pretén crear un veritable mercat únic dels serveis a Europa. La reforma liberalitza la mediació turística de forma que no caldrà tenir la llicència d'agència de viatge per vendre nits d'hotel, bitllets d'avió o excursions, sempre i quan no es faci de forma combinada.

D'aquesta forma, per exemple, qualsevol allotjament turístic podrà vendre, a més de la seva nit, un altre producte, com ara

una excursió, sense que es consideri viatge combinat. També s'obre la porta que les oficines de promoció turística es converteixin en comercialitzadores.

La liberalització en marxa no preocupa excessivament les principals associacions del sector, ACAV i UCAVE: "L'impacte no serà molt important perquè dóna carta d'existència a un funcionament que és un fet avui dia", afirma Rafael Serra, president d'UCAVE. I és que malgrat que el decret del 1994 reservava la mediació en la venda de productes turístics a les agències (combinats o no), en la pràctica molts operadors, com ara les centrals de reserves, se l'havien anat saltant. El fenomen estava assumit i tolerat fins

a tal punt que a la direcció general de Turisme no consten denúncies del sector i la mateixa administració no havia iniciat cap actuació per impedir-lo: "Ara el que fem és reglamentar una activitat que no ho estava", explica Joan Abad, subdirector general d'Ordenació Turística.

CAP TIPOLOGIA. La reforma, que també té en compte la directiva europea de l'any 1990 sobre viatges combinats, introdueix altres novetats com ara la desaparició de la classificació entre detallistes, majoristes i majoristes-detallistes, l'obligatorietat de disposar d'un local independent per a l'activitat o que les persones físiques, no només les jurídiques, podran actuar

com a agent de viatges.

D'acord amb l'esperit simplificador de la directiva, a partir d'ara no caldrà rebre autorització per començar l'activitat però sí comunicar-ho davant l'autoritat.

Un dels aspectes que més preocupa el sector són les garanties que ha de dipositar l'agència de viatges per actuar. Actualment, oscil·laven entre els 60.000 i els 180.000 euros, en funció de la categoria. El govern ara proposa unificar-lo a 120.000, xifra que a ACAV li sembla excessiva. En canvi UCAVE posa l'accent en el fet que l'execució d'aquest aval, si es produeix cap incompliment, sigui automàtic i àgil. "Volem que sigui una garantia real i fàcil d'executar", re-

clama Serra. En l'actualitat, els processos judicials dilaten l'execució. El sector entén que l'eficàcia i la rapidesa a l'hora de donar resposta als episodis en què els viatges queden desemparrats reforça la seva competitivitat en el mercat i els diferencia d'altres mediadors.

En aquest sentit, Joan Abad assegura que la intenció de la Generalitat és reforçar aquest mecanisme i establir un sistema de garanties sòlid en forma d'aval o pòlissa de caució. Per aquest motiu, Abad es mostra partidari de la creació d'un fons col·lectiu més que no les fiances individual, com fins ara.

Catiana Tur, cap del departament jurídic d'ACAV, també confia que la liberalització clarifiqui el sector i signifiqui un major control de l'administració: "Amb la nova normativa s'hauria d'acabar el camp que pugui

El sector reclama que les fiances que dipositen es puguin executar amb rapidesa

en el viatge combinat".

La reforma de la llei de turisme es tramitarà en una llei transversal, amb la qual el govern adaptarà l'ordenament legislatiu català afectat a la directiva de serveis. La intenció és que es pugui fer el setembre o octubre.

OFICINES DE TURISME. Paral·lelament a aquestes actuacions, la direcció general de Turisme ja ha començat a preparar les seves oficines de turisme per l'endemà de la liberalització. "Estem adaptant les oficines, el sistema informàtic i preparant un grup de professionals per al nou marc de gestió que tindran les oficines", explica Abad.

A més de les tasques d'orientació, informació, suport del viatgers i de promoció, podran actuar com a centrals de reserva o comercialitzar determinats productes. Raons de política turística però també de finançament justifiquen la mesura. La intenció és que puguin ajudar a sufragar recursos a la promoció dels territoris. A Catalunya hi ha 200 oficines (sobretot municipals) i 10 centres d'acollida turística.

LES NOVETATS

1 MEDIACIÓ. A més de les agències de viatges, es reconeixeran les centrals de reserves, que no podran comercialitzar viatges combinats.

2 VIATGE COMBINAT. Els elements a agrupar perquè sigui considerat viatge combinat es redueixen. Només inclou allotjament, transport, restaurant i guies de turisme.

3 CLASSIFICACIÓ. Se suprimeix la tipologia d'agències de viatge existent i que diferenciava entre detallista, majorista i majorista-detallista.

4 GARANTIA. La desaparició de la classificació afecta les fiances que abans diferenciaven cada tipus. Ara, l'aval o la pòlissa de caució ha de cobrir un mínim de 120.000 euros.

5 LOCAL. No cal disposar d'un local independent d'un altre local de negoci, però sí un espai diferenciat d'atenció al públic.

6 AUTORITZACIÓ. Sesuprimeix el requisit de l'autorització pel de comunicació. L'autoritat ho verificarà a posteriori.

La construcció tem una altra onada d'atur i tancaments

SENSE FEINA. Les empreses del sector i sobretot les pimes esgoten la cartera d'obres però moltes entraran al 2011 sense comandes i amb la necessitat d'ajustar plantilles

BERTA ROIG
BARCELONA

Amb l'inici de la crisi i la frenada en sec de l'edificació residencial, el govern estatal va centrar la seva estratègia en la inversió pública per compensar un sector imprescindible —per poc que agradi— en l'augment del PIB i la generació d'ocupació. Només amb el fons estatal d'inversió local (FEIL) es van mobilitzar 13.000 milions d'euros que van donar oxigen a moltes pimes que d'altra manera s'haurien quedat sense cartera de projectes.

Però el FEIL s'ha acabat i la urgència per reduir el dèficit ha fet que el Ministeri de Foment anunciï una retallada en la inversió de més de 6.000 milions d'euros entre aquest any i el que ve. La Generalitat encara no ha ensenyat les seves cartes, però per descomptat que també aplicarà la tissorada, i dels ajuntaments millor ni parlar-ne perquè sense l'opció d'endeutar-se només els grans municipis podran afrontar alguna inversió. El panorama, doncs, es presenta negre per a un sector que ja fa

temps que les passa males. Tant és així que la Cambra Oficial de Contractistes d'Obres ja calcula entre 8.000 i 15.000 els llocs de treball que es podrien perdre. El problema, apunta el seu president, Rafael Romero, és que a banda dels projectes que es deixin de fer els que ja estan adjudicats "s'hauran de redefinir contracte per contracte per ajustar quantitats". En aquest mateix sentit el gerent de Conscat, associació que aplega 23 pimes constructors i enginyeries, alerta de les conseqüències en els ajornaments de les obres que adjudica Gisa a Catalunya. "Estan avisant que no es podran gastar diners fins el 2011 i això vol dir que les empreses hauran d'aguantar uns mesos d'incertesa", destaca Ernesto Garrido.

I és clar, si no es cobra fins el 2011 la tresoreria comença a fer figa i, a més, com denuncia la gerent del Gremi de Constructors d'Obres de Barcelona i Comarques, Mercedes Polo, "les empreses ja s'han proveït de materials i de personal, així que ara el que es plantejaran és si han de fer un ERO temporal o defini-

tiu". Polo destaca que les empreses agremiades tenen, en general, prou cartera de comandes per aguantar els pròxims mesos però el problema vindrà l'any que ve, quan moltes es quedin sense feina. Una situació similar és la que destaca Garrido. "Normalment, les nostres associades tenen cartera per a un any de feina però ara tenim empreses que en tres mesos es quedaran sense cap obra", alerta.

FUSIONS. A més, en un escenari amb menys feina, les grans firmes acostumen a menjar-se el tros de pastís de les més petites perquè poden pressionar més en els preus, i això agreuja encara més el drama d'aquestes empreses, moltes de caràcter familiar. Per això el sector preveu noves concentracions, i de fet des de la mateixa Conscat s'està estudiant la viabilitat de fusiones entre les seves associades. Guanyar volum pot ser a més l'única via per a la internacionalització, una opció que fins ara s'havia retardat confiant en les inversions públiques. «Si haguéssim sabut fa tres anys que hi hauria aquesta



La frenada d'inversions públiques deixa sense feina moltes constructors. L'ECONÒMIC

“**També s'hauran de redefinir els contractes ja adjudicats**

RAFAEL ROMERO
PRESIDENT CCOC

Les firmes ja han contractat gent per a obres que ara s'ajornen

MERCEDES POLO
GREMI CONSTRUCTORS BCN

Tenim empreses que en tres mesos es queden sense cartera d'obres

ERNESTO GARRIDO
GERENT DE CONSCAT

retallada, moltes empreses haurien anat fora i ara ja tindrien això guanyat», destaca Polo. Des del gremi es posa ara l'accent en la necessitat de plantejar d'una vegada per totes l'IVA superreduït per a la rehabilitació com una manera de fomentar "una activitat que és intensiva en mà d'obra i que per tant ajudaria a generar ocupació", però també com una manera d'afllorar tota l'economia submergida que actualment hi ha al voltant d'aquest sector i que torna a castigar sobretot les pimes.

HPO DE LLOGUER. Aquesta és una part de les conseqüències de la retallada, però n'hi ha d'altres. És el cas de l'habitatge protegit de lloguer. El Ministeri d'Habitatge assigna cada any una quota de pisos a cada CA dins un procediment administratiu que serveix als promotors per optar a finançament. Generalment, Catalunya su-

pera aquesta quota però, com que d'altres comunitats no esgoten la seva, el ministeri deixa que entrin sol·licituds extres. Només per posar un exemple, el 2009 la quota era de 1.840 pisos però se'n van sol·licitar 4.210. Enguany, amb tot, el ministeri ja ha avançat que només es donarà cobertura a la quota pactada (2.440), tot i que fins ara ja han entrat 5.000 sol·licituds a Catalunya. La Generalitat està estudiant com finançar aquest extra, tot i que la solució sembla difícil. "El problema —apunta el conseller delegat de Visoren, Ramon Ruiz— és que plou sobre mullat". Visoren és una de les poques firmes especialitzades en HPO de lloguer amb una llarga trajectòria en aquest segment i afirma que la mesura "generarà tensions en operacions puntuals", però alhora hi afegeix: "Els que fa temps que ens hi dediquem hi estem acostumats, no és el primer cop que passa".

El salmó digital
www.leconomic.cat

Entra-hi

SETMANARI D'INFORMACIÓ I ANÀLISI SOBRE L'EMPRESA
LECONOMIC

L'economia, més a prop

GRAN ANGULAR

La CMT inicia el procés de trasllat a la seu definitiva del districte 22@

OBJECTIU. La Secretaria de Telecomunicacions valora la instal·lació de l'ens a Barcelona, però manté que l'aspiració de Catalunya ha de ser tenir regulador propi

ANDREU MAS
BARCELONA

Aquest mes de juliol, la Comissió del Mercat de les Telecomunicacions (CMT), l'ens espanyol que regula el mercat de les telecomunicacions, ha iniciat el trasllat progressiu de les seves oficines a la seu definitiva de l'entitat, al districte tecnològic 22@ de Barcelona, més concretament al número 56 del carrer Bolívia. El procés està previst que estigui totalment conclòs allarg del mes de setembre, malgrat que encara no hi ha concretada una data.

L'edifici, projectat per l'estudi Batlle i Roig Arquitectes, té vocació de convertir-se en un element emblemàtic de la ciutat. L'espai propietat de la CMT ocupa una superfície total de 12.200 metres quadrats, repartit en dues zones. La primera està reservada a l'edifici principal, de 10 plantes, on se situaran les diverses direccions de la CMT, i que allotjarà també les dependències de la presidència, el consell i la secretaria de la comissió. El segon espai l'ocupa una nau que havia estat part d'una fàbrica tèxtil, annexa a l'edifici principal, i que conserva l'estructura original del segle XIX. A la nau, la CMT disposarà d'un auditori amb capacitat per a 330 persones i una sala per fer-hi reunions d'àmbit internacional. També permetrà allotjar-hi una guarderia de 25 places reservades preferentment al personal de la CMT, però que també s'obrirà a l'entorn. El cost total de l'operació ha estat de 62,5 milions d'euros, 37 dels quals els ha aportat Patrimoni de l'Estat, que va rebre de la CMT l'antiga seu madrilenya de la comissió.

Amb aquest trasllat es tancarà definitivament un camí, no exempt de dificultats, que es va iniciar oficialment l'1 de juliol de 2005, quan la CMT, el Ministeri d'Indústria -aleshores encapçalat per l'actual president Montilla- i el comitè d'empresa van firmar l'acord de trasllat, que preveia incentius per als treballadors que optessin per deixar Madrid i venir a viure a Barcelona i la recol·locació en l'administració estatal d'aquells que

El canvi de seu tanca un camí ple de dificultats que Montilla va iniciar l'any 2005

havien optat per quedar-se. El 9 de gener de 2006, uns 90 empleats començaven a treballar en les quatre plantes que ha ocupat fins ara la CMT a la Torre Mapfre, al Port Olímpic de Barcelona.

Només un 18% de la plantilla que treballava per l'ens regulador a Madrid es va incorporar a les oficines de Barcelona. La resta de personal contractat mitjançant ofertes públiques és resident a Catalunya. Segons dades de l'informe anual de la comissió, el 31 de desembre de 2009 la plantilla l'integraven 145 persones, 14 més que l'any anterior. La xifra d'empleats a la CMT sempre s'ha mogut en una forquilla que se situa entre els 110 i els 140, en funció de les necessitats. Destaca, però, que el perfil professional de les persones que hi treballen ha augmentat des que la

comissió és a Barcelona, incrementant-se el percentatge de tècnics, que ja el 2006 -el primer any de ser a Barcelona- representaven un 66,5% mentre que el 2005 només eren un 59%. Andreu Castellano, cap de premsa de la comissió, assegura que aquest canvi de perfil s'ha produït "per la ràpida evolució del sector i les necessitats que això imposa al regulador".

