



L'ECONOMIC

leconomic.cat

ANY 1 | NÚMERO 11 | DEL 2 AL 8 D'OCTUBRE DEL 2010

2€

EL PREU D'ÚS D'INTERNET PÀGINA 18

LA TARIFA PLANA S'ARRUGA

Les telefòniques aspiren a posar fi a la utilització il·limitada de les xarxes amb preu fix, amb l'argument que alguns clients n'abusen



ELECCIONS A FOMENT PÀGINES 16-17

Clam per no afeblir Rosell en la futura cúpula de la CEOE

Les pensions, **en joc**

Els experts animen a una reforma de la prestació per jubilació abans que el sistema faci fallida

→ pàgines 2-4



MIQUEL MARTÍ, PRESIDENT PÀGINA 5

Moventia troba a Llatinoamèrica mercat per créixer a l'exterior



J. GUARDIOLA, CONS. DEL. BANC SABADELL PÀG. 14-15

“El banc té prou múscul per fer les integracions de manera ràpida”

ELS BENEFICIS DE LA INDEPENDÈNCIA

Recaptem, gestionem i distribuïm els nostres propis recursos



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

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

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

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

Descobriu-ho a www.ccn.cat

CCN
Cercle Català de Negocis

EL COMPLEX SUDOKU DE LES PENSIONS

POLÈMICA. El govern de l'Estat ha obert la caixa dels trons de la reforma de la jubilació. **DÈFICIT.** L'envelliment de la població i la baixa natalitat fan témer pel futur del sistema i s'anuncien sacrificis perquè els números quadrin

ANNA PINTER
BARCELONA

La reforma del sistema de pensions és un sudoku de nivell difícil que té sobre la taula el govern de l'Estat. Tot i que alguns intencionadament han exagerat la magnitud del problema i que d'altres han negat la seva gravetat, són nombroses les veus que adverteixen que el procés d'envelliment de la població i les variacions en el mercat de treball condicionaran en un període de 10 o 15 anys la solvència del sistema de pensions. Encaixar tots els números es presenta complex. El nostre és un sistema de repartiment; és a dir, les pensions dels jubilats es financen amb les cotitzacions dels ocupats. L'Estat es compromet amb els cotitzants d'avui que, a canvi de pagar les pensions, rebran la seva prestació mitjançant els treballadors de demà.

PROJECCIÓ. Mentre hi hagi més actius que passius, el sistema està garantit, però què passa si la piràmide poblacional s'inverteix com preveuen les projeccions demogràfiques? Un informe de la direcció econòmica i financera de la Comissió Europea del 2009 adverteix que l'actual situació de superàvit moderat en la Seguretat Social té els dies comptats, segons les projeccions demogràfiques que fa l'Institut Nacional d'Estadística (INE).

L'informe preveia que, del superàvit del voltant d'un 1% del PIB del 2009 -fruit d'uns ingressos del 10% per unes despeses per prestacions en pensions contributives del 8,3%- , es passarà a un dèficit del 6% del PIB d'aquí a 50 anys, a causa d'uns ingressos per cotitzacions del 10% del PIB i d'unes despeses per prestacions del 16%. "La magnitud del dèficit previst converteix les propostes de contenir la generositat del sistema i la necessitat de treballar més i fins a edats més avançades en imprescindibles per al manteniment del nostre sistema de pensions", contesta el professor del departament d'economia de la Universitat Pompeu Fabra



Un grup de jubilats conversen a la Rambla de Figueras. JOSEP PUIGBERT

(UPF), Sergi Jiménez.

El cert és que l'envelliment de la població és un procés imparable, fruit de la reducció de la natalitat i de l'augment de l'esperança de vida, motiu pel qual molts experts preveuen que els comptes de la Seguretat Social tindran problemes. Segons les dades de l'INE, el col·lectiu de deu anys d'edat és amb prou feines la meitat del de 30 anys, quan, en canvi, aquest sí que dobla el de 65 anys. Segons les últimes projeccions

demogràfiques de l'INE, la taxa de dependència; és a dir, el conjunt de majors de 65 anys que hi ha en un país respecte de les persones en edat de treballar, augmentarà del 25%, el 2010, al 60,6%, el 2049. Així, segons Sergi Jiménez, si no es modifica el sistema, i només per l'augment de la taxa de dependència, la despesa en pensions passaria del 8,3% del PIB (el 2009) al 20,1% el 2049.

A més dels problemes de sostenibilitat del sistema a llarg termi-

ni, la 'caixa' que nodreix les pensions (Seguretat Social) s'ha ressentit els últims anys arran de la crisi econòmica i dels efectes sobre el mercat de treball. Els ingressos han presentat uns decrements importants en el superàvit com a conseqüència directa que la principal font d'ingressos de la Seguretat Social prové de les cotitzacions socials. Amb una taxa d'atur del 20%, els efectes són considerables.

La professora d'hisenda públi-

ca de la UB Mercè Costa explica que, si això no fos suficient, l'Estat ha fet ús d'aquests recursos per finançar despeses que li corresponen, com són els complements per a pensions mínimes o bonificacions a l'ocupació. Segons un informe que va presentar la UGT el mes d'agost, el 2009 la Seguretat Social va assumir un cost de 10.000 milions d'euros



És imprescindible treballar més i contenir la generositat

SERGI JIMÉNEZ
PROFESSOR DE LA UPF

(8% del total dels ingressos) que no li pertocava.

Ara bé; tot i això, la 'caixa' continua tenint números positius, com feia públic el Ministeri de Treball la setmana passada. La Seguretat Social ha registrat un superàvit de 7.480 milions d'euros en els vuit primers mesos de l'any; és a dir, el 0,71% del PIB respecte dels 10.706 milions d'euros obtinguts en el mateix període del 2009. Mercè Costa no creu que la crisi condicione el sistema; "amb una caiguda de l'afiliació tan important i amb unes

El nombre de plans privats ha baixat

"Els anuncis de les reformes van per una banda i els inversors, per una altra", explica Àngel Martínez, director general d'Inverco, que aplega empreses de fons d'inversió i plans de pensions de tot l'Estat. De fet, en l'últim any i mig la contractació de plans de pensions privats s'ha reduït lleugerament. La dada és lògica, segons explica Martínez, ja que en moments

de crisi augmenta l'estalvi de precaució, al qual es pot accedir fàcilment, i l'estalvi per a inversió minva. "Els ciutadans estan més preocupats en l'avui que en el demà i ajornen les seves inversions en els plans de pensions", diu Martínez.

Des d'Inverco consideren que no hi haurà moviments fins que no s'aprovi la reforma i tot dependrà de la dimensió dels canvis.

La sagnia de les prejubilacions

Les prejubilacions al voltant dels 50 anys han estat un fenomen comú en certs sectors com ara la banca o les empreses d'energia. La perversió del tema és que no només sovint s'encobreixen sota un ERO, amb la consegüent càrrega per a la caixa comuna, sinó perquè, a més a més, es perden actius del mercat. Les xifres dels treballadors per sobre dels 55 anys en actiu són molt

simptomàtiques. Tot i que no són atribuïbles només a prejubilacions, el cert és que, segons dades de l'Idescat, la taxa d'ocupació de majors de 55 anys és del 24,16%. En temps de bonança, el percentatge no superava el 22%. Cristina Faciaben, responsable d'acció social de CCOO, considera que la lluita contra les prejubilacions hauria de servir per garantir la sostenibilitat del sistema.

taxes d'atur com les actuals no podem pretendre que el nostre sistema de la Seguretat Social mantingui el mateix superàvit que presentava en els anys de bonança. A més a més, el fons de reserva ja s'ha dotat per a períodes com aquests". A principis d'any, de fet, es va dotar un fons de provisió per garantir el pagament de les pensions amb 2.000 milions d'euros procedents de l'excés de l'exercici del 2008. Ara com ara, aquest fons disposa de 62.000 milions.

Si hi ha superàvit, per què plantejar la reforma precisament ara?

Jiménez no té cap dubte a l'hora de contestar: "Per què, tot i la bona salut actual, el sistema no serà sostenible d'aquí a 10 o 15 anys". Jiménez al·ludeix, a més, a un altre criteri de responsabilitat, ja que les reformes del sistema de pensions s'han de fer amb molta previsió perquè els afectats dels canvis tinguin marge de temps per saber com es calcularà la seva jubilació. "Els que tenen entre 35 i 40 anys han de saber que els espera del sistema", hi afegeix.

