



L'ECONOMIC

leconomic.cat

ANY 1 | NÚMERO 9 | DEL 18 AL 24 DE SETEMBRE DEL 2010

2€

LA UNIVERSITAT PÚBLICA RECLAMA FINANÇAMENT PÀGINES 16-17

LA CRISI CASTIGA EL CAMPUS

La Generalitat deu 245 milions d'euros als rectorats, que lamenten no tenir recursos per invertir en qualitat de l'ensenyament i recerca



REFORMA AMB SANCIONS PÀGINA 28

El nou Codi Penal incorpora els delictes empresarials

LA RECUPERACIÓ ECONÒMICA

La convalescència s'allarga

El fort endeutament llasta l'economia i dificulta la represa de l'activitat, que serà lenta i fràgil

El teixit empresarial fa net i retorna als beneficis, motor de la inversió productiva i de l'ocupació

➔ pàgines 2-4



LABORATORIS PÀGINA 5

El grup Esteve obrirà delegació a Alemanya per vendre genèrics



FERRAN SORIANO, PRES. DE SPANAIR PÀGINES 14-15

"Ryanair no suma rutes ni connexions, només pressió competitiva"

Universitat de Girona

A Girona t'especialitzes
En Girona te especializas
At Girona you'll specialize

Màsters universitaris
<http://gigs.udg.edu>

UNA TARDOR DE LETARGIA ECONÒMICA

LA MALA NOTÍCIA. El fort endeutament que encara s'arrossega tenalla la recuperació de l'economia, que serà llarga i fràgil. **LA BONA NOTÍCIA.** Els beneficis tornen a poc a poc a les empreses, que desempolsen els projectes d'inversió productiva

FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

Estem a les portes d'una tardor agitada. El tret de sortida serà la vaga general -el dia 29- convocada pels sindicats contra la reforma laboral, a la qual seguirà un oportú relleu a la cartera de Treball i Immigració. La campanya electoral i les eleccions a Catalunya contribuiran a mantenir la tensió les setmanes posteriors. Per si tot això no fos suficient, el govern de l'Estat també ha anunciat que vol reformular el sistema de pensions abans que acabi l'any. I com a comú denominador de tot plegat, la marxa de l'economia i la sortida d'una crisi que ha castigat especialment les petites i mitjanes empreses, els autònoms i els assalariats.

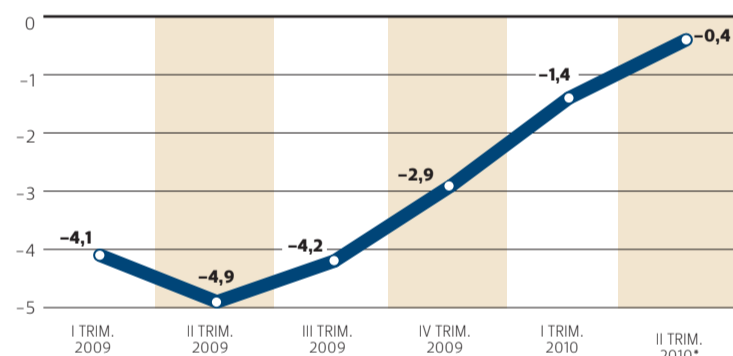
Per endolcir el panorama no podem comptar ni amb l'INE, el Banc d'Espanya o l'Idescat. No s'espera que cap dels principals indicadors de l'economia que se succeiran a partir d'ara ens proporcionin grans alegries. Caldrà, doncs, interpretar les dades que es vagin publicant amb la paciència i la vista d'un rellotger per entreveure tendències, que, en tot cas, no seran ni molt evidents, ni molt definitives.

CURT TERMINI. Això, o ben al contrari, deixar-les de banda ben lluny de la vista, com recomana Josep Oliver, catedràtic d'economia aplicada de la UAB. Per l'economista, la clau és oblidar el curt termini, llastat encara per a una inevitable purga dels excessos del passat, en forma de feixuc endeutament, que ens continuaran passant comptes, i pensar en el mitjà.

El còctel d'una crisi econòmica i una de financera internacional segueix el patró marcat. "Quan

El PIB de Catalunya

EVOLUCIÓ DEL PIB
Dades en percentatge



*Dades avançades Idescat i Departament d'Economia i Finances

PREVISIONS DE CREIXEMENT

Dades en percentatge

	2010	2011	2010	2011	
Caixa de Catalunya	-0,3	0,9	BBVA	-0,4	1,1
Cambrà de Barcelona	-0,5	0,7	Departament d'Economia	-0,5	-

FONT: IDESCAT



Quan conflueix una crisi financera amb una d'econòmica, la recuperació és llarga

SALVADOR GUILLERMO
DIRECTOR D'ESTUDIS DE FOMENT



L'endeutament s'ha d'eixugar, tampoc no seria bo que tornés l'alegria del crèdit

JOAN RAMON ROVIRA
CAP D'ESTUDIS ECONÒMICS DE LA CAMBRA

conflueixen aquestes dues crisis, les recuperacions són més llargues", recorda Salvador Guillermo, director d'estudis econòmics i fiscals de Foment del Treball. Una combinació fatal, de la qual aquesta setmana s'han complert els dos anys del seu simbòlic inici -amb la fallida de Lehman Brothers el 15 de setembre del 2008-. Però el quadre de previsions macroeconòmiques revisat a l'alça per la Comissió Europea aquesta setmana, posa de manifest que les nostres especificitats -la bombolla immobiliària- allargaran la nostra sortida de la recessió més que la dels nostres socis europeus. La Comissió constata que la bretxa s'amplia. Un dels riscos de tot plegat és que les polítiques europees, en especial la monetària, tornin a l'ortodòxia i ens agafi amb el peu canviat, novament.

Tot i que les incerteses encara



Operari de la fàbrica de motocicletes Rieju a Figueres. ARXIU

persisteixen, el que sí que s'allunya és el temor d'una recaiguda, la temuda W. Així, la recuperació tindrà més aviat forma d'U però d'una U tan estirada i poc eixerida que fins i tot fa cosa fer servir aquesta vocal. En aquests casos, alguns experts prefereixen parlar de recuperació en $\sqrt{\quad}$, lenta i llarga. I fràgil, afegiríem.

PREVISIONS. La Comissió Europea espera que Espanya tanqui el 2010 encara en recessió amb una caiguda del PIB del 0,3%, lluny d'Alemanya, que creixerà un 3,4%, i de la mitjana de la zona euro, un 1,7%. A Catalunya no tenim organismes que revisin el nostre creixement amb la mateixa freqüència. El govern parlava ara fa un any, en la presentació dels pressupostos per al 2010, d'un creixement negatiu del -0,5%, taxa que el servei d'estu-

dis de CatalunyaCaixa ha matisat al -0,3%. En tot cas, les dades reals publicades fan pensar que la recuperació serà menys lenta a Catalunya, per la qual cosa aquestes previsions podrien quedar millorades per la realitat.

Per evitar alimentar un clima de pessimisme, cal situar el moment present en el context de tota la crisi. L'afiliació a la Seguretat Social ha frenat la caiguda, la confiança familiar ha començat a millorar, el sector immobiliari (el més castigat per la crisi) comença a millorar les seves constants vitals i estarien en aquell moment en què oferta i demanda s'equilibrarien, el fort increment de l'estalvi de les llars comença a afluir, les exportacions augmen-

ten... La idea és que el país ha posat la primera marxa però ens hem deixat posat el fre de mà. Certament



tenim una pesada llosa a sobre que és l'endeutament, originat en anys d'excessos, que encara no hem acabat de rebaixar fins a uns nivells òptims. Famílies, empreses, entitats financeres i administracions públiques, tothom està endeutat. S'ha passat d'un percentatge del crèdit al sector privat no financer que el 2002 representava el 96% del PIB, al 171% en l'actualitat.

LA BOLA DEL DEUTE. La situació financera no era millor als Estats Units, però allà van optar per punxar la bola del crèdit amb el tancament de bancs i estatilitzant algunes pèrdues. Aquesta circumstància, la major flexibilitat de l'economia nord-americana i els plans d'estímul expliquen que la recuperació hagi estat més ràpida. Per contra, aquí hem de seguir arrossegant la nostra "bo-

la", i això té conseqüències a tots els nivells.

Per exemple en el consum. Cal pensar que el 2009, l'aportació de la demanda interna al creixement de Catalunya va ser negativa en unes taxes mai vistes (-6,3%). El 2010 encara restarà dinamisme, però d'una manera sensiblement menor. L'atur, l'increment de l'IVA, la restricció del crèdit i l'alt endeutament de les famílies llasten el consum domèstic. "L'endeutament s'ha d'eixugar, ara tampoc no seria bo que tornés l'alegria del crèdit a les famílies", explica Joan Ramon Rovira, cap d'estudis econòmics de la Cambra de Barcelona.

Amb tot, Salvador Guillermo fa notar que la taxa d'estalvi de les famílies, que s'havia enfilat ràpidament com a conseqüència del primer impacte de la crisi, es comença a relaxar, segons previ-

sions per al conjunt de l'Estat de Funcas (Fundación de las Cajas de Ahorros) per traduir-se en una millora del consum. "Serà un vector per assentar el creixement però no el motor de la recuperació", conclou el director d'estudis de Foment. "La feblesa del consum és un element determinant", afegeix, Salvador Estapé, gerent del centre del Sector Públic-privat de l'IESE.

Cal afegir que els plans d'austeritat de les administracions públiques per rebaixar el dèficit públic també restaran impuls a la demanda interna. I tal com estan les restriccions pressupostàries a la UE, no hem d'esperar que sigui un concepte que sumi creixement en els pròxims anys.

NETEJA. Tal com estan les coses, per al responsable del servei d'estudis de la Cambra de Comerç, el punt d'inflexió de la recuperació econòmica ha de ser el retorn de la inversió productiva de les empreses -és a dir, la compra de maquinària més moderna- i això s'hauria d'estar començant a produir. A ningú se li escapa que la inversió d'avui són els llocs de treball de demà. Però perquè les empreses puguin invertir s'ha d'haver produït la recuperació dels beneficis empresarials.

En aquest sentit, la central de balanços del Banc d'Espanya ja ha començat a registrar un important canvi de tendència: "El major dinamisme mostrat per l'activitat productiva, conjuntament amb la disminució de les despeses de personal (...) portà que el resultat econòmic brut augmentés un 6,5% en el primer trimestre del 2010", recull el *Butlletí Econòmic* del juny passat. En el mateix període del 2009, el resultat de l'Estat experimentava una davallada del 20,9%.

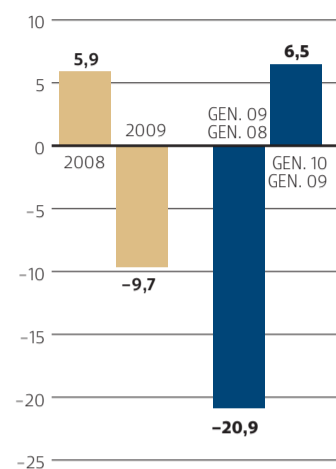
Moltes empreses s'han quedat en el camí i molts llocs de treball s'han perdut entre aquestes dues dades. La superació dels números vermells en els balanços empresarials és un símptoma clar que s'ha fet net. Ara ja es poden pagar els deutes -tot i que l'endeutament empresarial està concentrat sobretot en sectors més vinculats amb el totxo-. I desempolsar els projectes que s'havien guardat al calaix per a temps millors: les ampliacions de les fàbriques, l'obertura d'una nova línia de producció o la construcció d'una planta a fora. "La recuperació dels beneficis empresarials és l'antesala de tot", diu Rovira.

ÀMBIT FINANCER. Però cap inversió no és fa exclusivament amb diners propis. Cal la participació del finançament aliè: dels bancs i caixes. I aquí és on la fórmula comença a fallar, perquè el sistema financer encara no s'ha recuperat de la crisi, i això fa pensar que aquesta vegada les coses hauran

Benefici, estalvi i deute

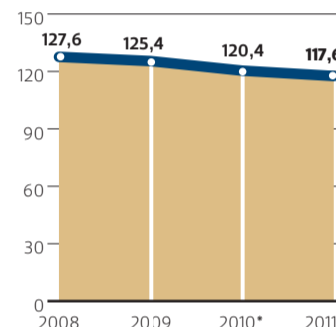
BENEFICI DE LES EMPRESES

Espanya. Dades en percentatge de la RBD



DEUTE BRUT DE LES LLARS

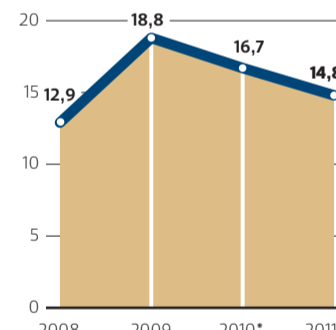
Espanya. Dades en percentatge de la RBD



*Previsió Funcas

TAXA D'ESTALVI DE LES FAMÍLIES

Espanya. Dades en percentatge de la RBD



*Previsió Funcas

FONT: BANC D'ESPAÑA / FUNCAS



La feblesa del consum

és un element

determinant per a la

recuperació

SALVADOR ESTAPÉ

DIRECTOR DEL CENTRE PÚBLIC-PRIVAT



El retorn dels guanys

empresarials anticipa

la inversió i és

l'antesala de tot

JOAN RAMON ROVIRA

CAP D'ESTUDIS ECONÒMICS DE LA CAMBRA

de ser diferents i, inevitablement, més lentes.

"Recuperar la confiança financera és un factor bàsic per fer bullir l'olla amb independència del que porti l'olla", afirma Salvador Guillermo. Però de la mateixa manera que les famílies, les empreses o les administracions, les entitats financeres també tenen compromisos de retorn de préstecs amb altres bancs, principalment d'Europa, o pèrdues que han de cobrir. Per aquest motiu part dels diners que les famílies estalvien no tornen a fluir sinó que els reserven en previsió del que pugui venir.

En definitiva, tornem a la llosa de l'endeutament com el gran factor que limita la capacitat de recuperació del país.

Però Catalunya és una economia oberta al món i cal mirar què passa al nostre entorn.

SECTOR EXTERIOR. La forta recuperació d'Alemanya i, en menor mesura, França o el Regne Unit és una bona notícia per a les empreses catalanes que exporten a aquests països. La millora de les perspectives en aquests socis no resta elements d'incertesa al futur de l'economia europea (hi ha molts factors de risc), però la Comissió Europea no preveu que es produeixi una recaiguda de l'activitat. Més grans són els interrogants sobre l'economia dels EUA, segons subratlla Estapé. Per l'economista de l'IESE, l'alentiment del creixement dels darrers trimestres és motiu de preocupació, en especial si la recuperació no es consolida i acaba afectant Europa. Els plans d'inversió aprovats per l'executiu dels EUA i les mesures expansives anunciades per l'autoritat monetària vindrien a intentar reforçar la línia de creixement.

Aquest entorn hauria d'afavorir l'economia catalana. Fins ara el sector exterior és un dels elements de demanda que més actius s'estan mostrant. Les últimes dades disponibles corresponen al mes de juny i les vendes van créixer un 19,1% amb un valor global de 4.183 milions d'euros. La mala notícia és que les importacions també estan molt dinàmiques, amb un creixement d'un 24,7% al juny, fins els 6.180 milions. Tanmateix, l'informe semestral de Catalunya Caixa confia que finalment el sector exterior contribueixi positivament al creixement del PIB d'1,3 punts aquest any i 0,7 el 2010.

CREACIÓ DE FEINA. Catalunya afronta una tardor complicada en l'aspecte social i polític però de gran transcendència en el terreny econòmic, perquè s'està produint els canvis de signe que anticiparan la recuperació que s'acabarà de consolidar el 2011. Uns canvis essencials per a la millora del mercat laboral i la creació de nova ocupació.

FOCUS

Amadeu Altafaj

PORTAVEU D'ECONOMIA DE LA COMISSIÓ EUROPEA

“Alemanya ha sabut anticipar-se a les reformes amb consens”ANNA PINTER
ENVIADA ESPECIAL. BRUSSEL·LES

Les previsions econòmiques que acaba de fer públiques la Comissió fan més gran la diferència entre països per la velocitat de sortida de la crisi.

Efectivament, es confirmen les diferents categories. Hi ha estats que estan en una recuperació consolidada com Alemanya, Suècia, Finlàndia i alguns dels nous membres com Polònia o Eslovàquia, i un segon grup que, tot i que comencen a recuperar-se, ho fan a unes taxes molt modestes o negatives com Espanya i Grècia, dels quals esperem un creixement del -0,4% i -4%, respectivament.

A que atribueix les bones xifres d'Alemanya?

Al fet que van anticipar les reformes importants amb el consens de la classe política i dels interlocutors socials. Són reformes difícils de pair però que estan donant els seus fruits.

En quina mesura la forta recuperació d'Alemanya està en relació amb la compressió amb què la Comissió va actuar quan incomplia el pacte d'Estabilitat el 2003?

No crec que se n'hagi beneficiat, si s'haguessin aplicat les regles correctament potser haguessin pogut estar en una millor posició per fer front a la crisi. La filosofia del pacte ha funcionat bé. Països com Espanya van assolir un elevat nivell de superàvit que ha permès apaivagar l'impacte social de la crisi; el que passa és

“

No es pot descartar una recaiguda dels EUA, que tindria un efecte en la UE

Espanya té problemes estructurals en el mercat de treball molt grans

Ara com ara no hi ha res més antisocial que uns comptes públics desequilibrats

Hem creat un ens de supervisió bancària per anticipar-nos a noves crisis

que ha estat tan forta que no ha pogut suportar-ho gaire temps.

Europa és la principal destinació de les exportacions catalanes. Fins a quin punt la recuperació d'Alemanya i França és sòlida?

En els dos casos la recuperació és un fet que es consolida a poc a poc. Una bona notícia és que el creixement d'Alemanya està basat en les exportacions a països tercers però també en la recuperació del consum intern. A França, tot i que amb xifres estan per sota d'Alemanya, les exportacions a tercers han contribuït a la seva millora.

Quins són els principals factors de risc que podrien fer recaure Europa?

Hi ha aspectes externs com l'economia dels EUA, país que ha revisat a la baixa les seves previsions econòmiques amb vista al segon trimestre. No es pot descartar completament una recaiguda, que tindria un efecte immediat en el nostre creixement. D'altra banda, hi ha la inestabilitat en els mercats financers, de la mateixa manera que ho és el que pugui passar en els comptes públics de països com ara Irlanda, Portugal, Espanya i, evidentment, Grècia.

A més, hem de tenir en compte que tot i que les xifres del segon trimestre han estat millors del que es preveia a la primavera, en la segona meitat de l'any aquest creixement serà modest. No volem, doncs, mostrar un optimisme exagerat perquè alguns països no tinguin la temptació d'aparcar la consolidació dels comptes públics. En-



Amadeu Altafaj al seu despatx a Brussel·les. L'ECONÒMIC

cara són xifres de creixement modestes. No es pot considerar creixement econòmic si no estem per sobre del 3%.

L'aposta d'Europa per sortir de la crisi ha estat més dirigida cap a la contenció, al contrari que els EUA que segueix mesures més expansionistes. La nostra, és una bona via?

No som dogmàtics, però el que diem és que alguns països (Espanya, Grècia i Irlanda) ja no tenen més marge pressupostari i han de començar a consolidar els comptes públics. Espanya, per exemple, té l'objectiu del 3% de déficit per al 2013. No tenim una recepta única, però no es pot ajornar. Si els EUA decideixen no controlar els seus pressupostos arribarà el moment que haurà d'explicar als seus ciutadans perquè no pot afrontar determinats serveis ja que ha de fer front a cost del deute. El que no fem avui ho hauríem de fer en el futur. No hi ha res més antisocial que uns comptes públics desequilibrats i passar la factura als ciutadans.

Amb les noves mesures reguladores de la banca que ha dictat Europa, no hi pot haver un major risc

de tancament al crèdit?

Sí que hi ha un cert risc que en un moment de recuperació es generin colls d'ampolla. Si es recuperen les exportacions i a poc a poc sortim del forat és important que hi hagi un accés al crèdit més favorable per a les pimes. Entenem les seves inquietuds i crec que és important les decisions del BCE d'aportar aquesta liquiditat. Els tests d'estress que s'han fet durant el juliol a les entitats financeres i la transparència que han mostrat països com Espanya han tret la pressió dels especuladors. Hi hauria d'haver una certa obertura.

Quin paper poden assumir les institucions europees en aquest incentiu a l'obertura al crèdit.

Nosaltres podem, com a molt, estimular-ho. Hem incidit molt en termes de supervisió bancària perquè hi ha un consens en el fet que s'ha de fer alguna cosa. Per això hem creat un ens de supervisió, que coordinarà les supervisions nacionals de les entitats financeres. Això és molt important perquè el sistema bancari europeu té cada cop més ramificacions a diferents països i qualsevol problema important té un

efecte de cascada. Té molt sentit la coordinació europea que permeti l'anticipació a noves crisis financeres.

Espanya acaba d'aprovar una reforma laboral que no agrada als agents socials perquè no incideix en els problemes estructurals del mercat laboral. Què n'opineu des de la Comissió Europea?

Estem estudiant els detalls de la reforma i ja ens pronunciarem sobre el cas, entenem que era una iniciativa que anava en la bona direcció i que és important l'esforç que es fa per respondre a les necessitats del món empresarial, l'economia real i l'entorn europeu. Espanya té especificitats i problemes importants com és una taxa d'atur estabilitzada i un 41% d'atur juvenil. Hi ha un problema estructural molt gran, a més, en la dualitat dels contractes, amb un segment d'empleats en condicions molt precàries i un segon segment molt poc flexible. S'han de posar solucions per introduir més flexibilitat, treballar més en la formació contínua. Aquests temes no s'han d'aparcar, perquè que hi hagi represa econòmica no es tradueix en creació d'ocupació.

Esteve triplica el volum de les exportacions els darrers 5 anys

INTERNACIONALITZACIÓ. La companyia farmacèutica, que ha planejat facturar a l'exterior el 66% del conjunt del seu volum de negoci per al 2015, penetra en el mercat alemany dels fàrmacs genèrics amb una petita estructura

ANNA PINTER
BARCELONA

El grup farmacèutic Esteve ha triplicat el volum de les seves vendes a l'exterior en només cinc anys, i justament en un dels moments de major crisi global. Mentre que el 2004 les exportacions estaven al voltant dels 140 milions d'euros, l'any passat la xifra va arribar als 430.

El grup Esteve, que va iniciar la seva activitat a Manresa fa 90 anys quan Antoni Esteve Subirana va obrir una farmàcia, va marcar fa una dècada un nou full de ruta per fer sostenible la companyia. Un cop consolidat al mercat espanyol, el grup va definir una estratègia basada en la internacionalització i la diversificació i el desenvolupament de productes propis. Així han anat incorporant noves àrees de negoci (veterinària i productes genèrics) que s'han sumat a la producció de principis actius i que han ajudat en els seus plans de sortida a l'exterior.

La fita era multiplicar per 6 el volum d'exportació i passar en només 15 anys del 10% que tenia aleshores a un ambiciós 66%. "Estem acomplint els objectius, ara com ara quasi el 50% de la nostra facturació prové de l'estranger", ha explicat el director general, Rossend Tost a *L'Econòmic*.

Actualment, gairebé el 100% de les vendes de principis actius farmacèutics són a l'exterior, en veterinària el percentatge és del 25% i en genèrics, del 85%. Segons el director general del grup, la internacionalització s'ha convertit en la millor fórmula magistral per superar els continus retalls en el preu dels medicaments que s'han aplicat a l'Estat espanyol en 2010. I en aquesta recepta segueixen.

De fet, en menys d'un mes el grup Esteve inaugu-

ESTEVE

FACTURACIÓ 2009

944 M€

TREBALLADORS

3.000

VENDES A L'EXTERIOR

430 M€

● El 2010 ha estat un any difícil per al sector farmacèutic a l'Estat espanyol, els reials decrets aprovats pel govern han rebaixat el preu dels medicaments quasi un 30% i han trastocat els balanços. Tanmateix, el grup Esteve preveu créixer i acostar-se als 1.000 milions d'euros de facturació.



Una de les plantes que té Esteve a la Xina. ARXIU

rarà la segona planta de principis actius que té a la Xina, que li permetrà multiplicar per quatre la capacitat de producció d'ara. La primera planta la va posar en marxa l'any 2001 mitjançant una *joint-venture* en què el grup Esteve participa en un 61%. Tost assegura que les inversions a la Xina s'han fet majoritàriament per vendre en el mercat xinès, considerat el ter-

cer del món en l'àrea farmacèutica però sense descartar d'altres mercats. "Nosaltres produïm a la Xina amb una mentalitat i estàndards occidentals", insisteix Tost.

Un altre dels exemples de la companyia en internacionalització i diversificació ha estat la posada en marxa d'Esteve Teijin-Healthcare, una *joint-venture* amb la firma japo-

nesa Teijin Pharma dedicada al desenvolupament de l'oxigenoteràpia. Actualment la seva activitat principal és a Catalunya, on dona servei a més de 20.000 pacients que necessiten de teràpies respiratòries. "La intenció és créixer a la resta d'Espanya i abordar Europa a curt termini", avança el director general.

Aquest any el grup obre una oficina comercial a

Munic (Alemanya) per donar un nou impuls internacional a la branca dels genèrics -fàrmacs amb la patent expirada- i, per extensió, al conjunt del negoci. Així ho ha avançat el director general de la companyia.

Esteve entrarà al mercat alemany dels genèrics amb la firma Pensa Pharma, una societat especialitzada en aquests tipus de fàrmacs i

que s'ha convertit en una de les puntes de llança del pla d'internacionalització del grup.

Alemanya es convertirà així en el sisè mercat en què té delegació empresarial Pensa Pharma, només quatre anys després de la seva creació. Tost reconeix que "aquesta activitat és la que ha tingut un creixement internacional més important i que ha contribuït al posicionament internacional del grup". En el seu primer any de vida, Pensa

En un mes

L'empresa

inaugurarà la segona planta que té a la Xina

LA DIFERÈNCIA

La recerca, motor del grup

L'R+D ha mogut la història de la farmacèutica catalana. Les xifres ho demostren, l'any 2009 hi va destinar 70 milions dels 944 que va facturar.

La companyia, que ha focalitzat la seva recerca en medicaments per pal·liar el dolor, fa dos anys va decidir redefinir l'estructura del centre d'R+D. "En lloc de

concentrar tothom a la seu, el que fem és tenir els investigadors als centres de recerca de referència, estiguin on estiguin", explica Rossend Tost.

Esteve ha optat, a més, per la col·laboració públicoprivada per al desenvolupament de nous fàrmacs i per a la cooperació amb altres farmacèutiques.