APORTACIONS. El trasllat de la seu de l'ens regulador de les telecomunicacions a Barcelona va ser una forta aposta de l'actual president de la Generalitat, que deia el 2008 que aquest canvi d'emplaçament "demostra que Espanya és alguna cosa més que Madrid". No va ser, però, un camí de roses. El març de 2005, el president de la comissió, Carlos Bustelo, dimitia el càrrec i es despatxava a gust en una roda de premsa on afirmava que el trasllat a Barcelona era «una immensa baixada, que no aportarà res a l'economia catalana, contràriament al que s'ha dit». Cinc anys després, i a



La nova seu de la CMT està a prop de la torre Agbar. QUIM PUIG

punt de cloure's el procés, no hi hagut resultats visibles a Catalunya, en l'àmbit econòmic, que permetin dir que la CMT ha dinamitzat l'economia catalana, més enllà de la creació de nous llocs de treballs. Ho certifica Jordi Bosch, secretari de Telecomunicacions i Societat de la Informació de la Generalitat, que afirma que "la CMT, a diferència del que es va dir, no ha suposat una revolució de les telecomunicacions a Catalunya". Des de la CMT afirmen que la instal·lació a Barcelona no ha

reportat res especialment positiu o negatiu a la comissió "més enllà de normalitzar una decisió política". La CMT s'ha implicat, però, en la societat catalana del coneixement i participa en cursos a la Universitat Pompeu Fabra de Barcelona i en màsters relacionats amb economia de les telecomunicacions i de la competència.

Jordi Bosch per bé que valora el trasllat de l'ens regulador a Barcelona considera que "Catalunya ha d'aspirar a tenir la seva pròpia CMT i a gestionar les

competències en telecomunicacions". Bosch alerta, que l'Estat "està atomitzant el sector, creant agències diverses que regulen aspectes que hauria de controlar un únic regulador i això deixa sense massa efecte la descentralització". La demanda d'una gestió única de competències la comparteix la CMT. Andreu Castellano afirma que "les telecomunicacions i la producció audiovisual estan convergint i això ho hauria de regular un únic ens que tingués una visió global".

EL SECTOR EN DADES

La crisi també deixa seqüeles

La CMT té diverses funcions: les principals són regular el sector de les telecomunicacions per evitar que es produeixin situacions de mercat inacceptables; ha de garantir la competència, que es compleixin les condicions d'interconnexió a la xarxa i, finalment, ha de

resoldre les disputes entre operadors. Com a conseqüència d'aquestes tasques, anualment auscultat la salut del sector. Segons l'informe de 2009, presentat fa pocs dies, els ingressos del sector de les telecomunicacions a l'Estat es van reduir un 5,4% el 2009, cosa que

significa el primer descens en termes absoluts de la darrera dècada. El volum total de negoci se situa en 41.765,3 milions d'euros. La crisi ha afectat el consum de telefonia fixa i mòbil mentre que la banda ampla ha continuat creixent, sobretot pel que fa a xarxes mòbils.

El creixement provoca una major competència i una reducció de preus que beneficia els consumidors i també operadores més petites que amb polítiques de preu agressives han captat quota de mercat, tot i que aquest continua sent dominat, però, per les grans empreses.

Els millors directius en biotecnologia

TALENT. El programa d'ajuts de Biocat i el Departament d'Economia facilita a les pimes 'fitxar' experts internacionals en gestió

ANNA PINTER
BARCELONA

La biotecnologia, com a sector acabat de sortir de la proveta, té diferents problemes, alguns particulars del sector i d'altres propis d'una activitat econòmica embrionària. La falta d'experts n'és un d'aquests últims. L'empresa biotecnològica catalana, majoritàriament petita i amb poc múscul financer, no té capacitat per fitxar talent directiu estratègic, que a més és en països que fa més anys que tenen firmes biotecnològiques.

Biocat, un consorci format per administració i empreses per dinamitzar la biotecnologia i la biomedicina a Catalunya, ha intentat trobar remei a aquest mal. El Programa Talent per la Competitivitat, dotat amb 200.000 euros l'any passat i 250.000 euros enguany, ajuda la pime biotecnològica a comptar, encara que sigui puntualment, amb experts estratègics de renom internacional.

L'eina, com explica Marcel Prunera, director general de Promoció Econòmica del Departament d'Economia —la conselleria que juntament amb Biocat convoca els ajuts—, té un objectiu doble: "ajudar l'empresa en particular per al seu desenvolupament i, alhora, donar a conèixer el bioclús-

ter català entre les primeres espases del sector a escala mundial".

El programa consisteix a donar ajuts de fins a 20.000 euros a les biotecnològiques i empreses de tecnologies mèdiques perquè contractin professionals de prestigi i amb una experiència internacionalment reconeguda per desenvolupar projectes d'alguns dels quatre àmbits concrets de

Enguany s'ha convocat la segona edició, amb 23 projectes

l'empresa: direcció estratègica, desenvolupament del negoci, posicionament estratègic de la recerca i estratègia reguladora.

En la primera edició, s'hi van presentar 21 projectes i van rebre l'ajut 15, i en aquesta segona edició n'hi aspiren 23. La demostració de l'èxit del programa és que un 75% dels participants l'any passat han tornat a presentar-s'hi enguany. Montserrat Vendrell, directora de Biocat, creu que l'èxit real és que els ajuts han impactat en l'estratègia de les empreses. "La majoria ens han confirmat que amb l'expert han decidit canviar el model de negoci", diu.



Una investigadora d'una empresa biotecnològica. L'ECONÒMIC

NEUROSCIENCE TEC.

"Ens ha ajudat a pensar a ser més ambiciosos"

Al llarg del 2009 per Neuroscience Technologies han passat quatre experts de diferents àmbits de la biomedicina i biotecnologia. Aquestes 'visites' han suposat un punt d'inflexió a l'empresa. Cadascun d'ells ha passat un dia i mig a la companyia i ha transmès coneixements, experiències i contactes. Cristina Quiles, directora general de Neuroscience Technologies, es desfa en lloances al Programa Talent: "A nosaltres, ens ha servit per ser més ambiciosos i pensar en gran." L'empresa, creada l'any 2005, es dedica a la recerca en dolor neuropàtic. Testen compostos nous de les farmacèutiques per determinar l'eficàcia contra el dolor neuropàtic. Són l'única empresa al món que ho fa.

NEOS SURGERY

D'expert extern a nou director comercial

A Neos Surgery, una firma dedicada al desenvolupament d'R+D en neurocirurgia, l'ajut de Biocat li ha suposat una revolució en l'estratègia comercial i que li donés accés a la xarxa dels principals actors d'aquest mercat global. Com explica el seu director general, Lluís Chico, en només un any han tancat acords de distribució a deu països europeus i ara estan definint nous contractes a Austràlia, Polònia i Corea del Sud.

EYYTOO BIOSCIENCE SL

Dos assessors belgues per enlairar la 'start-up'

Eyytoo Bioscience és una empresa formada per dos socis que desenvolupa tecnologies mèdiques per a la salut de l'aparell sexual femení. Es va crear l'any 2009 i en el primer any de vida es va convertir en una de les beneficiades del Programa Talent.

Aquesta start-up situada al Parc Científic de Barcelona ha comptat enguany, gràcies als ajuts del programa, amb dos col·laboradors belgues: un ha fet aportacions al desenvolupament científic de l'empresa i l'altre ha participat en el reforç del plantejament del pla d'empresa. A partir de la seva col·laboració, aquesta companyia acabada de néixer disposa de més eines per a la recerca de finançament que l'ajudin a enlairar-se.

ALACER MAS, SA
NOU CENTRE DE VENDA A GIRONA
Pol. Ind. Pla d'en Xunclà, nau 3
17840 Sarrià de Ter
Tel. 972.17.20.75 Fax 972.17.08.06



TENIM TOTS ELS MATERIALS DISPONIBLES AMB ACER INOXIDABLE I ALUMINI

ALACER MAS

DISPOSEM DE MAQUINÀRIA DE TALLAR I APLANAR XAPA I
PUNT DE VENDA DE SUBMINISTRAMENT INDUSTRIAL

Centre de Serveis:

Parets del Vallès

C/Edison, s/n

Zona Industrial, Sector autopista

Tel. 93.562.08.18

GRAN ANGULAR

Bancs dins la tempesta dels mercats

Les entitats financeres, a les quals la crisi atorga un doble paper de víctima i culpable, veuen com la borsa els fa passar per l'adreçador

JORDI GARRIGA
BARCELONA

Els bancs han hagut d'assumir el protagonisme més indesitjat, el de la víctima, i s'han erigit en el millor reflex del trasbals que ha envaït la borsa al llarg de tot el període de crisi.

Segons l'analista Paula Hausmann, d'Agenbolsa, «els bancs han estat més penalitzats per la falta d'informació, la incertesa sobre els resultats, que feia que els seus problemes de solvència no es poguessin mesurar». De ben poc serveix exhibir la millor ràtio d'eficiència —mesura del cost necessari per generar ingressos— de la UE, amb una mitjana d'un 42%, contra el 60,7% de la UE, o el millor coeficient de solvència —recursos propis sobre actius per risc—, un 13,16%, contra un 11,9%. «Calia aclarir dubtes sobre la manera com evolucionaran els resultats, esvair l'escepticisme dels inversors sobre els resultats, sobretot la variable de la mora vinculada als actius immobiliaris.» Estem parlant de 100.000 milions d'euros en crèdits dubtosos, que es tradueixen en una morositat d'un 5,4%.

Carles Vergara, professor de direcció financera d'IESE, creu que el fet que els bancs espanyols hagin estat els que han demanat més diner als mercats majoristes i al Banc Central Europeu (BCE) ha determinat la visió dels inversors estrangers: «El càstig està molt determinat pel fet que l'inversor estranger té molt assumit que Espanya va malament i és dubtós el deute que es paga aquí. Espanya té etiqueta de possible morós.» I això ha fet que l'inversor local hagi actuat de manera mimètica. A més, afirma: «Pesa el fet que no sabem què hi ha al marge esquerre del balanç, els dels actius immobiliaris dubtosos. Fins ara han valgut els aprovisionaments, però no sabem el valor de tot això, que pot ser una pilota molt gran.»

«S'entén el càstig, per la manca de transparència dels balanços, afectats per la bombolla immobiliària», explica Lluís Peralta,

analista de GVC Gaesco, que afegeix que l'inversor hauria preferit que «els dubtosos, en lloc d'aflo- rar de mica en mica, s'haguessin declarat de cop». Efectivament, hem vist, trimestre rere trimestre, com la cobertura de dubtosos baixava del 200% al 50%, és a dir, «els bancs no dotaven tant com entrada de dubtosos tenien, per tal de no rebaixar els beneficis». Per a Eliseu Santandreu, responsable d'economia del Centre Metal·lúrgic, «els bancs estan en el punt de mira perquè encara és la-

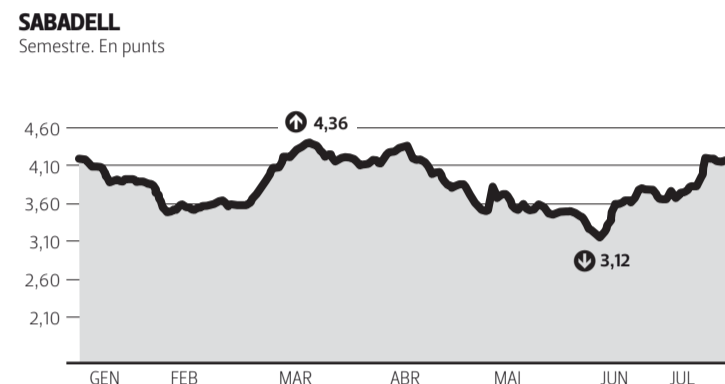
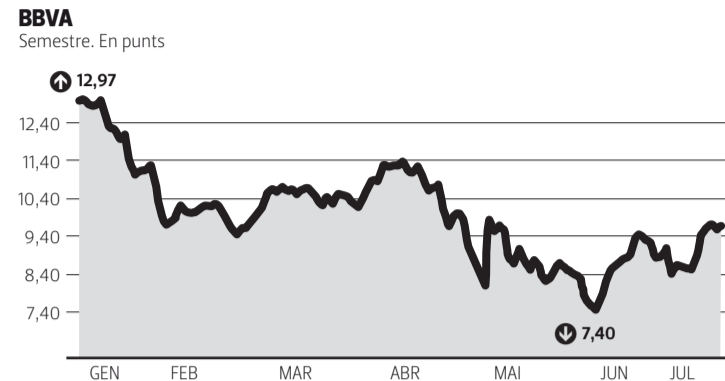
Peralta: «L'inversor hauria preferit que els dubtosos s'haguessin declarat de cop»

tent la por, aquí i arreu, del *subprime*». Exposa que, «tot i el cop de mà donat per l'anunci oficial que els grans bancs espanyols podien superar còmodament l'examen d'estrès del Comitè de Supervisors Bancaris Europeus (CEBS), els baixistes —lloquen títols esperant que caiguin— continuen treballant, mostrant que la desconfiança continua instal·lada al parquet».