El govern de l'Estat ja fa temps



Si es vol resoldre el problema de les pensions s'hauran de fer escoles bressol

XAVIER PRATS
DTOR. D'OCCUPACIÓ DE LA COMISSIÓ

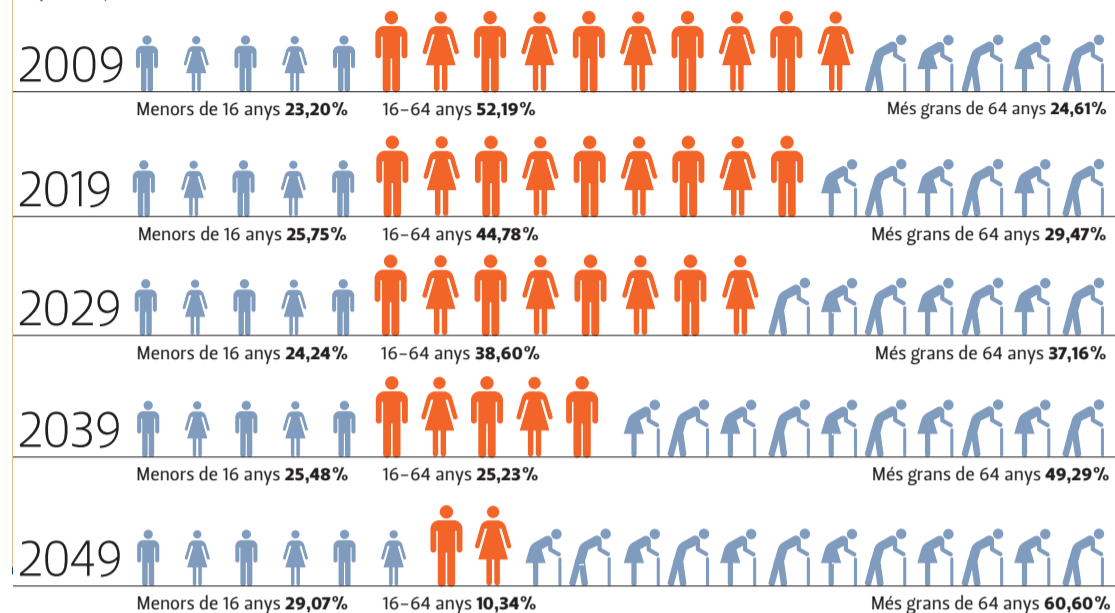
que és conscient dels talons d'Aquil·les del sistema, però ha estat des del gener tan assetjat pels problemes de control del dèficit i pels mercats financers que va presentar al Congrés dels Diputats un document sobre la revisió del Pacte de Toledo. Gairebé deu mesos després d'aquell document, s'ha decidit accelerar el procés per debatre'l i que hi hagi una proposta consensuada abans de finals d'any.

El Pacte de Toledo va tenir lloc el 1995, amb dos objectius: el primer, debatre periòdicament la situació del sistema de pensions públiques i acordar les reformes necessàries per assegurar el seu funcionament i, el segon, evitar que en el futur tornessin a utilitzar-se les pensions com a arma electoral. La comissió de seguiment del Pacte de Toledo treballa així per consens, una tasca difícil, ja que entre els partits polítics no existeix un diagnòstic compartit sobre la problemàtica de les pensions. El cert és que molts països de l'OCDE que preveuen un procés d'envelliment de la seva població similar al de l'Estat espanyol ja han començat a implementar mesures de contenció

El present i el futur de les pensions

EVOLUCIÓ DE LES TAXES DE DEPENDÈNCIA

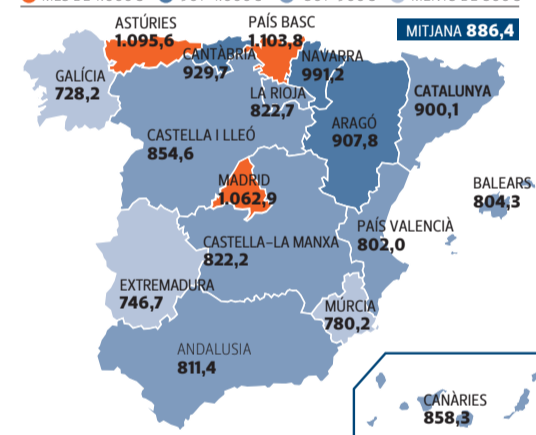
Projecció de població



PENSIÓ MITJANA

1 d'agost de 2010

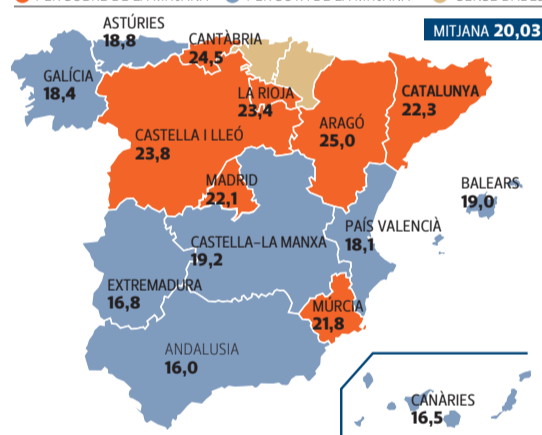
● MÉS DE 1.000€ ● 901-1.000€ ● 801-900€ ● MENYS DE 800€



PLANS DE PENSIONS PRIVATS

Treballadors amb pla de pensions sobre població activa. En percentatge

● PER SOBRE DE LA MITJANA ● PER SOTA DE LA MITJANA ● SENSE DADES



FONT: MINISTERI DE TREBALL



La viabilitat del sistema depèn també de la qualitat de l'ocupació

JOAN CARLES GALLEGO
SECRETARI GENERAL DE CCOO

no depèn només de la demografia, dependrà de la qualitat de l'ocupació, és diferent sumar cotitzacions amb salaris de 730 euros que fer-ho amb uns altres de 1.600". Així que, tenint en compte el perfil de les persones i no només la quantitat, la productivitat mitjana futura de l'economia hauria de ser tan elevada que, encara que treballin pocs, amb el que cotitzin puguin mantenir tothom.

Guillem López Casasnovas, professor d'economia de la UPF, considera que res indica que aquest sigui el cas espanyol, que ha tingut uns creixements de productivitat que gairebé no superen el mig punt decimal a l'any

en els últims quinze anys. "Ja fan bé economies més productives com la basca quan reivindiquen una Seguretat Social pròpia", diu López Casasnovas.

Així que les mesures correctores que proposa l'economista de la UPF són "que es garanteixi una taxa d'ocupació de la població activa més alta, una reducció del nombre de pensionistes respecte dels que aspiren a ser-ho o una disminució de la pensió mitjana respecte de la productivitat mitjana de l'economia. O una combinació de totes tres".

Anem una per una. Pel que fa a la taxa d'ocupació, caldria que s'incrementés prou per poder absorbir l'augment de la despesa prevista. Segons càlculs de Jiménez, per mantenir la despesa del 8,3% l'any 2019 caldria una taxa d'ocupació del 144%. (Els anys de més creixement econòmic amb prou feines es va superar el 72%). "El problema és que ni amb una excel·lent taxa d'ocupació s'assoliria l'objectiu, perquè el decreixement de la població en edat de treballar disminuirà".

Quant a la reducció de pensionistes, òbviament s'aconseguiria endarrerint l'edat de jubilació o

4 PREGUNTES

Quants anys he de cotitzar per poder cobrar la pensió?

● Cal haver treballat un mínim de 15 anys. Fins l'any 2007 es tenien en compte les dues pagues extres; per la qual cosa, els anys reals exigits es reduïen a poc més de 13.

Quants anys he de cotitzar per cobrar el 100% de la meua base imposable?

● Ara, l'import d'una pensió en el règim general és del 100% amb 40 anys cotitzats, del 91,9% amb 35, del 73,6% amb 25 i del 45,8% amb 15.

Com se'm calcula la quantitat que cobraré?

● Es calcula a partir del salari dels últims 15 anys cotitzats. Un dels canvis que es proposen en la possible reforma és que el còmput es faci sobre el total de la vida laboral.

A qui afectarà la reforma de les pensions?

● A la generació d'entre 35 i 40 anys. Ni als que ja estan jubilats ni als que estan a punt de ser-ho.

ampliant els requisits per poder accedir-hi. Sigui com sigui, el que semblaria més oportú és que la futura reforma de pensions no se centri en una sola línia sinó que en combini de diferents, de manera que garanteixi la sostenibilitat del sistema de manera justa.

CORRECCIONS. Per López Casasnovas, no s'hauria d'endarrerir l'edat de jubilació per a tothom als seixanta-set anys, sinó establir un procediment més particularitzat. Per exemple, que tot treballador que acumuli un mínim de cotització en el mercat de treball es pugui jubilar amb el 100% de la pensió. O proposar que s'ajustin les pensions mitjanes amb els salaris mitjans en funció de la productivitat.