Rossend Tost, director general d'Esteve. ORIOL DURAN

Pharma va comprar To Life una companyia de genèrics de Portugal, poc després van obrir una oficina comercial a Itàlia i posteriorment a Turquia i Suècia. L'operació més important ha estat l'adquisició de Breckenridge Pharmaceutical, una firma de Florida igualment especialitzada en genèrics, amb delegacions també a Connecticut i Nova York i amb un volum de negoci de 154 milions d'euros. "Ens hem convertit en la primera farmacèutica de l'Estat espanyol a tenir una plataforma d'aquestes característiques als EUA", subratlla Rossend Tost.

Ara com ara, el 85% del negoci de genèrics del grup és a l'estranger i la voluntat és seguir creixent.

Esteve manté a Catalunya gran part de la producció amb dues plantes de principis actius a Celrà i a Banyeres del Penedès (Esteve Química) i una de productes acabats a Martorelles.

Ara com ara, la seu central està a Barcelona, tot i que tenen en projecte traslladar-se a Sant Cugat.

EMPRESSES

Áreas consolida la seva expansió internacional

AEROPORTS. Gestionarà dinou establiments a Los Angeles i n'obre deu de nous a Màlaga. **NOUS CONTRACTES.** La companyia millora la posició als EUA, Mèxic, Xile i Portugal

ANDREU MAS
BARCELONA

El grup Áreas, empresa catalana líder en restauració, distribució comercial i serveis integrals al viatger, no ha aturat aquest 2010 la seva expansió, tant en l'àmbit peninsular com en l'escena internacional. El primer semestre d'aquest any, Áreas consolidava tres gran operacions a banda i banda de l'Atlàntic: per un cantó, obtenia al maig la concessió per obrir dinou nous establiments a l'aeroport internacional de Los Angeles (repartit entre les quatre terminals de la infraestructura californiana), i per l'altre, inaugurava al març deu botigues a la nova terminal de l'aeroport de Màlaga i al juliol s'ha adjudicat dotze establiments a l'aeroport internacional d'Alacant.

L'operació americana comporta una inversió de 26 milions de dòlars i un volum de negoci esperat de 586 milions de dòlars durant els deu anys en què té vàlida la concessió. En aquest aeroport, Áreas hi tindrà onze establiments de restauració i vuit de distribució comercial, sobre el total de 51 punts de venda que els gestors de la infraestructura han posat a concurs. Áreas espera que els locals estiguin totalment operatius el 2012 i comportaran una contractació de 315 nous treballadors.

Pel que fa a Màlaga, l'adjudicació de deu comerços converteix la firma catalana en el primer operador de botigues d'aquest aeroport. El volum de vendes esperat és de 55 milions d'euros durant els cinc anys de concessió, i la creació de 60 nous llocs de treball. Fa molt pocs mesos, Áreas va guanyar un concurs convocat per Aena,

ÁREAS

FACTURACIÓ 2009

620 M€

TREBALLADORS

11.841

FUNDACIÓ

1968

● El grup que presideix Emilio Cuatrecasas neix fa 42 anys amb l'objectiu d'ofrir un servei integral als viatgers de les autopistes catalanes. Ja el 1975 la firma inicia la diversificació del negoci i el 1992 comença per Portugal la seva expansió internacional. D'ençà aleshores, el grup -que és present a Catalunya i internacionalment amb marques prou conegudes com ara Ars, Medas, La Pausa i Divers- no ha parat de créixer.

gestora dels aeroports espanyols, per gestionar nou punts d'hostaleria i tres comerços a l'aeroport internacional d'Alacant. Aquesta operació comportarà una inversió de prop de 5 milions d'euros i un volum de negoci de 139 milions durant els pròxims vuit anys. Es preveu que es crearan 150 nous llocs de treball. Áreas també ha guanyat aquest any la concessió de cinc establiments a l'aeroport d'Astúries.

ELS AEROPORTS, CLAUS.

Áreas és també el primer a l'aeroport del Prat. El 2009 va ser l'any de la inauguració de disset botigues, tres restaurants, dues cantines i el negoci de *vending* de la nova terminal T-1 del Prat. El grup, pel que fa a aeroports, és present a 59 a tot el món,

20 dels quals són en territori espanyol.

Áreas està concentrant bona part de les seves energies a aconseguir una posició de lideratge en l'àmbit mundial. Aquesta política expansionista ja va fer que en l'exercici del 2009 173,3 milions d'euros dels seus ingressos fossin provinents del mercat estranger. L'esforç ha donat fruit el 2009 especialment a quatre països, que han estat focus preferents de l'actuació d'Áreas. D'una banda, els Estats Units, on el grup català ha aconseguit la concessió durant 30 anys d'una de les autopistes més importants del país, la Florida Turnpike. Allà, Áreas hi gestiona vuit macroàrees de serveis, amb 41 restaurants i 31 botigues. També ha obtingut concessions als aeroports de Newark i Washington i a les ciutats d'Atlanta, Indianapolis i San José. Als EUA gestionen ja 99 locals, xifra que pràcticament triplica la de l'exercici 2007/2008, cosa que demostra la importància que Áreas dóna al mercat estatunidenc.

Mèxic és un altre mercat estratègic. Li han atorgat llicència per obrir 16 botigues Oxígeno, que ofereixen articles de consum per al viatger a les autopistes, i cinc establiments anomenats Fonda de Pasadita, a diversos aeroports. Hi ha hagut altres iniciatives al país, alhora que s'ha desinverit en el negoci de les *duty free*.

A Xile, Áreas ha aconseguit que li prorroguin el contracte de l'aeroport Merino Arturo Benítez, de Santiago de Xile, fins al 2019, i li han adjudicat l'explotació de dos nous negocis. A banda d'altres operacions, convé destacar l'acord amb El Corte Inglés per explotar una cafeteria Caffriccio a l'avinguda comercial més exclusiva del país.

Finalment, s'ha consolidat la presència a Portugal i s'ha



Interior de l'àrea de servei Medas Porta de Barcelona que gestiona Áreas. L'ECONÒMIC

La companyia té molt clar que el present i el futur passa per arrelar al mercat americà

prorrogat el contracte de tres botigues Divers de l'aeroport de Lisboa.

El grup Áreas és present també a l'Argentina, el Marroc, la República Dominicana i a Saint Martin.

FORTA INVERSIÓ. El volum

de negoci acumulat en l'exercici 2008/2009 ha estat de 620 milions d'euros, xifra que suposa un descens del 14% respecte de l'exercici anterior. La companyia atribueix el descens a la caiguda del trànsit de passatgers i a la reducció del consum.

Malgrat la davallada en el nombre global, Áreas ha invertit durant el 2009 46 milions d'euros en la construcció de noves infraestructures i serveis, que formen part dels 240 que en total ha desemborsat la firma catalana en els darrers

cinc anys i que són la base del seu creixement.

L'Estat espanyol continua concentrant el 72% de la facturació total del grup (446,7 milions d'euros el 2009), que disposa a tot el món de 1.256 establiments que donen feina a 11.841 persones.

Ara com ara, Áreas té diversificat el negoci en aeroports, autopistes, auto-vies, carreteres, estacions de ferrocarril i altres de menors, com ara recintes firals, centres comercials i espais comercials al centre de les ciutats.

ELS PROJECTES

Els EUA, el futur de la companyia

José Gabriel Martín, vicepresident executiu d'Áreas, assegura que el gran repte de 2010 i dels pròxims anys per a la seva companyia té un nom: els Estats Units. Aquest 2010, Áreas s'ha fixat com a objectiu doblar-hi la facturació del 2009 i arribar als 100 milions de dòlars. Fa dos anys en van facturar 5 i el 2009, 45.

Per Martín, el mercat americà ofereix un món de possibilitats; pels aeroports dels EUA hi transiten anualment 1.600 milions de persones. «El mercat potencial és brutal».

Amb tot, Áreas no oblida el mercat espanyol i ara s'ha presentat al concurs convocat per Aena per instal·lar deu botigues a

l'aeroport de Madrid.

El vicepresident diu que la firma pateix el just per la crisi perquè «l'estratègia és bona i la posició financera és molt sòlida», i perquè aquest també és un temps d'oportunitats.

Destaca, finalment, que malgrat el descens del volum de negoci, el personal s'ha reduït menys del 2%.



VULL SORTIR A L'EXTERIOR

Què fa la Cambra de Comerç de Barcelona per ajudar a internacionalitzar la meua empresa?



La Cambra fa costat a les empreses amb una proposta d'actuacions, programes i serveis per promoure i facilitar el seu accés als mercats internacionals.



EXPORTO, PERÒ... FAIG SERVIR L'ESTRATÈGIA CORRECTA?

Tallers internacionals

Programa d'orientació que conclou amb un diagnòstic i un informe personalitzat per a l'empresa, amb la seva estratègia i actuacions a engegar.

📍 Marc Prat ajutsinternacionals@cambrabcn.org Telèfon 934 169 537 www.cambrabcn.org/tallers_internacionals



NO TINC DEPARTAMENT D'EXPORTACIÓ PRÒPIA. QUÈ FAIG?

Programa ATIEX

El Programa d'Assessorament Tècnic en Iniciació a l'Exportació (ATIEX) posa a disposició de la vostra empresa un assessor tècnic durant 6 mesos per orientar-vos en l'estratègia a seguir i la seva implantació.

📍 Anna Carrasco difusiointernacional@cambrabcn.org Telèfon 934 169 596 www.cambrabcn.org/programa_atiex



QUI EM GUIA EN EL PROCÉS D'INTERNACIONALITZACIÓ?

Programa NEX PIPE

Es facilita un assessor extern i, més endavant un col·laborador expert en comerç exterior, per a les primeres etapes de penetració als mercats internacionals. Amb activitats de formació, assessorament i un ajut econòmic del 80 % dels costos.

📍 M. Carmen Llisá ajutsinternacionals@cambrabcn.org Telèfon 934 169 428 www.cambrabcn.org/nex_pipe



VULL FER PROSPECCIÓ DE MERCAT. PER ON COMENÇO?

Missions directes

Ens desplaçem al país de destinació per conèixer de prop les oportunitats de negoci i, a través d'agendes individualitzades de reunions, assolir contractes comercials.

Participació en fires internacionals

Participant de forma agrupada a les principals fires internacionals de cada sector, sota l'aixopluc de la Cambra, per presentar els productes, serveis i aconseguir nous contractes comercials.

📍 www.cambrabcn.org/accions_promocio



SÓC UNA EMPRESA DE BASE TECNOLÒGICA

Com puc accedir als mercats internacionals? Ponts tecnològics

Viatge empresarial i institucional amb una agenda d'interès comú i agendes individualitzades per a les empreses, per establir contactes, fer xarxa entre les empreses del mateix sector, analitzar els factors competitiu i les claus d'èxit de cada regió o ciutat i obtenir una visió de futur del sector.

Vull implantar-me als EUA! Projecte Barcelona Plug & Play Techcenter

L'empresa tecnològica pot instal·lar-se gratuïtament a les instal·lacions del Silicon Valley, en un espai per a 3 treballadors, durant 6 mesos. A través de la xarxa de Plug & Play se li presenten 10 empreses de capital risc, així com universitats i potencials clients de la zona.

📍 www.cambrabcn.org/accions_promocio



MERCATS EMERGENTS: COM HI ENTRO?

Programa Forfait Internacional

Programa individualitzat perquè les empreses accedeixin als mercats internacionals amb més projecció i que presenten alguna dificultat per a l'empresa, preferentment els mercats emergents (BRIC).

📍 www.cambrabcn.org/forfait_internacional

EMPRESSES



Josep Maria Lloreda, president de KH Lloreda, amb el seu producte estel·lar. ARXIU

KH Lloreda inaugura el primer magatzem totalment robotitzat

INVERSIONS. El fabricant de productes de neteja ha injectat 9 milions en la planta logística de darrera generació al Vallès

RAMON ROCA
CANOVELLES

Treball en equip, qualitat, compromís i innovació. Aquestes són les premisses que tracen el full de ruta de KH Lloreda, una empresa familiar dedicada a la fabricació i comercialització de productes de neteja que ha obert aquesta setmana un magatzem íntegrament robotitzat a Canovelles (Vallès Oriental) que farà possible un estalvi del 10% en el conjunt de la distribució. L'empresa ha fet una inversió de 9 milions d'euros per dur a terme la nova planta logística de 4.000 m², amb capacitat per emmagatzemar i moure fins a 7.000 palets sense la intervenció d'operaris.

La nova plataforma logística està ubicada a menys d'un quilòmetre de la fàbrica; d'aquesta manera es guanya agilitat a l'hora d'emmagatzemar les comandes demanades des de les grans superfícies comercials i supermercats. "Amb la creació d'aquest projecte l'objectiu era desenvolupar un sistema altament automatitzat que permetés millorar el control de la nostra logística i la qualitat de servei", explica Josep Maria Lloreda, president de l'empresa de segona generació familiar.

El nou magatzem de KH Lloreda és un projecte que es va iniciar el 2007 amb l'adquisició d'un terreny de 4.000 m² en el mateix polígon de Can Castells per optimitzar la gestió logística de la companyia. A principis de l'any passat es va començar la construcció de la nau, que es va acabar l'agost passat. Una nau totalment automatitzada i que inclou un robot d'alta tecnologia. "El robot pot fer la feina igual o millor que un treballador", diu Josep Maria Lloreda, que assegura que prefereix destinar els 82 empleats a tas-

KH LLOREDA

FACTURACIÓ 2009

33,2 M€

TREBALLADORS

82

FUNDACIÓ

1949

● KH Lloreda va néixer el 1949 com una empresa de recobriments metàl·lics sota la direcció de Jaume Lloreda, pare de l'actual president de l'empresa. La necessitat de netejar els materials que recobrien el seu propi netejador, després d'observar la inexistent oferta de producte en el mercat. El producte es va denominar KH-7. Després es va comercialitzar.

producte KH-7, que té una quota de mercat en valor del 62% i una presència del 23,8% de les llars. Els productes desengreixadors de la firma catalana competeixen amb la multinacional Reckitt Benkiser, que té el seu estendard en la marca *Cillit Bang*.

L'estratègia de futur de la companyia s'orienta cap a l'expansió internacional. La primavera passada el fabricant de ZAS! i KH-7 va arribar a un acord amb una firma austríaca per guanyar presència en aquest país centreeuropeu. El proper pas serà reforçar el Regne Unit.

INNOVACIÓ. Una de les obssessions de l'empresa és l'aposta per la innovació. Prova d'aquesta estratègia és que en l'actualitat l'11% de l'equip es dedica exclusivament a R+D. A més, el 3% de la facturació es destina a aquesta partida. Una partida que no és d'ara sinó que ve de lluny. Concretament, l'any 1988 l'empresa ja va desenvolupar els primers robots d'automatització per a banys de recobriments. Només vuit anys després es va dur a terme una altra acció, que va consistir a fer la línia de fabricació sense depuradora. O un altre aspecte: el 2003 la firma va rebre el certificat Eco-label pel producte KH-7, que va passar a ser el primer producte de neteja que tenia aquesta distinció ambiental.

La història de l'empresa vallesana va fer un canvi de rumb amb l'entrada de l'actual president. L'any 1994, quan Josep Maria Lloreda es va fer càrrec de l'empresa, es va dur a terme un canvi estratègic de l'activitat. A partir d'aquell moment l'empresa es va centrar en la fabricació i comercialització de productes de neteja per a la llar i el sector industrial de manera professional.

ques de més valor afegit.

L'empresa catalana va facturar 33,2 milions d'euros el 2009, amb un increment del 4,2% respecte a l'any anterior. La previsió per a l'exercici és obtenir una xifra de vendes d'entorn dels 37 milions d'euros. KH Lloreda és capdavanter en el mercat de netejadors de cuina amb el



El robot de la planta logística

2^a edició

LA MÉS GRAN AMENÇA DE L'EMPRESA NO TIRA BOMBES NI CRIDA, NO TÉ IDENTITAT: ÉS EL HACKING I EL SEU MITJÀ ÉS LA XARXA

POSTGRAU EN SEGURETAT INFORMÀTICA I HACKING DE SISTEMES

186 hores / inici: Novembre 2010

- / Assegurament perimetral
- / Implementació de sistemes de confiança
- / Hacking i intrusió en sistemes informàtics / Sistemes SEM/SIEM
- / Introducció a l'anàlisi forense / Aspectes jurídics de la seguretat i la LOPD.
- / Tecnologia de seguretat en xarxes i routing / Canals de comunicació segurs
- / Detectores d'intrusos i monitorització de trànsit / Mètodes de penetració Wifi
- / Auditories de llocs Web i tècniques d'injecció de codi
- / Identificació de problemes i primeres tècniques

CETEMMSA
TECHNOLOGICAL CENTRE

Escola Universitària
Politécnica de Mataró

TecnoCampus
Mataró-Maresme

Més informació: www.cetemmsa.com/formacio / Tel. 93 741 91 00 / Sr. David Fité

Emprenedors

R+D per combatre la migranya

DR Healthcare avança solucions per a un mal que afecta un 16% de la població

BERTA ROIG
BARCELONA

Normalment es diu que hi ha dos tipus d'emprenedors, els que munten un negoci a partir d'un nou invent o de la detecció d'un nou nínxol de mercat —emprenedors per oportunitat— i els que s'aboquen a tenir el seu propi negoci en vista de les dificultats de trobar feina en el mercat laboral —aquests són els emprenedors per necessitat—. Però els germans Juanjo i Carlos Duelo formen part d'un tercer grup, els que converteixen un problema personal en una oportunitat de negoci. Aquest és l'origen de DR Healthcare.

Les migranyes que patia Juanjo Duelo el van portar ja fa anys a assistir a tots els congressos i seminaris sobre aquesta afecció. "Va arribar un moment en què em vaig dir que havia de fer alguna cosa, perquè a pesar que és un problema que afecta un 16% de la població la recerca que fan els laboratoris és ridícula", diu aquest emprenedor. A més, tradicionalment tota l'actuació contra la migranya s'ha centrat en fàrmacs amb una eficàcia molt reduïda i efectes adversos sobre el pacient, i que "han ajudat a fer crònica aquesta dolença". Amb aquest

panorama, Juanjo Duelo va decidir fer un pas definitiu i va abandonar el seu anterior negoci de comunicació per centrar-se, junt amb el seu germà, en la recerca d'una solució alternativa a les cefalees.

El resultat va ser una primera patent que ha derivat en el que avui és la insígnia de DR Healthcare, el Migracalm. Es tracta d'un

La firma va facturar 1,6 milions el 2009 i espera arribar als 4 milions enguany

producte biofuncional que es basa a exercir un efecte vasoconstrictor sense química, directament amb la pressió física que exerceix aquesta diadema que es col·loca rodejant el cap sobre la zona on es focalitza el dolor.

INCOMPRESIÓ. El problema de molts malalts, explica Duelo, és que "es converteixen en pacients polimedcats perquè van provant diferents fàrmacs i sovint cauen en l'automedicació". A això, diu, s'afegeix el fet que "la gent en general no entén el problema de la migranya; els qui no en pateixen



Juanjo Duelo, cofundador de DR Healthcare, mostra el producte ensenya de la firma, el Migracalm. JOSEP LOSADA

LA IDEA



Juanjo Duelo patia moltes migranyes i no es resignava a viure sempre dependent

d'alguna pastilla per calmar el dolor. Les ànsies per curar-se van fer que aquest exdirectiu de banca i del sector de la comunicació es llancés a la recerca d'un nou producte que fugís de la química i aportés efectivitat.

pensen que és només un mal de cap i no veuen el seu efecte incapacitant". De fet, s'estima que a l'Estat espanyol la migranya genera prop de 20 milions de jornades de feina perdudes l'any, amb el cost social i econòmic que això representa.

Per tot això no resulta estrany que la firma hagi acumulat 42.000 fans al Facebook en poc més d'un any de funcionament. També ha estat ràpida la seva in-

ternacionalització. Actualment els productes de DR Healthcare es comercialitzen a diversos països europeus i a Mèxic. "A cada mercat tenim un soci per fer la distribució, però el model que busquem ara és un aliat dins el sector dels laboratoris farmacèutics", explica Duelo. Això és el que ja han fet amb la firma Stada Arzneimittel per a la seva estratègia en el mercat austríac, la qual cosa els permet vendre directament als metges. "Això és important perquè al cap i a la fi els metges són els que després poden aconsellar als seus pacients els nostres productes", explica Duelo. Ara DR Healthcare estudia acords similars amb altres firmes farmacèutiques que els aportin aquest mateix valor afegit. Un dels mercats on també han posat el primer peu per desembarcar-hi és els EUA, on tenen ja preacords amb algun laboratori i esperen que finalitzin les gestions amb les autoritats del medicament del país.

A més, la companyia ha tancat un acord amb el laboratori de diagnòstics Labco —que a Espanya integra laboratoris com ara

Sabater i General LAB— per tal d'oferir als pacients amb migranya la possibilitat de realitzar-se una anàlisi que determini si l'origen del mal està en l'alimentació. Duelo destaca: "Ara ens volem concentrar a detectar l'origen de la migranya". DR Healthcare ha realitzat un estudi en col·laboració amb la Universitat de Barcelona en què es posa de manifest que en un 49% dels casos existeix una vinculació entre la migranya i l'alimentació. El problema deriva, segons es desprèn d'aquest estudi, del dèficit en l'enzim DAO i el consegüent excés d'histamina. "Aquesta pot ser la base del nostre creixement futur: concentrar-nos en la nutrició com a prevenció de la migranya. Seria realment revolucionari aconseguir que el sistema de sanitat públic assumís aquest protocol, amb l'estalvi en fàrmacs que això generaria", diu Duelo.

El 2009, aquesta jove firma, que disposa d'una plantilla de sis persones, va facturar 1,6 milions d'euros, però Duelo confia a assolir els 4 milions aquest 2010. L'expansió està en marxa.



El salmó digital
www.leconomic.cat

Entra-hi

SETMANARI D'INFORMACIÓ I ANÀLISI SOBRE L'EMPRESA
LECONOMIC



L'economia, més a prop

EMPRESSES

Un motor per a qualsevol aplicació

Vernis motors, empresa de Sabadell, vol basar la seva recuperació refermant-se en la identitat d'indústria auxiliar

JORDI GARRIGA
SABADELL

Molt sovint, la millor manera de remuntar la crisi és cenyir-se al model industrial de tota la vida. Així ho creuen a Vernis Motors, l'empresa de disseny i fabricació de motors elèctrics específics per a tota mena de sectors industrials que reprèn una trajectòria ascendent i es referma en la creença que cal ser fidel a la identitat de l'empresa.

Empresa familiar fundada a Sabadell per Josep Ujaque l'any 1975, Vernis ha anat evolucionant des del disseny de la fabricació per a la indústria de maquinària portàtil, a partir sobretot de la dècada dels vuitanta, i ha anat assumint els reptes que els han proposat des de qualsevol sector d'activitat: fabricants de rentadores industrials, sistemes de ventilació de trens d'alta veloci-

tat, màquines centrífugues de laboratori, etc. "De fet, no hem deixat de ser mai un taller auxiliar, només hem augmentat el volum amb el pas del temps», assenyala Josep Ujaque. I el nombre de la plantilla, que ha passat en tot aquest temps de tres persones a una cinquantena.

CAP AMUNT. L'any 2009, l'empresa va notar profundament el daltabaix econòmic general, fins al punt que la seva facturació va caure fins als cinc milions d'euros, la meitat del que acostumava a registrar abans de la crisi. Enguany és previsible que la facturació arribi als set milions. Com explica Ujaque, "hi ha senyals clars que el mercat remunta", i hi afegix: "Comencem a tenir clients nous, després d'haver passat un temps en què nosaltres hem patit dues crisis, la que els polítics al principi deien que no



Josep Ujaque, fundador de Vernis Motors. ROBERT RAMOS

existia i la de la Xina". En aquesta recuperació, Vernis Motors no vol deixar de ser el que sempre havia estat, una empresa auxiliar de fabricants de màquines eina, i fer valer les seves armes: "Sempre hem estat pròxims al client, anar directament a ell, que ens ensenyi l'eina, i li puguem recomanar un motor de 5 cavalls, per exemple; en definitiva, proposar-li un projecte de claus a la mà". Dins de l'ampli ventall de negoci que abasta l'empresa sabadellenca, guanyen pes en la cartera de projectes els vinculats amb el guany de rendiment ener-

gètic dels motors, una circumstància que ha resultat molt afavorida per la normativa d'eficiència energètica. L'empresa està aconseguint, amb una tecnologia que fa servir com a base els imants, rendiments de fins al 90% per a motors que fan variar la freqüència dels generadors. Josep Ujaque té molt clar que "el futur és l'eficiència energètica, perquè el futur del petroli no és prou clar; hi ha un interès general de l'industrial per estalviar energia". Un altre sector important amb el qual treballa Vernis és el del transvasament de fluids. L'estratègia fu-

tura de l'empresa, que aviat tornarà a invertir en maquinària, es vol basar en la qualitat i la capacitat de servei, dins d'uns marges raonables de preus.

El factor de la Xina, és a dir, la deslocalització de moltes de les indústries que formaven part de la nòmina de clients de Vernis Motors, sembla que ha minvat en els darrers temps, tal com assenyala Ujaque: "Ara ja no se'n va tot a la Xina, sembla que hem en-

L'estratègia futura de la firma de Sabadell es basa en la qualitat i la capacitat de servei

trat en una fase d'estabilització, i hem pogut comprovar que cal tenir en compte variables com ara la qualitat i la llunyania geogràfica".

Tot i que com a indústria auxiliar la seva activitat té com una de les pedres de toc la proximitat, mai no ha deixat d'atendre els mercats exteriors, i té clients a l'Estat francès Israel, Itàlia, Portugal, Alemanya i Mèxic. Motors de corrent continu, generadors, antideflagrants, d'alta freqüència, *brushless*, motoreductors, servomotors, variadors electrònics, etc. Són moltes les possibilitats en què es mou Vernis, i això també li ha permès treure al mercat productes propis, com ara un hidrogenador, que ha nascut de les aplicacions dels diversos motors que ha dissenyat Vernis i que converteix la força de l'aigua en corrent elèctric.

Assaig d'e-mail a l'escola

OPINIÓ



Maribel Berges

Tot plagiant, de nou, Salvador Espriu. Oh, que cansada estic de la meua covarda, vella, tan salvatge terra, que continua parlant de braus en ple segle XXI i es mira el melic amb trista complaença, mentre el sistema educatiu no surt de la seva crisi permanent. I com m'agradaria d'allunyar-me'n, nord enllà, on les escoles i universitats es classifiquen a les primeres posicions

dels rànquing i les economies són competitives i es creen llocs de treball.