Després que s'estimbessin en els mercats immobiliàries, era el torn anunciat dels bancs, com assenyala Jaume Fornells, director de la Sala de Borsa de Caixa Manresa: «L'excés de crèdit, la morositat, les tensions de liquiditat i les guerres del passiu han fet que, després del crac sofert per les immobiliàries, toqués el rebre als bancs.»

Alguns indicadors aclareixen prou la situació. La relació entre el valor borsari i el valor comptable en aquests fomentos es mou en una forquilla que va de 0,80 a 1,3, i són diverses les entitats que, com diu Santandreu, «valen menys en borsa que en els llibres, i això és gravíssim». Si ens fixem en el PER (la relació entre el valor i els beneficis), hi trobem dades prou aclaridores: si abans de la crisi els PER del sector bancari estaven en

Les cotitzacions dels bancs



FONT: ELABORACIÓ PRÒPIA

un 23-24%, ara van del 9 a l'11%. Finalment, si observem la rendibilitat per acció, només el Sabadell, amb un 9,73%, està ara mateix en positiu, mentre que els altres bancs estan entre 12 i 25 punts negatius.

De cara al segon semestre, no són pocs els interrogants que envolten l'evolució dels bancs en la borsa. Paula Hausmann confia que les pròximes proves d'estrès «mostrin la solidesa i contribueixin a tranquil·litzar els ànims dels

inversors, com de fet ja ha passat en les últimes setmanes, en avançar-se bones expectatives». No es pot descartar, a parer seu, que es toquin els sucosos dividendes dels bancs, que ofereixen rendibilitats del 5% al 7%. Hausmann trobaria lògic que quedessin alterats «per assolir millors ràtios de solvència, però això no tindria una bona rebuda, tot i que, si bé a curt termini reduir dividend me- reix una valoració negativa, a mitjà termini es pot demostrar

que l'acció s'enforteix». És per això que cal esperar que contem- plem «noves ampliacions de capital». Lluís Peralta, de GVC Gaesco, constata que entitats com ara el Santander i el BBVA, «si bé intenten no tocar els divi- dends, el cert és que estan pagant en espècie, amb accions». Expli- ca que durant la segona meitat de l'any, els bancs hauran de conti- nuar acudint als majoristes a cer- car diners, ja que presenten una ràtio crèdits-dipòsits clarament desfavorable. El BBVA, per exemple, té un 30% més de crèdit que dipòsits. Jaume Fornells ex- plica: «Ningú vol ser el primer a tocar els dividendes, però si un ho fa, els altres també ho faran.» Val a dir que rebaixar dividendes no és

Els experts creuen que no es pot descartar que es rebaixin els dividendes

gaire del grat dels grans accionis- tes de l'entitat, perquè llavors perden molts diners. Però potser caldrà fer-ho, en un moment que el banc paga els diners al 4% i re- munera l'accionista al 6%. Quant a possibles ampliacions de capi- tal, és clar que «és una solució que acaba diluint el valor de l'ac- ció al marcat, i això als grans ac- cionistes els fa molta por». Val a dir que JP Morgan ha estimat aquests dies que la banca mitjana espanyola (Banesto, Bankinter i Pastor) haurà d'ampliar capital si vol continuar navegant durant la crisi. El professor Vergara, d'IE- SE, manté els seus dubtes sobre si realment els bancs necessiten ara ampliacions de capital: «Fa un mes potser hauria dit que sí, però ara, després d'haver vist que no han anat massivament a cercar deute a Europa, veiem que la seva liquiditat no està tan malmesa i ja no és tan necessari fer el pas.»

Santandreu creu que una altra so- lució per no rebaixar dividendes po- dria ser «fer en paral·lel una emis- sió de bons per cobrir l'endeuta- ment, si no hi ha prou liquiditat».

Nous moviments corporatius a l'horitzó?

Convida la incertesa a les fusions entre bancs? Segons el professor Vergara, el mercat les té en bona consideració: «La fusió del Sabadell amb el Guipuzcoano, l'inversor l'ha vista de bon ull, i per això el banc català no ha perdut tant.» Hi afegeix que «en moments de bonança, les OPA són possibles perquè hi ha finançament, i ara, en crisi, perquè el que és bo és el preu». Hausmann, d'Agenbolsa, afirma:

«Veurem nous moviments corporatius en què podrien participar els bancs mitjans, i operacions de grans bancs a l'estranger que ajudaran el sector en la borsa.» També n'està segur Eliseu Santandreu, que fa esment del Banco Pastor, que en els últims temps el rum-rum del mercat ha situat en més d'una OPA, ara que l'antiga accionista majoritària, la comtessa de Fenosa, sempre reticent a vendre, no hi és.

Lluís Peralta, de GVC Gaesco, també té clar que «de fusions, ara que les cotitzacions són molt barates, n'hi pot haver, i qualsevol reestructuració enforteix el sector de la banca». En alguns casos, com el del Sabadell, segons s'interpreta en cercles financers, la millor manera d'evitar que algú et faci una OPA és creixent. Un banc tan conservador com el Popular, de moment, ha cedit un 5% al banc francès Crédit Mutuel.



A la imatge, una filera de contenidors de recollida selectiva disposada en un carrer cèntric de Terrassa. ARXIU

Nous paradigmes dels contenidors de bossa

La transposició de la directiva marc de residus és una bona ocasió per donar un salt de qualitat, amb polítiques que col·loquin la prevenció al centre de les estratègies futures

JORDI GARRIGA
BARCELONA

La directiva marc de residus 2008/98/CE s'ha de transposar enguany al cos legislatiu espanyol, tot marcant nous desafiaments, en què la reutilització, el reciclatge i la responsabilitat del productor passen al primer pla.

Des de Catalunya, un primer temor davant l'assumpció d'aquest marc normatiu és que l'administració espanyola es mostri poc ambiciosa. Algunes comunitats autònomes voldrien una transposició una mica laxa, sense objectius clars en matèria de recollida de bioresidus, en què es preveu només una recollida del 20% abans del 2016, o en un altre dels grans objectius, augmentar fins al 50% la reutilització i reciclatge abans del 2020. Com diu Genoveva Català, directora de l'Agència de Residus de Catalunya (ARC), "Catalunya no vol que es vagi en rere, que es respectin els objectius de la directiva, tot trobant la manera que el sector del reciclatge tingui viabilitat econòmica o que la valorització, perquè sigui completa, no es faci necessàriament

en punts pròxims a la generació". Val a dir que la recollida selectiva a Catalunya, és a dir, la capacitat de valorització de residus, va assolir l'any passat un 37,6%, que "permet pensar que el 2012, si anem creixent tres o quatre punts l'any, com hem estat fent, ja assoliríem el 48%, per progressar fins a un 60% el 2026". Com afegeix Català, serà fonamental per assolir aquests objectius que reïxi la recollida d'orgànica, que ha culmi-

nat el seu desplegament enguany. Catalunya es troba entre les regions europees capdavanteres quant a gestió de residus, i una política modesta per part de l'Estat pot ser al capdavant perjudicial ja que Catalunya, segons Joan Salabert, del Centre d'Ecologia i Projectes Alternatius-Ecologistes de Catalunya (CEPA), "podria veure's discriminada en el capítol d'inversions t de l'Estat" I, com diu Genoveva Català, "el servei

públic de la gestió de residus necessita d'una atenció contínua, manteniment i reinversió". En el camp de la reutilització i el reciclatge, Català destaca fites com haver aconseguit reduir un 30% l'ús per càpita de la bossa de plàstic o haver consolidat iniciatives com ara els premis a l'Ecodisseny, Xarxa Compra Reciclat o Roba Amiga, entre d'altres.

Els experts adverteixen que la llei de residus estatal, en transpo-

sar la directiva, «fa un canvi de jerarquies, i si abans abocador i incineració eren al mateix rang, per sota de prevenció, reutilització i reciclatge, ara la segona via guanya un punt si, com diu el text normatiu, suposa una solució d'eficiència energètica».

De fet, aquest impuls a la incineració obeeix a la importància d'aquest mercat o indústria al centre d'Europa, que veu en el sud una nova àrea comercial. Segons Salabert, la previsió de construir una altra incineradora a l'àrea metropolitana "es veu reforçada per la directiva". Genoveva Català no creu que anem cap a un nou impuls de la incineració: "Estem prioritant importants inversions en plantes de tractament de la fracció resta, i cercant solucions com ara compactar el residu per dipositar-lo com a reblliment. No s'incinera res que pugui tenir una altra solució. El cas de la nova incineradora de l'àrea de Barcelona obeeix a un problema de densitat territorial".

Però on la directiva obre un nou camp de progrés és en el que s'anomena responsabilitat ampliada del productor, individual o

Els experts creuen que l'empresa ha de pagar més per sostenir els circuits de gestió

empresa, que genera residu. A partir d'aquesta figura, la llei deixaria marge a les comunitats autònomes per fer lleis sobre prevenció dotades d'instruments econòmics. Actualment, els municipis es troben que financen en gran part el sistema integrat de gestió (SIG) d'envasos i embalatges, ara en una situació complicada, quan la crisi, tot i fer que es generin menys residus, no suposa que caiguin els costos fixos del sistema. "Caldria que les empreses paguessin més, si volem que el SIG guanyi en efectivitat, amb més punts de recollida selectiva, i aconseguir així millors dades de recollida", segons el representant del CEPA.

Un dels orgulls de l'administració catalana és el cànon de disposició de residus (10 euros per tona que va a l'abocador, 5 per a la que s'incinera) que, com afirma Català, "ha tingut un efecte incentivador i ha influït decisivament des del 2004 en els bons resultats de la recollida selectiva". Entitats que han elevat al·legacions a la transposició de la directiva, com el CEPA, la Fundació per a la Prevenció de Residus i el Gremi de Recuperaçió de Catalunya, creuen que, perquè no perdi el valor estimulant per als municipis actius en recollida selectiva, que reben un retorn, caldria potenciar-ne l'aspecte dissuasiu, i apujar-lo fins a 30 euros.

Cap a una gestió sostenible dels materials

Estats com ara Bèlgica, Holanda i Alemanya estan duent les seves polítiques cap a una reducció, fins al límit, de la circulació d'envasos i embolcalls. Tot i que pugui ser impopular, Salabert creu que "l'administració hauria d'arribar a fer impostos sobre envasos dipositats al mercat per tal que l'empresa, que pren la decisió sobre el que es produeix, tingui en compte què representa en la gestió de

residus", explica Salabert. Dins d'aquesta lògica, la fita final seria el canvi del procés productiu, per aconseguir la reducció del residu. Genoveva Català creu que per assolir objectius com ara arribar al 2012 a una generació d'1,48 quilos per habitant i dia (ara estem en 1,63) "serà cabdal concebre els productes d'una manera diferent, tot analitzant-ne el cicle de vida, i aquí serà necessària una gran

implicació del món de l'empresa, que té un camp immens per actuar". Genoveva Català creu que amb normatives no se soluciona tot: "S'aguantaria a nivell de mercat?", però en canvi, creu que poden ser molt interessants a mitjà termini les solucions de dipòsit i retorn, en què el consumidor paga un tant pel residu que generarà en comprar un bé, que li serà retornat en acabar el seu cicle.

GRAN ANGULAR

Les exportacions industrials manen

La indústria i el sector exterior han agafat les regnes i estan contribuint a la sortida de la crisi. Les empreses demostren un gran dinamisme, tot i que encara hi ha 7.000 firmes amb potencial exportador que no ho fan

F. MUÑOZ / A. PINTER
BARCELONA

El sector exterior i la indústria són els nous motors de l'economia catalana. Al primer trimestre d'aquest any les exportacions de béns van créixer un 17%, després d'una caiguda interanual del 9,5% en l'últim trimestre de l'any passat. La recuperació de la indústria europea, principal client de Catalunya i, en general, del comerç internacional i de les compres dels països emergents, tenen una traducció clara en la cartera de comandes de les empreses catalanes.

És, per tant, una dinàmica que té recorregut. Sobre la base d'aquest bon comportament de les exportacions industrials, l'informe semestral de la Caixa de Catalunya, Tarragona i Manresa sobre l'economia catalana apunta a un creixement del PIB del 0,9% el 2011. El director de l'estudi, el catedràtic d'economia aplicada de la UB Josep Oliver, assegura que el sector industrial ha fet un esforç per obrir mercats nous i per fer augmentar el valor afegit de les seves vendes: "El repte de la indústria catalana no és tant que produïm sinó com ho produïm. No hem d'esperar que variïn els sectors però sí el tipus de productes per altres de més valor afegit",

XIFRES

5,5%

Creixement exportació Catalunya
Percentatge d'augment interanual mitjà entre 2000-2008. L'any 2009 va caure un 16%.

71,8%

Exportacions dirigides a la UE
És el percentatge mitjà de vendes dirigides a la UE entre el 2005 i el 2009.

75,4%

Productes industrials
El pes dels productes industrials respecte al total de l'exportació.

11.000

Potencials exportadors
7.000 empreses industrials i 4.000 de serveis a empreses podrien exportar i no ho fan.

7%

Creixement ocupació
Les pimes europees que venen a l'exterior van augmentar un 7%, i les que no exporten ho van fer un 1%.

afirma. La indústria continua sent la que mana pel que fa al pes d'exportació. Tal com mostra l'estudi *Potencial exportador i perfil de l'empresa exportadora de Catalunya*, de la Cambra de Barcelona, les empreses manufactureres aporten el 73% de l'exportació total de Catalunya. "No és estrany perquè som un país industrial i amb una llarga tradició exportadora", explicava Miquel Valls, president de la cambra barcelonina durant la presentació de l'estudi. En total, 10.300 empreses industrials de les 30.500 que existeixen han registrat vendes a l'estranger.