Per la seva banda, el director d'Ocupació de la Comissió Europea, Xavier Prats, creu que, malgrat tot, s'hauria de treballar per augmentar la taxa d'ocupació amb especial incidència en la incorporació de la dona, encara amb taxes d'ocupació molt per sota que les d'Europa. "Si es volen resoldre els problemes de les pensions, s'hauran de fer més escoles bressol", hi afegeix Prats.

FOCUS

Cap a la convergència?

MODELS. El sistema de pensions nòrdic manté nombroses diferències amb el model dels països del sud d'Europa i l'anglosaxó, però tots comparteixen l'amenaça de l'envelliment. **CONSENS.** Brussel·les fa passes per buscar sortides

ANNA PINTER
BARCELONA

La convergència en els sistemes de pensions a Europa està ara com ara tan lluny com la convergència fiscal, però l'objectiu és apropar-se. La diversitat és la nota predominant d'un continent que, no obstant això, comparteix un problema comú: l'envelliment i el replantejament dels seus models.

Ara bé, en funció de l'estructura del mercat de treball de cada país i del seu nivell de l'estat de benestar, s'han anat definint diversos grups de models, que s'estructuren en tres blocs: el nòrdic, l'anglosaxó i el mediterrani.

En el primer model hi serien Finlàndia, Dinamarca, Noruega, Suècia i Holanda. Tots comparteixen un mercat de treball amb una taxa d'ocupació molt elevada. La presència de la dona en el mercat laboral està per sobre de la mitjana i la taxa d'atur juvenil és baixa. I no només això, l'índex de permanència en actiu de treballadors per sobre dels 55 anys és elevada. Aquesta estructura desitjable del mercat laboral es combina amb una manera pròpia d'entendre l'estat de benestar, i és que estan disposats a tenir una càrrega fiscal elevada pel bé de la cohesió social.

Amb aquestes característiques, a Finlàndia, per exemple, el finançament de la jubilació es nodreix a partir de les contribucions dels empresaris i els empleats i dels impostos. L'Estat garanteix a tothom una pensió mínima que es combina amb una prestació d'ocupació, que augmenta a mesura que més anys s'hagin cotitzat i en funció del salari. L'Estat complementa les pensions més baixes.

Per altra banda, el model danès copia els primers llocs d'eficiència i està fonamentat sobre de tres pilars. L'Estat garanteix per a tothom un import mínim que es complementa amb una pensió laboral en funció dels anys treballats i el salari. A més, existeix la pensió complementària del mercat laboral (ATP, les sigles en danès), que és una assegurança de jubilació obligatòria per a tots els assalariats. A més a més, el sistema fiscal danès incentiva la contractació de plans de pensions privats de manera individualitzada, amb desgravacions molt atractives.

La jubilació s'estableix a partir

LES XIFRES

1,5 M

Pensions contributives

És el nombre de pensionistes que hi ha a Catalunya, dels 8,5 milions que registra l'Estat.

60 anys

Edat de la jubilació a França

La darrera reforma a l'Estat francès amplia a 62 l'edat mínima per retirar-se.

580 €

Pensió a Finlàndia

És la pensió mínima que garanteix Finlàndia a tothom que ha viscut durant un període mínim de temps al país.

300 £

Pensió britànica

És la pensió pública mitjana a Gran Bretanya, que obliga a la contractació de plans privats.

dels 65 anys i la pensió es concedeix a les persones que hagin viscut a Dinamarca durant un mínim de 15 anys.

MODEL ANGLOSAXÓ. Un altre dels models és l'anglosaxó, que prima la decisió individual del treballador i el sistema públic fa una aportació molt per sota a la mitjana europea. Així que, la pensió mitjana d'un britànic és aproximadament d'unes 300 lliures. No és sorprenent, doncs, que el Regne Unit sigui el país en què més índex de contractació en plans de pensions privats hi ha de tota Europa. Són les mateixes empreses les que incentiven i en proporcionen la contractació. El Regne Unit, a més, proporciona 250 lliures d'ajuda hivernal per a la tarifa energètica a aquells jubilats per sobre dels 70 anys, una quantitat que puja fins a les 400 lliures si l'edat supera els 80.

En la tercera classificació s'hi situaria el model dels països mediterranis, com és l'Estat espanyol, en què hi ha un mercat de treball amb unes taxes elevades d'atur juvenil (41% a Espanya, i una quantitat semblant a Grècia i Itàlia), una incorporació feble de la dona en el mercat de treball i, a sobre, un índex d'ocupació molt



Un moment de la darrera manifestació a França contra la reforma de pensions. ARXIU

baix en els majors de 55 anys. Els que no tenen dret a una pensió de jubilació poden acollir-se a una pensió assistencial o no contributiva, sempre subjecta a prova de mitjans i residència.

No obstant això, a Espanya, Itàlia, Portugal i Grècia la cobertura no és total, no hi ha un programa

d'ingressos mínims, la qual cosa fa que el buit en cobertura sigui més alt que en la resta de països de la Unió. El director d'Ocupació de la Comissió Europea, Xavier Prats, explica que malgrat les diferències la tendència és l'homogeneïtzació dels sistemes. Des de Brussel·les s'estan fent nombroses

accions per a afrontar els reptes de l'envelliment de la població conjuntament. "A llarg termini convergirem", aposta.

La majoria de països en els darrers anys han començat reformes, moltes de les quals –segons Prats– pretenen assegurar que hi hagi més contribucions.

LES REFORMES

Alemanya

Treballar fins als 67 anys

Al 2007, la coalició entre democristians (CDU) i socialdemòcrates (SPD) que presidia Angela Merkel va aprovar una reforma del sistema alemany de pensions que es coneix pel seu aspecte més cridaner i que recorda molt la proposta del govern espanyol al Pacte de Toledo: la jubilació als 67.

A partir del 2012, els nascuts després del 1947 accediran a la jubilació més tard. L'ajornament gradual culmina concretament l'any 2031.

França

De 60 a 62 anys i més impostos

Els treballadors francesos deixaran de poder-se jubilar als 60 anys, una de les edats més prematures d'Europa. El govern francès preveu retardar-la als 62 anys de manera progressiva.

Així, els que van néixer el 1956 seran els primers que provaran la nova llei i es jubilaran als 62 anys. La reforma, que ha estat molt controvertida, també preveu un increment de l'1% de l'impost de la renda per als que més guanyin. Es recaptaran 3.700 milions d'euros.

Itàlia

Cinc reformes en disset anys

El govern italià ha aprovat cinc reformes diferents en 17 anys. Les més recents han estat el 2004 i el 2007.

La primera, impulsada per Silvio Berlusconi, proposava pujar l'edat de jubilació partir del 1 de gener del 2008. La mesura, que no preveia períodes de transició, es va modificar el 2007. Aleshores van introduir passos intermedis en la pujada de l'edat i a un sistema de quotes, que es calcula a partir de l'edat i els anys de cotització.

El grup Moventia posa el rumb cap al mercat llatinoamericà

LÍNIES URBANES. La firma catalana de transport aspira a la concessió de rutes d'autobusos a Bogotá i prepara incursions a Lima i Mèxic DF. **SINTONIA PÚBLIC-PRIVADA.** Un procés d'internacionalització, en aliança amb TMB

FRANCESC MUÑOZ
SANT CUGAT DEL VALLÈS

En les pròximes setmanes s'obriran les pliques del concurs públic de la ciutat de Bogotá (Colòmbia) per a l'adjudicació de diverses rutes urbanes d'autobús. Moventia, que aspira a tres d'aquestes concessions junt amb un soci local, dona gairebé per fet que les guanyarà. Serà la punta de llança del procés d'internacionalització d'un dels principals grups de transport de viatgers a Catalunya. Després podria venir la gestió del metro de Lima (Perú) o alguna ruta d'autobusos que s'ha de posar a concurs a Mèxic Districte Federal, i per als quals també ha presentat candidatura Moventia.

Miquel Martí, president executiu del grup, ja parla de crear la branca sud-americana de la companyia. Seria un pas important per a la firma catalana, que just l'any passat va obtenir la concessió del transport urbà de Pamplona, en la primera sortida fora de Catalunya. L'operació navarresa implica 400 treballadors i una flota de 140 autobusos, que connecten la ciutat i els 17 municipis que l'envolten.

"Per sortir a l'exterior, primer has de ser un referent en el territori propi", explica Martí, membre de la tercera generació de la firma familiar. Moventia és el resultat de l'organització empresarial que es va dur a terme el 2009 després d'un període de creixement corporatiu per la via de les adquisicions.