Siguem seriosos, ens hem passat els darrers mesos felicitant-nos per la nostra civilitzada iniciativa legislativa de prohibir les curses de braus, mentre que no hem perdut gaire temps a analitzar el que realment afecta el futur de la nostra societat, que és la formació dels joves. En aquest sentit, costa d'entendre que la pobra qualificació del sistema educatiu que va publicar *Newsweek* al juliol o el descens de les classificacions de les universitats catalanes i espanyoles a les avaluacions globals no costi ni una roda de premsa

d'un conseller o un ministre i que, en tot cas, si surten només puguin discutir de la setmana blanca, o de fer passar el nivell Cals professors universitaris. O que la única solució que aporten sigui comprar ordinadors per tothom a corre-cuita, amb arguments obvis del tipus de "la informàtica és el futur" o "la internet ja és aquí". Algú ha reflexionat si aquesta inversió extraordinària millorarà les capacitats dels alumnes? Els professors que no han treballat habitualment amb aquests mitjans, com s'hi ha d'adaptar? Fins a quin punt estan adaptats els continguts disponibles?

Davant de tants debats que no deixen mai la

superfície, només cal consultar una estona el Google per trobar alguns estudis més seriosos (i gratuïts, per cert) sobre quins són els factors que contribueixen a millorar

Hem parlat molt de toros però no hem analitzat la formació dels nostres joves

un sistema educatiu. La majoria de referències estan en anglès, primer escull per a la nostra formació i per a la competitivitat internacional de qualsevol país. En fi, sense canviar de

tema, a la mateixa edició de *Newsweek* on el sistema educatiu espanyol apareix al lloc 32 del món, trobem un article que resumeix l'estudi d'una important consultora sobre els sistemes d'ensenyament que funcionen millor al món. Per començar els autors constaten que, arreu del món, l'èxit als estudis depèn molt més de les circumstàncies familiars d'un alumne que de qualsevol altre factor; primer avís als pares que només ens preocupem del calendari i el cost dels llibres... Però davant la pregunta de què pot fer el sistema educatiu per un estudiant, els autors citen exemples d'èxit des de Finlàndia fins a Xile, passant per Singapur. En

definitiva, diuen, hi ha 4 factors que condicionen la reducció del fracàs escolar i l'abandonament prematur dels estudis: un bon ensenyament preescolar, augmentar les hores d'escolarització, augmentar la formació continuada al professorat i l'atenció personalitzada als alumnes amb dificultats.

Potser el diagnòstic no és tan difícil, i el que ens cal és iniciar un debat seriós sobre com hem d'arribar als objectius i com els hem de finançar.

Però no he de seguir mai el meu somni (...) car sóc també molt covard i salvatge...

Managing Partner i CFO
Janus Development

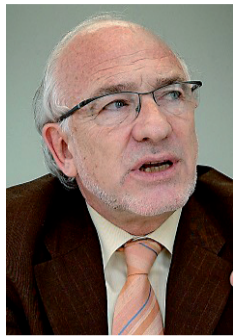
COTITZA A LA BAIXA

Arcadi Calzada

Expresident de Caixa Girona



La conselleria de Justícia ha obert una investigació sobre la Fundació de Caixa Girona arran de l'acta aixecada per la direcció de Política Financera i Assegurances de la Generalitat que apuntava anomalies en l'obra social i en la compra d'obres d'art.



COTITZA A L'ALÇA

Francisco Martín Frias

President de MRW



La companyia de mis-satgeria afronta amb optimisme aquest any a pesar de la crisi i el seu president ha confirmat aquesta setmana que tenen previst batre el record d'inversions aquest 2010 amb un ull posat a Llatinoamèrica.



COTITZA A L'ALÇA

Josep Miquel Roca

CEO de Roca i pres. Fundació We Are Water



La firma de sanitaris Roca ha posat en marxa la Fundació We Are Water, amb l'objectiu de pal·liar els efectes negatius de la manca de recursos hídrics i de sensibilització de la població envers aquests problemes.



EL FEIXUC PES INDUSTRIAL

La forta caiguda de l'activitat industrial va castigar especialment les comarques centrals durant el 2009, segons es desprèn de l'Anuari Econòmic Comarcal de CatalunyaCaixa. **Per Berta Roig**

El 2009 va ser un any per oblidar en tots els sectors i tots els territoris, però sempre hi ha matisos, i tal com es desprèn de l'Anuari Econòmic Comarcal 2010 de Catalunya Caixa, al vagó de cua tornen a destacar les comarques centrals. Amb una caiguda del VAB (valor afegit brut) del 5,9% -la mitjana a tot Catalunya va ser d'un -4,1%- , aquests territoris van resultar especialment perjudicats per la forta recessió industrial (-15,2%). També va ser important l'impacte en aquesta àrea de la caiguda de l'activitat constructora (-7,3%).

A l'altra cara de la moneda, l'anuari destaca la major fortalesa de les comarques de muntanya i les del pla de Lleida, que es van deixar un 2% i un 2,1% respectivament en el seu VAB per al conjunt del 2009. L'eix gironí també es va salvar de les caigudes en picat (-3,3%), mentre que els efectes de la crisi també van ser especialment virulents a les comarques del Camp de Tarragona (-4,2%), les Terres de l'Ebre (-4%) i l'eix metropolità (-4,3%).

Si s'analitza comarca a comarca, els resultats són especialment durs per a la Ribera d'Ebre (-9,3%) i la Conca de Barberà (-8,1%), castigades també per la in-

dústria i la construcció. En canvi, el Pallars Jussà (1,1%) i la Noguera (-0,9%) van ser les úniques comarques amb una evolució positiva del VAB el 2009, gràcies a una estructura industrial més esbiaixada envers el sector energètic o alimentari.

El 2009 tanca una dècada que, malgrat la crisi, el director de l'estudi, Josep Oliver, qualifica de "ben aprofitada". En deu anys, l'economia catalana ha acumulat un creixement del 16,1% de mitjana. El repartiment d'aquest creixement és més favorable a les comarques gironines i a la franja de ponent i sud del país. L'àrea metropolitana



La presentació de l'anuari coincideix amb l'oficialització de la marca de la fusió entre Caixa Catalunya, Caixa Tarragona i Caixa Manresa: Catalunya Caixa, amb què es tanca un procés de quatre mesos d'incògnites i s'aposta definitivament per mantenir la paraula 'Catalunya' a l'ensenyament.

de Barcelona i les comarques centrals han perdut protagonisme en el dinamisme econòmic com a conseqüència del major pes de la indústria i, especialment, de les activitats en reconversió.

Pensant en els pròxims anys, Oliver va avançar que s'esperen taxes de creixement més modestes. Quant al gran repte de l'ocupació, seran els serveis els que hauran de donar la talla. Dels 170.000 llocs perduts a la indústria només se'n recuperarà el 70%, segons va predir Oliver, informa Francesc Muñoz.

La presentació de l'anuari coincideix amb l'oficialització de la marca definitiva que aplega la fusió entre Caixa Catalunya, Caixa Tarragona i Caixa Manresa: Catalunya Caixa, amb què es tanca un procés de quatre mesos d'incògnites i s'aposta definitivament per mantenir la paraula 'Catalunya' a l'ensenyament. Ara l'entitat calcula que trigarà fins a un any a renovar la imatge corporativa de tota la seva xarxa.

Aquesta setmana també s'ha formalitzat la SIP o fusió freda encapçalada per Caja Madrid, en què participa la catalana Caixa Laietana amb l'aprovació de les juntes de les sis entitats que hi participen. Falta ara només el vot favorable dels

respectius governs autonòmics. També La Caixa i Caixa Girona han aprovat aquest dijous la seva unió a través d'una fusió per absorció de la primera sobre la segona, i que es preveu tenir finalitzada el proper 1 de gener. I finalment, Caixa Penedès també ha donat llum verda a la seva integració en la SIP Mare Nostrum junt amb Caja Granada, Sa Nostra i Caja Murcia.

Menys clares estan les aigües a les patronals. Mentre a la CEOE creixen els crítics amb la permanència de Gerardo Díaz Ferrán a la presidència -tot i que, sorprendentment, el president va aconseguir salvar la junta directiva sense gaires problemes-, a Foment del Treball es consolida l'opció d'una candidatura alternativa a la de Joan Rosell que seria comandada pel president d'Irestal, Joaquim Boixareu, i amb el president de la Cecot, Antoni Abad, com a principal aliat.

També una mica revoltat està l'ambient a Aigües de Sabadell. La Generalitat suspenia la cotització de la firma aquest dimecres després que la companyia aprovés el repartiment de 8,8 milions d'euros en dividendes per contrarestar l'opa d'Agbar. Aquesta, al seu temps, ha rebaixat un 6% la seva oferta inicial.



Aquesta setmana les diferents caixes catalanes han fet un pas definitiu en l'aprovació dels diferents processos de fusió que protagonitzen. A l'esquerra, imatges de les juntes celebrades per La Caixa, Caixa Laietana i Caixa Penedès, i de la presentació de la nova marca Catalunya Caixa. L'ECONÒMIC

OPINIÓ

EDITORIAL

UNA RECUPERACIÓ LENTA I FRÀGIL

Som a les portes d'una tardor que no ens portarà gaires alegries. Aquells indicadors que llegíem els darrers mesos que explicaven que l'economia catalana havia començat la recuperació ara apunten que la millora serà molt lenta. Caminem, doncs, cap a una tardor de letargia econòmica. La vaga general del 29-S convocada pels sindicats contra la reforma laboral i el relleu a la cartera de Treball i Immigració tampoc no ajuden gaire a crear un clima favorable a la recuperació.

El principal problema és el fort endeutament existent, tant en l'àmbit de l'administració com de l'empresa, o en les mateixes famílies. El consens dels experts reclama que és urgent eixugar el fort endeutament i que seria molt aconsellable no tornar a l'alegria desmesurada del crèdit. L'apujada de l'IVA tampoc ha estat una bona notícia de cara a reactivar el consum. La bona notícia, per altra banda, és que una part del món empresarial s'ha retrobat amb els beneficis, un aspecte clau per generar futures inversions en l'activitat productiva.

A més a més, tampoc acompanyen les previsions que fan els organismes internacionals. A tall d'exemple, la Comissió Europea espera que l'Estat espanyol tanqui el 2010 encara en recessió, amb una caiguda del producte interior brut (PIB) d'un 0,3%, una xifra ben allunyada de la d'Alemanya, que preveu tancar l'any amb un 3,4%, i la mitjana de la zona euro, amb un 1,7%.

Caldrà veure la repercussió de la vaga general del 29-S i si la reforma laboral aprovada recentment serveix per estimular la creació d'ocupació i la reducció de l'atur, el doble amb diferència de la mitjana europea. Aquest és, precisament, un dels principals problemes de la situació econòmica catalana i espanyola.

LA UNIVERSITAT I EL FINANÇAMENT

Per tenir una economia competitiva en què prevalguin l'excel·lència i la qualitat dels productes i serveis que produeixen les empreses, cal persones ben formades amb un nivell d'estudis adequat a les necessitats que demana la societat. Per arribar al punt més idoni de coneixement i talent, la universitat hi té un paper no només inqüestionable, sinó determinant.

Però els alumnes que formen part de qualsevol de les facultats triades han de tenir un bon programa, els millors professors, instal·lacions modernes i altres aspectes bàsics perquè l'estudiant en surti ben preparat. El problema rau quan les universitats no reben els recursos econòmics necessaris per tirar endavant els seus plans d'estudi. Aleshores, és difícil entrar en les darreres novetats de recerca o sortir reforçats un cop acabi la crisi econòmica que plana, bàsicament, a l'Estat espanyol.

Segons el càlcul de les mateixes universitats, la Generalitat té pendent de transferir uns 245 milions d'euros d'acord amb el Pla de Finançament per la Millora de les Universitats Públiques Catalanes del 2006, un pla que va ser rebut amb molt entusiasme pel sector. Malgrat la crisi existent, cal avançar en el diàleg de les parts amb la finalitat que en el futur les empreses catalanes que s'alimentaran de treballadors provinents dels campus catalans puguin competir amb les empreses dels països europeus més avançades en els respectius sectors.

L'ECONÒMIC

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

La tardor econòmica

FERRAN

BRUNET

Professor d'economia europea

Universitat de Barcelona

A i las, qui coneixerà la dinàmica econòmica d'aquesta tardor! Nogensmenys, el consens és ampli: el darrer trimestre d'enguany pot ser ben dolent. Avesats a la projecció, l'FMI, l'OCDE i gairebé tothom coincideix que les mesures d'estímul monetari i fiscal s'hauran d'acompanyar de reformes institucionals de les estructures econòmiques. Mentrestant, avui m'aixeco, demà caic.

Les previsions econòmiques dels països desenvolupats per al darrer trimestre de 2010 es disposen el més sovint en tres escenaris:

a) Baix (entre -2 i -10 %): no són probables caigudes com les de 2008 i 2009, superiors al 10% en molts indicadors.

b) Mitjà (entre -2 i +2 %): és probable que alguns indicadors mantinguin la minsa revifalla del primer semestre 2010, malgrat que bastants altres han de seguir caient (ocupació, preu de l'habitatge) tot ajustant les bombolles de precisió.

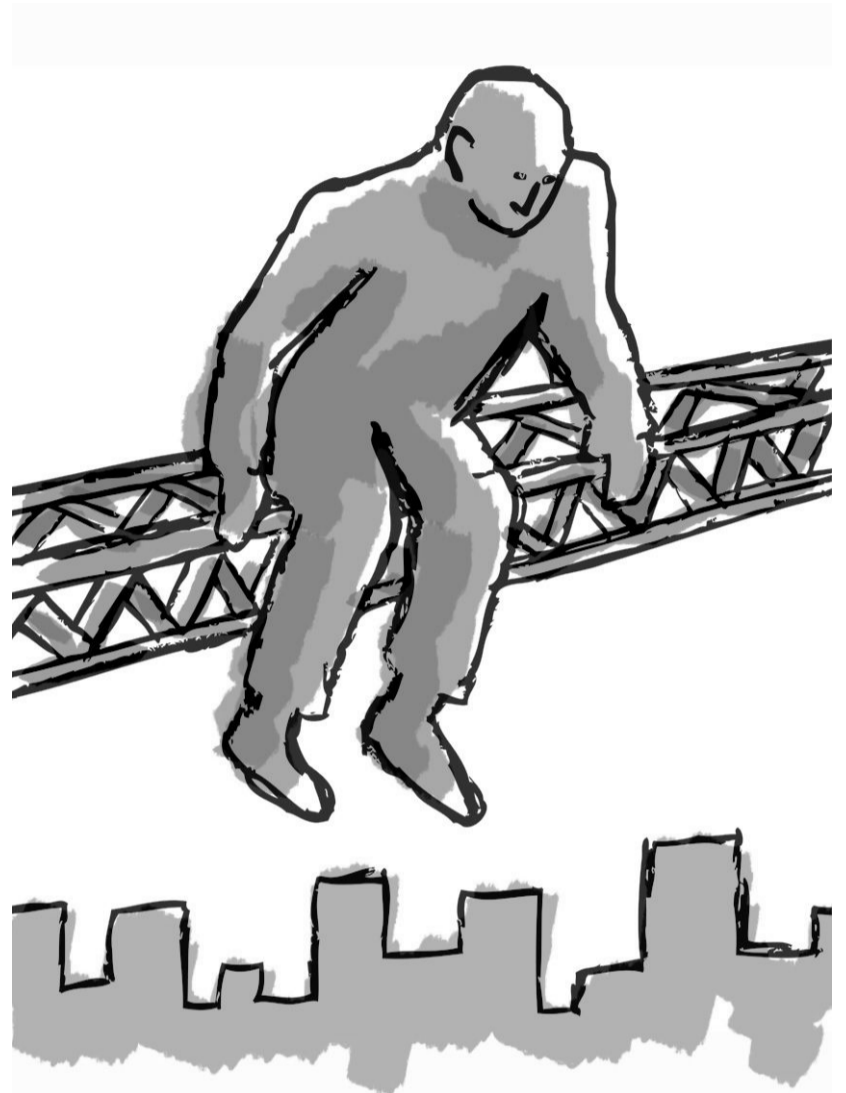
c) Alt (entre +2 i +4 %): no són probables creixements per sobre del 2%, que rescabessin els nivells de precisió. Ara qualsevol creixement és important.

L'escenari mitjà és, doncs, el més versemblant. La reviscolada, però, no seria pas la mateixa per a tots: Alemanya, Holanda, Àustria i els països nòrdics, potser França, serien a l'escenari mitjà i alguns d'ells podrien tendir a l'escenari alt. Mentre que els països *unruly* o *díscolts*, com ara es classifica Espanya, que han fet (i fan?) allò que els hi peta, normalment el contrari d'allò que han fet els millors, podrien romandre una temporada llarga a l'escenari més baix.

La gran recessió és el terme encunyat per als temps econòmics que corren. Quan duraran? Ja es pensa en una recessió a la japonesa. I aquest cel encapotat podria trencar:

- A curt termini, una tempesta del deute és a la vista, tant de bo no sigui per a aquesta tardor. El deute públic, i més el deute privat de bancs, empreses i famílies en els països mediterranis de la Unió Europea i -ull- al Regne Unit i als Estats Units, ha assolit ja fa temps nivells de risc que fàcilment poden esdevenir no sostenibles. Dis-sortadament, en l'aire del temps d'ara sovintegen les espurnes i els bombers piròmans.

- A mitjà termini, no s'albira com es sostindrà el dèficit de competitivitat de les economies europees i americana: els *global imbalances* (els Estats Units tenen *twin* dèficits, públic i co-



Raül López

L'escenari mitjà és, doncs, el més versemblant si s'analitza la previsió econòmica. La reviscolada, però, no seria pas la mateixa per a tots: Alemanya, Holanda, Àustria i els països nòrdics, potser França, serien a l'escenari mitjà i alguns d'ells podrien tendir a l'escenari alt

mercial, així com sobreconsum i infra-inversió; la Xina té superàvits comercial i del deute americà, així com infraconsum i sobreinversió, i els *euroimbalances* (els grans dèficits i els grans superàvits, respectivament, d'Espanya i altres i d'Alemanya i altres) no els adreça ni la millor governança. Europa i Amèrica tenen, per tant, uns reptes ben essencials: treball, creixement, productivitat, en-

velliment i sostenibilitat de l'estat del benestar. Què hi farem? Mentre es pugui, fugir d'estudi.

Vet ací, doncs, les limitacions conjuntural i estructural que malmeten la recuperació a Europa. En el cas d'Espanya, quatre elements no petits llasten encara més la reanimació i ennegreixen l'horitzó:

a) la productivitat no s'enlaira i la competitivitat s'esfondra: el 2005 en les anàlisis del Fòrum Econòmic Mundial érem en el lloc 23, el 2008 en el lloc 33, i ara mateix som en el lloc 42.

b) el preu de l'habitatge segueix en els núvols, i les transaccions i l'obra nova no s'animen.

c) la capacitat, si volem la voluntat de reformar l'economia, àdhuc la comprensió de la seva necessitat, són molt migrades. Ha estat palès en la "reforma" laboral. Això sí, en qualitat del mercat de treball Espanya és en el lloc 115!

d) la inestabilitat política: de quina manera s'arribarà a les eleccions del 2012? Pitjor: què li deixaran fer a qui les guanyi?

En un món global, la qualitat de les institucions és la clau de l'economia i per tant del benestar de la gent. Com a la primavera, tal volta en aquesta tardor hom torni a xisclar "Sell Spain".

Les proves genètiques i el govern absent

PERE

IBERN

Professor associat del Departament d'economia i empresa de l'UPF i membre del CRES

Quan l'octubre de 2009 John Craig Venter, conegut per haver estat dels primers a seqüenciar el genoma humà va escriure un article amb els seus col·legues a la revista *Nature*, difícilment podia pensar l'impacte que tindria gairebé un any després. Van fer el que en podríem dir un *test àcid*. Van agafar les mostres de 5 persones i les van enviar a dues companyies que ofereixen proves genètiques amb l'objectiu de conèixer el risc que tenien enfront 13 malalties. Per a 7 malalties, les dues companyies estaven en desacord en més del 50% dels casos. Per a tan sols 4 malalties, les prediccions eren equivalents per a tots els individus.

Els motius de les diferències en la predicció del risc d'emmalaltir obceixen als marcadors utilitzats per cada empresa, ja que són elles qui decideixen quins resultats dels estudis d'associació genòmica utilitzen. Tot plegat, va portar els autors a proposar unes recomanacions com mostrar quina proporció del risc és resultat de la genètica i quin és desconegut. O també a considerar la necessitat d'un consens entre empreses sobre quins són els marcadors que tenen un fort impacte en la predicció.

En el fons, el que va posar de manifest aquest article són les mancances pròpies d'un mercat naixent amb uns problemes d'informació considerables per als consumidors. En qualsevol mercat d'aquest tipus, els economistes en diem de "béns de confian-

ça", la demanda ve generalment determinada per un prescriptor i la qualitat pot ser desconeguda completament. Són mercats on es necessita un regulador que protegeixi els consumidors davant dels excessos potencials que sorgeixen d'aprofitar la informació per part de les empreses.

El que havia passat era que el regulador es trobava absent, estava ocupat en altres coses. I les empreses van aprofitar-ho tractant d'oferir les proves a l'usuari final. Malgrat alguns avisos ocasionals, l'esforç a regular una indústria naixent restava per fer. Sortosament el canvi polític als Estats Units ha portat a una acció decidida per esmenar el temps perdut. A finals de juliol, el Congrés nord-americà va tenir ocasió de revisar un informe de la Government Accountability Office que replicava el publicat a *Nature*. Van provar en 5 persones els tests genètics de 4 companyies per a 15 malalties. Novament el resultat obtingut fou de sorpresa i variabilitat en els resultats. Això els ha portat a declarar que són de poca o nul·la utilitat per als consumidors i alhora els confonen. Quan diferents companyies mostren resultats diferents per al mateix ADN cal pensar que es dilueix qualsevol valor potencial de la informació. A més es va posar de manifest la publicitat enganyosa al darrere d'aquestes

Els motius de les diferències en la predicció del risc d'emmalaltir obceixen als marcadors utilitzats per cada empresa, ja que són elles qui decideixen els resultats

proves. I si el valor d'aquesta informació de predicció de risc és altament dubtosa, aleshores hi ha motius per preguntar-se si cal pagar per aquestes proves. Només un regulador ferm pot ser capaç d'atenuar les diferències d'informació entre empreses, prescriptors i consumidors. Un regulador ferm és aquell que considera l'interès general i evita la generació de rendes per part de *venedors de fum*.

La primera qüestió que cal tenir present és la necessitat d'una prescripció mèdica i que la informació genètica es justifiqui en l'activitat assistencial. La creació d'un mercat final que ofereix directament les proves als usuaris provocarà soroll innecessari i neguits a pacients i familiars. Unes proves genètiques que generin valor seran aquelles que permeten prendre decisions clíniques més efectives i també un millor comportament individual envers la salut.

També cal considerar que les necessitats de formació i informació dels metges són elevades en aquest nou entorn. Oferir proves sense conèixer la seva efectivitat és una condició determinant per malbaratar recursos. I per altra banda conèixer quins són els marcadors utilitzats al darrere dels resultats i la predicció de risc obtinguda esdevindrà imprescindible. Altrament, entrariem en un món de medicina amb una *caixa negra* indesxifrable i de qualitat no verificable. Els propers passos que el govern americà està fent van dirigits a un concepte més ampli que el de la regulació de les proves genètiques al pacient final. Des de fa uns mesos impulsa un consorci publicoprivat per tal d'avaluar les aplicacions dels biomarcadors en el desenvolupament de nous medicaments. Els biomarcadors és un concepte molt més ampli que el de les proves de laboratori, i incorporen el diagnòstic per la imatge.

ES DIU, ES COMENTA

BASILEA III VOL FER MÉS SOLVENTS ELS BANCS



“L'aportació més important de l'acord de Basilea III és que desapareixen d'una vegada per totes les incerteses financeres i serà molt bo perquè l'economia torni a créixer”

JEAN-CLAUDE TRICHET
PRESIDENT DEL BANC CENTRAL EUROPEU

“El conjunt de normes que formen part de l'acord Basilea III serviran per enfortir els estàndards de capital i transparència de totes les entitats financeres, bancs i caixes”

ISIDRE FAINÉ
PRESIDENT DE LA CAIXA

“La majoria de bancs i caixes espanyols compliran el coeficient de cobertura de Basilea III de capital, però una altra cosa és el possible impacte de la ràtio de liquiditat”

ROBERT TORNABELL
CATEDRÀTIC DE BANCA I FINANCES D'ESADE

“Amb la nova regulació, que obliga a unes cobertures de capital, els bancs tindran menys capital per prestar i és previsible que el crèdit es pugui arribar a encarrir”

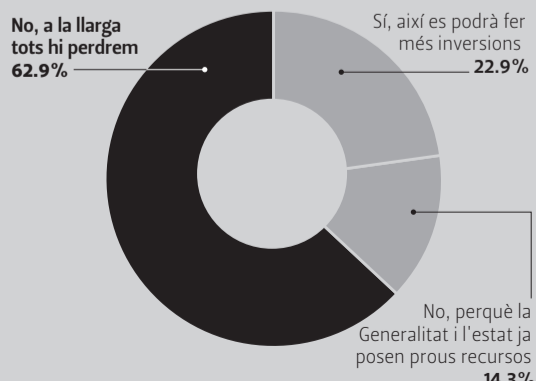
MARY FRANCES MONROE
VICEPRESIDENTA DE L'ASSOCIACIÓ AMERICANA DE BANQUERS

ENQUESTA DE LECONOMIC.CAT

L'ENDEUTAMENT S'HA DE REDUIR

Aquesta setmana hem preguntat

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



I la setmana vinent

La instal·lació de la línia Ryanair al Prat afavorirà el creixement d'aquest aeroport?

Ja pot respondre a
www.leconomic.cat/enquesta

Ferran Soriano

PRESIDENT DE SPANAIR

Ferran Soriano està convençut que Spanair ha fet els deures i està en condicions per competir amb l'aerolínia de baix cost que acaba d'aterrar al Prat. Tanmateix considera que no és una bona notícia per a les aspiracions catalanes de fer de Barcelona un aeroport de connexions internacionals, per a les quals es presenten com a única opció de compromís. **Per Francesc Muñoz**

“És un moment crític; Ryanair ens acostava més a Luton que a Munic”

La nova seu de Spanair és a la plaça d'Europa de l'Hospitalet, davant de la Fira, al cor del nou districte econòmic de l'Hospitalet, el desenvolupament del qual ha patit de forma evident l'aturada immobiliària. Les tanques d'un espai encara a mig fer ho inunden tot. També els accessos a la casa de Spanair. L'entorn està en construcció, com la mateixa aerolínia catalana.

L'aterratge de Ryanair al Prat ha estat envoltat de polèmica. Es comenta que no beneficia l'estratègia de fer de l'aeroport de Barcelona un centre de connexions internacional. Hi està d'acord?