La realitat és que, en el sector industrial l'exportació es converteix en una condició inherent en la mesura que es té dimensió. L'estudi destaca que més del 85% de les empreses del sector industrial amb més de 50 treballadors venen a fora.

Però la xifra encara seria superior si es mira les empreses industrials que podrien vendre a l'exterior i no ho fan. L'estudi calcula que 7.000 firmes industrials tenen potencial exportador. Els motius, segons l'anàlisi de la cambra, per mantenir-se d'esquena als mercats exteriors són: la falta de finançament, l'absència de producte competitiu i la carència de personal especialit-

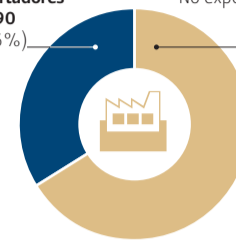
L'activitat exterior de les empreses catalanes

PER SECTORS

Nombre d'empreses que tenen activitat exterior

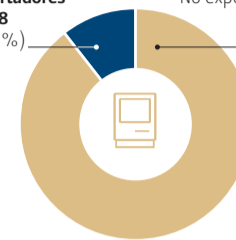
Indústria

Exportadores 10.290 (33,6%)
No exportadores 20.261 (67,3%)



Serveis a les empreses

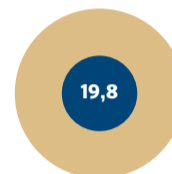
Exportadores 10.118 (10,3%)
No exportadores 87.773 (89,7%)



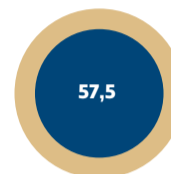
INDÚSTRIA, PER NOMBRE DE TREBALLADORS

Percentatge d'empreses que tenen activitat exterior

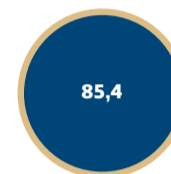
Fins a 10



De 10 a 49



Més de 50



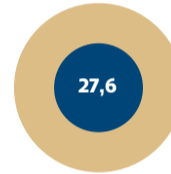
INDÚSTRIA, PES DE LES EXPORTACIONS EN EL NEGOCI

Percentatge que representen les vendes exteriors sobre el total de vendes, segons nombre de treballadors

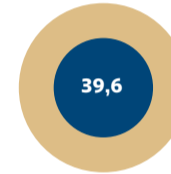
Fins a 10



De 10 a 49



Més de 50



FONT: CAMBRA DE COMERÇ DE BARCELONA

El finançament, un producte poc competitiu i el personal qualificat limiten l'exportació

zat. Caldrà, però, superar aquests esculls, perquè l'exportació és per a l'empresa una protecció als alts i baixos dels mercats locals i una garantia de sostenibilitat.

De fet, la Cambra de Barcelona mostra que la indústria catalana reconeix en un 43% que els mou a

l'exportació la capacitat per diversificar mercats.

Així mateix, un estudi sobre la internacionalització de la pime de la Comissió Europea demostra que les exportadores registren uns resultats més bons que les que només venen al mercat domèstic. Durant la primavera del 2009, van augmentar l'ocupació en un 7%, mentre que les que no venien a l'estranger només ho van fer en un 1%.

També, com més s'exporta més competitiu s'és, de manera que el 26% de les pimes europees actives a nivell internacional llancen productes innovadors.

Algunes lliçons de la crisi

OPINIÓ



Oriol Amat

Es els problemes que genera qualsevol crisi poden servir per aprendre dels errors. La crisi actual ens ofereix algunes lliçons. Immobiliàries, bancs i compradors estaven convençuts que l'habitatge sempre pujaria

fins l'infinit. Cal recordar que el preu de qualsevol bé no pot allunyar-se massa del que és el seu valor raonable. Feia uns quants anys que el Banc d'Espanya, i d'altres organismes internacionals ja avisaven que el preu de l'habitatge estava sobrevalorat en un 30%. Quan l'habitatge toqui fons, i sembla que en alguns llocs ja ho ha fet, i després d'un temps d'estancament es possible que d'ací uns anys tornem a veure pujades de preu més enllà de la inflació i fora de tota lògica. De fet, al llarg dels darrers cent

cinquanta anys l'habitatge ha tingut més de 20 períodes de baixada que han anat seguits de pujades. Tant l'habitatge com la borsa, quan puja, acostuma a anar més enllà del que és raonable i, quan baixa, arriba més avall del seu valor real. Per això, convé comprar després d'una baixada i vendre quan està pujant molt.

També han aparegut problemes amb les inversions financeres, com les de Madoff o Lehman Brothers, que a l'Estat espanyol han provocat pèrdues de milers de milions d'euros a molts inversors. Les inversions

esmentades eren incomprensibles, fins i tot per a experts en finances. Cal anar amb compte amb rendibilitats molt superiors a les del mercat que no estiguin ben documentades i suportades per auditories fiables. Madoff estava auditat per un auditor jubilat que treballava en unes oficines de 7 metres quadrats i que tenia Madoff com a únic client durant els darrers quinze anys. En aquest cas, la lliçó és invertir només en productes que s'entenguin i que ens convinguin, ja que a vegades el producte financer que ens volen

vendre només interessa a la entitat que ens l'ofereix i no a nosaltres. Un tema que sorprèn és que, després de tot el que està succeint, tornin a fer publicitat de productes d'inversió d'alt risc i de comprensió difícil per als inversors. I encara no s'han introduït limitacions a les operacions especulatives amb valors que aposten per la baixada de les borses. Aquests productes han estat una de les causes dels sotracos que han patit els mercats.

 Catedràtic d'Economia de la UPF



CONJUNTURA

Raül Ramos

PROFESSOR D'ECONOMIA DEL GRUP AQR-IREA (UB)

EL MUNDIAL DE FUTBOL I EL PIB

Després de tantes notícies dolentes en l'àmbit econòmic, vam començar la setmana amb la ressaca del triomf de la selecció espanyola al mundial. Em va sorprendre veure, però, que a banda de destacar la importància del títol en l'àmbit esportiu, molts diaris es feien ressò dels "importants efectes econòmics" que podia tenir aquest fet per l'economia espanyola. Per exemple, a la seva edició de dimarts 13 de juliol el diari *El Punt* feia referència a un estudi del banc holandès ABN Amro, que havia calculat que guanyar el mundial representaria un increment de 0,7 punts de creixement per a Espanya.

L'argument que guanyar un gran esdeveniment esportiu té un impacte positiu sobre el creixement econòmic d'un país no és nou. En un article publicat a *The Economist* el 5 de juliol del 2000 fins i tot s'argumentava que l'impacte econòmic de guanyar l'Eurocopa de futbol en les sis darreres edicions havia estat superior al d'organitzar el torneig. En principi, es podria pensar que l'impacte positiu per al país amfitrió hauria de ser superior, ja que normalment es realitzen inversions en noves infraestructures o es milloren les existents i es dediquen esforços addicionals a promocionar el país a nivell internacional. Ara bé, les xifres mostren que el principal efecte és el derivat de l'augment d'ingressos procedents de turistes internacionals.

De fet, però, l'impacte acaba quedant molt diluït en el territori i concentrat exclusivament en les 2-3 setmanes que dura la competició. Si no es fa un esforç addicional per mantenir la inversió realitzada per promocionar la imatge exterior per tal d'aconseguir entrades de capital estranger, una vegada acaba la competició, l'increment temporal de la demanda turística desapareix



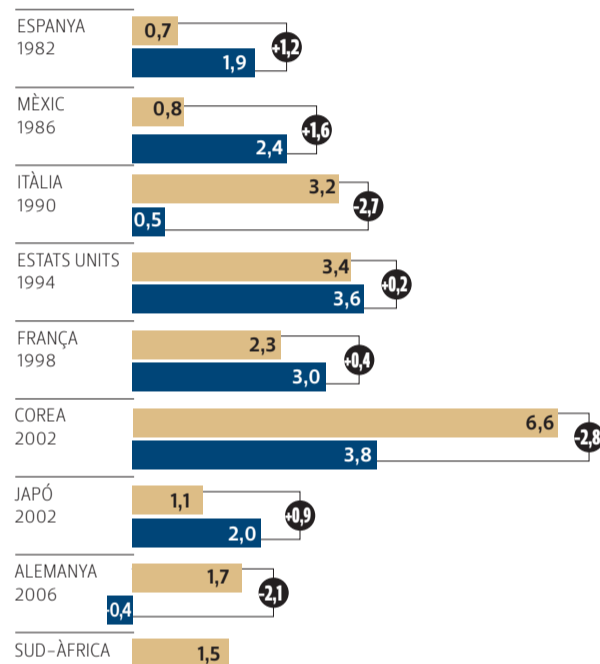
Les xifres sobre l'impacte positiu d'organitzar un esdeveniment esportiu mostren que la principal font d'ingressos és la que procedeix dels turistes internacionals, però que quan s'ha comptat tot l'impacte d'haver guanyat un mundial no és més que una anècdota

Les conseqüències econòmiques del mundial

PAÏSOS ORGANITZADORS

Creixement mitjà del PIB durant els tres anys previs i els tres posteriors a la competició

■ MITJANA 3 ANYS ANTERIORS ■ MITJANA 3 ANYS POSTERIORS

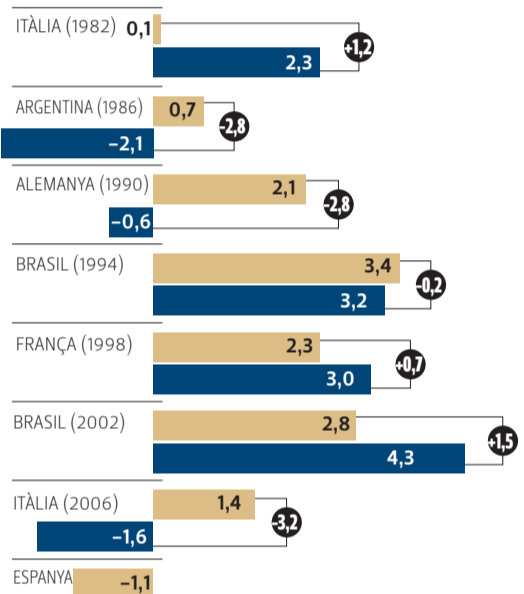


FONT: ELABORACIÓ PRÒPIA A PARTIR DE LES DADES DE L'IMF WORLD ECONOMIC OUTLOOK

PAÏSOS GUANYADORS

Creixement mitjà del PIB durant els tres anys previs i els tres posteriors a la competició

■ MITJANA 3 ANYS ANTERIORS ■ MITJANA 3 ANYS POSTERIORS



reix i la situació torna a la normalitat. A més, moltes de les infraestructures esportives construïdes acaben sent infrautilitzades i l'endeutament que han hagut d'assumir les administracions públiques per finançar la competició acaba implicant uns pagaments superiors d'interessos que finalment es tradueix en pujades d'impostos. Per aquests motius, l'impacte a mig i llarg termini podria acabar sent molt reduït.

En canvi, s'argumenta que l'impacte econòmic sobre el país que aconsegueix el triomf es produeix a través de canals diferents: en concret, l'explicació més habitual en els estudis que han tractat aquest tema és que la victòria augmenta la confiança dels consumidors i, per tant, té un efecte positiu sobre el consum. El ministre d'Indústria, Miguel Sebastián, ha avalat aquesta teoria i, a més, ha afegit que el triomf també pot ajudar a millorar la capacitat exportadora del nostre país en alguns països com ara la Xina,

Millorarà la confiança el mundial?

Mesurar la confiança no és fàcil. La metodologia habitual consisteix a realitzar enquestes sobre la percepció dels consumidors per tal de copsar l'estat de la situació econòmica general. Durant l'actual crisi, la confiança dels consumidors a Espanya ha caigut molt més que en el conjunt de la Unió Europea, en part perquè a l'Estat espanyol s'han ajuntat la crisi econòmica i financera i la de la construcció. Tot i que les dades més recents apunten una certa recuperació durant 2009 i 2010, la percepció dels consumidors espanyols és molt més negativa que la dels europeus. Ens donaran les dades de juliol una sorpresa?

on el mundial s'ha seguit amb autèntica passió.

Amb l'objectiu de contrastar d'una manera senzilla aquestes teories he recopilat informació sobre els països que han organitzat i guanyat el mundial de futbol en els darrers 30 anys i he comparat el creixement mitjà del PIB durant els tres anys previs a l'inici de la competició i durant els tres anys posteriors. A més, es dona la circumstància que en els 8 campionats analitzats (Espanya 1982, Mèxic 1986, Itàlia 1990, Estats Units 1994, França 1998, Corea i Japó 2002, Alemanya 2006 i Sud-àfrica 2010) no hi ha hagut cap cas en què l'organitzador també hagi guanyat el torneig aquell mateix any, però sí que hi ha hagut 4 països que ho han fet dins del període analitzat (Espanya, Itàlia -dues vegades-, França i Alemanya) fet que permet valorar l'efecte diferencial entre organitzar i guanyar.

Així doncs, el primer gràfic mostra els efectes sobre els països organitzadors, mentre que el segon ho fa sobre

els països campions. La principal conclusió que es pot treure de la comparació d'aquests gràfics és que les dades no mostren cap regularitat.

Per exemple, mentre que al primer gràfic s'observa un major creixement per a Espanya, Mèxic o el Japó després d'organitzar el mundial, en canvi, per a Itàlia, Alemanya o Corea s'observa el resultat contrari. El segon gràfic tampoc permet extreure cap conclusió concreta: per il·lustrar-ho amb un cas molt particular, quan Itàlia guanya el mundial l'any 1982 els anys posteriors la seva economia experimenta un creixement espectacular; en canvi, quan el guanya l'any 2006 la situació és totalment oposada.