FRANÇA. En encetar la fase d'obertura de nous mercats, la companyia va posar els ulls a Europa i, en concret, a França, però les darreres operacions de concentració en aquest país han afegit un plus de tancament al mercat que "difi-

MOVENTIA
FACTURACIÓ 400 M€
TREBALLADORS 2.000
FUNDACIÓ 1923
<p>● Moventia té dues divisions: una de dedicada a la gestió del transport de persones (autobusos, tramvia, bicin, carsharing, etc), que és Moventis, i una altra que opera en el sector de la distribució i reparació d'automòbils, Movento. Aquesta segona representa dues terceres parts de la facturació però només una quarta part de la plantilla.</p>

culta poder entrar-hi".

En canvi, Llatinoamèrica està en un moment oportú. En el cas de Bogotá, per exemple, les autoritats locals

La filial TCC s'ha convertit en l'instrument de la companyia per sortir a l'exterior

s'han posats mans a l'obra per reordenar un sistema de transport públic caòtic i obsolet. Per la capital colombiana circulen cada dia uns 14.000 autobusos conduïts per xofers en règim d'autònom. El govern local pretén posar fi a la fórmula de l'autopatró, per això ha dividit el territori en zones i les ha posat a concurs públic de concessions a quinze anys.

"Tot està per fer, estan com aquí fa cinquanta anys", explica Martí, que



Miquel Martí, a la nova seu del grup a Sant Cugat del Vallès. JUANMA RAMOS

veu les enormes possibilitats de contribuir a la modernització del sistema de transport públic colombià en temes com la integració tarifària o el respecte mediambiental.

Similar a Bogotá està Lima, Mèxic DF o altres grans ciutats d'altres països del con sud. "Són grans urbs on viuen molts milions de persones: el potencial per millorar la mobilitat és d'una magnitud molt important".

COOPERACIÓ. Moventia tindrà com a instrument d'internacionalització Transports Ciutat Comtal (TCC), una filial creada el 1991 amb Transports Metropolitans de Barcelona (TMB) -66% i 33%, respectivament-. TCC opera, entre d'altres serveis, l'autobús a l'aeroport o el transport urbà en algunes localitats catalanes.

Moventia també està en el bicin i s'ha presentat a concurs a Madrid i Eivissa.

Miquel Martí PRESIDENT EXECUTIU DEL GRUP MOVENTIA

"Vull una Catalunya oberta al món"

Miquel Martí compatibilitza la presidència de Moventia amb la de la comissió d'infraestructures de la Cambra de Barcelona i les vicepresidències de Spanair i Femcat, una fundació empresarial en favor d'iniciatives en progrés de la societat catalana. És una persona compromesa.

Com tots els que formem part de Femcat, intentem tornar al país el que el país ens ha donat a nosaltres.

De quina forma?

Ens hem traçat un seguit d'eixos estratègics en els quals ens agradaria anar fent progressos. Bàsicament volem treballar en la

cohesió social, en l'excel·lència empresarial, en crear un entorn favorable a la captació i el desenvolupament del talent. Per això hem donat suport a la Barcelona Graduate School of Economics.

És important que s'estrenguin els laços entre la universitat i l'empresa.

Molt important. Aquest any hem començat un programa que portarà molts universitaris a visitar les empreses del país. Hem començat per la UPC, però li seguirem la resta. Universitat i empresa han d'anar juntes si volem incorporar talent i que es faci una re-

cerca aplicada.

Altres reptes en el camp de la formació?

La Catalunya trilingüe. L'anglès ha de ser la nostra tercera llengua. S'ha d'ensenyar als nostres fills des de molt petits.

L'entrada a Spanair també forma part d'aquest compromís amb el país?

Evidentment. Vull una Catalunya oberta al món i això exigeix que tinguem unes bones connexions transoceàniques. Són bàsiques per fomentar la internacionalització i perquè les nostres empreses guanyin dimensió.

EMPRESSES

Fluidra s'apunta a l'EsportParc

La multinacional sabadellenca de construcció de piscines i tractament d'aigües explica que encaixa en els seus eixos estratègics

JOAN POYANO
SABADELL

La multinacional catalana Fluidra, dedicada a la construcció de piscines i a altres activitats relacionades amb l'ús i tractament de l'aigua, està interessada a participar en el projecte de l'EsportParc Internacional Catalunya, el parc tecnològic i empresarial especialitzat en l'esport que la Generalitat promou al costat del CAR de Sant Cugat del Vallès. "N'hem parlat, i és molt probable que hi participem. Al cap i a la fi, tot el que fa referència a l'esport té a veure amb un dels nostres eixos estratègics, el de la salut, i tenir aquí al costat unes instal·lacions amb l'elit esportiva és una bona oportunitat", explica Eloy Planes, conseller delegat del grup, segons el qual encara és prematur concretar com s'hi participarà.

El govern català acaba d'adjudicar per 11,5 milions d'euros les obres del centre tecnològic del parc, on testaran els seus productes les empreses del sector. El parc, d'una superfície total de 70.000 metres quadrats, també tindrà un edifici de viver d'empreses, pavellons poliesportius, pistes d'atletisme, piscina a l'aire lliure i piscina coberta, clínica especialitzada, escola de negocis, una residència comunitària amb 300 habitacions i un *village* amb 128 per a esportistes.

En els últims anys, Fluidra ha estat fent servir les instal·lacions del Club Natació Sabadell per provar les seves innovacions en piscines. L'últim resultat d'aquest acord estratègic va ser la inauguració, al juliol, d'una piscina olímpica amb fons i pont mòbils que ha costat 5,8 milions d'euros.

Tot i que no vol parlar de xifres, Planes deixa molt clar que els diners no seran cap handicap per a la inversió en el parc: "Quan vam fer la reprogramació, vam deixar clar que no s'escatimarien recursos en internacionalització i innovació. No es tracta de redistribuir partides d'investigació, sinó de dirigir els recursos disponibles cap al que creiem necessari". Per afrontar la crisi econòmica, el grup va canviar la seva estructura l'any passat, amb l'objectiu de retallar les despeses un 15% i la plantilla un 7% en relació amb

FLUIDRA

FACTURACIÓ 2009

550,4 M€

TREBALLADORS

3.300

PRESENCIA AL MÓN

32 PAÏSOS

● Fluidra cobreix el cicle integral de l'aigua, amb productes per a aplicacions domèstiques i instal·lacions d'ús públic, agrícoles i industrials, en les àrees de piscina, conducció de fluids, reg i tractament d'aigües. Diu que el respecte a l'aigua i el seu ús racional és la base de la seva filosofia, i l'any passat va ser inclosa als índexs de sostenibilitat FTSE4 Good Ibex i Kempen S&S Smaller Europe SRI Index.

l'any 2008, però ha mantingut la política estratègica de dedicar a R+D+i al voltant del 2 per cent de la facturació. El pressupost anual del centre de recerca de Polinyà és d'uns 15 milions d'euros. S'inverteix en les quatre divisions, tot i que en ser la de piscines el negoci principal —el 68% de la facturació és de l'àrea de piscines; el 18% de tractament de l'aigua i la resta de les àrees de rec i conducció— s'hi destina més, en innovacions relacionades amb salut i equips, com l'enllunat amb *leds*, sistemes de seguretat com les cobertes automàtiques i tractaments d'aigües menys agressius com els desinfectants electroquímics. La recerca es basa en tres criteris: sostenibilitat amb estalvi d'aigua i energia, orientació al client (comodat en el manteniment, en les reparacions...) i oferir solucions integrals.

En el primer semestre de 2010, la companyia catalana ha incrementat en un 4,9% les seves vendes, dels 320 milions d'euros de 2009 als 335,5 milions d'euros en la primera meitat d'aquest any, amb un augment del 8,5% en el mercat espanyol i un creixement similar en els mercats exteriors. En el mateix període, ha aconseguit un benefici net de 20,6 mi-

lions d'euros, sis vegades més que un any abans. Preguntat sobre quin factor ajuda més a aguantar la crisi, Planes apunta que internacionalització i diversificació sectorial han estat claus per resistir la crisi, "però la internacionalització és la clau. L'any passat, tots els països patíem, aquest n'hi ha que pateixen menys i ja n'hi ha que no pateixen..." Mentrestant, l'expansió internacional no s'ha aturat, i Fluidra s'ha implantat a

'Complim l'objectiu estratègic de cada dos anys implantar-nos en tres llocs nous'

Egipte, Tailàndia i Sud-àfrica, "de manera que hem continuat complint l'objectiu estratègic d'implantar-nos en tres llocs nous cada dos anys".