Des de la perspectiva de Barcelona i de l'aeroport, és veritat que l'entrada de Ryanair no suma, més aviat resta. I és un fenomen nou que hem d'analitzar. Si mires el mapa d'Europa i veus en quins estats Ryanair vola als aeroports principals, només n'hi ha un: Espanya, a Madrid i Barcelona. A la resta d'Europa ho fa als aeroports secundaris. Espanya és l'únic país d'Europa en què Ryanair ha aconseguit entrar en els aeroports

principals. Això suma noves rutes? No. Barcelona estarà més ben connectada? Tampoc. L'únic que fa és afegir pressió competitiva, en preus, però amb molt menys serveis. Ryanair posarà més pressió als operadors que vinguin a Barcelona i els farà la vida més complicada en un mercat on els preus ja estan entre els més baixos d'Europa. Barcelona hauria de poder escollir si vol ser Luton, un aeroport regional de *low cost*, o Munic, un centre de connexions tot i no ser capital de país.

Creu que cal prendre decisions?

És un moment crític per a Barcelona. Nosaltres som l'única alternativa per aconseguir que Barcelona tingui aquestes connexions i no es converteixi en Luton.

Heu calibrat l'impacte econòmic del factor Ryanair?

No l'hem calibrat, perquè nosaltres anirem a competir, sabent que tindrem un altre competidor ferotge. Així doncs, ruta a ruta, competirem, i a més pensem que ho podem fer bé perquè som una aerolínia més eficient que fa un any i perquè oferim un producte millor.

L'AVENTURA

Un projecte de país

Ferran Soriano (Barcelona, 1967), exvicepresident del FC Barcelona, va assumir la presidència de Spanair el març del 2009, poc després de la compra (per un euro) de la companyia a SAS per part d'un grup inversor liderat per institucions i empresaris catalans. Els primers mesos van estar dedicats a reorganitzar la companyia, reduir la càrrega econòmica de la plantilla, suprimir rutes, obrir-ne de noves i procedir al trasllat de la seu de Palma de Mallorca a Barcelona. La fase de reestructuració es va donar per acabada el febrer passat. Spanair va tancar el 2009 amb uns 100 milions d'euros de pèrdues i la previsió per a enguany és d'uns 30 milions més i tornar als beneficis el 2011.



Si mires en quins estats Ryanair vola als aeroports principals, només n'hi ha un: Espanya

Spanair és una companyia amb reptes gegantins, per això es va poder comprar per 1 euro

El vol directe entre Barcelona i São Paulo és una notícia espectacular

El president de Ryanair, Michael O'Leary, ha proposat recentment que s'hauria de suprimir el copilot.

Això és ridícul, com altres coses que diu, que nosaltres ni ens plantejarem.

Finalment el Ministeri de Foment ha concedit a Singapore Airlines el vol directe entre Barcelona i São Paulo, impulsat per Spanair. Aquest ha de ser el camí?

Spanair existeix com a nova companyia catalana per fer això, que Catalunya estigui més ben connectada amb el món. Spanair era una empresa amb uns reptes gegantins i per això es va poder comprar per un euro. I un dels reptes és que no tenim encara la capacitat operativa per poder oferir uns vols de llarga distància que volem fer. Per això ens hem recolzat en els nostres socis de l'aliança internacional Star Alliance, i el resultat que tenim fins ara és satisfactori. Es pot viatjar de Barcelona a Singapur i al Canadà.

São Paulo significa obrir una nova ruta.

És un pas més enllà que també hem de fer amb socis. Barcelona-São Paulo de Singapore Airlines no és

idea d'ells, sinó nostra. Els hem convençut que volar per Europa els és més interessant que fer-ho pels Estats Units. Aquesta és una ruta nova i per als catalans és una notícia espectacular.

S'ha constatat una certa lentitud en l'aprovació del vol per part de les autoritats espanyoles. Hi ha veus que veuen un tracte de favor a Iberia, que també podria fer aquesta mateixa ruta. Creu que és així?

S'ha de dir que aconseguir obrir una ruta amb una companyia que no és de la Unió Europea té més traves burocràtics, i són traves raonables. El cel de la UE és lliure però no el d'Àsia, i quan es demana una "cinquena llibertat", l'administració pública del país, en aquest cas Espanya, pot decidir donar-la o no. En aquest cas s'ha donat perquè l'hem demanat nosaltres. Però és un temps raonable i no tenim queixes.

El nou aeroport del Prat és un bon argument per defensar noves rutes des de Barcelona davant els vostres socis d'aliança?

Sí. La nova terminal ajuda. Però sobretot ajuda que hi siguem nosaltres. Les companyies que volen a un país



Ferran Soriano, en uns seients d'avió que decoren l'entrada a la seu de Spanair a Barcelona. JOSEP LOSADA

que no és el seu necessiten tenir un soci al país que t'asseguri la gestió del vols i les connexions. Els grans aeroports del món acostumen a ser casa d'algú. Barajas és casa d'Iberia i un dels problemes històrics de l'aeroport de Barcelona és que no ha tingut cap aerolínia que el consideri casa seva. Nosaltres som els únics i els primers que hem començat a considerar el Prat casa nostra. I els socis de Star Alliance saben que si volen a Barcelona hi ha algú que se'n cuida.

Per quan els vols transoceànics propis?

Esperem encetar aquesta etapa el 2012, però dependrà dels aspectes comercials i com ha evolucionat el mercat. Serà un canvi significatiu. Aleshores caldrà comprar naus de gran capacitat i en fan falta uns quants, vuit o deu, i per a aquesta fase farà falta més finançament.

Com està la fase de l'ampliació i el crèdit sindicat?

Dels cinquanta milions del crèdit, s'han subscrit 40,5 milions i quedarien eventualment per subscriure, si volguéssim i alguna entitat hi estigués interessada, 9,5 milions. Això ja es va fer fa uns mesos. De l'ampliació

de capital de 50 milions, la Fira va entrar amb 10 milions, ICF Holding amb 20, Avançsa entrarà amb 10 (s'està concretant aquests dies) i està pendent qui entrarà els últims deu.

SAS, l'antiga propietària, no participarà en aquesta ampliació?

SAS té un 19,9% de la companyia i va firmar un crèdit participatiu de 140 milions d'euros. En la mesura que hi hagi ampliacions de capital, tenen un temps per decidir si volen convertir aquest crèdit en capital, sempre amb un límit del 19,9%.

Aquesta ampliació ha de servir per finançar la nova flota transoceànica?

No, aquesta ampliació es va decidir el febrer del 2010 i correspon a la fase de creixement dins Europa. Per a la fase tres caldrà una nova ampliació de capital o una altra fórmula de finançament.

És compatible l'encàrrec de país d'afavorir les connexions amb l'estratègia d'una empresa que ha de ser rendible i guanyar diners?

És claríssim que sí, perquè Barcelona té la potencialitat per tenir les connexions;

té la demanda suficient, i si no les té és perquè les companyies que podrien satisfer-la han decidit no fer-ho perquè tenen altres interessos molt respectables. Hi ha un exemple molt clar. Abans que Iberia marxés, a Barcelona hi havia un vol directe amb Nova York. Iberia el va treure perquè deia que no hi havia prou demanda. Avui hi ha tres vols diaris, però cap és d'Iberia. De manera que la demanda existeix, i Spanair no és una acció política damunt d'una realitat de mercat que no la suporta. És a l'inrevés: hi ha una realitat de mercat i d'aquí surt la voluntat col·lectiva de fer-la realitat.

Quin impacte va tenir l'erupció del volcà islandès en els vostres resultats?

La primera part de l'any no va ser bona, el volcà islandès ens va afectar, però l'estiu i els mesos que falten per a final d'any compensaran i tancarem l'exercici amb el mateix nombre de passatgers i facturació que l'any passat.

Volcans, terrorisme, grip aviària... L'aviació comercial és un sector molt sensible a factors a vegades

imprevisibles. Com ha estat l'adaptació per a una persona que no era del sector a una indústria tan canviant?

Per sort, som un equip format per gent nouvinguda al sector i gent amb una llarga experiència. De totes maneres, he descobert una indústria que històricament s'ha mogut cíclicament, amb caigudes i recuperacions sempre molt accentuades. A aquest comportament ara s'ha sumat una crisi econòmica profunda que ha canviat els hàbits de la gent, i ens hi hem hagut d'adaptar ràpidament.

Es comença a notar la millora del mercat?

Ja l'estem veient. La recuperació econòmica de les aerolínies a Àsia, l'Amèrica Llatina i l'Amèrica del Nord és evidentíssima. També a Europa, però potser més al nord que al sud. Aquest estiu ha estat molt bo, més del que esperàvem. I el nombre de reserves per als pròxims mesos està en aquesta línia. Els canvis en la conducta dels viatgers també s'estan recuperant: hi ha més gent que aposta per la classe *business*, que havia perdut molta clientela.

No obstant això, Spanair ha substituït la classe *bu-*



De l'ampliació de capital de 50 milions falta per cobrir només els últims deu

Spanair no és una acció política damunt d'una realitat de mercat que no la suporta

L'agost ha estat molt bo. La recuperació del sector al món és un fet

siness per la *premium* amb l'ànim d'impulsar una clientela que busca un servei millor.

El que està passant és que abans hi havia una forma tradicional d'entendre el negoci, que era: hi ha viatger turista que vol pagar poc i no vol servei, i hi ha viatger de negocis que pot pagar més i vol tots els serveis. Això ha desaparegut. El nostre eslògan és *Spanair, la de tots* i és perquè és de tots els catalans, però també perquè oferim productes a mida de tothom.

Com valora l'acord entre el ministeri i els controladors aeris?

És molt bona notícia, perquè arrosseguem un problema històric. El cost del control aeri a Espanya és extremament car. En la mesura que es posin d'acord per rebaixar-lo, anirem pel bon camí. El conflicte que s'ha produït aquest any ens ha perjudicat molt perquè aquest conflicte ha generat endarreriments substancials. Ha provocat que els índexs de puntualitat de les aerolínies hagin baixat molt, i no és culpa nostra. Però inevitablement el client ens veu a nosaltres com a culpables i el conflicte ens ha perjudicat molt.

GRAN ANGULAR

Les universitats tenen pendents de rebre 245 milions del govern

NOU CURS. Els centres alerten de les tensions en la tresoreria que això els pot arribar a provocar i lamenten que no es faci una aposta més decidida per la formació superior i la recerca com a estratègia per sortir reforçats de la crisi

BERTA ROIG
BARCELONA

Aquesta setmana s'ha inaugurat el nou curs universitari, el primer amb el mapa d'estudis de grau adaptats al pla Bolonya i amb rècord absolut d'alumnes (233.538 en el conjunt del sistema universitari català). En l'acte oficial de presentació, celebrat a la UAB, la rectora, Anna Ripoll, es lamentava per la manca de recursos que pateix la universitat pública. La queixa s'entén si es té en compte que la Generalitat té pendents de transferir uns 245 milions d'euros –segons els càlculs de les mateixes universitats– derivats del pla de finançament per a la millora de les universitats públiques catalanes del 2006, un pla d'altra banda que va ser rebut amb molt entusiasme pel sector. La majoria d'aquest deute (196 milions d'euros) correspon al finançament lligat a objectius. Des del govern s'admet que no ha estat possible complir amb aquests compromisos, tot i que es remarca que es tractava simplement de previsions. Amb tot, treballa per tancar aviat un acord amb les universitats que estableixi un nou calendari de pagaments per al finançament per objectius fins al 2014.

Tot i així, l'acumulació de retards comença a generar tensions. Com destaca el gerent de la UAB, Santiago Guerrero, "el pla del 2006 preveia un finançament creixent i les universitats han anat prenent decisions i assumint despesa en funció d'això". Guerrero explica que fins ara han cobert part d'aquest desequilibri amb pòlisses de tresoreria, que a més estan augmentant, però alerta que aquestes pòlisses "permeten tapar algun desajust però no pots tirar sempre de la Visa".

La universitat fuig de



El nou curs universitari ha començat amb moltes incògnites respecte del finançament públic. L'ECONÒMIC



Si segueix aquesta situació tindrem problemes de cara al 2011

FRANCESC XAVIER GRAU
RECTOR DE LA URV

Si seguim així d'aquí a dos anys els dèficits poden ser insuportables

DANIEL SERRA
VICERECTOR ECONÒMIC UPF

Estem en un moment crític, ens ho mirem amb preocupació

JOSEP MARIA GÓMEZ
GERENT DE LA UDG

No podem tirar sempre de pòlisses de tresoreria

SANTIAGO GUERRERO
GERENT DE LA UAB

l'alarmisme i evita comparar-se amb la sanitat, on s'han hagut d'ajornar els pagaments de nòmines a causa dels retards en les transferències del govern, però tampoc minimitza la situació. "Estem en un moment realment crític que ens mirem amb preocupació", destaca el gerent de la Universitat de Girona, Josep Maria Gómez. El pessimisme ve sobretot, diu Gómez, pel fet que els pronòstics per als propers anys no són gens esperançadors.

PLANS D'AUSTERITAT. Com la resta d'universitats, la UdG ha posat en marxa un pla d'austeritat que els permet reduir costos –amb l'estalvi energètic, el canvi en els procediments de contractació o la reducció de despeses corrents i protocol·làries–, però el cert és que el marge de maniobra és molt limitat comparat amb el que pot tenir el sector privat. En el cas de la UPF es busquen maneres d'incrementar ingressos a través de la captació d'alumnes estrangers per als màsters o posant sobre la taula la necessitat d'augmentar la productivitat del professorat.

En tot cas, l'escenari que

més preocupa a les universitats és com assumir un 2011 en el qual la crisi econòmica seguirà sent dura i malmetent els pressupostos públics. De fet, una de les potes de finançament de les universitats, la recerca, pot quedar molt tocada. En el cas del govern espanyol sembla clar que l'R+D patirà retallades un any més, i així ho ha avançat aquesta setmana la ministra del ram, Cristina Garmendia. A Catalunya el conseller Huguet afirmava el juny passat a l'*Econòmic* que a pesar de les retallades la in-

versió finalista en recerca no es veuria afectada però el cert és que hi ha unes eleccions entremig i que això complica molt fer previsions pressupostàries. I, si més no, el president Montilla destacava en el mateix acte d'inauguració del nou curs que augmentar el finançament no és la clau per situar les universitats catalanes en referents mundials.

Amb totes aquestes incògnites pel mig, el rector de la Universitat Rovira i Virgili, Francesc Xavier Grau, es mostra compren-

siu a l'hora d'entendre els efectes de la crisi sobre els ritmes de pagament de l'administració, però també ferm "per reclamar la necessitat d'apostar per la universitat justament en aquests moments". Aquest és un clam que s'aixeca des de tots els centres.

QÜESTIÓ DE COHERÈNCIA.

Així, la pregunta és: ¿es pot mantenir un discurs d'aposta per un canvi de model productiu retallant els recursos cap a la formació superior? El rector de la URV alerta en aquest punt que es pot perdre competitivitat davant altres països de l'entorn europeu que sí que estan incrementant els pressupostos per a les universitats i la recerca i adverteix que "si segueix aquest enduriment de la situació econòmica, aleshores tindrem problemes de cara al 2011". Per això demana més implicació social. "El que passa és un reflex de la contradicció que té la societat, que no sembla ser conscient del tot de la importància d'apostar per la universitat", diu.

I és que si bé el present preocupa, el futur que es presenta encara ho fa més. Com explica el vicerector econòmic de la UPF, Daniel Serra, "si seguim així d'aquí a dos anys els dèficits poden ser insuportables; els plans d'austeritat que puguem plantejar no són una solució definitiva".

Sobre la taula s'obren ara alguns debats, com la conveniència d'augmentar les taxes de matrícula, i més després que el govern hagi destacat que l'aportació dels estudiants no arriba ni al 10% del cost total. Però aquest és un debat complex i amb elevats costos polítics. També sobre la taula queda l'opció de canviar el model de governança de les universitats i atorgar-los més autonomia de decisió, cosa que podria generar més eficiència.

R+D

Alternativa de finançament

Les notícies sobre possibles retallades en el capítol d'R+D en els pressupostos públics per al 2011 no només són preocupants pel que fa al model de país que es vol construir de cara al futur, sinó que a més impliquen un cop més les finances de les universitats. Quan un centre aconsegueix una línia de finançament per

a un projecte de recerca, ho pot rebre tot de cop, encara que després ho gasta diferit en el temps. Això vol dir que aconsegueix liquiditat per assumir despeses presents gràcies a aquesta entrada de capital via R+D. Si aquesta pota es fa més petita, les alternatives per aconseguir ingressos també.

Dídac Ramírez

RECTOR DE LA UNIVERSITAT DE BARCELONA

“Per pujar en els rànquings universitaris cal finançament”

BERTA ROIG
BARCELONA

La UB, diu el seu rector, “ja ha fet els deures”, reduint a zero el dèficit inicial de 14 milions d'euros amb que es partia en els pressupostos de l'any passat. L'esforç, però, també ha de venir dels governs, diu, perquè el país s'hi juga molt en el futur de les universitats.

Com s'afrenta un context amb tants retards en els pagaments de l'administració i sense un horitzó de solució a curt termini?
Com és evident, encarem aquesta situació amb preocupació, però tinc la confiança que l'administració pública actuarà responsablement i amb coherència amb la seva política de millorar la formació, la recerca i la innovació. I això, a més, en uns moments de crisi econòmica que requereixen un canvi de model productiu i una formació del més alt nivell.

Però li sembla que el govern català està donant peu a aquest optimisme?
Tenim el missatge que ens deixa el que han fet fins ara i que ha estat augmentar el pressupost destinat a l'educació superior en percentatges potser no suficients però sí acceptables. Ara certament ens trobem amb una crisi que no podem amagar, i que afecta tothom, però justament ara és quan la consistència del discurs es posa a prova. Davant aquesta crisi, hi ha països que han apostat per invertir més en formació superior, en recerca i en

“

La imatge de les universitats com a poc eficients respon a tòpics i no a la realitat

No som una empresa, no podem reduir la producció i fer un ERO per la crisi

Hauríem de poder posar des d'aquí les condicions d'admissió d'alumnes

El problema pressupostari no es pot solucionar amb un augment en les matrícules

transferència tecnològica i hi ha països que apliquen retallades.

Doncs aquí sembla que estem més en el segon grup...

Sí, però tot i poder pecar d'ingenuïtat confio que la coherència del discurs s'acabi imposant, i més tenint present que en els rànquings mundials hi ha algunes universitats que hi destaquen. Això és important. El que els governs han de procurar és que pugem en aquests rànquings i no que acabem baixant, i per a això el finançament no és condició suficient, però sí necessària.

La UB i la UAB apareixen en aquests rànquings, però la imatge general de la universitat pública s'associa sovint a estructures feixugues i lentes...

Les universitats són molt més eficients del que algunes veus proclamen. Aquesta imatge moltes vegades està donada per gent que no coneix la universitat actual i no coneix els avenços i esforços que estem fent moltes universitats per tal que la seva gestió sigui molt més transparent. Que la presa de decisions no és del tot àgil? Bé, no coneix cap universitat que hagi deixat de prestar el servei social que li correspon.

El que és evident és que la universitat no pot ser tan flexible com una empresa en temps de crisi, aquí reduir els costos no és fàcil.

La universitat és un servei públic, tenim encomanada la missió de la formació, la recerca, la transferència tecnològica i la innovació i a més la societat ens dema-



El rector de la UB demana més autonomia de govern per guanyar eficiència. L'ECONÒMIC

na que cada vegada agafem més alumnes. Aquí no podem decidir reduir a la meitat el nombre de cotxes que fabriquem i fer un ERO.

Quina és l'alternativa?

Si poguéssim exercir més l'autonomia universitària podent per exemple contractar professors per a cursos concrets i un temps concret o podent posar les condicions d'admissió d'alumnes des d'aquí per evitar moltes situacions de fracàs escolar que es donen, hi guanyaríem molt.

Ara bé, haig de dir que l'eficiència de les nostres universitats, tenint en compte les condicions d'entorn, resisteix comparacions amb moltes universitats que estan molt més amunt en el rànquing.

És oportú plantejar un increment de les taxes de matriculacions?

El problema pressupostari de la universitat no s'ha de cercar per la via de l'increment de les taxes universitàries. Pot haver-hi un discurs de relacionar la renda

familiar amb el cost de la matrícula i paral·lelament ampliar el sistema de beques, però això no disminuiria el diner públic destinat a la universitat, i a més cal tenir en compte que amb l'elevat frau fiscal que existeix en aquest país potser tampoc resultaria una solució justa.

Amb vista a les inversions, la UB haurà d'ajornar algun projecte?

Esperem poder arribar a un acord amb la Generalitat. Hem de partir del fet que les inversions no són despesa corrent, sinó que es fan per fer progressar el país, i a més es financen a llarg termini. Una opció vindria de poder negociar amb entitats bancàries l'avançament de part dels diners que es prevegin en els nous plans d'inversió. Hem de ser conscients que la universitat catalana, i l'espanyola, està en ple procés de transformació i adaptació a Bolonya, i aquesta és una aposta en la qual no podem fracassar i tothom ha de ser molt conscient que aquesta transformació requereix recursos.

EXCEL·LÈNCIA

La UB, al G-20 universitari

La UB forma part des d'aquest any de la LERU (la lliga d'universitats europees de recerca), fet que la situa dins un grup selecte de 22 centres, entre els quals hi ha les universitats de Cambridge i d'Oxford. Es converteix així en la primera universitat espanyola i la segona del sud d'Europa (juntament amb Milà) que entra en aquest G-20 universitari. La fita és important i se suma al reconeixement de la UB en la classificació de l'empresa Quacquarelli Symonds de les 200 millors universitats del món, però Dídac Ramírez es lamenta del poc cas que ha rebut la notícia els polítics. “Això ha de ser un motiu d'orgull de país”, diu.

GRAN ANGULAR

Prorrogant la misèria

La convocatòria d'eleccions obligarà a començar el 2011 amb el pressupost de la Generalitat prorrogat, però el govern nou tindrà les mans molt lligades quan faci el seu

JOAN POYANO
GIRONA

El finançament de les universitats catalanes ha baixat aquest curs per primera vegada en els últims vuit anys. L'Institut Català de la Salut frena la posada a licitació d'un contracte d'actualització i gestió del material de diagnòstic per la imatge dels seus hospitals, per trobar alguna oferta que redueixi gairebé a la meitat els cent milions d'euros calculats inicialment. El conseller d'Economia, Antoni Castells, qualifica d'irresponsable CiU per haver mostrat un correu electrònic en el qual la directora general d'un consorci públic explica que al juliol i a l'agost només hi hauria diners per pagar les nòmines. Castells diu que la Generalitat no té problemes de tresoreria, sinó que executa el pla d'austeritat, però tant si és planificat com si el tresor és buit (si més no, pel fet que el govern no pot col·locar emissions de deute públic), els centres sanitaris amb concert cobren amb quinze dies de retard els 440 milions d'euros mensuals. Foment del Treball es queixa que la inversió de la Generalitat en infraestructures ha baixat aquest any un 27,6%, i que la de l'Estat ha disminuït un 22,5%...

Aquests problemes amb la despesa se situen en el context d'un pressupost de la Generalitat que per aquest any preveia uns ingressos no financers de 23.100 milions d'euros, un 10% menys que el 2009, i unes despeses de 29.174 milions (un 5,6% més). Uns números magres que s'afegeixen als del 2009, quan els 1.990 milions d'euros addicionals del nou sistema de finançament van atenuar l'impacte de l'ensorrada dels ingressos: 2.263 milions d'euros menys en concepte d'impostos que els pressupostats. Segons les dades d'execució del pressupost del 2010, a 30 de juny el ritme d'execució dels ingressos s'ajustava a les previsions, gràcies als ingressos addicionals pel nou model de finançament, ja que el descens de la recaptació ha continuat, amb un 14% menys

d'ingressos per impostos.

D'altra banda, les obligacions de pagament creixen un 2,5% -menys que el 3,7% dels ingressos-, per les mesures de contenció de les despeses. Reducció de la despesa que a final d'any serà superior, per la retallada del 5% dels sous públics i de les despeses de personal dels centres d'ensenyament i de sanitat concertats (364,7 milions d'euros), i el paquet addicional de retallades que va aprovar per reduir més el dèficit l'1 de juny (1.670 milions amb endarreriment d'inversions, menys despesa farmacèutica i per la llei de dependència, retenció del 5% de les transferències i subvencions a empreses privades).

L'allargament de la legislatura fins al 28 de novembre deixarà

Complir les previsions és ingressar un 10% menys després de l'ensorrada del 2009

Catalunya sense pressupost nou L'executiu actual ja no té temps per aprovar el projecte del 2011 abans de les eleccions, pel fet que només hi ha previst un ple del Parlament, els dies 22 i 23 de setembre. La cambra quedarà dissolta a partir del 5 d'octubre, i el pressupost de l'any vinent quedarà sota la responsabilitat del govern que sorgeixi de les urnes. Serà el nou conseller d'Economia, el que iniciarà els tràmits des de zero, i tot indica que Catalunya no podrà disposar dels comptes per al 2011 almenys fins al mes d'abril de l'any vinent.

Mentrestant, la Generalitat haurà de funcionar amb el pressupost prorrogat, la qual cosa vol dir que les diverses partides tornaran a tenir el mateix import que ara. És una figura legalment prevista per a casos excepcionals. Hi ha precedents com el del 2007, que va començar amb el pressupost prorrogat del 2006 per la convocatòria anticipada d'eleccions per a l'1 de novembre, després del trencament del primer

Estat d'execució del pressupost de la Generalitat a 30 de juny de 2010

INGRESSOS

Dades en milions d'euros

	Previsions inicials	Drets liquidats (DL)	Ingressos recaptats	%Variació DL 2010-2009
IMPOSTOS DIRECTES	6.387	3.165	3.078	-14,5
IMPOSTOS INDIRECTES	6.323	2.998	2.940	-15,2
TAXES I ALTRES INGRESSOS	490	254	190	10,7
TRANSFERÈNCIES CORRENTS	9.533	4.718	4.063	45,1
INGRESSOS PATRIMONIALS	54	5	5	-75,3
TOTAL OPERACIONS CORRENTS	22.786	11.139	10.276	3,7
OPERACIONS DE CAPITAL	314	123	107	-45,2
TOTAL INGRESSOS NO FINANCERS	23.100	11.262	10.383	2,7

DESPESES

Dades en milions d'euros

	Crèdits inicials	Crèdits definitius	Obligacions reconegudes (OR)	Pagaments efectius	%Variació OR 2010-2009
REMUNERACIONS PERSONAL	5.479	5.496	2.700	2.678	1,4
COMPRA BÉNS I SERVEIS	1.563	1.694	599	354	13,1
INTERESSOS	1.119	1.119	396	391	6,9
TRANSFERÈNCIES CORRENTS	18.450	18.827	8.966	6.795	2,0
FONS DE CONTINGÈNCIA	150	141	0	0	0
TOTAL OPERACIONS CORRENTS	26.760	27.277	12.662	10.217	2,5
INVERSIONS REALS	1.126	1.274	485	389	-4,2
TRANSFERÈNCIES DE CAPITAL	1.288	1.849	522	273	22,9
TOTAL OPERACIONS DE CAPITAL	2.414	3.122	1.007	662	8,2
TOTAL DESPESES NO FINANCERES	29.174	30.400	13.670	10.879	2,9

FONT: INTERVENCIÓ GENERAL DE LA GENERALITAT

tripartit. El decret de pròrroga d'aleshores va fixar que les despeses de personal s'havien d'ajustar a les dotacions del 31 de desembre anterior, i que en la resta de capítols es podia gastar com a màxim el 80% del conjunt dels crèdits inicials de l'any anterior. Pel que fa a les operacions d'endeutament, se'n podien fer sempre que el saldo viu no superés l'autoritzat en la llei de pressupostos del 2006.