En síntesi, les dades no semblen reforçar els arguments pels quals l'economia espanyola deixarà d'estar en xifres vermelles gràcies al fet d'haver guanyat mundial. La meua opinió és que l'impacte econòmic d'haver guanyat el mundial no és més que una anècdota.

BORSA

EL SANTANDER APOSTA PER ALEMANYA

Dilluns 12

Banco Santander ha anunciat la compra de 173 oficines del banc suec Skandinaviska Enskilda Banken (SEB) situades a Alemanya. Amb aquesta operació, que suposa un desemborsament de 555 milions d'euros, l'entitat que presideix Emilio Botín passarà a tenir un milió de clients i 8.500 milions d'euros en crèdits en aquest país.



POCOYÓ NO S'ANIMA

Dimecres 14

Les accions de la productora Zinkia, especialitzada en sèries d'animació i creadora del personatge Pocoyó, s'han depreciat gairebé un 33% en l'any que fa que cotitza a la borsa. Zinkia va estrenar-se en el Mercat Alternatiu Borsari (MAB) per a empreses en expansió a un preu d'1,92 i va arribar a pujar un 30%, fins als 2,5 euros (ara està en 1,29 euros).

MÉS ATENCIÓ ALS INVERSORS

Dijous 15

La Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) ha reorganitzat les seves àrees per millorar el servei als inversors. L'òrgan supervisor aposta per la major especialització del seu personal i el suport del servei jurídic per agilitzar i millorar la tramitació de queixes i consultes, que s'han disparat l'últim any.

Falla la brúixola

Xifres macroeconòmiques confuses i resultats empresarials de diferent signe desorienten els inversors, que prefereixen fer caixa i materialitzar els guanys del darrer ral·li. Per Marisa Nuez

Desorientats. Així es com es troben els inversors que no saben si mantenir-se en la renda variable o fugir de vacances fins que les incerteses desapareguin dels mercats financers. De moment, la decisió ha estat clara. Amb aquestes preocupacions a sobre de la taula, els accionistes han dubtat una mica però a mesura que avançava la setmana ho han vist més clar i han preferit passar per caixa i materialitzar els guanys aconseguits pel ral·li de la setmana precedent.

La realització de beneficis en el decurs de la setmana ha portat la borsa espanyola a perdre el nivell psicològic dels 10.000 punts, i situar-se divendres en els 9.991,70 punts, nivell que suposa un descens de l'1,34% en cinc sessions. Això no obstant, d'ençà que va començar el juliol, l'Íbex-35 acumula uns guanys del 7,86% i ha reduït fins al 16,32% les pèrdues en el conjunt del 2010 i evidencia un cop més que la volatilitat no té cap intenció de desaparèixer dels parquets.

BATALLA EN DOS FRONTS. En aquests moments els inversors estan batallant en dos fronts. Per una banda, els resultats de les empreses dels EUA que s'han conegut en les darreres jornades han estat, en gene-

ral, millor del que s'esperava. Així, Alcoa, JP Morgan, Intel i General Electric han alegrat els mercats guanyant més del previst o minvant pèrdues, que també compta. Però no tot han estat dades bones. Bank of America ha decebut en guanyar menys del previst i Google ha registrat ingressos per sota de les expectatives, notícies que han caigut com una galleda d'aigua freda entre els inversors, que comptaven que les xifres corporatives fossin la seva brúixola i els estan confonent més encara.

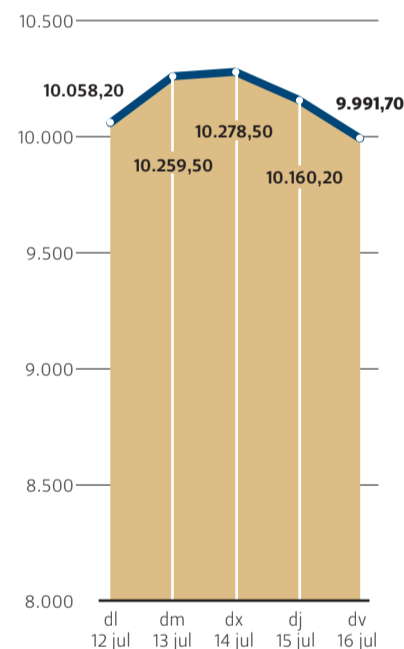
A més a més, continuen expandint-se els temors sobre un alentiment més que notable de la recuperació econòmica a totes dues bandes de l'Atlàntic. Si la setmana passada va ser el Banc Central Europeu (BCE) qui va alertar que el creixement econòmic a la zona euro és moderat i irregular, aquesta setmana la nota negativa ha vingut de la mà de la Reserva Federal (FED). El banc central nord-americà ha rebaixat les previsions de creixement econòmic per al present exercici i per al 2011, i apunta que l'alentiment en el ritme d'expansió pot durar fins al 2013.

I a aquestes pessimistes previsions s'hi han afegit dades macro poc positives que mostren el refredament de l'activitat econò-

L'Íbex-35

LA SETMANA

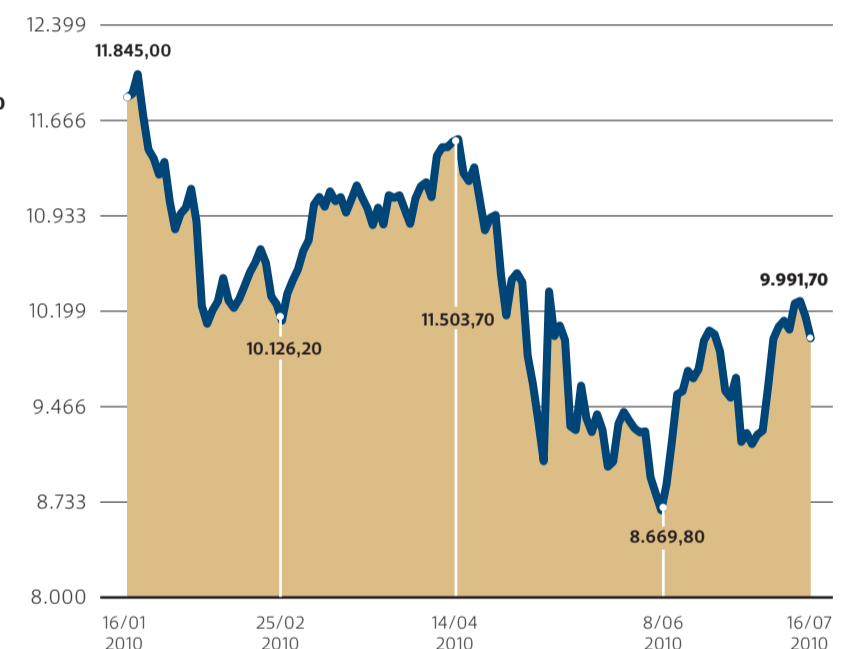
En punts



FONT: DATABOLSA

EL SEMESTRE

En punts



“**Grècia ha retornat als mercats amb una col·locació de deute públic que ha tingut el suport dels inversors**”

mica als EUA, com el nul creixement de la producció industrial, l'important descens de l'activitat manufacturera de Nova York o el decebedor descens de l'índex de confiança de la Universitat de Michigan.

PUJADA DE L'EURO. Aquest escenari ha penalitzat la renda variable, però també el bitllet verd, que aquesta setmana s'ha depreciat enfront de la moneda única europea, que ha fregat els 1,30 dòlars, el nivell més alt des del maig.

Però no tot ha estat negatiu en la setmana que acaba de finalitzar. El retorn de Grècia als mercats, amb una emissió de deute públic que va comptar amb el suport dels inversors, va ser celebrat amb alces significatives -al voltant del 2% en la segona sessió setmanal- en la pràctica totalitat

de borses europees.

I com està sent habitual en el mercat domèstic, el Tresor espanyol no ha tingut dificultats per col·locar una nova emissió d'obligacions a 15 anys. Els mercats han respost amb ganes i el Tresor ha pogut captar 3.000 milions d'euros, enfront dels 7.700 milions d'euros de demanda de títols.

No obstant, el tipus d'interès ha estat el més alt en una dècada. En subhastes anteriors l'èxit en la col·locació de la renda fixa va veure's immediatament reflectit en la borsa espanyola en forma d'alces més o menys importants, però en aquesta ocasió l'operació, tot i allunyar els temors dels inversors sobre el mercat de deute, no va impedir que l'Íbex-35 tanqués la jornada de dijous en números vermells, i s'apuntés el descens més important de la setmana.

De nou les accions del sector bancari van estar entre les més castigades de la sessió. I és que els experts recomanen anar amb peus de plom abans de la publicació dels tests d'estrès de la banca.

Divendres que ve s'anunciaran els resultats de cadascuna de les entitats en aquests exàmens que evidencien com de sanejats estan els bancs, i els analistes creuen que és millor mantenir-se al marge dels bancs mitjans i petits no fos cas que la publicació dels tests de resistència comportés sorpreses desagradables. No obstant, les grans entitats espanyoles compten amb el suport dels analistes, que confien que el resultat d'aquestes proves millorarà la seva imatge enfront els mercats i els auguren recorregut alcista en les properes setmanes.

L'AGENDA DE L'INVERSOR

Dilluns

COMpte CORRENT

➤ Es publica a Brussel·les la balança per compte corrent de la Unió Econòmica i Monetària.

➤ Als Estats Units es faran públiques les dades de confiança del consumidor.

Dimarts

CONFIANÇA EMPRESARIAL

➤ Es donen a conèixer les dades relatives a la confiança dels empresaris espanyols.

➤ És previst que Ahorro Familiar pagui un dividend de 0,75 euros per acció.

Dimecres

VENDES

➤ Les autoritats econòmiques publiquen les dades de vendes a l'engròs i al detall a Espanya.

➤ Alemanya farà públiques les dades de l'IPC i l'IPC harmonitzat del mes de juny.

Dijous

IPC HARMONITZAT

➤ Les autoritats econòmiques espanyoles presentaran les dades de l'IPC harmonitzat.

➤ Alemanya donarà a conèixer l'índex d'atur corresponent al mes de juny.

Divendres

ATUR A LA UEM

➤ La Comissió Europea farà públiques les dades d'atur de la Unió Econòmica i Monetària.

➤ Els Estats Units publicaran les dades relatives al PIB del segon trimestre.

ELS CONSELLS DELS ANALISTES



Paula Haussman
GESTORA DE PATRIMONIS
D'AGENBOLSA



Jaume Fornells
DIRECTOR DE SALA DE
BORSA DE CAIXA MANRESA



Xavier Català
DIRECTOR DE BANIF
A AVINGUDA DIAGONAL



Susana Felpeto
ANALISTA
D'ATLAS CAPITAL

+Comprar



REPSOL

El valor ha rebut no fa pas gaire recomanacions favorables, i amb el darrer repunt del preu del cru ha recuperat nivell, tot mostrant l'acció una força notable. Per tant, tot i la feblesa mostrada pel sector energètic durant les últimes setmanes, la recuperació de posicions del preu del petroli, ara que els inversors afronten amb més optimisme els resultats del segon trimestre de l'any, fan aconsellable donar suport a la recuperació del valor.

Vendre



POPULAR

La rebaixa de qualificació del banc i la imminent publicació de resultats del sector relatius al segon trimestre podrien intensificar la prudència entre els inversors, després de la recuperació que ha experimentat el valor, fins a nivells psicològicament importants. Tot i que la banca mitjana pot continuar sostenint-se amb els moviments corporatius, la cautela es generalitza, perquè el sector encara es troba en un escenari marcat per les incerteses.

Mantenir-se



ABERTIS

Les negociacions de La Caixa i ACS per estudiar una OPA sobre la companyia han posat en el punt de mira dels inversors el valor, molt castigat en els últims mesos malgrat ser un valor defensiu i que la companyia ha estat menys afectada per la crisi. Als preus actuals, és un bon moment per estudiar moviments empresarials a tots els sectors econòmics, tot cercant oportunitats, i això pot continuar donant suport a l'acció.

Comprar



INTEL

La multinacional americana, productora de semiconductors per a ordinadors personals, amb centre operacional a Santa Clara (Califòrnia), va presentar dimecres resultats trimestrals, que han estat molt bons, per sobre del que esperaven la majoria d'analistes i el conjunt del mercat. Es podrien qualificar com els millors de la seva història, i cal destacar tant el benefici per acció, de 51 cèntims per dòlar, com la previsió de vendes i marge.

Vendre



POPULAR

Cal sortir momentàniament del valor per veure com el pot afectar la rebaixa de qualificació de ràting Fitch, tot i que els motius exposats ja eren en bona part coneguts pel mercat: massa concentració en el sector de la construcció; tot i el creixement en dipòsits, encara depèn massa del finançament majorista extern, i excessiu import procedent d'immobles i sòl al balanç. Possiblement, serà aconsellable tornar a entrar en el valor passat un període oportú de temps.

Mantenir-se



BANESTO

El banc domèstic ha presentat resultats del primer semestre, tot avançant-se a la resta d'entitats. En general, podem considerar que han estat lleugerament millors del que esperava el mercat i han mostrat una molt bona evolució d'alguns marges, com per exemple el d'exploració. Així mateix, és destacable l'alça experimentada en dipòsits, a causa de la campanya de captació que s'ha dut a terme darrerament. Alerta de tota manera pel repunt de la morositat.

Comprar



BBVA

El valor es troba en un bon moment, molt a prop de trencar la forta resistència de la barrera dels 9,90, pels bons resultats que els analistes i el conjunt del mercat esperen en les proves de resistència bancària, que es faran públiques la setmana vinent. Si això s'esdevé, la tendència que experimentarà el valor a curt termini serà alcista, amb una possible arribada al sostre dels 11,38, amb la possibilitat d'arribar a final d'any als 13,5.