ÀREES D'EXPANSIÓ. Pròxims països en el punt de mira? Trobar oportunitats de compra en tres zones geogràfiques: l'Àsia, seguint l'èxit de la bona implantació a la Xina), incrementar la presència a l'Orient Mitjà i el Nord d'Àfrica més enllà de Dubai, el Marroc i Egipte, l'Amèrica Llatina, seguint els exemples de Mèxic i Xile. El grup està organitzat en quatre divisions: una d'industrial, que centralitza la producció a Europa, i tres de comercials (sud-oest d'Europa; nord-est d'Europa, Orient Mitjà i Àfrica; i Amèrica-Àsia-Pacífic). Entre els



Eloy Planes, conseller delegat del grup Fluidra. ARXIU

encàrrecs més recents que ha tingut el grup hi ha l'equipament, que s'ha encarregat a Fluidra Middle East, d'una dessaladora d'aigua de mar en una refinaria de Basra (l'Iraq), amb dues plantes que proporcionen 5.000 metres cúbics al dia per als processos industrials. Aquest mateix mes, la filial que Fluidra té a Florida ha construït, per un valor d'1,5 milions de dòlars, els filtres d'una planta dessalitzadora de Trinitat i Tobago, en aquest cas destinada al consum humà i que gene-

rarà 20.800 metres cúbics d'aigua potable al dia.

Pel que fa a les possibilitats que la plantilla del grup torni al nivell de 2008, el conseller delegat de Fluidra assenyala que la retallada de personal del 7% de l'any passat es va fer per ajustar la grandària del grup a una situació que no farà marxa enrere "perquè hi havia unes línies de negoci que no tornaran mai. A partir d'aquí, la plantilla augmentarà on calgui reforçar en funció del creixement".

Exemple d'internacionalització

Fluidra és un dels exemples d'èxit d'expansió a l'estranger que recull el centre virtual d'internacionalització de l'Institut de Comerç Exterior (Icex). Tot va començar l'any 1969, quan quatre socis catalans —dos dels quals eren constructors de piscines— van fundar l'empresa Astral amb la intenció de fabricar-se ells mateixos els materials que havien d'importar.

El següent pas va ser vendre la fabricació pròpia a altres

instal·ladors espanyols, i d'aquí es va passar a França; ràpidament, ja que s'hi va començar a vendre l'any 1970 i el 1974 ja s'hi creava la primera filial estrangera. A continuació va venir la delegació d'Itàlia, i no ha parat una expansió que va néixer gairebé al mateix temps que la companyia, que s'hi va veure pràcticament obligada perquè el mercat espanyol era molt petit.

Paral·lelament a l'expansió internacional, el grup —que

passa a anomenar-se Fluidra l'any 2007, quan comença a cotitzar a la borsa espanyola— diversifica el negoci en veure que molts dels productes que desenvolupa amb l'activitat de construcció de les piscines —tractament d'aigua, conduccions— es poden aplicar a sectors afins.

Ara té presència a 32 països madurs a través d'unes 150 delegacions —la filial russa Astral SNG acaba de complir deu anys— i la seva xarxa comercial ven a 170 països.



L'ANIVERSARI DE L'ESTALVI

amb **EROSKI**

AQUESTES OFERTES TAMBÉ LES TROBARÀS A



LA 2^a UNITAT AL 70%

EN ELS PRODUCTES ASSENYALATS

OFERTES VÀLIDES DEL 22 DE SETEMBRE AL 5 D'OCTUBRE DE 2010

DIGESTIVE
Galleta de xocolata amb llet, blanca o negra, 300 g

LA 2^a UNITAT AL **70%**
0'60€
2 €/kg

comprant-ne 1:

2€
6,67 €/kg



EROSKI
Preparat lacteri omega 3, 1 l

LA 2^a UNITAT AL **70%**
0'25€

comprant-ne 1:

0'85€



LA 2^a UNITAT AL **70%**
0'97€
2,02 €/kg

comprant-ne 1:

3'25€
6,77 €/kg

EROSKI
Tonyina clara en oli d'oliva, 6 x 80 g



PRINGLES
Patates Original, Sour Cream o Light Original, 150 g

LA 2^a UNITAT AL **70%**
0'49€
3,27 €/kg

comprant-ne 1:

1'65€
11 €/kg



SANEX
Gel dermoprotector, 1.200 ml

LA 2^a UNITAT AL **70%**
0'97€
0,81 €/l

comprant-ne 1:

3'25€
2,71 €/l



EMPRESSES

Icnet s'integra en el grup Birchman de consultoria

SINERGIES. Amb aquesta decisió, la consultora tecnològica catalana cobeja diversificar la seva cartera de clients i engegar un procés d'expansió pels diversos mercats globals

JORDI GARRIGA
BARCELONA

La consultoria tecnològica i de negoci Icnet s'ha integrat en el grup Birchman, de gran implantació a Catalunya i l'Estat espanyol, amb l'objectiu de diversificar els sectors en què treballa i engegar un procés d'internacionalització.

L'operació cristal·litza en paral·lel al trasllat de la seu de l'empresa al clúster tecnològic del 22@, amb el suport d'ACCIÓ.

Com explica el director d'Icnet, Esteve Vilella, "la integració al si de Birchman entrava dins la lògica del nostre pla estratègic, que inclou dos objectius ben clars: diversificar en serveis tecnològics per oferir noves solucions i iniciar un projecte d'internacionalització". A més, afegeix, hi havia dues circumstàncies que recomanaven fer aquest pas: "un entorn econòmic sotmès a una recessió important i la necessitat de disposar d'una plataforma més gran". D'aquesta integració, les 150 persones que treballen

ICNET

FACTURACIÓ

10 M€

TREBALLADORS

200

FUNDACIÓ

2005

● Icnet va néixer dins de l'empresa aragonesa Ynicom i va obrir seu a Catalunya el 2006. El 2008, la firma es desvincula definitivament d'Ynicom.

a Icnet uneixen esforços amb les 260 de Birchman Espanya. Quant al volum de negoci, l'any passat Icnet va cloure l'any amb deu milions de facturació, mentre que Birchman en va registrar quinze.

Com explica Santiago Pi-Figueras, director de Birchman España, "a la nostra firma ens mancava fer el desenvolupament de

solucions a mida a cada empresa, que té els seus propis processos, i en això és expert Icnet". A més, afegeix, "volíem diversificar i fer altres coses a més de solucions SAP de gestió empresarial, entrar en el món del desenvolupament".

La fusió no comportarà la desaparició de la marca Icnet, que es mantindrà, si bé en algunes àrees és previst que operi amb el segell Birchman.

COMPLEMENTAR. L'acord comporta evident sinergies per a Icnet, com assenyala Vilella: "A partir d'ara, tenim al nostre abast la cartera de clients de Birchman per oferir nous serveis, ja que només teníem un client comú. El fons de comerç es multiplica per molt". A més, aprofitant la projecció de Birchman, present a diversos continents, la internacionalització és un fet, segons Vilella: "Tenim ja un canal fet per operar, i de fet ja hem tancat un projecte a la Gran Bretanya".

Una de les raons que expliquen que la importància



Esteve Vilella, director d'Icnet, i Santiago Pi-Figueras, de Birchman. BORIS TINOCO

estratègica que es concedeix al mercat global és que, com diu Vilella, "en els pròxims anys, les empreses, de qualsevol sector, s'hauran de reinventar. La indústria es deslocalitza, i nosaltres els oferirem sistemes per treballar en un

món global, perquè la seva cadena de producció no perdi eficiència". Així mateix, en els pròxims anys, com assenyala el director d'Icnet, és previsible que assistim a un procés perllongat de fusions i adquisicions, per al qual són ne-

cessaris els serveis d'integració.

Latinoamèrica presenta noves oportunitats per a l'estratègia d'Icnet, que té la cobertura de les tres oficines que Birchman manté obertes en aquell continent des de fa deu anys.

LA FILOSOFIA

La tecnologia, només eina

"La tecnologia ha de ser una eina, i no pas una finalitat", sentència Vilella, que no entén que alguns vulguin "evangelitzar" amb la tecnologia. Cal cercar, diu, "les millors solucions en funció de la política d'inversions de l'empresa". Tot i que algú pot suposar que

l'entorn del mercat recomana externalitzar serveis, adverteix que "aquesta opció només és bona si se sap gestionar". Per això, Pi-Figueras recomana "mantenir a casa els analistes de negoci, que entenen l'estratègia financera i comercial de l'empresa".

REEQUILIBRI. Pel que fa als sectors on Icnet implanta les seves solucions d'alt valor afegit, la consultora ha passat de tenir una gran presència en TIC i audiovisual, on va arribar a canalitzar el 80% del seu negoci, a un reequilibri, que ha suposat rebaixar el negoci en aquest sector fins al 25% i donar pes a àmbits com transport, finances o indústria. Una assignatura que havia quedat pendent per a Icnet, i que ara vol aprovar, és prestar serveis a les administracions públiques.