POC MARGE DE MANIOBRA. Tenir temps per poder començar el 2011 amb un pressupost nou fet pel govern nou era un dels arguments dels que reclamaven al president Montilla que avancés les eleccions. Però en el fons el retard no implicarà entrebancs impor-

Guanyi qui guanyi, no s'han d'esperar canvis a l'alça en les polítiques de despesa

tants, perquè guanyi qui guanyi és evident que el nou pressupost no inclourà canvis a l'alça en les polítiques públiques de despesa. El marge de maniobra és estret, ja que la previsió per aquest any és que la Generalitat tanqui amb un dèficit del 3,25% del PIB i s'ha de complir l'acord del Consell de Política Fiscal i Financera que el límit màxim de dèficit per a les autonomies passi del 2,4% del PIB a l'1,3% el 2011 i el 2012, i a l'1,1% el 2013. Tot plegat, per contribuir

què el dèficit de totes les administracions públiques estatals baixi en tres anys del 9,5% al 3%.

Amb aquests condicionats, i sense perspectives que hi hagi una recuperació econòmica que faci créixer la recaptació tributària -l'augment de l'IRPF per a les rendes superiors a 120.000 euros serà més estètica que quantitativa, ja que només aportarà 75 milions de més-, poques filigranes podrà fer el nou govern. I això amb independència que es trobin "els calaixos buits i plens de factures per pagar", com deia diumenge Artur Mas, o que la situació estigui controlada, com mantenen el PSC i ERC, que troba "de jutjat de guàrdia" que el líder de CiU qüestionari les finances de la Generalitat.

Retallada rècord de la despesa estatal

El govern del PSOE aconseguirà molt probablement, gràcies al suport del PNB, amb el qual està negociant, aprovar un pressupost de l'Estat nou. Està tan condicionat o més per la necessitat de rebaixar el dèficit que les comunitats autònomes, però això no impedeix que la vicepresidenta María Teresa Fernández de la Vega afirmi que seran "els de la recuperació". No serà pas pels diners que hi destini l'Estat, ja que els comptes que la

vicepresidenta econòmica, Elena Salgado, presentarà a les Corts inclouen una retallada del 15% dels recursos dels ministeris, que baixaran al nivell de cinc anys enrere, la despesa total baixarà un 7,7% i les inversions cauran un 30%. Per al Ministeri de Foment, per exemple, s'assigna una partida per a inversions de 13.500 milions d'euros, molt inferior a la mitjana anual d'uns 20.000 milions que es van executar els quatre últims anys, des que es va engegar el pla estratègic

d'infraestructures i transports.

En aquest context de tisorades, hi ha una excepció: els ajuntaments. A més de poder demanar crèdits els que estiguin més sanejats -si el govern espanyol no torna a canviar de parer-, rebran més diners, ja que Salgado ha anunciat que les transferències a les administracions locals augmentaran un 9% (1.200 milions d'euros), increment que segons la ministra prové de la pujada de l'IVA de juliol.

La DO Penedès fa una aposta pel vi de qualitat

El Consell Regulador de la Denominació d'Origen fa cinquanta anys i opta per ser més selectiu en la producció

ANDREU MAS
BARCELONA

El Consell Regulador de la Denominació d'Origen Penedès, un dels pioners a tot l'Estat espanyol i que té inscrits 3.960 viticultors i 161 cellers, està de celebració i ho fa carregat d'energia. La DO Penedès compleix el 2010 cinquanta anys i ho fa apostant decididament per diferenciar-se de la competència i augmentar la seva quota de mercat. Ja a principi de 2009 el Consell va posar en marxa un ambiciós Pla Estratègic amb l'objectiu de resituar el producte al mercat i aconseguir, sobretot, un increment dels nivells de comercialització i rendibilitat, així com un augment de la seva notorietat i millora de la imatge. Fruit d'aquest procés, s'ha decidit, segons explica Josep Ribas, gerent del Consell Regulador, "apostar més per la qualitat que no pas per la quantitat". "Ser, en resum, més exigents amb la qualitat del producte que elaborem". Per a Ribas aquesta aposta que qualifica d'"esperançadora" ha de produir un canvi de mentalitat i actitud dels productors i ha de servir, també "per revifar les finques del Penedès i el producte que en surt", conclou.

Fer un producte més selecte vol dir fer-lo més car? No és això el que pensa Ribas, que assegura que el preu del producte "ve molt

determinat pel mercat" i insisteix que l'objectiu final és "fer vins més bons".

QUATRE PILARS. El Pla Estratègic de relançament de la DO té quatre pilars: fer èmfasi en la diversitat; destacar-ne la qualitat; promoure la cultura del vi i, finalment, millorar la comunicació amb els prescriptors (els restau-

La gran diferència amb els competidors és "més qualitat i menys quantitat"

rants, els distribuïdors...) i intermediaris del producte (de nou els restaurants però també, per exemple, les botigues especialitzades).

Pel que fa a la diversitat, des del Consell Regulador insisteixen que la denominació d'origen Penedès "disposa d'una de les més àmplies propostes de vins que una DO pot oferir en aquest moment" i aposten per fer-la "més tangible" per als consumidors. Actualment, a les tradicionals varietats de raïm penedesenc s'hi han d'afegir les sorgides de l'experimentació i la innovació. Pel que fa a les anomenades varietats blanques, hi ha les charonnay, xarel·lo, malvasia de



Una vinya de la DO a Vilobí del Penedès. ANDREU PUIG

Sitges, parellada, Riesling, gewürztraminer, macabeu i moscatell d'Alexandria. Pel que fa a les varietats negres, hi ha la garnatxa, la Syrah, el monastrell, el merlot, el pinot noir, el cabernet sauvignon, el samsó i l'ull de llebre.

La temporada 2008-2009 es van conrear un total de 25.621 hectàrees de vinya, de les quals 20.387 són de les varietats blanques. El temps de cria i l'envelliment marquen, entre altres paràmetres, la diferència entre unes i altres categories.

Nou precinte i eslògan

La nova contractuació del Consell Regulador de la DO Penedès es va donar a conèixer dies abans de la Diada. El nou precinte inclou l'eslògan de la DO Penedès "Sol i vi". D'altra banda, el dijous 23 de setembre la DO Penedès inaugurarà el seu

propi espai de 200 metres quadrats dins de la Mostra de Vins i Caves organitzada per l'Incavi. Aquest acte es pot considerar el tret de sortida públic de les celebracions del cinquantè aniversari, que fan d'aquesta DO la més antiga de tot Catalunya.

Municipis que formen la DO

Abrera
Aiguamúrcia
Albinyana
L'Arboç
Avinyonet del Penedès
Banyeres del Penedès
Begues
Bellvei
La Bisbal del Penedès
Bonastre
Les Cabanyes
Calafell
Canyelles
Cabrera d'Igualada
Castellet i la Gornal
Castellví de la Marca
Castellví de Rosanes
Cervelló
Corbera de Llobregat
Cubelles
Cunit
Font-rubí
Gelida
La Granada
Els Hostalets de Pierola
La Llacuna
Llorenç del Penedès
Martorell
Masquefa
Mediona
Montmell
Olèrdola
Olesa de Bonesvalls
Olivella
Pacs del Penedès
Piera
El Pla del Penedès
Pontons
Puigdàlber
Sant Cugat Sesgarrigues
Sant Esteve Sesrovires
Sant Jaume dels Domenys
Sant Llorenç d'Hortons
Sant Martí Sarroca
Sant Pere de Ribes
Sant Pere de Riudebitlles
Sant Quintí de Mediona
Sant Sadurní d'Anoia
Santa Fe del Penedès
Santa Margarida i els Monjos
Santa Maria de Miralles
Santa Oliva
Sitges
Subirats
Torreblanca
Torrelles de Foix
Vallirana
El Vendrell
Vilafranca del Penedès
Vilanova i la Geltrú
Vilobí del Penedès

ESTUDIS IMMOBILIARIS • 1a Edició: més de 100 participants

- Estudis Immobiliaris MEI · Màster
- Valoracions Immobiliàries PVI · Postgrau
- Sector Immobiliari DESI · Especialització

FORMA'T!
18 opcions per triar
Ajustat a les necessitats del sector
Pensat des del sector i per al sector

FUNDACIÓ UNIVERSITAT DE GIRONA:
INNOVACIÓ I FORMACIÓ

PROGRAMA MODULAR:
Possibilitat de matricular-se de forma independent a qualsevol dels mòduls del programa:

- Arrendaments Urbans i Rústics
- Propietat Horitzontal
- Urbanisme I i II
- Valoracions Immobiliàries I i II
- Fiscalitat Immobiliària
- Màrqueting Immobiliari
- Direcció Comercial
- Organització i Gestió de l'Empresa II

OBJECTIUS: Formar professionals qualificats per a llocs de treball de responsabilitat en empreses del sector immobiliari: promoció, construcció, intermediació i gestió d'immobles, i capacitar-los per desenvolupar les tasques de gestió i direcció empresarial.

HORARI: Realització en horari de tarda. En funció del pla d'estudis escollit per cada estudiant, les classes es realitzaran els dimarts, dijous i alguns dimecres de 16 h a 20 h.

BEQUES: Formació bonificable per a l'empresa mitjançant Fundació Tripartita o Beques de La Cambra de Comerç de Girona.

Organitza:

www.fundacioudg.org
tel. 972 210 299

GRAN ANGULAR

Les noves vies del 'ticketing'

Les possibilitats del mòbil obren expectatives al mercat de la gestió automatitzada d'entrades, que també haurà de jugar amb les ofertes

JORDI GARRIGA
BARCELONA

L'evolució de la venda d'entrades per vies diferents de la finestreta convencional no té aturador, i les entitats que s'hi dediquen, entre les que destaquen d'arrel financera, exploren múltiples possibilitats a internet i la telefonia mòbil.

El mercat del teleservei d'entrades ja té un gruix prou considerable i, segons algunes extrapolacions realitzades al sector, mou a l'any uns 580 milions d'euros a tot l'Estat i creix a un ritme del 15% anual, des dels seus diversos canals: caixer automàtic, internet, telèfon fix i telèfon mòbil. El rànquing de les entitats que gaudeixen de més acceptació de l'usuari situa Servicaixa, de La Caixa, en el primer lloc dels estudis d'audiència de Nielsen, tant a Catalunya (53%) com a tot l'Estat (28,8%). Servicaixa, com informa Jon Sarabia, el seu director, va vendre entrades per valor de 168,6 milions d'euros l'any passat, i enguany, tot i el factor crisi, es compta tancar amb un creixement d'entre el 15% i el 20%. Servicaixa és potser qui millor il·lustra la mutació que ha sofert la gestió automatitzada d'entrades: tot i disposar de 8.000 terminals de caixers automàtics, el cert és que el canal va de baixa: fa un any representava el 31% de les vendes, i ara és el 27%. En canvi, internet ha passat del 59% al 64% en el mateix període de temps.

L'esclat més important, però, l'ha donat el telèfon mòbil, veritable eina de futur del teleservei d'entrades: durant el primer semestre de l'any, Servicaixa ha venut 51.000 tiquets per aquesta via, un 73% més que fa un any. El mòbil permet enginyoses aplicacions, com ara el *mobile ticketing*, pel qual es rep al mòbil un codi de compra que permet accedir a l'espectacle. Servicaixa té actiu aquest servei en 32 recintes de Cinesa. Per a David Sánchez, director de serveis al client de Nielsen On Line, "el mòbil ha anat guanyant importància, en guanyarà encara més, precisament

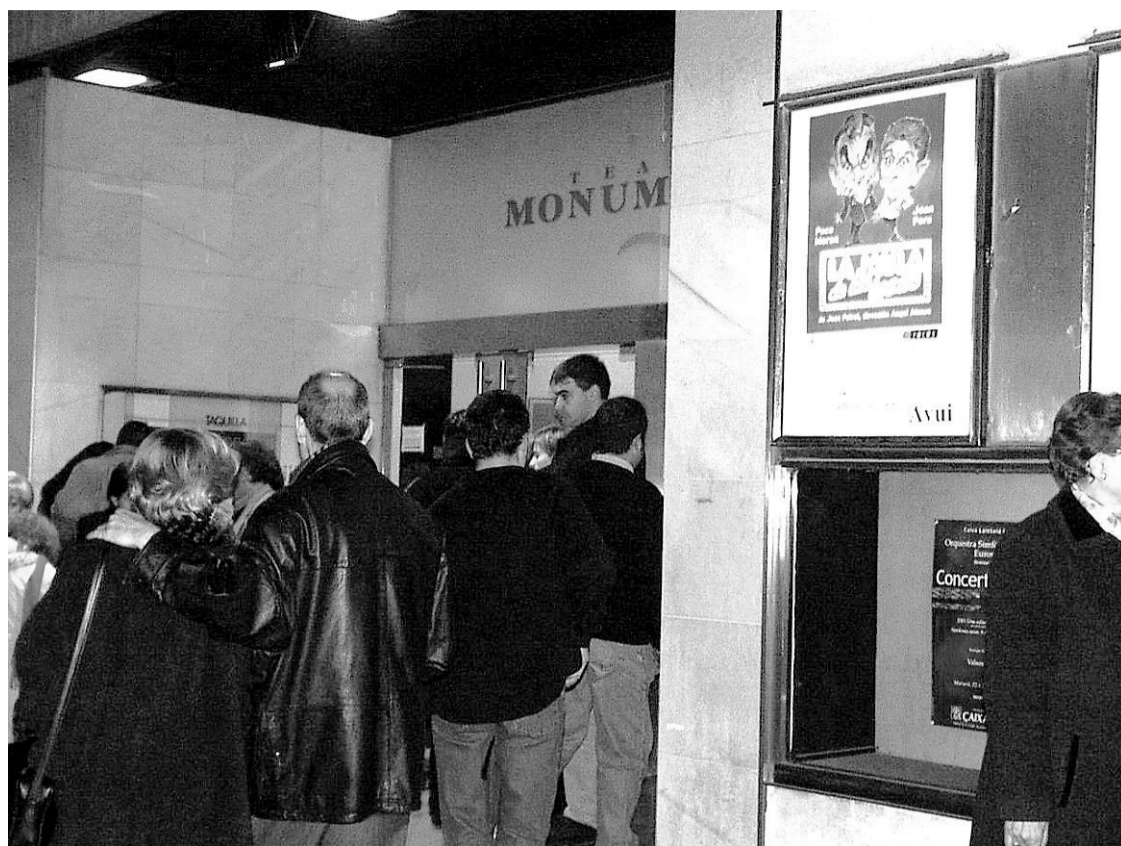
perquè la gent que sol fer ús del teleservei és precisament la més activa en explorar les possibilitats de les noves aplicacions del mòbil". La imaginació pot fer realitat, com ha fet Servicaixa i ens explica Jon Sarabia, "fer jugar el mòbil amb el GPS, perquè l'usuari pugui consultar l'oferta en termes de proximitat, i comprar entrades del cinema o teatre que té més a la vora". A més, és el que marca el pas a la que ha de ser la definitiva revolució de la venda d'entrades de manera no presencial: el *paperless*, no hi ha paper, no hi ha entrada però sí un codi.

El mercat, tot i que manté l'hegemonia de valors sòlids com Servicaixa, Tel-entrada (Catalunya Caixa), Ticketmaster, Entrades.com o El Corte Inglés, en els darrers temps ha convidat nous

L'aparició de clubs de venda ha servit per donar més dinamisme al sector

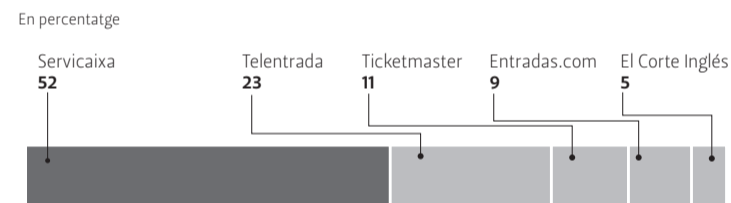
agents. Com comenta David Sánchez, "l'evolució favorable d'aquest mercat ha permès la irrupció de nous actors, com ara agències de viatges o llocs de compra en línia que fan una mica difícil diferenciar entre el que és *ticketing* i comerç electrònic pur". En tot cas, afegeix, "creix tant el transvasament de venda real a venda en línia que hi ha partits per a tots". Com assenyalen els responsables de Tel-entrada, "el trasllat de la venda a internet és necessari també per abaratir el cost global del servei, ja que sempre serà més barat que mantenir un servei de teleoperadors".

Aquest mercat ha estat d'alguna manera sacsejat per la importància que han guanyat en aquests temps els clubs de compra, que ofereixen descomptes de tota mena d'article de consum, tot incloent-hi, és clar, entrades de cinema, teatre, espectacles esportius i altres. L'emergència d'aquests nous operadors, que en



Públic fent cua davant de l'entrada principal del Teatre Monumental de la ciutat de Mataró. ARXIU

El mercat de la telentrada a Catalunya



FONT: CAIXA CATALUNYA

algun cas, com Atrápalo.com, han aconseguit situar-se ja entre els principals mitjancers de l'univers de la gestió automatitzada d'entrades, ha obligat tot el sector a posar-se les piles, a ser flexible, treballar molt més les promocions tipus dos per un, cosa que tradicionalment ja es feia, per tal de maximitzar l'ocupació dels recintes d'espectacles. És una altra onada, "la del *dynamic pricing*, preus que varien en funció del grau d'ocupació del recinte, la distància en el temps de l'esdeveniment, etc.", com explica Jon

Sarabia. Des del sector es considera que qui sigui prou àgil per gestionar aquesta mena de borsa dels preus podrà consolidar la seva posició al mercat. I com passa en mercats que maduren, també caldrà pensar en la segmentació. De fet, ja ara observem que actors com Ticketmaster fan un cultiu especial del *ticketing* de concerts de música pop, mentre que El Corte Inglés té una predilecció clara pels espectacles familiars. "Quan s'arribi a la maduresa del mercat, a què encara no hem arribat, caldrà segregar l'audiència,

tenir una especialització", explica David Sánchez.

Tel-entrada de Catalunya Caixa és dels que més han treballat un dels principals factors d'èxit del *ticketing*, la fidelització de l'usuari. El seu Club Tel-entrada és una comunitat de gairebé 360.000 usuaris, que es beneficia d'invitacions, ofertes exclusives, informació regular, etc. Com expliquen els responsables del servei, "és difícil, però cal mantenir la comunitat viva, mantenir els usuaris informats i ben actius".

El servei de Catalunya Caixa està a punt de fer operatiu el canal Tel-entrada.TV, on l'usuari podrà veure continguts audiovisuals. Segons els responsables del servei, "és donar valor afegit al client". Com comenta Jon Sarabia, és crucial "treballar constantment l'arquitectura de la web, perquè cada vegada és més decisiu estar molt ben posicionat davant els cercadors, en un sector com aquest, de venda compartida dels mateixos productes".

L'inevitable vincle amb les xarxes socials

L'emergència de les xarxes socials no podia ser menystinguda pels operadors de *ticketing*. Tel-Entrada, s'ha incorporat darrerament a Facebook i Twitter, cosa que suposa, segons els seus responsables, "un nou camí potenciador de l'accessibilitat al consum cultural". Jon Sarabia també creu que les xarxes socials han servit per donar més dinamisme al sector, "ja que també obliga a estar molt desperts i donar

respostes molt ràpides en la gestió de la venda d'entrades". Servicaixa és a Facebook, Twitter i Tuenti. L'èxit del *ticketing* també el podem comprovar en el fet que, amb el pas del temps, el cost de la gestió, la comissió, ha estat anant sent assumit, sense problemes, pel client final, que pot pagar un sobrecost d'entre 0,60 i un euro pel servei, en relació amb la venda real. I estem en un mercat en què la comissió no

és tan gran com en àmbits com ara l'anglosaxó, on el que es paga per la intermediació pot suposar fins al 10% del preu de l'entrada. És per això que els agents del sector esperen que aviat aquest mercat s'enriqueixi amb més peticions per part de l'usuari, i que arribi a demanar paquets que apleguin, a més a més de l'entrada, el pàrquing, i la consumició de menjar i begudes, entre altres nous serveis.

Responsables a tot arreu

El nostre model econòmic, excessivament dependent de la importació en fonts d'energia no renovables i en molts productes agrícoles, fa que Catalunya també sigui responsable dels danys causats a la biodiversitat mundial

JORDI GARRIGA
BARCELONA

La biodiversitat del planeta, en un alarmant estat declinant, ens concerneix a tots, i cal que ens adonem que les particularitats del model econòmic català tenen el seu grau d'efecte sobre el mal-estar que pateixen molts hàbitats d'arreu del món.

Donem una llambregada al marc general. "Mil milions de persones depenen dels recursos naturals, i si perdem biodiversitat, estem parlant realment de la degradació de la vida de molta gent que viu de la pesca artesanal, dels boscos...", diu rotund Salvador Grau, cap del Servei de Planificació i Gestió de l'Entorn Natural del Departament de Medi Ambient i Habitatge. I per donar força al seu argument mostra l'índex de planeta viu de WWF, que mesura l'evolució de poblacions d'espècies terrestres, marines i d'aigua dolça d'arreu del planeta blau. Veiem que en les zones tropicals, dels anys setanta ençà, la biodiversitat ha declinat un 30 per cent, i fins a un 60 per cent en les zones tropicals, on el declivi és més important.

"Pot haver-hi una relació entre la societat catalana i la destrucció de l'Amazònia?", pregunta de manera provocadora David Llistar, professor d'ecologia política de l'Observatori del Deute en la Globalització (ODG)-Càtedra Unesco. Ha dirigit l'estudi *La responsabilitat exterior de l'economia i societat catalanes sobre la biodiversitat general*, que analitza les implicacions que el nostre estil de vida pot tenir en el medi natural a milers i milers de quilòmetres d'aquí. Cal fer avinent que Catalunya, amb el seu model agroalimentari i energètic, com han demostrat els treballs de Xavier Mayor, necessita 8,39 vegades la seva superfície per fer funcionar la seva economia. Una empremta ecològica que està molt determinada pel fet que som una economia eminentment importadora, de petroli, gas i urani, biocombustibles, fusta, minerals, productes agrícoles i pesca i aqüicultura.

La dependència energètica de Catalunya -un 93 per cent de la seva energia primària procedeix de recursos no renovables, és a dir, de l'exterior- és una de les explicacions de la quota de responsabilitat de Catalunya en els



Pescadors de tonyina roja de l'Ametlla de Mar, sotmesos ara a restriccions de quota. ARXIU

Les importacions catalanes posen en perill àrees crítiques d'Àfrica i Àsia

mals que sofreix la biodiversitat arreu del món. En dades del 2005, van ser 24.218.242 tones d'importacions de productes minerals, dada que permet afirmar als autors de l'estudi que, com diu Llistar, "les importacions catalanes d'energia en les fases d'exploració, construcció i operació afecten àrees crítiques de biodi-

versitat, *hotspots*, del Nord d'Àfrica, de l'Àfrica Central i de l'Orient Mitjà". Les dificultats que té Catalunya per complir amb el compromís d'utilitzar el 2010 un 5,83 per cent de biocombustibles, en no disposar de prou terra de conreu per assolir aquest objectiu, s'ha de solucionar amb la importació de cultius energètics, bàsicament oli de palma, de Papua Nova Guinea, l'Equador, Colòmbia, Malàisia i Indonèsia. I això comporta "expulsar camperols per fer grans explotacions que es tradueixen en importants destrosses de la selva tropical". Rosa Binimelis, investigadora de

l'Institut d'Economia Ecològica i Ecologia Política, tot plegat ho explica dient: "Mentre que a Catalunya l'agricultura suposa només l'1 per cent del PIB, l'agroindústria, en canvi, és el primer sector en aportació al PIB català. Així s'explica que, per exemple, el 86 per cent de les faves de soja que consumeix Catalunya, dos milions de tones l'any, provinquin del Brasil. És un sector absolutament dependent de les importacions de blat i blat de moro". En el cas concret de la soja, que relata Binimelis, la seva expansió a països com ara el Brasil, l'Argentina i el Paraguai ha determinat que la desforestació de la selva amazònica vagi a 3 quilòmetres per hora. En un altre producte, com el cafè, cal anotar que Catalunya l'importa bàsicament del Vietnam, una de les principals àrees crítiques de biodiversitat de tot el continent asiàtic.

En el cas de la pesca, el consumidor català, que menja de 30 a 60 quilos de peix l'any, segons informa Miquel Ortega, expert en política pesquera d'OCEAN2012, amb un nivell d'autosuficiència que no arriba al 0,4, ens fa coresponsables de la "triple expansió dels nostres efectius: geogràfica, a mars llunyanes; en la cadena tròfica, capturant mides de peix ca-

La necessitat que aparegui un nou jutge Garzón

Per al catedràtic del departament d'economia i història econòmica de la UAB, Joan Martínez Alier, és clar que el ciutadà ha de fer alguna cosa, com ara portar davant els tribunals qui danya la biodiversitat, a banda de queixar-se o fer un boicot al consum dels productes. Amb l'exemple d'un jutge holandès que ha acceptat la denúncia d'Amics de la Terra contra la petrolera Shell pels resultats de la seva explotació energètica sobre l'ecosistema del delta del Níger, Martínez Alier és explícit: "A veure si algú aquí, a casa nostra, s'anima a denunciar Repsol pel que ha fet a l'Equador, en una de les àrees de més gran biodiversitat del món, la reserva Yasuni".

da vegada més petites, i a fondàries més grans, i de noves espècies de peixos".

En l'altre sentit, el de les inversions catalanes arreu del món, el mal també hi pot ser, de vegades amb les millors intencions. Les empreses farmacèutiques catalanes importen anualment 200.000 quilos d'escorça de cirerer africà, de la qual s'extreu un principi actiu per combatre el càncer de pròstata. "És clar que no és consumisme absurd, però cal regular aquesta explotació, perquè ara es fa de forma cega".

Els autors de l'estudi sobre la participació catalana en el perjudici al medi arreu del món creuen que la legislació sobre biodiversitat que està ultimant Catalunya hauria d'incloure una clàusula de responsabilitat exterior que servís per atenuar aquest efecte. David Llistar explica que l'activitat econòmica catalana hauria de "contribuir a garantir la continuïtat dels processos ecològics essencials i regular les importacions, el comerç d'espècies amenaçades i prohibir el comerç de fusta il·legal, a més d'establir requisits per a l'atorgament d'ajuts públics a empreses que puguin afectar amb la seva activitat la biodiversitat fora del territori català".