Vendre



SACYR

La venda de la participació de la Mútua Madrileña a Sacyr ha fet perdre molt atractiu al valor. A mitjà termini, l'empresa immobiliària s'enfronta a la necessitat urgent de reduir el seu fort endeutament, en espera que els seus negocis desenvolupats als mercats globals aportin valor i ingressos. El president de la companyia, Luis de Rivero, recentment ha invertit 38.400 milions d'euros en la compra d'accions de la companyia, i ara en té el 13,7%.

Mantenir-se



ABERTIS

La companyia concessionària està immersa en una OPA concebuda perquè la firma de capital risc CVC hi participi com a soci de caràcter industrial, amb vocació de romandre-hi. Cal destacar d'Abertis el seu balanç, molt sanejat, i la recurrència en el compte de resultats. Val a dir que l'operació amb què es vol reestructurar l'accionariat d'Abertis inclou el repartiment d'un dividend extraordinari de 1.200 milions d'euros.

Comprar



MAPFRE

El preu actual està descomptant una situació que podríem considerar excessivament pessimista. A Espanya el risc és assumible, tot i que s'esdevingui un increment en la rendibilitat del bo de 100 punts bàsics, cosa que només suposaria un 2% en els fons propis. El creixement, sens dubte, ve del Brasil, gràcies a l'acord al qual s'ha arribat amb el Banco do Brasil, que ha de permetre que es redueixin de manera considerable els costos d'adquisició.

Vendre



SACYR

La setmana vinent el govern estatal donarà a conèixer les retallades d'obra pública que es preveuen per al pressupost del 2011, però ja abans, la setmana que ara s'acaba, hem tingut coneixement que el Ministeri de Foment ha esgotat el pressupost destinat als projectes de carreteres i trens del 2010. Creiem que aquestes notícies i l'excés de deute que arrossega la constructora poden resultar perjudicial per a la cotització a curt termini.

Mantenir-se



FERROVIAL

Aquesta setmana ha trencat un nivell de resistència important i la companyia s'ha vist afavorida per la notícia que un fons de pensions canadenc ha llançat una OPA sobre Intoll amb una prima del 38%. Aquesta firma posseeix el 30% de l'autopista canadenca ETR 407 i suposa el 90% de la valoració d'Intoll. Ferrovial posseeix el 53% d'aquesta autopista, fet que suposa un increment en la seva valoració, ja que havia anunciat que hi desinvertiria un 10%.

BORSA

ÍNDEXS BORSARIS

IBEX	9.991,70	EURO STOXX 50 (18H)	2.649,65	DOW JONES (18H)	10.159,96	NASDAQ (18H)	2.197,17	NIKKEI 225	9.408,36
	-1,34%		-1,18%		-0,37%		0,03%		-1,85%

ÍBEX 35

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY	TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY	TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
ABENGOA	18,46	-3,3%	15,1%	-18,3%	2.541	24,34	13,22	BOLSAS Y MERCADOS	19,53	5,2%	9,0%	-11,9%	1.521	27,18	17,31	IBERIA	2,37	-2,2%	1,4%	24,6%	29.876	2,75	1,52
ABERTIS	13,88	-3,4%	17,2%	-7,1%	17.816	15,34	10,59	CRITERIA	3,58	-2,2%	6,6%	8,7%	16.636	3,98	3,05	INDITEX	49,98	0,9%	6,1%	15,2%	9.639	51,05	34,01
ACCIONA	66,86	-0,7%	6,5%	-26,6%	1.405	98,90	59,46	EBRO PULEVA	13,73	-1,0%	-1,0%	-5,5%	3.118	14,75	10,66	INDRA SISTEMAS	12,47	0,4%	-5,4%	-24,2%	8.363	18,20	12,25
ACERINOX	13,16	2,6%	2,6%	-9,4%	5.418	15,50	12,09	ENAGAS	13,60	4,2%	9,8%	-11,8%	11.363	16,73	12,08	MAPFRE	2,40	-1,6%	7,0%	-17,6%	24.625	3,36	2,06
ACS	32,00	-0,6%	6,0%	-8,1%	3.636	38,80	28,59	ENDESA	18,15	-0,5%	3,7%	-24,2%	6.132	24,20	16,50	OBRASCON HUARTE	19,26	0,1%	4,7%	2,0%	2.208	24,39	13,31
ARCELORMITTAL	22,78	-3,9%	1,9%	-29,7%	4.983	35,45	21,35	FCC	18,32	-4,6%	3,9%	-37,8%	3.982	33,45	17,20	RED ELECTRICA	31,75	1,3%	7,8%	-18,2%	5.871	40,76	27,93
BANCO POPULAR	4,65	-2,7%	10,5%	-9,4%	56.015	7,62	3,76	FERROVIAL	6,34	9,3%	18,6%	-22,9%	53.524	8,95	4,65	REPSOL YPF	17,49	-0,6%	5,0%	-6,6%	150.702	19,27	15,31
BANCO SABADELL	4,09	-1,3%	9,9%	7,5%	22.974	5,20	3,10	GAMESA	6,98	-2,6%	-0,2%	-39,9%	12.998	16,45	6,65	SACYR VALLEHERM.	3,88	1,2%	-5,5%	-51,6%	15.707	13,95	3,71
BANCO SANTANDER	9,67	-3,0%	10,6%	-16,3%	435.266	12,14	7,22	GAS NATURAL	12,44	0,4%	4,5%	-17,5%	19.316	15,67	11,23	TECNICAS REUNIDAS	37,79	-4,2%	0,6%	-5,8%	2.566	48,40	33,00
BANESTO	7,47	1,6%	14,2%	-12,7%	2.711	9,65	5,81	GRIFOLS	8,55	0,8%	1,4%	-29,9%	7.802	13,29	8,21	TELECINCO	8,23	0,2%	12,2%	-19,1%	8.806	12,34	5,93
BANKINTER	5,51	-1,6%	9,5%	-22,9%	11.702	9,36	4,11	IBERDROLA RENOVABLES	2,71	-1,5%	5,5%	-18,3%	36.314	3,53	2,30	TELEFONICA	16,17	-0,3%	6,0%	-17,2%	250.366	19,85	14,67
BBVA	9,41	-2,5%	9,3%	-26,1%	497.105	13,28	7,28	IBERDROLA	5,06	-1,8%	9,3%	-24,1%	185.618	6,91	4,50								

EL TOP 5

TELEFÓNICA	16,17€	BANCO SANTANDER	9,67€	BBVA	9,41€	IBERDROLA	5,06€	REPSOL YPF	17,49€
	-0,28%		-3,01%		-2,49%		-1,84%		-0,57%

MERCAT CONTINU

Els de millor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
URBAS	0,09	0,01	17,1%
LA SEDA	0,15	0,02	14,4%
BME	19,53	0,97	5,2%
ENAGAS	13,60	0,55	4,2%
CAMPOFRIO	7,05	0,27	4,0%
FUNESPAÑA	6,14	0,21	3,5%
CODERE	6,47	0,21	3,4%
NH HOTELES	2,68	0,08	3,3%

Els de pitjor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
AISA	0,50	-0,12	-18,7%
CEMENTOS PORLAND	11,93	-0,97	-7,5%
RENTA CORP.	1,88	-0,15	-7,4%
ALBA	30,41	-1,68	-5,2%
VUELING	8,54	-0,47	-5,2%
CUNE	13,77	-0,75	-5,2%
TUBACEX	2,54	-0,13	-4,7%
FCC	18,32	-0,88	-4,6%

Informació facilitada per



Els valors més negociats

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%	VOLUM MILIONS
BBVA	9,41	-2,5%		497,1
BSCB	9,67	-3,0%		435,3
TELEFONICA	16,17	-0,3%		250,4
IBERDROLA	5,06	-1,8%		185,6
REPSOL	17,49	-0,6%		150,7
BANCO POPULAR	4,65	-2,7%		56,0
COLONIAL	0,12	-2,5%		50,1
IBERDROLA RENOVABLES	2,71	-1,5%		36,3

Volum de la setmana IBEX (accions)

1.928.622.462

-0,03% RESPECTE A LA SETMANA ANTERIOR

Ibex med. cap

9.270,5

-0,06%

Ibex small cap

6.051,8

-1,17%

COTITZADES CATALANES

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY	TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY	TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
ABERTIS	13,88	-3,4%	17,2%	-7,1%	17.816	15,34	10,59	FERSA	1,44	1,4%	7,9%	-35,2%	200	2,55	1,01	MIQUEL Y COSTAS	16,59	1,0%	8,0%	10,6%	33	18,25	13,01
FERGO AISA	0,50	-18,7%	-19,4%	-58,7%	4.152	2,57	0,47	FLUIDRA	2,51	-1,6%	0,6%	-28,3%	20	3,75	1,95	RENTA CORP.	1,88	-7,4%	-1,1%	-36,3%	122	4,58	1,77
ALMIRALL	6,84	-0,9%	6,2%	-25,2%	747	10,21	6,00	GAS NATURAL	12,44	0,4%	4,5%	-17,5%	19.316	15,67	11,23	GEN DE INVERSION	1,60	-1,2%	0,0%	-7,8%	8	1,77	1,48
BANCO SABADELL	4,09	-1,3%	9,9%	7,5%	22.974	5,20	3,10	GEN DE INVERSION	1,60	-1,2%	0,0%	-7,8%	8	1,77	1,48	SERVICE POINT	0,59	0,0%	-2,5%	-33,7%	298	1,23	0,53
CATALANA OCCID.	12,97	0,5%	6,4%	-17,4%	1.799	18,45	10,70	GRIFOLS	8,55	0,8%	1,4%	-29,9%	7.802	13,29	8,21	VUELING AIRLINES	8,54	-5,2%	1,9%	-30,8%	1.019	14,20	7,31
INMOBILIARIA COLONIAL	0,12	-2,5%	-6,4%	-24,5%	50.056	0,24	0,12	INBESOS	1,04	-11,5%	-24,5%	-42,8%	1.061	4,49	0,98								
CRITERIA	3,58	-2,2%	6,6%	8,7%	16.636	3,98	3,05	INDO	0,60	0,0%	0,0%	-52,6%	224	1,90	0,56								
ERCROS	0,81	-1,2%	4,0%	-41,7%	444	2,13	0,74	MECALUX	14,97	0,0%	0,0%	12,2%	36	14,99	9,47								

EURO STOXX 50

Els de millor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
DAIMLER AG	43,05	3,4%	15,6%
UNIBAIL-RODAMCO	134,90	1,4%	-6,9%
SIEMENS AG-REG	74,23	1,4%	15,6%
NOKIA OYJ	6,77	1,3%	-24,1%

Els de pitjor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL	VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
BNP PARIBAS	47,06	-6,0%	-15,8%	RWE AG	52,33	-4,7%	-23,0%
ALSTOM	36,57	-5,6%	-25,5%	E.ON AG	21,78	-4,2%	-25,5%
SOC GENERALE	36,30	-5,5%	-25,8%	ING GROEP NV-CVA	6,55	-4,1%	-5,1%
AEGON NV	4,38	-4,8%	-3,5%	ARCELORMITTAL	22,72	-4,0%	-29,4%

ÍNDEXS BORSARIS

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

DINERS

Deute públic de l'Estat

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

Mercat Interbancari (Euribor)

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

abertis

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

Futurs de renda fixa (18H)

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

Futurs tipus de canvi euro CME (18H)

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

Tipus hipotecaris

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

Evolució de l'euro/dòlar

DIVENDRES (18H)

 **1,264\$**

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

Tipus de canvi

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

MATÈRIES PRIMERES

Metalls

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

Metalls preciosos (18H)

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

Evolució del petroli NYMEX

DIVENDRES (18H)

 **76,160\$**

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

Telèfons i webs d'interès:

<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.

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

EINES



Interior del laboratori del sincrotró Alba de Cerdanyola del Vallès. JUANMA RAMOS

Crèdit per a l'R+D+i de les empreses

La Generalitat, directament a través de l'ICF, o indirectament amb entitats financers, té obertes tres línies de finançament de projectes empresarials de recerca, desenvolupament i innovació. També hi ha ajuts directes per a pimes i inversions d'alt impacte

JOAN POYANO
GIRONA

ACCIÓ, l'agència per a la competitivitat de l'empresa catalana, adscrita al Departament d'Innovació, Universitats i Empresa, canalitza les diferents línies d'ajut, amb subvencions directes o préstecs preferencials, per a la inversió de les empreses en innovació.

LÍNIA ICF ACCIÓ INNOVACIÓ. Préstec per al finançament de projectes d'inversió que fomentin la recerca, el desenvolupament tecnològic, la innovació, la modernització tecnològica industrial i la industrialització de projectes de recerca, desenvolupament i innovació.

Tipus d'interès: euríbor + diferencial entre 1,75% i 2,75% a determinar segons projecte i solvència del prestatari. Termini amortització: màxim de 12 anys amb possibilitat de fins a 2 anys de carència del principal. Import de l'operació: entre 300.000 euros i

5.000.000 euros (fins al 80% de la inversió a realitzar).

Termini per demanar-lo: Fins al 31 de desembre de 2010 o fins l'exhauriment de pressupost.

CRÈDIT INNOVACIÓ. Línia de préstecs mitjançant entitats financeres per a projectes de recerca, desenvolupament i innovació.

Tipus d'interès: 1,75%. Import:

mínim de 100.000 euros i màxim de 900.000 euros, que no podrà excedir del 75% del pressupost (IVA exclòs). Termini: màxim de 10 anys, amb carència d'amortització de fins a 2 anys. Entitats col·laboradores: "la Caixa", Caixa Catalunya, Banc Sabadell, BBVA, BSCH, Caixa Penedès i Banesto.