El grup Carinsa obre una planta de fabricació i de R+D a Caracas

L'ECONÒMIC
BARCELONA

L'empresa catalana Carinsa, fabricant d'aromes, fragàncies i additius alimentaris amb components tecnològics, ha inaugurat recentment una nova filial a Caracas, capital de Veneçuela, que se suma a les que ja té a Algèria, Marroc i Egipte. La firma, amb seu a

Sant Quirze del Vallès, preveu incrementar un 20% anual la facturació internacional en els propers quatre anys. Per fer-ho, el grup té els ulls posats en nous mercats, com ara l'Europa de l'Est, Rússia i l'àrea asiàtica.

Les noves instal·lacions a Veneçuela compten amb una planta de fabricació i control de qualitat per a productes hidrosolubles. De fet,

Carinsa ja era present en aquest país llatinoamericà des de l'any 2002 i a partir d'ara pretén comercialitzar-hi nous productes per assolir a mitjà termini les primeres posicions de quota de mercat en el sector de l'aroma i les fragàncies.

Carinsa és present en més de 40 països a través de filials pròpies, associacions amb empreses locals,

distribuïdors i agents comercials. Fundada l'any 1993, actualment el 60% de la seva facturació prové de les exportacions i de la producció generada per les seves filials a l'estranger. Durant el 2009 la xifra de negoci va situar-se en els 33 milions d'euros.

L'empresa -que ha comptat amb l'assessorament d'ACCIÓ- centra la seva activitat en la producció i

comercialització d'aromes, ingredients tecnològics i funcionals per a l'alimentació humana, i fragàncies i additius tecnològics per a detergents i cosmètics. La firma vallesana destina una part important del seu volum de negoci a la inversió en R+D i ha desenvolupat en els darrers anys innovadors productes en el camp de l'alimentació funcional.

L'empresa organitzarà l'11 i 12 de novembre la conferència internacional *Nous perfils nutricionals*, que aplegarà a Barcelona experts en nutrició i salut per debatre sobre les noves regulacions i perspectives de la regulació dels aliments funcionals. Diverses empreses d'alimentació hi assistiran.

II Premis CARLES RAHOLA de Comunicació Local



Aquests premis, que institueix la demarcació de Girona del Col·legi de Periodistes de Catalunya (CPC-Gi) conjuntament amb la Diputació de Girona, tenen com a objectiu fomentar la creativitat informativa i les iniciatives per difondre, recuperar, gestionar o aplegar informació de tipus periodístic, en qualsevol aspecte, format, àmbit i estructura.

1. S'estableixen sis categories:

a) Premi al millor projecte sobre comunicació periodística. Hi poden optar tots aquells treballs que detallin un projecte periodístic encara no iniciat, l'àmbit d'actuació del qual siguin les comarques de Girona. S'entén com a projecte periodístic tota proposta raonada d'investigació, de gestió o de producció dins el camp de la informació, sempre que se'n demostrï la viabilitat, l'interès i els resultats dins un termini raonable.

Aquest premi, que té una dotació de 2.000 euros, s'atorgarà en funció de l'execució completa i satisfactòria del projecte en els terminis que determinin la Diputació de Girona i el CPC-Gi, que en faran el seguiment.

b) Premi al millor treball informatiu o divulgatiu en premsa escrita o en línia, dotat amb 1.000 euros. Poden optar a aquesta categoria els autors dels treballs periodístics publicats o difosos a les comarques de Girona, o que les incloguin com a temàtica, en premsa escrita o electrònica.

c) Premi Miquel Diumé al millor treball informatiu o divulgatiu en ràdio o ràdio en línia, dotat amb 1.000 euros. Poden optar a aquesta categoria els autors de programes informatius difosos per ràdio, en qualsevol dels suports possibles, a les comarques de Girona.

d) Premi al millor treball informatiu o divulgatiu en televisió o en línia, dotat amb 1.000 euros. Poden optar a aquesta categoria els autors dels treballs periodístics publicats o difosos a les comarques de Girona per televisió i en qualsevol dels formats possibles.

e) Premi de fotoperiodisme, dotat amb 1.000 euros. Poden optar a aquesta categoria els autors de fotografies de premsa publicades en mitjans de les comarques de Girona.

f) Premi a la millor iniciativa de comunicació institucional (pàgina web, butlletí...), dotat amb 1.000 euros. Pot optar a aquesta categoria qualsevol organització de l'Administració local ubicada a les comarques gironines.

2. Els treballs que optin als premis poden ser presentats pels autors o bé seleccionats pel jurat. També poden ser presentats per tercers amb una proposta raonada.

3. Els treballs que es presentin en totes les categories, llevat de la primera, han d'haver estat publicats, emesos o difosos entre l'1 de desembre de 2009 i el 30 de novembre de 2010.

4. Els treballs que opten al premi s'han de presentar abans de les 13 hores del dia 30 de novembre de 2010, en un sobre tancat dirigit al CPC-Gi, c/ Nou del Teatre, 1, 2n 1a, 17004, Girona. A dins del sobre han de constar les dades personals del participant: nom, cognoms, adreça, telèfon de contacte i adreça electrònica.

5. Per a la primera modalitat (1a), s'ha de presentar per triplicat un projecte en suport paper, o bé tres còpies en format electrònic. L'extensió màxima de la proposta és de 50 folis (125.000 caràcters amb espais inclosos).

6. Premsa escrita i treballs periodístics en línia: Cal presentar tres exemplars originals de la publicació en què apareix el treball, o bé una còpia amb el certificat de publicació del mitjà corresponent. La informació en línia s'ha de presentar en suport informàtic.

Ràdio: S'han de presentar tres còpies en CD del programa emès, les dades de l'emissora i un certificat d'emissió (on consti el dia i l'hora) de la ràdio corresponent, o l'adreça d'Internet en què consta la gravació del programa.

Televisió: S'han de presentar tres còpies en DVD acompanyada del guió corresponent, a més de les dades de la televisió en què s'ha emès i un certificat d'emissió (en què consti el dia i l'hora) de l'emissora corresponent, o l'adreça d'Internet en la qual consta la gravació del programa.

Fotografia: S'ha de presentar una còpia en paper fotogràfic en un paspartú de mides estàndard (21x30 cm), amb una fitxa al peu de cada foto (no al revers) en què constin les dades següents: títol, nom de l'autor, data i lloc on s'ha realitzat, i data de publicació. Cal adjuntar també el corresponent certificat o l'original del mitjà.

Comunicació institucional: S'han de presentar tres còpies d'un informe detallat o la memòria de la iniciativa candidata, juntament -si és el cas- amb tres exemplars originals o en format electrònic de la proposta que aspira al premi.

Els treballs que no compleixin tots els requisits indicats seran descartats.

7. El jurat està format per professionals acreditats en el camp del periodisme, personalitats del món sociocultural i del sector de la comunicació, així com per representants de la Diputació de Girona i del CPC-Gi designats a aquest efecte. La identitat dels membres del jurat no es farà pública fins que no es donin a conèixer les obres guanyadores. El veredicté serà inapel·lable. Els premis es lliuraran el mes de gener, durant la trobada anual de periodistes o per la festivitat de Sant Francesc de Sales.

8. El jurat es reserva la facultat de resoldre aspectes que no s'hagin previst en aquestes bases. La participació en aquest certamen significa l'acceptació total d'aquestes bases i del veredicté del jurat.

9. Els originals no premiats es podran recollir al CPC-Gi, c/ Nou del Teatre, 1, 2n 1a, 17004, Girona, fins a un mes després de l'entrega dels guardons. Passat aquest termini, seran destruïts i no es podran reclamar.

+ INFO:
www.ddgi.cat
www.periodistes.org



Col·legi
de Periodistes
de Catalunya
Demarcació de Girona



Diputació de Girona
www.ddgi.cat

221
municipis



EMPRESSES

Emprenedors

Música i creativitat del 22@ a tot el món

Reactable Systems es fa gran mentre exporta el seu innovador instrument per tot el planeta i busca finançament per seguir creixent

BERTA ROIG
BARCELONA

Les oficines de Reactable Systems al 22@ de Barcelona són un punt d'atracció per a músics de tot el món i per això no resulta estrany que mentre fem l'entrevista els emprenedors atenguin la visita d'un jove artista rus que ha vingut fins a la capital catalana per provar, en primera persona, el Reactable Live, un instrument per crear música electrònica basat en una taula amb pantalla tàctil.