Tots els deures estan per fer

El Conveni mundial sobre Biodiversitat va establir per al 2010 una onzena de fites que calia complir per frenar la decadència de la biodiversitat. Doncs bé, en cap d'aquests deures, com ara promoure la diversitat de les espècies i els ecosistemes, no s'ha assolit el nivell exigít, i només es pot parlar d'algun progrés significatiu en la conservació de la diversitat genètica o la reducció de la contaminació i

el seu impacte en la biodiversitat, amb resultats variats. És especialment preocupant que no s'hagi assolit cap progrés en una qüestió tan delicada com la reducció del consum de recursos biològics, per tal que no sigui insostenible. Així mateix, les tendències de futur parlen que es continuarà reduint l'extensió dels hàbitats i del nombre d'espècies.

GRAN ANGULAR

Una liberalització que no agrada a tots igual

Mentre que els tallers independents es preparen per al nou negoci que els pot entrar, els oficials de les marques s'ho miren amb preocupació

BERTA ROIG
BARCELONA

Hi ha qui ja parla de tempesta perfecta, i és que a la coincidència de la finalització del Pla 200E i la pujada de l'IVA s'ha sumat també la liberalització dels serveis de postvenda promoguda per la Unió Europea. Tot plegat obre un panorama més que complex per als concessionaris, que justament havien trobat en aquests serveis un complement indispensable en hores baixes de vendes (han caigut un 25,6% en la primera quinzena de setembre, segons dades de la patronal Faconauto).

La liberalització dels serveis de postvenda, que va entrar en vigor el juny passat, posa fi a l'obligació de recórrer al taller oficial de la marca per fer les reparacions i mantenir la garantia del vehicle. L'objectiu de la UE amb aquesta mesura ha estat generar més competència, però els concessionaris apunten que la situació creada genera desigualtats. "Si el mercat és lliure, ho hauria de ser per a tothom, però els concessionaris estan molt lligats a les

exigències de les marques", destaca el president del Gremi de Venedors de Vehicles a Motor, Mi-quel Donnay. Aquestes exigències es tradueixen en importants inversions en maquinària i en formació que els fabricants obliguen a fer als seus concessionaris.

De fet, explica el secretari general de Faconauto, Blas Vives, "aquesta major qualificació de la mà d'obra és el que fa que els preus dels tallers oficials siguin més elevats que els dels tallers independents". Amb tot, des de la patronal de concessionaris es parla d'una diferència de prop del 10%, allunyada, diuen, de les xifres que s'esgrimeixen des dels tallers independents.

POQUES REBAIXES. En qualsevol cas el sector no espera que la liberalització del sector es tradueixi en una rebaixa important dels preus per al consumidor final. "El preu ja s'ha ajustat molt a causa de la crisi econòmica i de l'excés d'oferta en el sector", explica el secretari general de la Confederació Espanyola de Tallers de Reparació d'Automòbils i Afins, Ar-



El consumidor pot triar ara entre anar al taller oficial o a un d'independent sense perdre la garantia. L'ECONÒMIC



Els concessionaris s'han d'esforçar per explicar als clients el servei de reparació

BLAS VIVES
SECRETARI GENERAL DE FACONAUTO

És molt difícil que els independents puguin acabar sabent-ho tot de tots els models

AGUSTÍ GARCIA
VICEPRES. GREMI DE TALLERS SABADELL

mand Higuera. La CETRAA aplega tant tallers oficials com independents, com és el cas del Gremi de Tallers de Reparació de Sabadell. El seu vicepresident, Agustí Garcia, reconeix que mentre "a la xarxa oficial preocupa la mesura, per als independents s'obre la possibilitat de captar nou negoci". Per a Garcia, però, la liberalització no portarà grans traspasos de clients d'uns als altres perquè, "per molt que ara els independents tinguin accés a la informació sobre totes les marques, és molt difícil que un sol taller sàpiga de tot, i més quan els cotxes porten cada vegada més components tecnològics".

Els concessionaris esperen que el consumidor sàpiga valorar això i es mantingui fidel al taller oficial: "De la mateixa manera que quan estic malalt vaig a buscar l'especialista", diu Vives.

Això sí, el sector té clar que la mesura els obliga a fer una adap-

tació. "Els concessionaris hauran de negociar amb els fabricants per tal de rebaixar l'estructura actual i ser més competitius; potser ja no té sentit que hàgim de tenir una persona a recepció vestida amb la roba oficial de cada marca", diu Donnay. D'altra banda, explica Vives, fins ara els concessionaris s'han centrat molt en la publicitat dels vehicles nous, "però ara han d'esforçar-se més a explicar els serveis de reparació i a ser més transparents amb els clients".

Segurament la principal incògnita que es presenta ara de cara a poder quantificar l'impacte que pot tenir la liberalització del sector és saber què faran les empreses de rènting, ja que aquestes podrien decantar més la balança cap a un costat o cap a l'altre. Mentrestant, els concessionaris s'ho miren amb reserva i amb la sensació que "un cop més ens plou sobre mullat", segons Donnay.

La vaga general i la competitivitat

OPINIÓ



Oriol Amat

L' Estat espanyol està perdent competitivitat amb passes de gegant. En el darrer estudi de competitivitat global publicat pel World Economic Forum, Espanya ha caigut al lloc 42, quan l'any 2009 estava en el lloc 33 i l'any 2008 ocupava el lloc 29. Diversos països ens

han avançat, com Xipre, Puerto Rico, Tunísia, Estònia, Kuwait, la República Txeca, Oman... L'estudi assenyalava febleses importants de la nostra economia, però la més significativa és la que té a veure amb el mercat de treball. D'un total de 139 països, ocupem en aquesta matèria el lloc 115. Si detallem més el diagnòstic, els aspectes més mal valorats són la legislació sobre contractació i acomiadament (ocupem el lloc 137), la flexibilitat en la determinació de salaris (lloc 124), la rigidesa en l'ocupació (lloc 119), la

baixa productivitat dels salaris (lloc 109) i la escassa col·laboració entre empresaris i sindicats (lloc 103).

Els tancaments d'empreses que estem vivint i les xifres d'atur tenen moltes causes, però una de les principals té a veure amb la pèrdua de competitivitat. L'estudi del World Economic Forum està en línia amb estudis similars i ens avisa que tenim feina a fer si no volem perdre més pistonada. Per tant, hem de posar fil a l'agulla. La vaga general que tindrem properament és la reacció

sindical als intents del govern espanyol d'introduir millores en el mercat laboral que, tot i que per alguns són massa tímides, van en línia amb el que ens demanen els organismes internacionals. De fet, el govern de Zapatero les ha aprovat a contracor i perquè l'hi han obligat des d'Europa i l'FMI. Quan hi ha un conflicte, normalment, no és culpa d'una sola de les parts i el fet que ocupem el lloc 103 en la col·laboració entre empresaris i sindicats pot indicar que tots hi han d'ajudar. Caldria un

enfocament diferent de les relacions entre govern, patronal i sindicats. És lògic que tinguin objectius diferents, però caldria que en algun tema clau remessin en la mateixa direcció. A més la patronal hauria de revisar si el lideratge que té és el més adient. El paper dels sindicats és fonamental en una economia i si no haguessin fet la seva funció encara tindriem unes relacions laborals com les del segle XIX, amb situacions molt injustes i de desprotecció total. De tota manera, en aquesta ocasió la vaga general pot ser

s'hauria de justificar més i no és clar que ajudi gaire. Si tenim un problema de competitivitat, això ens afecta a tots i s'han de prendre mesures. Si les que ha pres el govern no són les millors, que diguin quines caldria prendre. El que és clar és que sense canvis no millorarem. Quan hàgim superat la crisi econòmica que estem patint, serà bo que els diferents agents socials expliquin quina ha estat la seva contribució per sortir-ne.

 Catedràtic d'economia financera de la UPF



CONJUNTURA

Raül Ramos

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

QUÈ PODEM ESPERAR DE L'ACTUAL REFORMA LABORAL?

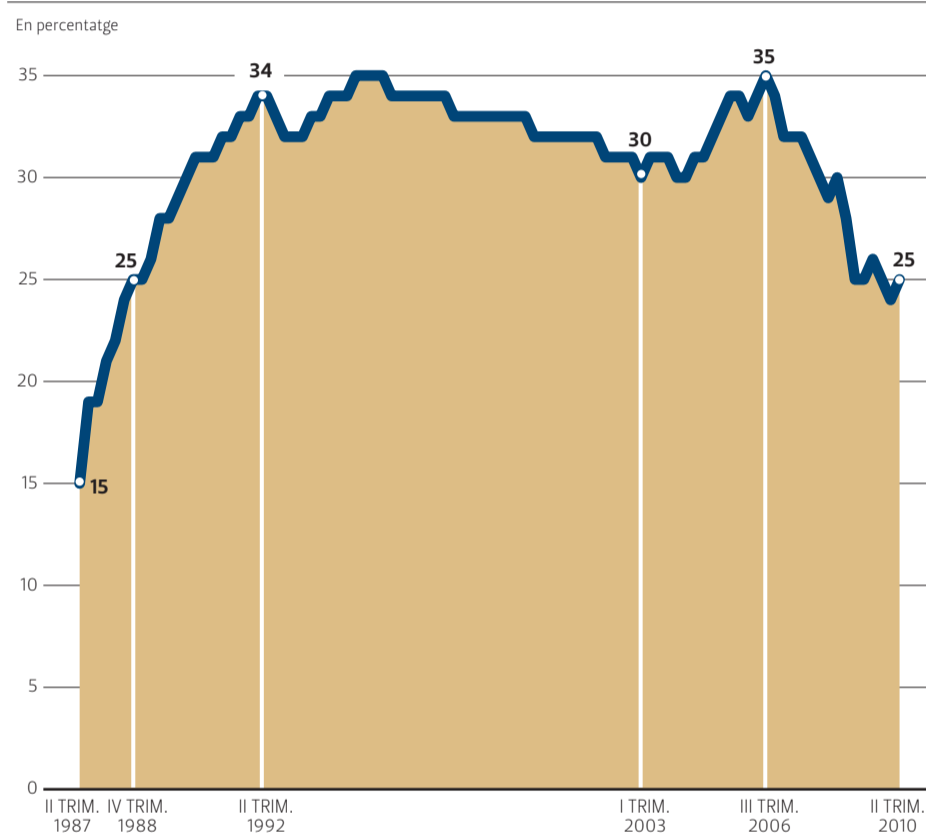
Mai ha existit un consens tan generalitzat sobre la necessitat de millorar el funcionament del nostre mercat de treball tant des de dintre (àmbit acadèmic -grup dels 100 economistes-, món empresarial, Banc d'Espanya, etc.) com des de fora (Comissió Europea, OCDE, FMI, etc.). De fet, amb el fort augment experimentat per la taxa d'atur, molt per sobre de la mitjana europea i sense perspectives clares de millora, el govern va buscar el consens entre els agents socials durant més d'un any per tal de dur a terme una reforma del mercat de treball que ajudés a crear les condicions necessàries per fomentar la creació d'ocupació. Durant aquell any, el govern va rebre moltes crítiques pel fet de valorar molt més les formes (el consens) que el contingut (la reforma), però després de l'estiu del 2009 (i una vegada constatat que era impossible posar d'acord empresaris i sindicats) va assumir la responsabilitat d'avançar en la reforma, una reforma que va ser aprovada pel Parlament la setmana passada comptant només amb el suport del partit del govern.

Crec que és important recordar aquest camí per dos motius: primer, perquè el llarg procés viscut ha determinat que la reforma realitzada hagi acabat sent una reforma parcial que no agrada a ningú: als sindicats perquè afirmen que hi ha hagut una retallada sense precedents dels drets dels treballadors (la prova és la convocatòria de vaga general) i als empresaris perquè consideren que no s'ha avançat prou en les



Què podem esperar, doncs, de la reforma laboral? A curt termini, molt poc, perquè, com ja he esmentat anteriorment, arriba molt tard. Ara bé, cal esperar que a mitjà termini, quan iniciem una nova etapa expansiva, ajudi a generar ocupació estable i no de caràcter temporal.

La taxa de temporalitat de l'economia espanyola



FONT: ENQUESTA DE POBLACIÓ ACTIVA, INE.

seves reivindicacions. Però també és important recordar que un segon aspecte negatiu de la reforma és que la situació del mercat de treball en el moment en què es començaran a aplicar les mesures acordades és clarament pitjor que fa dos anys.

Què podem esperar, doncs, de la reforma laboral? A curt termini, molt poc, perquè, com ja he esmentat anteriorment, arriba molt tard. Ara bé, cal esperar que a mitjà termini, quan iniciem una nova etapa expansiva, ajudi a generar ocupació estable i no de caràcter temporal. De fet, l'excessiva utilització que fan les empreses dels contractes temporals és un dels principals problemes de la nostra economia en el context actual. La consideració d'un

És la reforma actual diferent de les anteriors?

No, es tracta novament d'una reforma parcial que mantenint els principis fonamentals de l'ordenament jurídic vigent modifica parcialment alguns aspectes. És un tipus de reforma similar a la realitzada en ocasions anteriors (1994, 1997, 2002 i 2006) i que s'ha mostrat molt poc eficaç per resoldre els grans problemes del mercat de treball espanyol. De fet, i tal com es pot observar al gràfic, només la desacceleració de l'activitat econòmica ha "aconseguit" reduir la temporalitat.

treballador com a temporal fa que no acumuli suficient experiència en el seu lloc de treball i a més que l'empresa no inverteixi en la seva formació específica, i aquest és un dels principals motius pels quals no hem aconseguit millorar la nostra productivitat durant la darrera etapa expansiva. Aquest augment és clau per aconseguir millorar la competitivitat de les empreses i, per tant, la seva capacitat exportadora, una millora imprescindible per poder aprofitar la millora de la demanda exterior que es comença a produir i poder sortir abans de la crisi. Si aquesta situació no és bona per als treballadors (per l'elevada rotació i la inseguretat personal que genera) ni tampoc per a les empreses des de la perspectiva de la compe-

titivitat, per què es continuen utilitzant els contractes temporals de manera preferent? La resposta està relacionada amb dos dels aspectes objecte de reforma: els costos i les causes d'acomiadament. En concret, la reforma aprovada introdueix un nou contracte amb una indemnització inferior (33 dies) i especifica molt més les causes de l'acomiadament per raons econòmiques introduint la possibilitat que l'acomiadament col·lectiu es pugui plantejar davant la previsió de pèrdues i no un cop aquestes ja s'hagin produït. El que s'intenta és fer els contractes indefinits molt més atractius eliminant la incertesa actual que tenen les empreses sobre si podran o no acomiadar un treballador per causes objectives i sobre quant hauran de pagar d'indemnització reduint també el diferencial entre indefinits i temporals. Tinc molts dubtes sobre si realment s'aconseguirà aquest objectiu. Però cal esmentar també que la reforma incorpora altres aspectes que afecten la negociació col·lectiva i les polítiques actives i passives del mercat de treball que podrien tenir efectes més positius a mitjà termini.

De fet, un treball recent realitzat per un equip de professors de la Universitat de València ha estimat que, sense la reforma laboral i amb el model de creixement antic, ens costaria més de 10 anys reduir la taxa d'atur de l'economia espanyola en 10 punts percentuals. En canvi, la combinació de la reforma laboral amb les mesures orientades al canvi de model de creixement ens permetria reduir aquests 10 punts en només 6,5 anys. Esperem que sigui així.

BORSA

VENTS FAVORABLES PER A GAMESA

Dimarts 14

Les accions del grup d'aerogeneradors Gamesa s'han revalorat un 9,42% després d'anunciar una inversió addicional de 90 milions d'euros a la Xina per als propers tres anys. Aquesta operació, ben rebuda pel mercat, ha pal·liat el càstig rebut per Gamesa durant l'exercici, en el que se situa com un dels pitjors valors de l'Íbex-35.



AGBAR I CASSA, ES MANTÉ LA PUGNA

Dimecres 15

Agbar ha rebaixat el preu ofert pels títols de Cassa dels 71 euros inicials als 66,65, després que la junta extraordinària del grup vallesà decidís repartir entre els seus accionistes un dividend a compte i un altre amb càrrec a reserves de 4,35 euros per títol. Agbar ha anunciat més rebaixes del preu un cop es materialitzin les vendes anunciades per Cassa.

LA SEDA FA CAIXA

Dijous 16

El grup químic La Seda de Barcelona ha anunciat una injecció de capital de 97 milions d'euros fruit de la venda del 59% del capital que controlava de la planta portuguesa Artenius Sines. Els compradors del paquet accionarial són els fons d'inversió ECS Capital (29%), Caixa Capital (19%) i Inovcapital (11%).

Amb les bruixes en contra

L'apatia dels inversors durant la setmana es trenca divendres amb la sotragada del venciment d'opcions i futurs que porta l'Íbex-35 a recular un 0,94% en cinc sessions. **Per Marisa Nuez**

La tranquil·litat i apatia que ha imperat en el decurs de la setmana en el parquet borsari domèstic va finalitzar en la darrera sessió setmanal amb la sacsejada que va afectar l'Íbex-35 pel venciment trimestral i mensual de futurs i opcions (el que s'anomena quadruple hora bruixa). La jornada, que va començar amb l'indicador selectiu apuntant-se una alça que va arribar a ser de l'1,15% (fins als 10.839,70 punts), va finalitzar amb l'índex en terreny negatiu, amb unes pèrdues de l'1,20% divendres i que van deixar el balanç setmanal en vermell (-0,94%), situant l'Íbex-35 en els 10.568,60 punts.

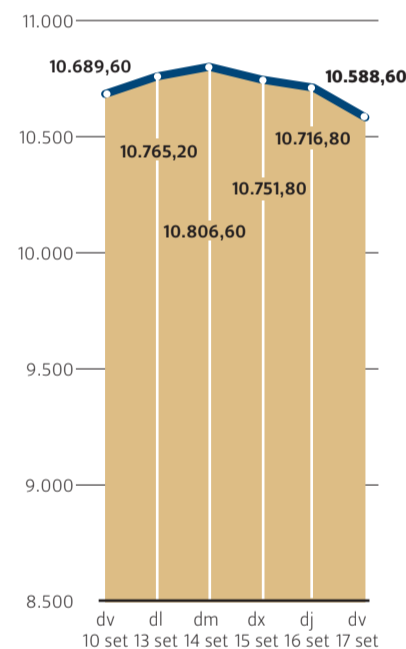
També va contribuir a la fugida dels inversors de la borsa divendres la dada de confiança dels consumidors nord-americans que publica la Universitat de Michigan, que va decebre els mercats en situar-se per sota del previst. A més a més, els rumors que circulaven divendres sobre la necessitat d'ajuda externa d'Irlanda també van minar la confiança dels inversors cap a la renda variable, enfosquint encara més un panorama poc clar.

Malgrat aquesta relliscada setmanal i la falta de tendència, cal destacar la trajectòria alcista dibuixada pel selectiu espanyol en

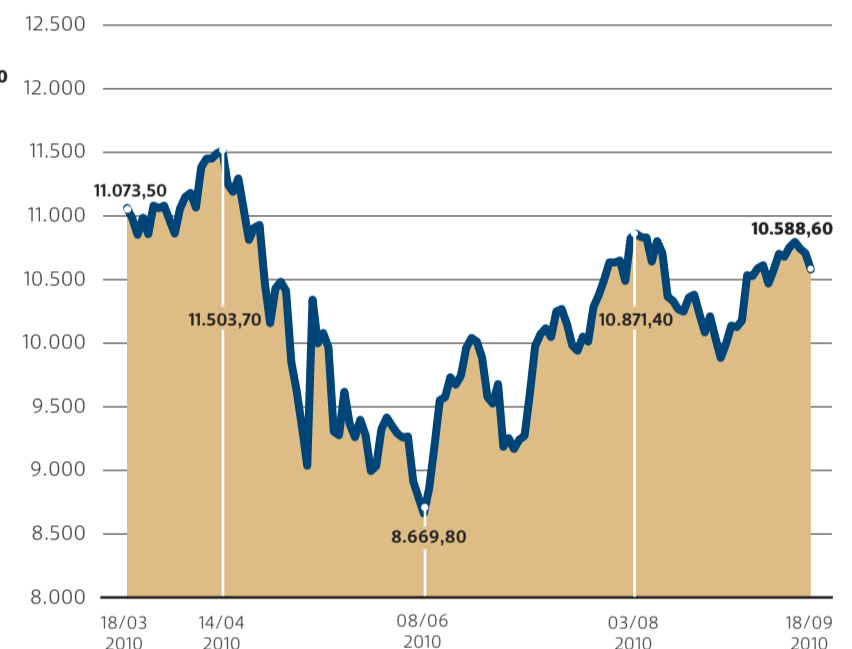
les darreres setmanes. La borsa espanyola registra uns guanys des de començament de setembre del 3,94%, deixant en el 11,32% les pèrdues acumulades en l'exercici -en tancar el mes de juny, l'Íbex-35 havia perdut un 22,42% del seu valor des de principi d'any. Els inversors van iniciar el passeig setmanal pels parquets borsaris esmorçant amb les mesures que ha imposat el Comitè de Basilea a la banca. La nova exigència de capital per a les entitats bancàries, que s'eleva fins al 7% des del 2% actual, no va percebre's com una mala notícia en els mercats de renda variable, on les accions de la banca van començar la setmana amb guanys, tot i que moderats, atès l'actual escenari d'atonía inversora i de mínim volum en les contractacions diàries.

DEUTE MÉS BARAT. Tant és així que fins i tot la darrera col·locació de deute del Tresor espanyol no ha tingut gaire repercussió en els parquets. Les emissions efectuades els últims mesos copsaven l'atenció dels inversors però aquesta vegada, que la demanda de títols hagi estat molt elevada o que la rendibilitat final hagi quedat per sota de col·locacions anteriors no ha importat als accionistes. Fins i tot la dosi extra de confiança en la solvència espanyo-

L'Íbex-35

LA SETMANA
En punts

FONT: DATABOLSA

EL SEMESTRE
En punts

“**L'OCDE adverteix d'un alentiment en la recuperació econòmica mundial, i recomana ajornar els plans d'austeritat**”

la que ha proclamat el *Financial Times*, exclouent l'Estat espanyol de la llista de països amb risc d'insol·vència (Portugal, Irlanda i Grècia), no ha aconseguit atreure els inversors cap a la renda variable.

I és que les incerteses sobre la feblesa econòmica pesen, i molt, en l'ànim dels inversors. A unes dades macroeconòmiques que ni confirmen ni desmenteixen que la recuperació econòmica s'hagi frenat en sec, s'hi ha sumat aquesta setmana l'advertència de l'Organització per a la Cooperació i el Desenvolupament (OCDE), que reconeix un alentiment superior al previst en l'economia mundial durant el segon semestre.

Així, aquesta entitat recomana als països un replantejament de les mesures d'austeritat posades en

marxa darrerament, per tal de no frenar una millora econòmica que no acaba de fonamentar-se amb solidesa.

OR EN MÀXIMS. I amb aquests nous dubtes a sobre la taula, els inversors han redefinit la seva estratègia girant-se cap al mercat de metalls preciosos, que és el que ara està rebent el diner que fuig de la renda variable. La cotització de l'or fa temps que registra una tendència alcista sense fre, però en aquesta setmana el preu de l'unça ha marcat un rècord històric situant-se en els 1.272,5 dòlars. El metall groc sempre s'ha mostrat com un valor refugi en moments de crisi econòmica, però això no obstant, cal tenir en compte que la revaloració de l'or no pot continuar sempre a aquest ritme i ja han sortit

veus que alerten del perill que pot suposar la inversió en or a aquests preus tan alts.

Fins i tot l'especulador George Soros -les paraules del qual es tenen molt en compte als parquets- ha advertit de l'existència d'una bombolla especulativa en aquest mercat.

Amb l'or en màxims i la renda variable que no acaba de definir una tendència, els inversors continuaran examinant les dades macroeconòmiques que els puguin mostrar quin camí han de seguir per al que resta de l'exercici. Així, la reunió que celebrarà el Comitè de Mercats Oberts (FOMC) de la Reserva Federal (FED) dimarts centrarà l'atenció de la comunitat inversora, juntament amb la dada de confiança del consumidor de la zona euro i el PIB francès.

L'AGENDA DE L'INVERSOR

Dilluns

COMERÇ D'ITÀLIA

► El govern italià publica els registres de la balança comercial d'aquest país mediterrani

► Als Estats Units es publica l'índex del mercat immobiliari de l'Associació de Constructores

Dimarts

SUBHASTA DEL TRESOR

► A l'Estat espanyol, hi ha subhasta del Tresor Públic, de lletres a 12 mesos i a 18 mesos

► Es publica a l'Estat espanyol el registre de la balança comercial que correspon al mes de juliol

Dimecres

CONFIANÇA DEL CONSUMIDOR

► La Comissió publica l'índex de confiança del consumidor de la Unió Econòmica i Monetària

► Els EUA presenten l'índex de preus de l'habitatge que corresponen al juliol

Dijous

L'ESTAT GENERAL DELS EUA

► Als Estats Units la Conference Board publica els indicadors principals de l'economia

► A Itàlia es presenta la taxa d'atur que correspon al segon trimestre de l'any

Divendres

PREUS INDUSTRIALS

► A Espanya es publica l'IPRI, que mesura els preus industrials, del mes d'agost

► El govern francès fa públiques les dades del PIB que corresponen al segon trimestre

ELS CONSELLS DELS ANALISTES



Paula Haussman
GESTORA DE PATRIMONIS
D'AGENBOLSA

Comprar



IBERDROLA

El valor ha mantingut en els últims mesos un comportament considerablement discret després d'haver descomptat darrerament les conseqüències directes per al seu negoci, en un context econòmic feble. Tanmateix, l'acció ha sofert un càstig excessiu, tot esperant que la solidesa del seu negoci, el seu caràcter defensiu, les millors perspectives de creixement i la política de retribució a l'accionista ajudin a recuperar la fortalesa per tornar al sender alcista.

Vendre



INDITEX

El valor ha tingut aquest últim any un comportament notablement millor que la resta gràcies a la solidesa del seu negoci i les previsions optimistes en resultats, tot i la difícil situació econòmica dels últims mesos. Tanmateix, la pujada ha resultat considerablement vertical i després que el valor hagi descomptat un panorama favorable en relació al seu negoci, caldria que l'acció reposés una mica per poder consolidar posteriorment nivells.

Mantenir-se



ANTENA 3

El valor ha reaccionat de manera positiva en aquestes darreres setmanes, davant un panorama amb menys incerteses, amb previsions més optimistes respecte dels ingressos per publicitat. Així, tot pensant en un context econòmic estabilitzat per al sector i comptant amb la possibilitat que es produeixin moviments corporatius, creiem que cal mantenir les posicions. Així, podem esperar que l'acció es consolidi i mantingui una tendència a la recuperació.