Termini per demanar-lo: fins al

15 d'octubre de 2010 o fins a l'exhauriment del pressupost.

PRÉSTECs NEBT. Línia de préstecs per a noves empreses de base tecnològica, dirigits a la consolidació de projectes empresarials amb dos anys de vida com a màxim (a comptar des de la data de constitució fins a 1 de gener del 2010).

Tipus d'interès: 0%. Import:

Ajuts del programa Innoempresa fins el 2013

El programa Innoempresa -gestionat per ACCIÓ i cofinançat pel Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç- ha impulsat durant el primer semestre més de 270 projectes, amb una inversió total d'uns 50 milions d'euros. L'objectiu és incrementar el grau d'innovació de les pimes i sistematitzar els processos d'R+D+i.

Les empreses poden rebre una subvenció de fins un 50%

per a les despeses de contractació de col·laboradors externs, i d'entre un 7,5% i un 15% per a les inversions. La ràtio d'inversió total d'ajuts és de 6,6 euros d'inversió per cada 1 euro d'ajut que s'atorga. El programa té caràcter anual fins el 2013, i en la convocatòria d'aquest any s'hi van presentar 522 pimes.

Se subvencionen tres tipus de projectes: d'innovació (pressupost mínim

subvencionable de 30.000 euros, en el cas de les petites empreses, i de 60.000 euros en les mitjanes); d'innovació en col·laboració, amb almenys tres pimes desenvolupant un projecte (pressupost mínim subvencionable de 100.000 euros) i sistematització de processos d'R+D+i (pressupost mínim subvencionable de 10.000 euros en petites empreses, i de 20.000 en mitjanes).

Màxim de 300.000 euros, amb el límit màxim del 75% del pressupost acceptat del projecte. Carència: màxim de 3 anys. Amortització: màxim deu anys.

Termini per demanar-lo: de l'1 de juliol al 2 de setembre de 2010.

LÍNIA R+D. Finançament per projectes empresarials de recerca industrial i desenvolupament experimental que comportin l'obtenció de productes i processos nous o millorats tecnològicament.

Tipus d'interès: 0%.

Import: mínim d'1.000.000 euros i màxim de 20.000.000 euros, amb el límit màxim del 75% del pressupost acceptat del projecte. Termini: 5 o 7 anys. Carència: 1 o 2 anys. Garanties: aval d'entitat financera, de societat de garantia recíproca o de SAECA, que cobreixi el 100% del principal del préstec.

Termini per demanar-lo: fins al 26 de juliol de 2010. Única convocatòria.

LÍNIA POLS D'INNOVACIÓ. Destinada a empreses i fundacions privades que vulguin instal·lar-se o consolidar-se en un pol d'innovació.

Es financen al

0% d'interès

inversions de fins a 20 milions d'euros

Tipus d'interès: 0%. Import: mínim de 150.000 euros i màxim de 400.000 euros per beneficiari, amb el límit màxim del 75% del pressupost acceptat del projecte. Termini: 5 o 7 anys. Carència: 1 o 2 anys. Garanties: aval d'entitat financera, de societat de garantia recíproca o de SAECA, que cobreixi el 100% del principal del préstec.

Termini per demanar-lo: fins al 15 de setembre de 2010. Única convocatòria.

INVERSIONS EMPRESARIALS D'ALT IMPACTE.

Ajuts per a projectes d'inversió realitzats que es considerin d'alt impacte (els d'implantació d'empreses no presents a Catalunya i els que incorporin una activitat totalment nova que diversifiqui de forma significativa l'activitat d'empreses ja establertes). Els projectes han d'implantar una inversió mínima subvencionable d'1 milió d'euros i un mínim de 15 llocs de treball nous. L'empresa sol·licitant ha de contribuir en almenys un 25% al finançament del projecte.

Es concedirà un ajut màxim del 10% de les despeses subvencionables; es podrà incrementar en 5% addicional en pimes.

Termini per demanar-lo: del 2 d'agost fins al 28 d'octubre de 2010.

Glossari

PROSPECTIVA

Observació a llarg termini del futur de la ciència, la tecnologia, l'economia i la societat per tal d'identificar tendències significatives.

ESTRATÈGIA

L'estratègia és allò que proporciona coherència i sentit a les decisions individuals d'una organització o una persona, segons explica Robert McQueen Grant.



COMPETÈNCIA

La competència és la raó de ser de l'estratègia. La competència es defineix com la rivalitat d'interessos entre les empreses d'un mateix sector econòmic.

PRESENT

El present es pot veure com el futur del passat. Situació actual, que en el món empresarial és conseqüència de les decisions preses en el passat.



GESTIÓ EMPRESARIAL

Josep Albet

DIRECTOR D'ALBET CONSELLERS BCN

HI HA FUTUR

Tal com van les coses, només es pensa en el futur platejant una única qüestió: quan sortirem de la crisi? Però la pregunta té el perill de no fer-nos responsables ni d'un bocí de la situació i creure que tot ens és aliè, que estem en una tempesta i que fins que no claregi naveguem com podem. Però qui així pensí es pot estar equivocant perquè el món continua girant.

Durant el mes de juny, *McKinsey Quarterly* ha publicat un treball introductori de prospectiva que identifica les cinc forces que canviaran l'estructura de l'economia mundial en un futur no gaire llunyà (propers 10 anys). La primera és la que anomenen "el gran reequilibri" referint-se al pes que adquiriran les economies emergents (Xina i Índia, però també l'Amèrica Llatina, països de l'Europa de l'Est i del nord d'Àfrica), les quals seran les grans contribuïdores al creixement de l'economia mundial no només per l'aparició d'una gran onada de nous consumidors -d'una ampliació de la classe mitjana (70 milions de persones a l'any)-, sinó també pel salt que donaran les empreses d'aquests països. De ser la fàbrica del món, pels seus costos més baixos, esdevindran els grans proveïdors de capital, talent i innovació.

La segona força és la de "l'imperatiu de la productivitat"; el món occidental per mantenir el seu nivell haurà d'aprendre a fer més amb menys treballadors;



El món occidental per mantenir el seu nivell haurà d'aprendre a fer més amb menys treballadors; treballadors amb coneixement que aniran assumint que la feina no és un lloc on anar sinó alguna cosa que fas

treballadors amb coneixement que aniran assumint que la feina no és un lloc on anar sinó alguna cosa que fas. La dificultat, diu el *McKinsey Quarterly*, és si hi haurà suficients treballadors amb aquestes característiques atenent els resultats educatius. La web 3.0, que crearà dades intel·ligents amb poca implicació humana, augmentarà el poder de la informació.

La tercera força és la de "la xarxa global", una mostra de la qual l'hem vista en la crisi financera. Aquesta xarxa no és només digital, té a veure amb el moviment de capitals, de béns i serveis, d'informació i de persones, permetent models de negoci diferents als coneguts fins ara i augmentant la incertesa. Com diu l'estudi: imagineu el poder de quatre mil milions de ments connectades, estàs preparat per a la innovació que està a punt de desencadenar-se? Fa 15 anys menys del 3% de la població mundial tenia mòbil i menys d'un 1% estava connectada a internet. Avui, aquells números són el 50% i el 25%, respectivament.

La quarta força és "la de posar preu al planeta", és a dir, es perfila un conflicte entre la creixent demanda de recursos amb subministraments limitats i la necessitat de canviar les actituds socials cap a la protecció del medi ambient. La propera dècada veurà una major atenció a la productivitat dels recursos, l'aparició d'importants indústries de tecnologia neta i d'iniciatives legislatives.

La cinquena i última força



Cues a Nova York en l'inici de les vendes de l'iPhone 4 d'Apple. L'ECONÒMIC

és la que anomenen "the market state", fent servir el joc de paraules per referir-se a la complexitat de la relació entre els governs i la globalització, i les empreses i els governs. L'escenari és d'un increment de les relacions i complicitats entre ells, i tenint en compte que els països competiran pel creixement i la creació de llocs de treball, per les empreses pot representar un avantatge competitiu escollir bé els estats socis. Per altra banda, les empreses s'hauran d'acostumar a treballar amb entorns regulats de manera divergent.

La síntesi de tot plegat pot ser: en els propers deu anys, apareixen nous països actors en l'economia mundial que se situen al nivell dels països de l'OCDE

(el gran reequilibri); aquests, per poder competir, han d'augmentar la seva productivitat (l'imperatiu de la productivitat), i tot això en l'entorn d'un món totalment interconnectat (la xarxa global), amb un conflicte entre explotació dels recursos naturals i la protecció del medi ambient (posar preu al planeta), i on s'establirà una relació nova entre els governs i les empreses en el marc d'un món globalitzat (the market state).

Un món diferent al del segle XX. I serà en aquest món en què les empreses hauran de competir, des de les més grans fins la botiga de la cantonada, perquè a la botiga també l'afecta. Si es vol ser competitiu cal tenir mètode i la prospectiva forma part del mètode.

PER SABER-NE MÉS

Copenhagen Institute for Futures Studies

www.cifs.dk/en

Economist Intelligence Unit

www.eiu.com

Infonomia

www.infonomia.com

McKinsey Quarterly

www.mckinseyquarterly.com/home.aspx

MIT Media Lab

www.media.mit.edu

OECD

www.oecd.org/maintopic

Strategy Institute (Boston Consulting Group)

www.bcg.com/about_bcg/strategyinstitute/default.aspx

Tendències 21

www.tendencias21.net

World Economic Forum

www.weforum.org

World Future Society

www.wfs.org

EINES

LECTURES

Els noms darrere de Google

Google és un dels grans èxits empresarials de la darrera dècada, amb una capacitat de creixement i d'influència com molt poques, ha imposat el seu model, que ara és objecte d'estudi. *Las dos caras de Google* ens proposa una aproximació a la companyia a partir de la personalitat dels seus dos brillants fundadors: Larry Page i Sergey Brin. Richard L. Brandt, periodista, escriptor i autor del bloc Entrepreneur Watch, defineix Larry com l'estrateg del tàndem, destaca la seva capacitat empresarial i el seu caràcter pràctic, mentre que Sergey és l'expert en tecnologia, l'idealista i l'autor de les idees brillants. "En teoria, al 1999 hi havia mitja dotzena d'empreses que podrien haver estat on Google és ara (...). Però en realitat cap d'aquestes empreses



LAS DOS CARAS DE GOOGLE
Richard L. Brandt
EDITORIAL VICEVERSA
16 €

podria haver estat Google. No tenien Larry i Sergey ni el seu profund coneixement de la xarxa, el seu entusiasme evangèlic i la seva fe que la recerca era el concepte que salvaria internet», explica Brandt. Mitjançant entrevistes als empleats i als seus competidors, a més de converses als dos competidors, Brandt desmitifica la societat secreta que és Google.

NOMENAMENTS



RICARD ZAPATERO
Responsable Internacional de Fira Barcelona

Ricard Zapatero, que s'havia encarregat de la direcció comercial de Fira Barcelona, serà ara el responsable de la nova àrea de desenvolupament de negoci internacional. Zapatero s'encarregarà de la projecció a altres mercats, així com de la relació amb els operadors estrangers.



FERNANDO MAUDO
Director de Vente-privee.com

Vente-privee.com, empresa de venda d'estoc de primeres marques per internet, ha nomenat Fernando Maudó director general a Espanya. Aquest nomenament forma part de la important aposta estratègica pel mercat espanyol.



RAMON PAREDES
Vicepresident de relacions governamentals de SEAT

Ramon Paredes, fins ara responsable de recursos humans de SEAT, ha estat nomenat vicepresident de relacions governamentals i institucionals de SEAT i del Grup Volkswagen a Espanya, que serà efectiu l'1 de setembre. El seu successor serà finalment Josef Schelchshorn.

CONSULTORI D'INTERNACIONALITZACIÓ

LES CLAUS PER VENDRE A FORA

Quins són els factors clau per potenciar la internacionalització de l'activitat de l'empresa?

Els recursos humans és un dels principals factors, ja que molts projectes internacionals fracassen perquè no disposen de perfils professionals per desenvolupar les funcions d'exportació. Hi ha una figura molt important que és l'agent de duanes. D'aquest depèn en bona mesura el circuit (comanda-exportació-combrament) de la nostra activitat.

L'altre factor clau és el pressupost; és important definir mercats prioritaris i no dispersar-se.

Així mateix, el producte o servei ha de ser de molta qualitat, i ha de respondre a les expectatives del client.

Abans d'iniciar les vendes, ha d'haver-hi una activitat tècnica prèvia per contractar amb seguretat (terminis, Incoterms, formes de cobrament, divises, assegurances, etc.).

Cal analitzar amb l'ajuda d'experts la nostra operativa per evitar ser objecte

de regularitzacions en IVA o en Impost sobre Societats per l'Agència Tributària. En particular, les operacions entre els 27 països membres de la UE tenen un tractament cada cop més específic.

És important identificar les entitats financeres que disposen de departaments d'estranger molt preparats per gestionar cobraments, aconseguir finançament, etc.

L'administració pública disposa de programes per orientar l'activitat de l'empresa, però aquesta ha de esforçar-se per optimitzar els aspectes descrits i revisar regularment els processos.

Aprendre a exportar equivocant-se, el sistema que moltes empreses han seguit, a base de perdre molt temps i diners en l'activitat exportadora sense estructurar-la prèviament, ja no és possible en el context actual.