La història d'aquest instrument revolucionari i innovador va començar el 2003 a la Universitat Pompeu Fabra a partir d'un grup de recerca format per Marcos Alonso, Sergi Jordà, Günter Geiger i Martin Kaltenbrunner. Quatre anys després l'equip va penjar una demostració al YouTube i es va destapar la fama mundial, sobretot arran del fet que la coneguda compositora islandesa Björk fes servir l'instrument en una de les seves gires. "Aquell hauria estat un moment ideal per crear ja l'empresa però no vam saber reaccionar i ens

LA IDEA



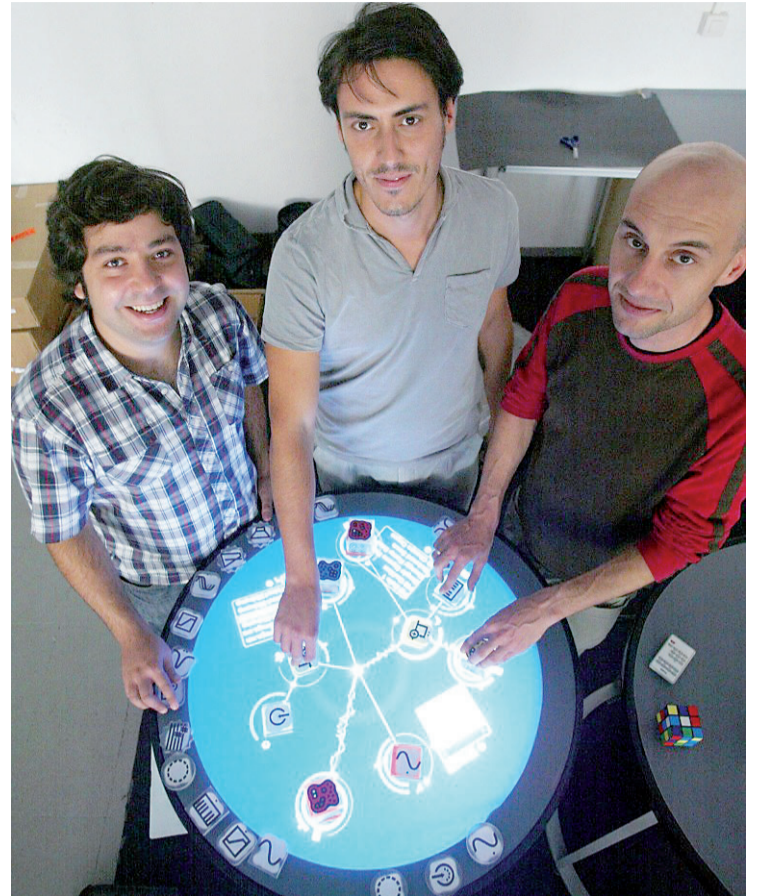
Reactable Systems va sorgir de la imaginació d'un grup de recerca de la UPF que va imaginar una nova manera de fer música amb un instrument totalment visual i intuïtiu que ha captat l'atenció de músics de tot el món. Des dels EUA fins a Israel, el mercat d'aquests emprenedors no té fronteres.

vam quedar a la universitat", explica Marcos Alonso. Però el grup rebia correus electrònics cada dia de gent interessada i mentre continuaven desenvolupant el producte van començar a tancar acords amb museus com ara el Cosmocaixa i a participar en diferents esdeveniments musicals.

Finalment, l'any passat es va constituir l'empresa i avui la firma ja disposa d'una desena de treballadors. En pocs mesos han venut una primera sèrie de vint

taules de Reactable Live a clients de tot el món i ara tot just estan elaborant el pla estratègic per fer créixer l'empresa. "Fins ara hem estat molt ben acostumats perquè els clients ens han vingut sense fer res, però ara volem abordar tota la tasca comercial", explica Pep Viladomat, que es va afegir a l'equip de Reactable Systems ara fa uns anys.

ACORD AMB APPLE. En aquesta estratègia de creixement l'empresa confia també en la nova aplicació que ha desenvolupat per a l'iPhone i l'iPad, que tot just es comença a comercialitzar aquesta setmana. A més, continua la seva línia de negoci destinada a museus i a concerts i esdeveniments, i treballa projectes a mida com ara les animacions per a la Torre Agbar en la retransmissió de les campanyes de Cap d'Any per a TV3, que com diu Viladomat "són el tipus de feines que ens permeten desenvolupar noves tecnologies". Entre els plans de futur els emprenedors tampoc no descarten obrir una delegació als EUA, d'on són molts dels seus clients.



Alonso (esquerra), Viladomat i Geiger mostren el Reactable Live. QUIM PUIG

EL FINANÇAMENT

Buscar un soci per seguir creixent

La setmana passada Reactable Systems es presentava juntament amb deu empreses més en una fira d'emprenedors organitzada per IESE per captar finançament. Fins ara la firma s'ha basat en els recursos propis, però per abordar el seu

pla de creixement els socis tenen clar que cal donar entrada a capital extern. "La idea és que sigui un inversor que, a més d'aportar-nos finançament, ens ajudi en el desenvolupament comercial", diu Marcos Alonso.

La viabilitat de les empreses en concurs de creditors

OPINIÓ



David Avilés

Un any després de la seva darrera reforma a través del reial decret 3/2009, el govern central està cuinant una tercera reforma de la llei concursal (Llei 22/2003). La llei concursal, amb la primera reforma que es va fer 3 anys després de la seva publicació, l'any 2009, una vegada comprovada la

insuficiència de les disposicions de la nova llei per fer front a la magnitud de la crisi i la seva repercussió en les nostres empreses provocant un nombre molt alt de concursos de creditors (2.856 l'any 2008 i mes del doble l'any 2009) i la consegüent sobresaturació dels jutjats, va introduir noves mesures que es mantenen vigents i que donen un cert marge d'actuació a les societats en situació preconcursal, i faciliten la negociació prèvia al concurs amb els diferents creditors, a través, per exemple, de l'anomenat preavís concursal (de

l'article 5.3.), que permet que una societat que està en situació d'insolvència pugui sol·licitar al jutjat un termini addicional de tres mesos, abans d'haver de presentar la sol·licitud de concurs.

Es varen reforçar i protegir també a la reforma del 2009 els pactes de refinançament de deute presos per la societat abans de presentar el concurs, allunyant-los de la possibilitat d'anul·lar-los que ofereix la llei concursal a través de l'anomenada acció de reintegració.

Així mentre que la reforma de l'any 2009 va proveir mesures per evitar que les empreses acabessin

en concurs, ara la reforma que es projecta, encara que està en una fase molt embrionària, va un pas més enllà, ja que ara es tracta de potenciar que les empreses que no han pogut evitar el concurs no acabin en liquidació, ja que l'altre problema que s'ha posat de manifest és que aproximadament el 90% de les societats que sol·liciten la declaració de concurs acaben en liquidació.

La raó probablement és que les empreses arriben massa tard a sol·licitar la protecció que ofereix el concurs de creditors.

Per evitar aquests casos s'està en procés d'estudiar

noves mesures a introduir en la llei concursal, com ara el fet d'ampliar les possibilitats de sol·licitar el concurs del grup de societats, o contribuir a reduir la sobresaturació dels jutjats ampliant les competències dels administradors concursals, potenciant la seva autonomia davant del jutge del concurs o ampliant els supòsits de tramitació del concurs de creditors a través de l'anomenat procediment abreujat, una fórmula prevista per a aquells casos de menor quantia, intentant estendre-la a la majoria del procediments concursals en lloc del

procediment ordinari, que és un procediment més complex i per tant més costós que l'abreujat.

La pràctica ens està demostrant que la crisi va més ràpid que el dret concursal, per tot això s'està en un procés d'espera en què la reforma pugui veure la llum aviat contribuint a reduir els costos dels procediments i augmentar el nombre d'empreses viables, sense que necessàriament hagin d'acabar previsiblement en liquidació.

Professor de dret mercantil de la UB. Soci de l'àrea mercantil de Malet & Asociados

COTITZA A L'ALÇA

Fernando Echegaray
 Director de l'aeroport de Barcelona

↑ Aquest cap de setmana l'aeroport de Barcelona ha vist aterrar per primer cop a les seves pistes un Airbus 380, l'avió de passatgers més gran del món. L'aeronau, propietat de la companyia Lufthansa, ha aterrat a la T1 de l'aeroport.



COTITZA A LA BAIXA

Celestino Corbacho
 Ministre de Treball

↓ La compareixença del ministre de Treball durant la jornada de vaga va tenir la destacada absència de dades oficials sobre la participació que hi va haver. Sembla que Corbacho no volia defraudar ningú ara que s'acosten les eleccions.



COTITZA A L'ALÇA

James Muir
 President de Seat

↑ Seat ha presentat al saló de París el nou model IBE, l'aposta de la marca pel vehicle elèctric. El president de la companyia, James Muir, que compleix un any en el càrrec, ha afirmat que Seat és en el camí de la rendibilitat.