Jordi Carlas
DIRECTOR DE
RENTA4 A GIRONA

Comprar



ACCIONA

Es mou dins un rang lateral entre els 60 i 70 euros. La proximitat actual a la zona de suport propicia la possibilitat d'adoptar estratègies de compra especulatives amb atractiva ràtio rendibilitat/risc. El valor no ha recollit la recuperació dels mercats des dels mínims de 2008 i 2009. És una de les empreses espanyoles que recentment ha manifestat el seu interès per participar en el pla d'infraestructures que vol posar en marxa Barack Obama als EUA.

Vendre



INDITEX

L'anunci de l'obertura del nou canal de venda en línia de la companyia l'ha disparat per sobre dels seus màxims històrics. És el millor valor de l'Íbex de l'any (+35%), i la forta revaloració dels darrers dies (+16%), aconsella certa prudència, tot esperant una correcció en els preus per poder comprar de nou. La firma ha vist recentment com la justícia europea ha rebutjat que pugui registrar la seva marca Often per a rellotges i altres complements.

Mantenir-se



GAS NATURAL FENOSA

Després que GDF es desprengués de la seva participació en la companyia, el valor ha anat a buscar suport en la proximitat dels 11,20 euros. Aquest és el nivell indispensable a mantenir per conservar el valor en cartera. A aquests preus, ofereix una atractiva rendibilitat per dividend superior al 7%. La companyia ha acordat recentment amb el govern de Nicaragua ampliar la xarxa d'electrificació rural del país centreamericà.



José Manuel González
DIRECTOR
DE BANIF-PEDRALBES

Comprar



INDITEX

Inditex és una companyia que va sorprendre amb els seus resultats del primer trimestre, i per al segon és possible que siguin millors del que s'havia previst inicialment. L'acció s'ha comportat en línia amb aquesta tendència, i la bona gestió de l'empresa, així com l'inici de les vendes a través de la xarxa, podria seguir afavorint la cotització. Zara acaba de guanyar dos llocs, del 50 al 48, en el rànquing de millors marques globals Interbrand.

Vendre



ACS

L'OPA sobre la seva filial Hochtief ha estat ben valorada pel mercat. Tanmateix, és difícil que tiri endavant perquè no afegeix valor als accionistes de l'alemanya, atès que el bescanvi d'accions es basa en la paritat. Vist aquest escenari, és recomanable recollir beneficis després de les pujades recents. ACS segueix insistint que manté els plans d'incrementar la seva participació accionarial a Iberdrola del 12% al 20% de les accions.

Mantenir-se



FERROVIAL

La constructora ha tancat la venda del 60% de la seva filial a Xile. Aquesta operació contribueix a solucionar els seus greus problemes financers, que l'han obligat a vendre actius i a refinançar el deute. Malgrat tot, l'operació és positiva i, un cop clarit el panorama financer, el valor podria pujar, a mitjà termini. La seva filial polonesa acaba de tancar un contracte de 89 milions d'euros per construir un pont de 808 metres.



Susana Felpeto
ANALISTA
D'ATLAS CAPITAL

Comprar



GAS NATURAL FENOSA

La cotització ha sofert excessivament la decisió judicial a favor de Sonatrach, que li atorga el dret a revisar els preus de gas que procedeixen d'Algèria, des del 2007, i la desinversió del 5% per part de GDF. Creiem que el mercat està sobredescomptant l'impacte final d'aquesta decisió del jutge, i els nivells actuals de prop dels 11,50 euros els veiem com una opció de compra. Cal recordar que la gasista ha impugnat el laude arbitral que dona la raó a Sonatrach.

Vendre



SIEMENS

La recomanació de venda és simplement pel bon comportament relatiu del valor en les darreres setmanes. Atès que es tracta d'un negoci global, la recuperació econòmica mundial hauria d'afectar la seva cotització, i si tornen a sorgir dubtes sobre aquest redreçament econòmic, potser se'n tornaria a ressentir. L'empresa té previst invertir més de 100 milions d'euros fins al 2010 per fer més competitives les seves fàbriques.

Mantenir-se



INDITEX

Si ja té el valor en cartera, i malgrat el bon comportament que està experimentant l'empresa tèxtil des del principi d'aquest any, aconsellem mantenir la inversió, ja que els pròxims resultats podrien seguir sorprendre-nos a l'alça. Hi ha pronòstics, com el de l'agència Goldman Sachs, que preveuen que l'empresa incrementarà la participació del seu benefici que es destina al pagament de dividend, des del 57% fins al 85%.

BORSA

ÍNDEXS BORSARIS

IBEX	10.588,60	EURO STOXX 50 (18H)	2.761,95	DOW JONES (18H)	10.589,38	NASDAQ (18H)	2.310,92	NIKKEI 225	9.626,09
 -0,94%		 -0,66%		 1,21%		 3,05%		 4,19%	

ÍBEX 35

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
ABENGOA	19,43	-3,1%	2,8%	-14,0%	1.597	24,34	13,22
ABERTIS	13,70	0,3%	4,7%	-8,3%	9.340	15,34	10,59
ACCIONA	62,78	0,2%	0,8%	-31,1%	1.174	98,15	59,46
ACERINOX	13,18	-0,3%	5,9%	-9,3%	4.344	15,50	11,99
ACS	36,09	3,7%	10,3%	3,7%	5.012	38,80	28,59
ARCELORMITTAL	25,28	-0,3%	10,1%	-22,0%	2.532	35,45	21,35
BANCO POPULAR	4,75	-2,2%	0,9%	-7,4%	43.286	7,07	3,76
BANCO SABADELL	3,83	-3,6%	0,4%	0,8%	15.343	5,02	3,10
BANCO SANTANDER	9,67	-2,5%	4,6%	-16,3%	312.729	12,14	7,22
BANESTO	7,23	-0,2%	7,1%	-15,5%	2.405	9,65	5,81
BANKINTER	5,20	-3,5%	1,4%	-27,2%	9.650	8,88	4,11
BBVA	10,01	-0,2%	5,1%	-21,4%	363.762	13,28	7,28

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
BOLSAS Y MERCADOS	19,76	-2,5%	-3,7%	-10,9%	2.598	27,18	17,31
CRITERIA	3,85	-0,2%	3,9%	16,9%	23.829	3,98	3,05
EBRO FOODS	14,69	-2,0%	6,4%	1,1%	3.543	15,35	11,71
ENAGAS	14,80	0,5%	6,1%	-4,1%	4.380	16,73	12,08
ENDESA	19,86	0,2%	8,3%	-17,1%	2.670	24,20	16,50
FCC	20,15	0,3%	8,5%	-31,6%	2.145	33,45	17,20
FERROVIAL	7,09	0,2%	2,2%	-13,8%	10.913	8,95	4,88
GAMESA	5,33	1,7%	0,5%	-54,1%	37.770	16,45	5,07
GAS NATURAL	11,12	-4,5%	-6,8%	-26,3%	50.777	15,67	11,11
GRIFOLS	10,01	-3,3%	8,9%	-18,0%	5.783	13,29	8,11
IBERDROLA RENOVABLES	2,49	-3,7%	-3,5%	-25,0%	29.476	3,53	2,30
IBERDROLA	5,62	-2,3%	1,0%	-15,8%	170.324	6,91	4,50

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
IBERIA	2,83	0,8%	11,4%	49,2%	29.217	2,88	1,80
INDITEX	57,61	1,8%	9,4%	32,8%	8.654	58,16	37,84
INDRA SISTEMAS	14,03	-0,4%	6,2%	-14,8%	5.645	18,20	12,18
MAPFRE	2,29	-1,9%	1,1%	-21,5%	21.054	3,36	2,06
OBRASCON HUARTE	20,52	-0,3%	4,1%	8,6%	3.378	24,39	15,02
RED ELECTRICA	34,49	0,7%	6,1%	-11,2%	3.727	40,76	27,93
REPSOL YPF	18,59	-1,6%	3,2%	-0,7%	40.976	19,27	15,31
SACYR VALLEHERM.	3,88	-1,9%	8,7%	-51,6%	8.276	13,95	3,44
TECNICAS REUNIDAS	39,01	0,2%	-2,6%	-2,8%	1.461	48,40	34,21
TELECINCO	8,69	-1,6%	8,8%	-14,5%	5.672	12,34	6,82
TELEFONICA	17,95	-0,1%	2,6%	-8,0%	226.154	19,85	14,67

EL TOP 5

TELEFÓNICA	17,95€	BANCO SANTANDER	9,67€	BBVA	10,01€	IBERDROLA	5,62€	REPSOL YPF	18,59€
 -0,11%		 -2,51%		 -0,25%		 -2,33%		 -1,64%	

MERCAT CONTINU

Els de millor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
AZKOYEN	2,74	0,40	17,1%
RENO DE MEDICI	0,25	0,03	15,2%
COLONIAL	0,09	0,01	7,2%
LINGOTES ESP.	3,59	0,20	5,9%
METROVACESA	7,92	0,33	4,3%
VERTICE 360	0,22	0,01	4,2%
PESCANOVA	22,20	0,87	4,1%
ACS	36,09	1,29	3,7%

Els de pitjor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
GALQ	1,81	-0,37	-17,0%
PULEVA BIOTECH	0,78	-0,07	-8,2%
ERCROS	0,83	-0,06	-6,4%
DURO FELGUERA	5,43	-0,37	-6,4%
FLUIDRA	2,51	-0,16	-5,8%
FERSA	1,15	-0,07	-5,7%
AMPER	4,11	-0,25	-5,7%
DERMOSTETICA	2,01	-0,11	-5,4%

Informació facilitada per



Els valors més negociats

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%	VOLUM MILIONS
BBVA	10,01	-0,2%		363,8
BSCB	9,67	-2,5%		312,7
TELEFONICA	17,95	-0,1%		226,2
IBERDROLA	5,62	-2,3%		170,3
GAS NATURAL	11,12	-4,5%		50,8
COLONIAL	0,09	7,2%		50,2
BANCO POPULAR	4,75	-2,2%		43,3
REPSOL	18,59	-1,6%		41,0

Volum de la setmana IBEX (accions)

1.469.594.064

+0,55% RESPECTE A LA SETMANA ANTERIOR

Ibex med. cap

9.965,7

-1,03%

Ibex small cap

6.110,8

-0,78%

COTITZADES CATALANES

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
ABERTIS	13,70	0,3%	4,7%	-8,3%	9.340	15,34	10,59
FERGO AISA	0,49	-3,0%	26,0%	-59,9%	2.072	2,17	0,33
ALMIRALL	8,23	2,9%	3,0%	-10,0%	877	10,21	6,00
BANCO SABADELL	3,83	-3,6%	0,4%	0,8%	15.343	5,02	3,10
CATALANA OCCID.	13,89	-0,2%	4,2%	-11,6%	134	18,45	10,70
INMOBILIARIA COLONIAL	0,09	7,2%	-6,3%	-42,6%	50.239	0,19	0,08
CRITERIA	3,85	-0,2%	3,9%	16,9%	23.829	3,98	3,05
ERCROS	0,83	-6,4%	4,0%	-40,4%	2.329	2,13	0,74

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
FERSA	1,15	-5,7%	6,5%	-48,1%	162	2,55	1,01
FLUIDRA	2,51	-5,8%	-9,6%	-28,4%	285	3,75	1,95
GAS NATURAL	11,12	-4,5%	-6,8%	-26,3%	50.777	15,67	11,11
GEN DE INVERSION	1,62	2,5%	0,0%	-6,6%	8	1,79	1,48
GRIFOLS	10,01	-3,3%	8,9%	-18,0%	5.783	13,29	8,11
INBESOS	1,18	1,3%	17,5%	-35,1%	2.843	3,36	0,69
INDO	0,60	0,0%	0,0%	-52,6%	0	1,90	0,56
LA SEDA DE BARCELONA	0,07	0,0%	2,9%	-71,0%	132.980	0,25	0,06

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
MIQUEL Y COSTAS	18,50	3,4%	7,7%	23,3%	132	18,98	13,20
RENTA CORP	1,88	-2,8%	1,9%	-36,4%	45	4,17	1,77
SERVICE POINT	0,56	-3,5%	3,7%	-37,6%	674	1,23	0,53
VUELING AIRLINES	9,26	-2,8%	3,9%	-25,0%	508	14,20	7,31

EURO STOXX 50

Els de millor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
CARREFOUR SA	40,11	7,1%	19,5%
SCHNEIDER ELECTR	92,70	3,6%	13,4%
SAP AG	36,99	3,4%	12,1%
SANOFI-AVENTIS	50,03	3,1%	-9,1%

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
BASF SE	44,98	2,9%	3,5%
SIEMENS AG-REG	77,42	2,2%	20,6%
CREDIT AGRICOLE	11,19	2,1%	-9,5%
LVMH MOET HENNES	100,75	1,9%	28,5%

Els de pitjor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
E.ON AG	21,61	-7,1%	-26,1%
RWE AG	50,76	-5,1%	-25,3%
GDF SUEZ	25,36	-4,7%	-16,3%
CRH PLC	12,63	-4,2%	-33,6%

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
TELECOM ITALIA S	1,03	-4,0%	-5,5%
KONINKLIJKE PHIL	22,99	-3,0%	11,2%
DANONE	43,26	-2,9%	1,0%
DEUTSCHE BANK-RG	46,34	-2,9%	-6,2%

ÍNDEXS BORSARIS

FOOTSIE 100	5.250,84	DAX XETRA	6.216,98	CAC 40	3.687,21	STOXX 50 (18H)	2.470,38	BCN GLOBAL 100	774,61
 1,69%		 2,80%		 3,70%		 2,05%		 5,28%	

DINERS

Deute públic de l'Estat

TÍTOL	TERMINI	DATA SUBASTA	TIPUS
LLETRES	6 MESOS	25/05/10	1,26%
	12 MESOS	15/06/10	2,03%
	18 MESOS	15/06/10	2,84%
BONS	3 ANYS	10/06/10	3,32%
	5 ANYS	10/06/10	3,53%
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	0,35%	0,33%
EURIBOR 1 SETMANA	0,37%	0,37%
EURIBOR 2 SETMANES	0,39%	0,38%
EURIBOR 1 MES	0,44%	0,44%
EURIBOR 2 MESOS	0,56%	0,55%
EURIBOR 3 MESOS	0,73%	0,72%
EURIBOR 6 MESOS	1,02%	1,00%
EURIBOR 9 MESOS	1,16%	1,14%
EURIBOR 1 ANY	1,29%	1,27%

abertis

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

Futurs de renda fixa (18H)

VALOR	PREU
BONO NOCIONAL	93,66
BUND	127,69
BOBL 5Y	120,05
LONG GILT	120,41
JAPANESE BOND	140,61
US-BOND 5Y	117,98
US-BOND 10Y	121,33

Futurs tipus de canvi euro CME (18H)

DIVISA	SETEMBRE 2010	DESEMBRE 2010	MARÇ 2011	JUNY 2011
DÒLAR EUA	1,237	1,238	1,242	1,242
LLIURA ESTERLINA	0,836	0,837	0,838	0,838
FRANC SUÏS	1,371	1,373	1,371	1,368
IEN (100)	112,180	112,200	112,040	111,870
CORONA NORUEGA	7,934	7,984	8,033	8,078
CORONA SUECA	9,586	9,597	9,611	9,628

Tipus hipotecaris

ÍNDEX	DESEMBRE	GENER	FEBRER	MARÇ	ABRIL	MAIG
BANCS	2,484%	2,487%	2,425%	2,476%	2,499%	
CAIXES	3,058%	3,025%	3,089%	3,009%	2,996%	
CONJUNT D'ENTITATS	2,819%	2,810%	2,813%	2,780%	2,786%	
ÍNDEX CECA	4,625%	5,125%	4,875%	4,375%	4,750%	
MIBOR (1 ANY)	1,241%	1,232%	1,253%	1,199%	1,222%	1,249%
EURIBOR (1 ANY)	1,242%	1,232%	1,225%	1,215%	1,225%	1,249%

Evolució de l'euro/dòlar

DIVENDRES (18H)

 **1,237\$**

DIA	DÒLARS/UNITAT
Divendres	1,237
Dijous	1,239
Dimecres	1,231
Dimarts	1,233
Dilluns	1,222

Tipus de canvi

	EURO	LLIURA	CORONA SUECA	CORONA DANESA	CORONA NORUEGA	FRANC SUÏS	DÒLAR	DÒLAR CANADENC	DÒLAR AUSTRALIÀ	IEN
EUROS		0,836	9,546	7,440	7,887	1,373	1,237	1,265	1,421	112,320
LLIURA ESTERLINA	1,196		11,419	8,900	9,436	1,642	1,480	1,513	1,700	134,360
CORONA SUECA	0,105	0,088		0,779	82,627	14,380	0,130	0,133	0,149	11,766
CORONA DANESA	0,134	0,112	1,283		1,060	18,452	0,166	0,170	0,191	15,098
CORONA NORUEGA	0,127	0,106	1,210	0,943		17,404	0,157	0,160	0,180	14,240
FRANC SUÏS	0,729	0,609	6,954	5,420	5,746		0,901	0,922	1,035	81,820
DÒLAR	0,809	0,676	7,719	6,015	6,378	1,110		1,023	1,149	90,820
DÒLAR CANADENC	0,790	0,661	7,545	5,880	6,234	1,085	0,978		1,123	88,770
DÒLAR AUSTRALIÀ	0,704	0,588	6,718	5,235	5,550	0,966	0,870	0,890		79,040
IEN (100)	0,890	0,744	8,499	6,624	7,023	1,222	1,101	1,126	1,265	

MATÈRIES PRIMERES

Metalls

METALL	PREU LONDRES (\$/TM)
Alumini	1.966,00
Coure (lliures)	287,00
Estany	17.745,00
Niquel	19.800,00
Plom	1.764,00
Zinc	1.765,00

Metalls preciosos (18H)

METALL	MERCAT	PREU
Or	Londres	1.261,32 \$/onça
	Nova York	1.261,60 \$/onça
	Tòquio	3.636,00 ien/g
Plata	Londres	19,25 \$/onça
	Nova York	19,21 \$/onça
	Tòquio	545,10 ien/g
Platí	Londres	1.583,75 \$/onça
Paladi	Londres	491,52 \$/onça

Evolució del petroli NYMEX

DIVENDRES (18H)

 **77,160\$**

DIA	BARRIL/DÒLARS
Divendres	77,160
Dijous	76,790
Dimecres	77,670
Dimarts	76,940
Dilluns	75,120

Telèfons i webs d'interès:

> **Borsa de Barcelona**
www.borsaben.es | 93 401 35 55

> **Comissió Nacional del Mercat de Valors (CNMV)**
www.cnmv.es
93 304 73 00 / 91 585 15 24 i 25

> **Borsa de Madrid**
www.bolsamadrid.es | 91 589 26 00

> **Atenció a l'inversor** | 91 589 11 84

> **BME (Bolsa y Mercados Españoles)**
www.bolsasymercados.es
91 709 50 00

> **Associació Espanyola per a les Relacions amb Inversors (AERI)**
www.aeri.es | 91 521 38 190

> **MEFF (Mercat de Futurs)**
www.meff.es | 93 412 11 28

> **AIAF (Mercat de Renda Fixa)**
www.aiaf.ess

> **Banc d'Espanya, servei de reclamacions**
www.bde.es | 901 545 400

> **Banc Central Europeu**
www.ecb.int

> **MAB (Mercat Alternatiu Borsari)**
www.bolsasymercados.es/mab
93 401 36 79 / 91 589 11 75

> **Infobolsa**
www.infobolsa.es
902 22 16 62 / 91 709 56 10



Res ens destorba

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

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

El nou codi penal incorpora els delictes empresarials

DOBLE SANCIÓ. El 23 de desembre entra en vigor una reforma que afegeix a les penes individuals sancions per a les persones jurídiques que treuen profit de les infraccions

JOAN POYANO
GIRONA

Si a vostè l'ha estafat una empresa i el jutjat li dona la raó, les persones físiques responsables (empleats, directius...) seran castigades amb fins a 8 anys de presó i 24 mesos de multa... si el delicte s'ha comès abans del 23 de desembre, data en la qual entra en vigor la llei orgànica 5/2010 de modificació del codi penal. Quan sigui vigent, a més de castigar les persones físiques responsables de l'estafa també s'imposarà a l'empresa beneficiada una multa de fins al 500% de la quantitat defraudada.

Això serà així perquè la reforma introdueix el concepte de la responsabilitat penal de les persones jurídiques sobre els delictes que cometin en profit seu les persones físiques. La responsabilitat penal de l'empresa serà exigible encara que no es pugui concretar quina persona física ha comès el delicte.

Aquesta modificació es fa, segons el preàmbul de la llei, per donar "una resposta penal clara per les persones jurídiques, sobretot en aquelles figures delictives en què la seva possible intervenció es fa més evident (corrupció en el sector privat, en les transaccions comercials internacionals, pornografia i prostitució infantil, tràfic d'éssers humans, blanqueig de capitals, immigració il·legal, atacs a sistemes informàtics...). Les persones jurídiques respondran penalment per delictes com ara estafes, insolvències punibles, alçament de béns, danys a sistemes o dades informàtiques, espionatge empresarial, publicitat enganyosa, estafa d'inversors (figura que s'incorpora per sancionar la manipulació dels mercats de valors i l'abús d'informació privilegiada), contra la propietat in-



Escorcoll per frau fiscal, delicte amb doble pena: als autors i a les empreses beneficiades. Q. PUIG

La societat serà sancionada encara que no es pugui identificar l'autor material

tel·lectual i industrial, corrupció en el sector privat, blanqueig de capitals, fraus fiscals, suborns, contra els drets dels treballadors, urbanístics i ambientals...

La norma general és que la pena pel delicte de persona jurídica sigui la multa, concepte que s'amplia, ja que a més de l'actual quota per dia es crea la sanció econòmica proporcional per als casos en els quals el benefici obtingut fos superior al càlcul de la primera. Però per als casos més greus s'estableixen penes addicionals: dissolució de la societat; suspensió de l'activitat per un màxim de cinc anys; clausura de lo-

cals per un màxim de cinc anys; prohibició temporal o definitiva de realitzar activitats; inhabilitació per obtenir subvencions i ajuts públics, contractar amb el sector públic i obtenir beneficis fiscals; intervenció judicial per salvaguardar els drets dels treballadors o dels creditors. Es consideren com a circumstàncies atenuants la confessió de la infracció abans que comenci el procediment judicial, haver col·laborat en

la investigació aportant en qualsevol moment proves decisives, haver disminuït els danys abans que comenci el judici i haver establert abans que comenci el judici mesures eficaces per prevenir i descobrir els delictes que en el futur puguin ser comesos sota la cobertura de la persona jurídica.

De la responsabilitat penal col·lectiva en queden exemptes les administracions públiques, els partits polítics i les societats mercantils estatals.

En els casos més greus el jutge està facultat per dissoldre la companyia

La reforma del codi penal inclou altres canvis relacionats amb delictes econòmics. Per exemple, en ordenació del territori s'amplia l'àmbit de les conductes tipificades amb les obres il·legals o clandestines d'urbanització, "ja que aquests poden tenir un major impacte sobre el territori que les de simple construcció o edificació", s'assenyala en el preàmbul de la llei. En relació amb el delicte de prevariació urbanística, s'amplia als instruments de planejament i els projectes de parcel·lació i reparcel·lació, a més de suprimir l'alternativa entre presó o multa "per evitar que els funcionaris i responsables públics tinguin un tracte privilegiat".

També s'introdueix en el codi penal una nova secció que tracta "de la corrupció entre particulars" i que castiga els suborns a empreses, associacions, fundacions i altres organitzacions, amb esment específic de membres de clubs, àrbitres i jutges que manipulin els resultats de competicions esportives.

NOUS DELICTES

RESPONSABILITAT PENAL DE LES PERSONES JURÍDIQUES. Les persones jurídiques seran penalment responsables dels delictes comesos en nom seu o pel seu compte, i en profit seu, pels seus representants legals i administradors. L'empresa també serà penalment responsable dels delictes que hagi propiciat la manca de control sobre els seus empleats.

ESTAFA D'INVERSORS. Presó d'1 a 4 anys per als administradors de societats emissores de valors negociats que falsegin la informació economico-financera. Presó de 6 mesos a 2 anys o multa per difondre notícies o rumors amb dades econòmiques falses, o per utilitzar informació privilegiada per alterar preus.

SUBORN PRIVAT. Qui prometi o concedeixi a empleats o col·laboradors d'una empresa un benefici no justificat perquè l'afavoreixi a ell o a un tercer, serà castigat amb presó de 6 mesos a 4 anys, inhabilitació especial i multa del triple del benefici. Les mateixes penes per al subornat.

URBANITZACIÓ IL·LEGAL. El catàleg de delictes sobre l'ordenació del territori s'amplia per sancionar la urbanització il·legal o clandestina. Els implicats seran castigats amb presó d'entre 18 mesos i 4 anys, comís dels guanys, multa de fins al quàdruple del benefici obtingut i inhabilitació especial.

'MOBBING' LABORAL I IMMOBILIARI. Presó de 6 mesos a 2 anys per als que prevalent-se de la seva situació de superioritat realitzin reiteradament actes greus de persecució a la feina. S'imposarà la mateixa pena als que de forma reiterada portin a terme actes hostils o humiliants per impedir l'ús de l'habitatge.

ESTAFA AMB TARGETES. S'amplia el catàleg d'estafes incorporant-hi el frau amb targetes de crèdit o dèbit i xecs de viatge, castigat amb penes d'entre 4 i 8 anys de presó.

ENDURIMENT

Més multes per estafes al sector públic

Les penes per delictes contra Hisenda, la Seguretat Social i per obtenció fraudulenta de subvencions i ajuts públics s'endureixen, amb multa del 600% i fins a cinc anys de presó si el frau supera els 120.000 euros. També s'eleva el termini mínim de prescripció dels delictes a cinc anys,

suprimint el de tres anys que ara hi ha per als que comporten presó o inhabilitació inferior a tres anys, per reduir la impunitat en delictes -estafes, urbanístics, contra l'administració pública...- que comporten penes no greus però que requereixen una investigació llarga.

A l'altra banda, es considera que l'aplicació al *top manta* dels articles relatius a la propietat intel·lectual i industrial és exagerada, i la pena es rebaixa a multa o treballs en benefici de la comunitat en els casos de distribució d'escassa transcendència de còpies fraudulentament.

La crisi fa que es dispari l'outsourcing

ABARATIR COSTOS. En un any ha augmentat un 55% el nombre d'empreses que externalitzen serveis. Un 25% de les usuàries els subcontracta perquè els surt més barat

JOAN POYANO
GIRONA

Un 51,4% de les empreses de l'Estat han recorregut alguna vegada a l'externalització de serveis (*outsourcing*) des que va començar la crisi, per millorar la productivitat dels processos, segons una enquesta feta a sis-centes companyies realitzada aquest estiu per Adecco Outsourcing. En un any, el nombre d'empreses que subcontracten serveis ha augmentat un 55,3%.