CONTESTA JOAN ERNEST RIBAS
ASSESSORIA RIBAS-ÀLVAREZ

LECTURES

Estrès que ataca les empreses

El llibre parteix d'una dada contundent: l'estrès provoca cada any a les empreses unes pèrdues de 20.000 milions d'euros. L'estrès és un mecanisme natural que durant gran part de l'evolució de l'home l'ha protegit dels molts perills que l'envoltaven: els depredadors, els enemics, els incendis, etc. En el context de l'home actual, l'entorn laboral i la pressió social genera un estadi de tensió permanent que pot fer que un mecanisme natural es giri en contra nostra.

A vegades l'enemic el tenim al nostre interior: "L'estrès més perillós no és el de l'extrema activitat sinó el de no sentir-se feliç ni satisfet amb la teva vida o amb tu mateix, assegura l'autor de *DesESTRÉSate*, Javier Carril.

Però Carril no només pretén explicar què és l'es-



DESESTRÉSATE
Javier Carril
EDITORIAL ALIENTA
12€

très sinó que també ens proposa fórmules per controlar el nostre estrès i les emocions negatives.

A partir de diverses tècniques com ara el control de la respiració, l'autohipnosi, la risoteràpia, el coaching o la visualització, l'autor ens demostra com treballar no és incompatible amb el nostre benestar. Són tècniques pensades per a professionals i directius.

CONSULTORI FISCAL

DESPESES DE LOCOMOCIÓ

Quins són els límits exempts de tributació en l'IRPF per a les despeses de locomoció i manutenció per a un treballador?

L'article 17 de la llei d'IRPF estableix que es consideraran rendiments íntegres del treball totes les contraprestacions o utilitats, qualsevol que sigui la seva denominació o naturalesa, dineràries o en espècie, que derivin, directament o indirectament, del treball personal o de la relació laboral o estatutària i no tinguin el caràcter de rendiments d'activitats econòmiques. S'inclouran, en particular, les dietes i assignacions per a despeses de viatge, excepte els de locomoció i els normals de manutenció i estada en establiments d'hotelleria amb els límits que reglamentàriament s'estableixin.

L'article 9 de la mateixa llei ens diu que no hauran de computar entre els ingressos procedents del treball personal les quantitats destinades per l'empresa a aquest fi en les següents condicions i imports, sempre que es justifiqui la reali-

tat del desplaçament:

Pel que fa a la locomoció, si l'empleat utilitza mitjans de transport públic, l'import de la despesa que es justifiqui mitjançant factura o document equivalent; mentre que si utilitza transport, la quantitat que resulti de computar 0,19 euros per quilòmetre recorregut, més les despeses de peatge i aparcament que es justifiquin.

Pel que fa a la manutenció, dependrà de si dorm o no al lloc de destí; estaran exemptes de tributació l'estada, per la part que es justifiqui documentalment, i la manutenció en funció dels següents paràmetres:

Si dorm al destí estaran exemptes 53,34 euros al dia (dins d'Espanya) i 91,35 euros al dia (fora d'Espanya). Si no dorm al destí estaran exemptes 26,67 euros al dia (dins d'Espanya) i 48,08 euros al dia (fora d'Espanya).

CONTESTA ORIOL LÓPEZ I VILLENÀ
ASSESSORIA ASFEM

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

La llei 1.420

1884

El metge, enginyer i arquitecte Joan Biolet Massé (Mataró, 1846 - Buenos Aires, 1907), artífex del primer gran dic-embassament d'Amèrica Llatina, va promoure la llei 1.420 de l'Argentina. Per primer cop al món: ensenyament primari públic, gratuït, mixt, neutral i laic, dels 6 als 14 anys.



L'alcalde

1894

Esteve Morell (Melbourne, 1869-1944), fill d'hoteler català i educat aquí fins al 1883, va iniciar la carrera empresarial el 1894 amb l'Orient Hotel de Melbourne. El 1926 va ser elegit alcalde de la ciutat. El 1927, McCall, secretari seu, és a Barcelona. Publica l'article: *A city with no right angles in its streets.*

Califòrnia

1906

Establert a San Francisco, l'enginyer i futur gran empresari ramader Eusebi Molera (Vic, 1842 - San Francisco, 1932) va guanyar el concurs per construir els fars de la costa de Califòrnia. Va dirigir les obres de reconstrucció de la ciutat després del terratrèmol.



DE MEMÒRIA

Francesc Roca

PROFESSOR DE POLÍTICA ECONÒMICA DE LA UB

LA PRIMERA GLOBALITZACIÓ

Darrerament, alguns analistes han girat els ulls vers la primera globalització de les economies del món. La situen entre els anys 1880 i 1914 (o 1929), i la comparen amb l'actual. Aleshores la globalització es basava en una revolució tecnològica: la navegació a vapor (que desplaçà els velers), la telegrafia elèctrica, els cables submarins, els inicis de la telegrafia sense fils, el ciment artificial (que va permetre la construcció de dics, embassaments, canals).

El pes del volum del comerç internacional dins del PIB mundial el 1913, just abans de la I Guerra Mundial, no torna a ser igual fins al 1980. La crisi del 1929, la II Guerra Mundial i la Guerra Freda congelaren el procés.

L'economia catalana s'insereix en la primera globalització. Lluny del tòpic proteccionista, molts empresaris, tècnics i professionals catalans hi van participar. També, és clar, treballadors que, d'entrada, ferien una feina molt dura. Per exemple, els pagesos amb vinyes destruïdes per la fil·loxera (1879) que emigraren a Austràlia per treballar als camps de canya de sucre o al tabac.

Durant la primera globalització, les exportacions van fer un salt. A més de les exportacions tradicionals (vins i aiguardents, nous, ametlles i avellanes, oli, paper i llibres, rajoles i teules), s'exportaven productes que tenien nínxols de



La reconstrucció dels monestirs de Poble i Santes Creus (foto) va ser possible gràcies a l'aportació d'Eduard Toda. ARXIU



L'economia catalana s'insereix en la primera globalització. Lluny del tòpic proteccionista, molts empresaris, tècnics i professionals catalans hi van participar

mercat en uns punts molt concrets del món. S'exportaven teixits i confecció de gènere de punt, taps i flotadors de suro, les pastilles del Dr. Andreu, automòbils de luxe, màquines de cosir, enciclopèdies, sants d'Olot, paper Guarro -una de les empreses més antigues de Catalunya- guitarres i pianos. Segons Édouard Escarra, la Catalunya de 1900 era una gran productora i exportadora de pianos.

Les exportacions catalanes de capital tingueren una característica molt especial: eren, sobretot, exportacions de capital humà, de destreses tècniques (de vegades, sorprenents), i d'una gran capacitat em-

presarial. Breu: durant la primera globalització, molts emprenedors catalans crearen empreses, localitzades, sovint, lluny de les terres catalanes.

EL RETORN. En alguns casos, l'èxit fou rotund. I, en certs casos, va haver-hi un cert retorn a Catalunya. Tant dels individus com de la seva obra. Els exemples poden ser molts. Així, el nou Hospital de la Santa Creu i Sant Pau fou finançat seguint el testament de Pere Gil i Serra, l'home del gas Lebon i de la Banque Gil de París. L'Eixample ciutad-jardí d'Olot fou una iniciativa de Manuel Malagrida, l'empresari de les cigarretes Paris de Buenos Aires.

Les Europes d'ultramar

L'economista francès Francis Delaisi va descobrir una de les conseqüències de la primera globalització: la creació, entre 1870 i 1930, de les tres Europes d'ultramar: Estats Units-Canadà, el Con Sud d'Amèrica Llatina i Austràlia-Nova Zelanda. Unes àrees urbanitzades, alfabetitzades, industrialitzades, amb una petita però potent presència catalana. Una presència que encara perdura.

L'Eixample de Vilanova i la Geltrú (i el ferrocarril amb 14 túnels del Garraf) foren obra de Francesc Gumà, que havia emigrat molt jove a Matanzas, Cuba.

Els 20 anys d'Eduard Toda fent negocis a la City de Londres van permetre l'inici de la reconstrucció dels monestirs de Poblet i Santes Creus. El suro fou la base de les fundacions de Rafael Patxot i de l'*Atlas internacional de núvols*. La revista *La llumanera de Nova York* fou obra d'Artur Cuyàs, l'home del diccionari anglès-castellà. L'èxit internacional dels automòbils i els motors d'aviació Hispano-Suiza foren la base tècnica dels Pegaso i, més tard, del museu (privat) del castell de Peralada.

DOS EXEMPLES. A més a més, la Pedrera, la Casa Milà, existeix gràcies a Roser Segimon, vídua de Josep Guardiola i Grau, resident a París, i accionista del Canal de Panamà.

Les Llars Ana Gironella de Mundet són un producte tardà de l'èxit, a Mèxic, d'una beguda no alcohòlica: el Sidral Mundet.

La carrera empresarial de Francesc Cambó (banca, suro, electricitat, edició...) és al darrere de la Fundació Bernat Metge, de la Fundació Bíblica Catalana, i de les seves col·leccions d'art del Renaixement i del barroc. Són exemples clars que demostren que la primera globalització ja era present a Catalunya a finals del segle XIX, imitant els casos d'altres països europeus.

CONTRA
XIFRADA

Berta Roig

17

COMENÇAR ON ALTRES PAREN

L'empresa Géneros de Punto Augé de Mataró veu passar els seus últims dies. Els pocs treballadors que hi queden plegaran aquest mes i aquesta firma familiar tancarà les portes després de 70 anys d'història a les esquenes. "Fa mal veure com es perd el que va començar el teu pare i tu has seguit pujant", reconeix Manuel Augé. En els seus bons temps, l'empresa donava feina a prop de 70 persones i havia arribat a vendre més de 6 milions de peces de roba a Bèlgica, "quasi una per habitant", diu orgullós Augé. L'entrada a la CE i la supressió de les desgravacions a les exportacions així com la posterior competència asiàtica i de l'Europa de l'Est van limitar molt la feina d'aquest taller, que a més va patir alguna enganxada amb clients importants. "Un ens va deixar un forat de 120.000 euros i això ens va fer molt de mal", recorda. Però, sobretot, el que ha provocat que la història de l'empresa tingui data d'acabament és que cap dels fills de Manuel Augé ni

17
És el número de cedents que han recorregut al Centre de Reempresa de la Cecot per trobar emprenedors que els agafin el relleu

del seu germà, qui també ha estat al capdavant de la firma, ha volgut continuar amb el negoci. "Ens han vist patir tant i sacrificar-nos tant que han preferit altres camins", explica.

La història d'aquesta firma mataronina no és única. Moltes petites empreses familiars catalanes es moren senzillament perquè no hi ha ningú per continuar la tasca de les generacions anteriors, i aquest és precisament un dels motius que ha portat la Cecot a posar en marxa el Centre de Reempresa, que pretén facilit

tar la continuïtat de negocis viables posant en contacte propietaris i emprenedors amb ganes de començar una nova activitat.

En pocs dies han registrat ja més d'una vintena de reemprenedors i uns 17 cedents, entre els quals hi ha Rafael Pajares, propietari de dos forns de pa a Terrassa. Pajares és jove, encara no ha complert els 35, però ja als 17 anys va assumir la gestió del forn de pa de la família i després d'anys d'una vida dedicada al 100% a la feina i sense cap dia de descans ara vol fer un gir a la seva vida. "Em ve de gust treballar per a un tercer i gaudir del meu temps i de la meva parella", explica. Pajares ja va provar l'estatus d'assalariat durant uns anys, però una hipoteca disparada que en un any va pujar 500 euros el va fer entrar un altre cop al negoci dels forns de pa. "Necessitava ingressar més diners i amb la feina que tenia no arribava, així que vaig tornar a obrir negoci propi", diu. Ara busca algun emprenedor que vulgui agafar el relleu per descansar una mica. "Ja quan tenia 26 anys vaig calcular



Al taller de Géneros de Punto Augé ja gairebé no queden treballadors. L'ECONOMIC

que portava acumulada la feina d'una persona de 42", explica.

Una candidata per quedar-se amb algun dels forns de pa del Rafael podria ser l'Antònia Calaf, de Capellades. Ella i el seu marit busquen un negoci per tornar a començar plegats. L'Antònia està a l'atur i el seu marit té una petita firma de reformes que pateix molt la crisi de la construcció, així que l'opció del Centre de Reempresa els ha semblat una via interessant per provar alguna cosa nova. "Vaig veure l'anunci a la premsa i de seguida vaig trucar, ara ja hem fet el primer pas i això és l'important", explica Calaf. Reconeix que cal cert punt de

valentia i de responsabilitat, però "m'hi veig capaç", diu, i il·lusió davant el nou repte no li falta.

El perfil de reemprenedor, expliquen des de la Cecot, és molt heterogeni, i de fet engloba també empreses familiars que volen diversificar la seva activitat. Igualment, entre els cedents hi ha històries de tot tipus i negocis de tots els sectors. Ara, mentre el Centre de Reempresa es va donant a conèixer i generant nous registrats, es va casant oferta amb demanda, de manera artesanal, gairebé com en una agència matrimonial, perquè aquí la química entre les dues parts també hi tindrà molt a dir, afirmen els seus res-

ponsables.

Manuel Augé creu que per a ell "serà massa tard", però no perd l'esperança que a través d'aquest programa pugui trobar "un jove emprenedor que vulgui continuar aquest negoci". "La cartera de clients i tota la maquinària -diu- ja hi són." I a més seria una bona sortida per als pocs empleats que queden al taller, i que en molts casos fa anys que són a l'empresa. Si no hi ha sort, Géneros de Punto Augé passarà a ser un número més en les estadístiques de tancaments del tèxtil. "Ja quasi no en queda cap a Mataró, ens estem convertint en un país de serveis", diu preocupat Augé.

1350010079310

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.

CAIXA LAIETANA
www.caixalaietana.cat

2013: 150 CENT CINQUANTÈ ANIVERSARI