L'externalització de serveis consisteix a subcontractar la gestió de determinades activitats que generalment no afecten el nucli d'activitat de l'empresa. L'objectiu és millorar el rendiment del negoci i la qualitat del procés que s'externalitza, la transformació de costos fixos en variables, el desenvolupament estratègic en relació amb altres companyies del sector i l'accés a tecnologies especialitzades.

L'enquesta realitzada per Adecco Outsourcing conclou que més de la meitat de les usuàries són empreses amb més de 250 empleats, un 34,7% en tenen de 50 a 250, i un 15,3% són empreses amb menys de 50 treballadors. Per sectors, destaquen principalment el financer (banca, finances i assegurances), el de l'automoció i el de distribució i comerç detallista.

La situació econòmica ha provocat que un 35% de les usuàries d'*outsourcing* afirmen que han incrementat aquesta activitat com a conseqüència directa de la crisi. Entre els sectors en què ha augmentat més la demanda d'externalització de serveis destaquen el d'automoció, el d'informàtica i el d'alimentació. Per

grandària d'empresa, el 53,1% de les que han incrementat la subcontractació de serveis són companyies amb més de 250 empleats, el 34,7% tenen entre 50 i 250 treballadors, i el 12,2%, menys de 50.

Adecco destaca que un 58,7% de les empreses enquestades asseguren que gràcies a l'*outsourcing* han pogut desenvolupar iniciatives o projectes que per si mateixes no haurien pogut dur a terme: el 33,3% afirmen que no tenen mitjans per engegar-los, i el 25,4% indiquen que el cost és me-

Un terç de les usuàries no podrien engegar els projectes amb mitjans propis

nor que el de dur-los a terme amb mitjans propis. Entre els motius pels quals les empreses recorren a l'externalització de serveis hi ha, en un 46,6% dels casos, la necessitat de reduir costos, i un 31,5% afirmen que així poden centrar-se en les seves activitats o processos clau. El 19,2% creuen que l'*outsourcing* les ajuda a mantenir un control més gran dels costos, i el 2,7% consideren que gràcies a la subcontractació milloren els seus processos a través de la gestió d'un expert.

Si l'increment de l'externalització ha estat important en l'últim any, també ho és el percentatge d'empreses que preveuen continuar subcontractant serveis a curt termini: més de la meitat de les 600 companyies enquestades (59,1%) preveuen recórrer a l'externalització de serveis fins a final d'any, i un 21%

d'aquestes empreses ho faran per primera vegada. Per contra, un 37,2% no tenen previst recórrer a l'externalització en els pròxims cinc mesos, i un 3,7% no ho saben o no contesten. Per sectors, el de telecomunicacions i informàtica, el financer i el de logística són els que experimentaran un increment més gran de l'externalització, entre el 5% i el 10%.

Per sectors, el financer continua sent el que té més demanda de serveis d'*outsourcing*: un 65,4% de les empreses del sector hi solen recórrer (1 punt percentual més que un any enrere). Banca, finances i assegurances es caracteritzen perquè són un sector amb processos de suport administratiu i centres d'atenció al client estandarditzats i normalitzats, i l'externalització hi genera oportunitats de millora en costos i flexibilitat.

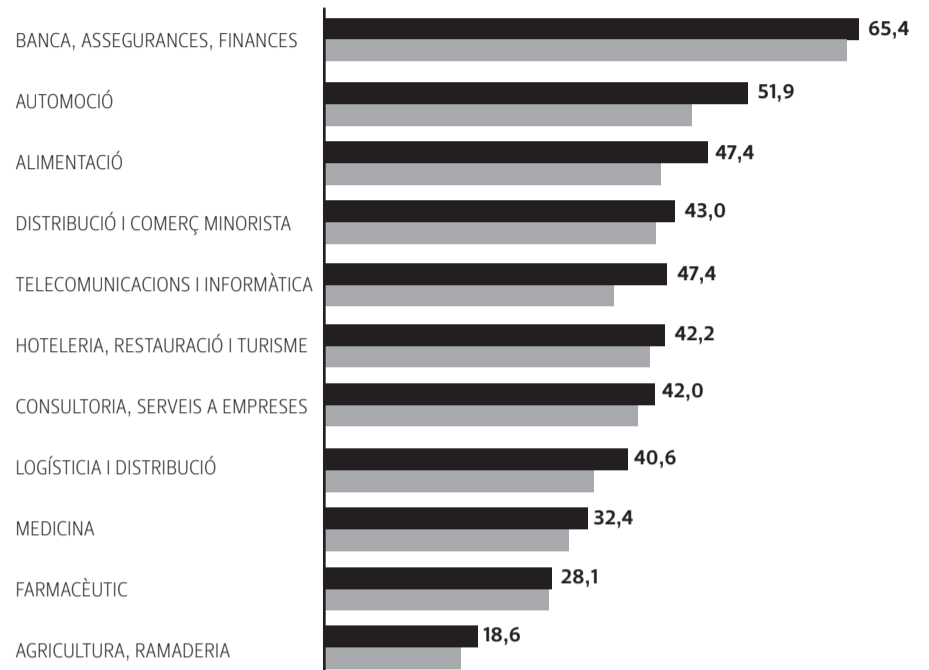
El segon sector amb una tendència més gran a l'externalització de serveis és el de l'automoció, en què en només un any el recurs de l'*outsourcing* ha passat del 45,2% al 51,9%. La recuperació que el sector ha expe-

L'augment de l'outsourcing

EXTERNALITZACIÓ PER SECTORS

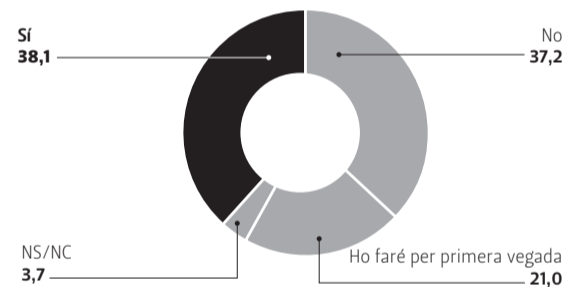
Espanya. En percentatge

■ 2010 ■ 2009



PREVEU RECÓRRER A L'EXTERNALITZACIÓ EN ELS PROPERS MESOS?

Dades en percentatge



FONT: ADECCO

rimentat en els últims mesos ha anat acompanyada de l'augment de la demanda d'aquests serveis, que l'any passat van registrar una caiguda. Es tracta d'un sector en què la competència en costos i la inversió en tecnologia són primordials, per la qual cosa l'externalització permet als fabricants evitar desemborsaments en tecnologia. Processos de la

cadena de producció com ara la verificació de peces, el control de qualitat i la prova de materials acostumen a ser els més externalitzats.

En tercer lloc, en el sector de l'alimentació també ha crescut el percentatge d'empreses que recorren a l'*outsourcing*; fins a un 47,4%, amb un increment de 2 punts percentuals en un any. Es tracta d'un sector amb una cadena productiva clarament definida, amb un alt grau d'especialització i d'innovació tecnològica.

El quart sector que recorre més a l'externalització és el de la distribució i comerç al detall. El 43% de les empreses del sector acostumen a externalitzar alguna de les activitats no essencials, cosa que representa un augment interanual de gairebé 3 punts percentuals. Té la particularitat de ser un sector clarament estacional, en què el llançament de productes, la reposició i la promoció coincideixen en períodes concrets

de l'any en els quals la flexibilitat i la rapidesa per introduir-los en el mercat és primordial. A la banda oposada, només un 28,1% de les empreses químiques o farmacèutiques i un 16,9% de les agràries recorren a l'encàrrec de serveis a l'exterior.

INFORMÀTICA I SERVEIS AUXILIARS. Per àrees funcionals, la més externalitzada és la d'informàtica (en el 29,8% dels casos), seguida de les de producció (25,8%) i recursos humans (15,2%), mentre que la menys subcontractada és la financera (7,9%). Pel que fa a la tipologia, destaca el 38% d'empreses que subcontracten serveis auxiliars: recepció, control d'accés, conducció de vehicles... En segon lloc, amb un 17,9%, se situen les plataformes externes de telemàrqueting d'atenció a clients o consumidors. A continuació hi ha l'externalització dels serveis de promoció de productes (14,5%) i de neteja (12,8%).

ELS RISCOS

Pensar-s'ho bé

L'externalització comporta avantatges econòmics i organitzatius, però pot ser perjudicial si no s'analitza bé què i com s'encarrega a fora. Pot passar, per exemple, que s'arribi a perdre el control sobre algunes activitats de l'empresa, i que aquesta passi a dependre de les

prioritats d'altres, o que el traspàs d'informació a tercers origini conflictes de confidencialitat. O, si no es fan bé els comptes, es pot pensar que s'obté un benefici quan en realitat els costos de subcontractar són més alts que continuar els processos amb el personal propi.

EINES

LECTURES

Les claus de l'èxit del Grup Guissona

El llibre explica els resultats de l'estudi dels factors d'èxit del Grup Alimentari Guissona, un grup empresarial molt suggestiu perquè darrere de l'empresa hi ha un model productiu singular i clau per a la riquesa de la comarca de la Segarra. El llibre posa en relleu que per arribar a l'èxit es van haver d'utilitzar camins molt innovadors, de forma flexible i perseverant i amb molta freqüència amb la idea d'anar a contracorrent de modes i tendències dominants. Aquest és el cas del Grup Guissona, que va celebrar ara fa un any el 50 aniversari de la seva creació com a cooperativa. Cal recordar que Corporació Alimentària, una de les empreses del grup, és ja la primera empresa industrial càrnia i la primera empresa alimentària del país per facturació a l'Estat. Els



UNA ESTRATEGIA SINGULAR
Josep Roca, Mercè Roca
EDITORIAL PROFIT
14,85€

autors exposen de forma brillant com el grup ha afrontat els seus grans reptes estratègics. Es pot afirmar que l'estudi és de gran interès per als professionals i estudiosos de la gestió empresarial. Josep Roca és doctor en ciències químiques i llicenciat en filosofia. Per la seva banda, Mercè Roca té un PhD per la Leeds University Business School (Regne Unit).

LECTURES

Ajudes per sobreviure en un món hostil

Miguel Àngel Bañuelos, president a Espanya del grup de comunicació BBDO, proposa en aquest llibre un codi ètic per un nou món. Parteix del fet que l'ètica que ha governat les relacions laborals en les darreres dècades (la llei del més fort, de la competitivitat sense escrúpols) ha mort: "Els mateixos que la van crear li han agafat por i ells mateixos s'han encarregat d'aniquilar-la", assegura Bañuelos.

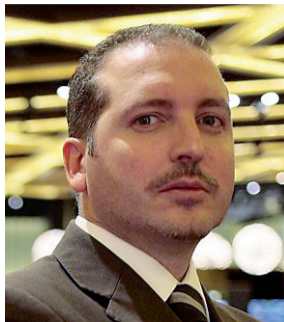
L'autor de *Los tiburones han muerto* advoca pel retorn als valors: "L'èxit no és producte ni de la casualitat ni de la sort i menys de la maldat", subratlla. Cal prioritzar valors com l'esforç o l'honradesa i posar fites que realment valguin la pena, i entre elles la més important és la felicitat, "i no el diner", puntualitza Bañuelos.



LOS TIBURONES HAN MUERTO
Miguel Ángel Bañuelos
EDITORIAL TEMAS DE HOY
PREU: 16 €

Després de més de 40 anys de treball en multinacionals, l'autor resumeix en 115 principis la seva experiència. A tall d'exemple, aquests dos: "No creguis que aquells que ocupen una posició alta són per força llestos. Hi ha molts ximplers presidents", "El talent avui no consisteix a saber resoldre-ho tot, sinó a saber qui és el més adequat per fer-ho".

NOMENAMENTS



GIANFRANCO SCORDATO

Director general del Gran Casino Costa Brava

Dos mesos després de la inauguració del Gran Casino Costa Brava a Lloret de Mar (Selva), assumeix la direcció general l'italià Gianfranco Scordato. El seu nomenament ve avalat per diversos càrrecs de responsabilitat al capdavant de casinos, entre els quals el de Campione (Lugano), Portomaso (Malta).



CARLES JUANMARTÍ

Director d'operacions d'Unipost

Llicenciat en enginyeria industrial, Juanmartí ha estat nomenat director d'operacions de l'operador postal Unipost. Aporta més de tretze anys d'experiència en l'àrea d'operacions en companyies líder de diferents sectors. Entre d'altres càrrecs ha estat cap de projectes de Panrico.



FRANCISCO INIESTA

Director d'IESE Madrid

Professor del departament de màrqueting d'IESE, es va incorporar a l'escola de negocis el 1990. Des del 2006 era director associat d'IESE Madrid i membre del consell de direcció. Reemplaça Juan José Toribio, que ocupava el càrrec des del 2000.

CONSULTORI MERCANTIL

SOCIETATS DE CAPITAL

Quins són els principals aspectes de la nova llei de societats de capital que ha entrat en vigor l'1 de setembre d'enguany?

La setmana passada vam explicar què són les societats de capital i què succeeix amb l'antiga normativa en matèria de societats. També vam explicar que el dia 1 de setembre del 2010 entrava en vigor la LSC (llei de societats de capital, real decret legislatiu 1/2010, de 2 de juliol) que deroga la llei de societats anònimes (decret legislatiu 1564/1989, de 22/12), la llei 2/1995 de societats de responsabilitat limitada (lleí 2/1995 de 23/3), entre altres.

Avui destacarem aquells aspectes més importants, entre els quals podem remarcar els següents:

- En un d'aquests aspectes es pot notar que se separa les societats anònimes (SA) de les societats limitades (SL). Les primeres es declaren *obertes* a l'entrada de nous socis, mentre que les SL tindrien socis bastant permanents.

- També estableix millor la responsabilitat dels administradors en determinades situacions, com en les aportacions no dineràries, en què els aportants han de respondre del valor del bé aportat a la societat.

- La regulació exhaustiva de la possible responsabilitat personal dels administradors en els deutes socials.

- La possible transformació en societat anònima europea de les societats de capital tradicionals.

- Deixa al marge societats personalistes, com les col·lectives o les comanditàries, que la pràctica ha deixat generalment en un segon pla.

En aquest sentit, tots els professionals relacionats amb les societats, fedataris públics, registradors... hauran d'observar aquesta nova norma en els documents o acords socials corresponents.

CONTESTA JOAN ERNEST RIBAS
ASSESSORIA RIBAS-ÀLVAREZ

CONSULTORI FISCAL

LA INSPECCIÓ D'HISENDA

De quina manera actua l'administració d'Hisenada en el cas d'inspeccions segons la llei general tributària?

Les empreses han de conèixer com actua la inspecció d'hisenada i fins a quin punt tenen accés a les seves dades i documentació i sota quins requisits. Tot seguit enumerem les tres principals actuacions de la inspecció:

La inspecció podrà, respecte a la comptabilitat: (article 171. 1) Examinar la comptabilitat dels obligats tributaris, que comprendrà tant els registres i suports comptables com els fulls previs o accessoris que emparin o justifiquin les anotacions comptables. 2) Es podrà exigir la visualització en pantalla o la impressió dels corresponents llistats de dades arxivades en suports informàtics o de qualsevol altra naturalesa. 3) Se'n podrà obtenir còpia. La inspecció podrà entrar a les finques, locals de negocis, establiments o llocs en què es desenvolupin l'activitat o explotacions

sotmeses a gravamen: (article 172) 1) Facultat d'entrada i reconeixement dels dits llocs. 2) Si l'obligat tributari o la persona que sota la seva custòdia es trobés als esmentats llocs s'oposessin a l'entrada dels funcionaris de la inspecció, caldrà autorització escrita del delegat, sense perjudici de les mesures cautelars. 3) Si es refereix al domicili constitucionalment protegit d'un obligat tributari o bé una autorització judicial.

Obligació d'atendre els òrgans d'inspecció: (article 173) 1) Els obligats tributaris hauran d'atendre els òrgans d'inspecció i els prestaran la deguda col·laboració. 2) L'obligat tributari o el seu representant hauran de ser presents en les actuacions inspectores quan sigui necessari segons el parer de l'òrgan d'inspecció.

CONTESTA ORIOL LÓPEZ I VILLENNA
ASSESSORIA ASFEM

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

The case of Catalonia Marshall

1945

El Consell Nacional Català / Catalan National Council, amb seu a Londres, s'adreçà a la conferència fundacional de les Nacions Unides (San Francisco, Califòrnia) editant un document: *The case of Catalonia* (Nova York, CNC, 1945), a favor de la *Confederation of Iberian Nations*, i rebutjant l'admissió de la dictadura espanyola de 1939 a les a les Nacions Unides. Una dada poc coneguda.

1948

El 1948, Jaume Miravittles, de l'Spanish Information Bureau i antic comissari de Propaganda, publicà un estudi en què -tot i la difícil situació de l'economia espanyola- es desaconsellava incloure "l'Espanya de Franco en el Pla Marshall".

Llibre del 62

1963

Ernest Lluch va encapçalar amb una llarga cita de l'informe del BIRF la seva secció del Llibre de l'any 1962. "Més enllà d'un cert punt -llegim- pot existir un conflicte entre elevació del nivell de renda i la seva difusió igualitària".



DE MEMÒRIA

Francesc Roca

PROFESSOR DE POLÍTICA ECONÒMICA DE LA UB

L'INFORME DEL BANC MUNDIAL (1962)

El març de 1961, un grup d'experts del Banc Mundial es va desplaçar a l'Estat espanyol amb l'objectiu d'elaborar un informe sobre l'economia espanyola. El Banc Mundial, o Banc Internacional per a la Reconstrucció i de Foment, (BIRF), és un banc industrial públic creat el 1944, com a agència de les Nacions Unides. L'Estat espanyol no entrà com a soci en el Banc Mundial fins al 1959. Els estats democràtics que havien guanyat la II Guerra Mundial no l'havien admès el 1944. La raó era simple: la dictadura espanyola del 1939 no oferia, en els seus intents de controlar i dirigir l'economia espanyola, les més mínimes garanties de transparència. Per al BIRF, la fiabilitat dels polítics i tècnics espanyols de la dictadura era escassa, o nul·la.

Sortosament, Joan Sardà, economista de l'Institut d'Investigacions Econòmiques de la Generalitat de Catalunya als anys trenta, i economista del banc central de Venècia els anys 1950, havia establert contactes amb el BIRF, a Washington, en nom del govern veneçolà.

El 1957 el govern de Madrid, que havia dut l'economia espanyola al límit del col·lapse, el va anar a buscar a Caracas per encarregar-li la direcció del servei d'estudis del Banc d'Espanya. Posat a treballar, Sardà va explicar, amb la senzillesa que el caracteritzava, que l'economia espanyola, per sobreviure, ha-



El Banc Mundial té la seu central a Washington, la capital dels EUA. ARXIU



El 1957, el govern de Madrid, que havia dut l'economia espanyola al límit del col·lapse, va anar a buscar Joan Sardà a Caracas per encarregar-li la direcció del servei d'estudis del Banc d'Espanya

via de canviar molt. Ara bé, el que és important és que aquesta afirmació la fes una autoritat politicoeconòmica mundial com era el BIRF.

Llegir l'informe de 1962 és molt instructiu. D'una banda, és una elegant descripció de la irracionalitat, la ineficàcia i la corrupció intrínseca dels mecanismes de la política econòmica iniciada el 1939, adreçada, justament, al govern espanyol.

D'altra banda, hi ha propostes que responen a les necessitats de l'economia catalana, implícitament definida com a motor del conjunt espanyol.

Els grans temes de l'informe són el transport, l'agricultura, la indústria i l'educació.

-Carreteres. La proposta estel·lar: "L'única construcció necessària en un futur pròxim és l'autopista de l'est, des de la frontera francesa fins a Múrcia, travessant les zones de més densitat de trànsit". La construcció, per etapes: primer, "el tram de Barcelona fins a la frontera".

-Agricultura. La política de modernització agrària proposada, feta per "oficines regionals, per tal d'alleugerir el treball del Ministeri d'Agricultura, i fer planificació intraregional i interregional". És a dir, el BIRF proposà polítiques interregionals! 50 anys més tard, l'Arc Mediterrani.

-Indústria. Aquí, el BIRF és contundent: "La legisla-

ció de 1939 [l'autorització prèvia de les inversions i la declaració d'interés nacional...] havia d'eliminar-se, o com a mínim, aplicar-se automàticament a totes les empreses". Calia foragitar el control arbitrari de les inversions industrials.

-Educació. Les posicions són clares: "L'ensenyament primari hauria d'ampliar-se per arribar a tots els que estiguin en edat escolar (6-12 anys). La seva qualitat hauria de millorar". L'ampliació fins als 14 anys, "supeditada a la millora del sistema existent". Pel que fa a la creació d'escoles d'enginyeria: "Suggerim que podria obtenir-se una millor distribució... mitjançant la localització dels nous centres fora de Madrid". El BIRF fa una proposta de localització original: diu on no s'han de localitzar les escoles d'enginyeria!

Pel que fa al finançament de l'economia, l'informe va directe als temes més importants:

1). "Al sector públic [de 1962] existeixen 1.600 organismes autònoms". El BIRF suggereix que presentin d'una forma més clara els seus comptes.

2). "Ha arribat el moment de modificar les normes que obliguen les caixes d'estalvis a invertir en fons de l'Estat el 65% dels increments dels seus dipòsits".

3). "Les caixes poden agrupar-se pel finançament a llarg termini del desenvolupament regional". El BIRF suggereix a Madrid que faci regionalisme!

El professor Joan Sardà

El professor Joan Sardà i Dexeus (Barcelona, 1910-1995) ha tingut intervencions tècniques positives, i decisives, en tres moments àlgids de la història contemporània a l'Estat espanyol. Són: 1) 1937, els decrets de s'Agaró, que configuren el Pla Tarradellas i la Nova Economia; 2) 1957-59, el pla d'estabilització i liberalització de l'economia; i 3) 1977, els pactes de la Moncloa, la base econòmica de la transició a la democràcia.

CONTRA
XIFRADA

Per Jordi Garriga

100

PER LA CARA

Un *curriculum vitae* pot estar curull de grans fites professionals, però poca cosa ens diu del grau de motivació del professional, la seva capacitat d'adaptació als canvis, la seva proactivitat, empatia o honestat. Una informació que podríem obtenir si féssim passar la seva cara pel sedàs del mètode de la psicomorfologia facial.

Sicograf ha estat l'empresa pionera a l'Estat espanyol a difondre els mètodes de l'anàlisi de la faç per aconseguir un estudi de personalitat, i a implementar-los en l'àmbit de la selecció de professionals per a l'empresa.

Com ens explica la directora de Sicograf, Esther Mellado, "es tracta d'una ciència viva, sistematitzada a partir de la combinació de tres conjunts de la cara: l'estructura òssia, els òrgans dels sentits (ulls, nas boca) i la carn i els músculs que els envolten". Cada conjunt informa d'un seguit d'aspectes psicològics, tot combinant-se amb els altres per assolir un perfil final.

L'auge de la demanda de la psicomorfologia facial pels responsables de recur-

100
L'empresa
Sicograf arriba a
analitzar cada
any un centenar
de cares de
persones que
busquen feina o
volen orientar-se

sos humans s'explica, com diu Mellado, pel fet que "ara ja no es cerca un currículum espectacular, el que es desitja és gent amb motivació, i qui contracta vol conèixer millor l'individu que el professional".

ÈXIT CREIXENT. A més, la psicomorfologia facial té els seus avantatges, respecte del test de personalitat convencional: immediata, menys desgast per a la persona que se sotmet a l'anàlisi i estalvi econòmic en el procés. Tot i que l'anàlisi de la cara és ara mateix només un complement a les altres eines de la selecció de personal, com ara l'entrevista, el cert és

que el seu èxit va augmentant, i de mica en mica ha anat desplaçant els tests de personalitat. La fiabilitat d'aquesta mena d'anàlisi està fixada en el 80%.

La cara es divideix en tres zones fonamentals: una de superior, el front, que ens parla de la competència mental de l'individu; una de mitjana, el nas i els pòmuls, que es refereix a les seves qualitats emocionals i relacionals, i una de baixa, la boca, vinculada a l'instint i les motivacions de l'individu.

PERFILS. Sobre aquests tres eixos, podríem dir, per exemple, que el president de Banc Santander, Emilio Botín, en què la boca no és un tret important de la cara, "té un clar control sobre la seva part emocional, és fred i introvertit", segons l'anàlisi de Mellado. Del president de La Caixa, Isidre Fainé, un solc al front seria un tret revelador d'"un home amb imaginació, amb capacitat d'innovació". La cara d'un dels principals empresaris del país, José Manuel Lara, president de Planeta, mancada de tensió, revelaria "la personalitat d'un home una mica tancat, molt moderat en les seves deci-



Escena d'una entrevista de selecció realitzada a l'empresa ICSA. ARXIU

sions, més d'idees que d'acció i amb dubtes davant dels riscos".

Salvador Alemany, conseller delegat d'Abertis, transmet en els seus trets facials "iniciativa, inconformisme i intel·ligència pràctica, i també és autoritari", segons l'anàlisi psicomorfològica.

ORIENTAR-SE. Val a dir que no només són empreses les que sol·liciten els serveis d'experts en psicomorfologia facial. Hi ha moltes persones que, "ja sigui per inseguretats o per desorientació, ens consulten per poder aprofundir en la seva manera de ser, i detectar tot el potencial de les seves aptituds, trobar-hi els

punts forts i veure com es pot millorar, en la vida i en la feina", explica Esther Mellado, que vol trencar alguns dels prejudicis que cauen sobre aquesta disciplina: "No és qüestió de distingir entre guapos o lletjos. En una selecció pot guanyar un lleig perquè transmet més capacitat a partir de la seva cara".

Un 75% de les empreses que demanen els serveis de psicomorfologia facial de Sicograf són corporacions d'una certa talla, multinacionals. I l'objecte de les anàlisis no són només aspirants a càrrecs directius d'elevada responsabilitat, sinó també per a treballadors que encara no han pujat graons en la jerarquia. I

també hi ha altres aplicacions, a banda de la selecció de personal, per exemple conèixer, a través dels trets facials, la personalitat d'un possible client que es pot adjudicar una gran comanda, d'un membre del comitè d'empresa amb el qual cal negociar una reestructuració o un rival polític.

La pràctica de la psicomorfologia facial és prou estesa a estats com Itàlia, els Estats Units o França, on va néixer de fet aquesta disciplina als anys trenta, després que Louis Corman sistematitzés les seves lleis biomorfològiques i expressés la màxima que ha de presidir la tasca de tot professional: "No has de jutjar, sinó comprendre".



apropem
tota la
informació
a accionistes
i inversors



un valor de referència a la borsa

abertis, líder en infraestructures de transport i telecomunicacions, et convida a conèixer l'actualitat del Grup, la seva trajectòria, les seves expectatives de futur i la seva fórmula estalvi/inversió en borsa.

Telèfon d'atenció a l'accionista:
902 30 10 15 - 24h, 365 dies

www.abertis.com

apropem el món.

abertis