UN 29-S MOLT DESIGUAL

La vaga general va aconseguir aturar la gran indústria i els serveis logístics però es va notar molt menys en el comerç, el turisme i la salut. Tot en una jornada deslluïda pels antisistema. **Per Berta Roig**

El dia després d'una vaga general és com l'endemà d'unes eleccions, tothom s'esforça per demostrar que ha guanyat o que, com a mínim, a quedat més ben posicionat que el seu contrincant més directe. En el cas del 29-S el balanç admet moltes lectures perquè les xifres oficials són més aviat escasses i les altres xifres sempre pequen d'interessades. Per això, entre l'èxit proclamat pels sindicats i el fracàs destacat des de les patronals, s'ha de buscar un punt intermedi més proper a la realitat.

El cert és que, com era d'esperar, va ser la gran in-

dústria la que més va viure la jornada de vaga. Allà els sindicats són molt potents i és més difícil que un treballador es temi les conseqüències que pot tenir la seva participació en la protesta —sense oblidar, és clar, l'acció dels piquets a les portes de les fàbriques, que també pot espantar més d'un.

En molts mercats, polígons i a les zones logístiques com la ZAL o el port de Barcelona, l'aturada també va ser considerable, si bé encara hi va haver alguna empresa que va optar per mantenir-se oberta a pesar dels piquets informatius dels sindicats. On no es va moure ni un cargol va ser a

les grans factories d'automoció, d'on ahir no va sortir ni un sol vehicle. La patronal del metall (UPM) admet una incidència del 65% en les grans empreses, tot i que la redueix fins al 35% a les pimes.

Un escenari diferent, però, és el que es va poder observar als nuclis urbans. Aquí les fotografies van ser bastant més variades i tot i que hi va haver molts comerços que van optar per no aixecar les persianes, el fet és que dimecres es va poder comprar quasi de tot i fins i tot fer un cafè o un menú a bona part dels bars i restaurants de les ciutats.

I aquí comença el ball de xifres. Els sindicats majori-



L'endemà d'una vaga general és com l'endemà d'unes eleccions, tothom s'esforça per demostrar que ha guanyat o que, com a mínim, a quedat més ben posicionat que el seu contrincant més directe

taris, UGT i CCOO, parlen d'un seguiment del 80% a Catalunya i demanen al govern una rectificació de la reforma laboral. Des de les patronals, es minimitza l'efecte de la vaga. Així des de Pimec es xifra en el 16,3%, i des de la Cecot —amb base més industrial— en el 17,4%. Pel que fa a Foment del Treball, destacava en un comunicat "l'escassa incidència de la vaga a les empreses catalanes", i afegia que el 90% dels comerços havien obert.

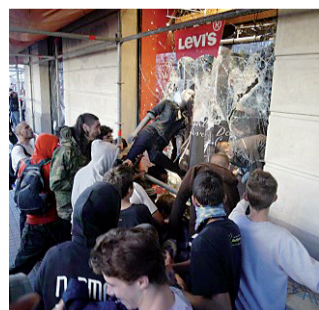
Als serveis públics el seguiment també va resultar desigual. On menys es va notar va ser als centres de salut, on la majoria dels professionals van optar per anar a treballar i fins i tot a més d'un CAP hi va haver més metges que pacients. Els mateixos sindicats admeten una incidència del 6% en aquest sector tot i que apunten com a causa el que consideren uns serveis mínims excessius. A les escoles, instituts i universitats el panorama va ser força més variat, amb centres tancats i d'altres amb una ocupació força similar a la de qualsevol dia lectiu. Potser per això s'explica la diferència entre les dades del govern, que va apuntar una incidència del 22%, i les dels sindicats (62%).

On l'ambient va ser força

tranquil va ser al transport públic. Els treballadors van complir els serveis mínims pactats (del 25% per a les hores punta), la qual cosa va facilitar molt la mobilitat a pesar de les limitacions dels horaris. Aquest compliment sense incidents dels serveis mínims va ser un dels punts que més es van destacar des del govern de la Generalitat en el seu balanç sobre la marxa del 29-S.

Sigui com vulgui milers de persones —400.000 segons els sindicats, 140.000 segons els Mossos d'Esquadra en el cas de Barcelona— es van manifestar per expressar el seu rebuig a la reforma laboral aprovada al Congrés i per demanar una rectificació al govern. Una aspiració que serà complicada ja que ara com ara l'executiu de Zapatero sembla tenir les mans lligades per les pressions dels mercats.

El punt negatiu el van protagonitzar grups antisistema que van provocar actes vandàlics i que van acabar en plena batalla campal amb els Mossos d'Esquadra al centre de la capital catalana. Sindicats, patronals i govern van condemnar uns actes que posen en relleu que sempre hi ha qui es vol aprofitar de l'esforç dels altres per fer-se notar.



Milers de persones van sortir al passeig de Gràcia de Barcelona per demanar una rectificació al govern. Va ser la cara festiva, la majoritària, del 29-S. Lamentablement la jornada també va deixar importants aldarulls i destrosses protagonitzades per grups antisistema que es van voler apropiat del dia de vaga. **JUANMA RAMOS**

OPINIÓ

EDITORIAL

I ARA, LA REFORMA DE LES PENSIONS

Aquesta setmana hi ha hagut la primera vaga general de l'època Zapatero, precisament com a conseqüència del rebuig per part del món sindical i d'una part de treballadors a la reforma laboral aprovada recentment. Tot apunta que el govern central, per exigència de les autoritats comunitàries, no s'aturarà i endegarà noves reformes, com la de pensions, que afectarà tota la societat, tard o d'hora.

La reforma del sistema de pensions és un sudoku de nivell difícil que té sobre la taula el govern central. Són diverses les fonts que adverteixen que el procés d'envelliment de la població i les variacions en el mercat de treball posen en perill la caixa comuna de la Seguretat Social amb el risc que comporta no cobrar el que toca per llei quan un es jubila. La qüestió és tenir la informació perquè tothom entengui que una cosa és saber que segurament caldrà fer sacrificis de cara al futur i l'altra que fa molts anys que es comenta que les pensions estan amenaçades. És a dir, cal debatre l'estat dels comptes de la Seguretat Social, però tampoc cal posar la por al cos. El nostre és un sistema de repartiment, és a dir, les pensions dels jubilats es financen amb les cotitzacions dels ocupats. És cert que cada vegada hi ha més gent gran i que ara s'està en una fase de molt atur, i per tant, de menys ingressos estatals. Però també és cert que la crisi és una situació cíclica si es miren les dècades passades.

De tota manera, el govern ja fa els números per mirar d'ingressar més recursos. Uns aposten per augmentar la data de jubilació fins als 67 anys, altres, reprogramar el període de càlcul de cotització dels 15 al 20 anys. Efectivament, són aspectes molt sensibles, que caldrà anar debatent, però això s'haurà de fer amb el cap fred, diàleg i consens, perquè amb la jubilació no s'hi juga.

DE FOMENT A LA CÚPULA DE LA CEOE

El proper 18 d'octubre assistirem a les eleccions a la patronal Foment del Treball. Aquests comicis tenen una doble importància. Per una banda, perquè es fan en plena crisi econòmica i també perquè segons com vagin els esdeveniments i els suports, podria ser que un empresari català fos també president de la CEOE. Difícil però probable.

Ara per ara, la majoria de les organitzacions territorials i sectorials de Foment demanen una candidatura única que reforci Joan Rosell al capdavant de l'organització com a pas previ per a una posterior candidatura a la cúpula de la patronal espanyola. No obstant, en les darreres hores es produeixen, com és habitual en aquests casos, moltes reunions en busca de suports. Les coses poden canviar en hores. La setmana vinent se sabrà si Joaquim Boixareu, conseller delegat d'Irestal i ex president de Femcat, farà oficial la seva candidatura. No queda clar com pot afectar la seva entrada en escena el full de ruta que, en principi, ja estava marcat. També quedarà tot més clar quan la setmana vinent se sabrà quins empresaris donen suport a Boixareu.

Sigui com sigui, el més important és que la patronal vagi unida amb l'objectiu de treballar, sempre que sigui possible, per tornar cap a la recuperació econòmica com més aviat millor, i així, poder disminuir l'atur.

L'altre aspecte clau serà, de segur, poder liderar la CEOE, per reforçar la transparència i posar fi al menysteniment d'allò que prové de Catalunya, molt habitual les darreres dècades.

L'ECONÒMIC

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

La fi d'estímuls provoca un creixement menor

ALFONSO

GARCÍA YUBERO

Director d'anàlisi de Banco Banif

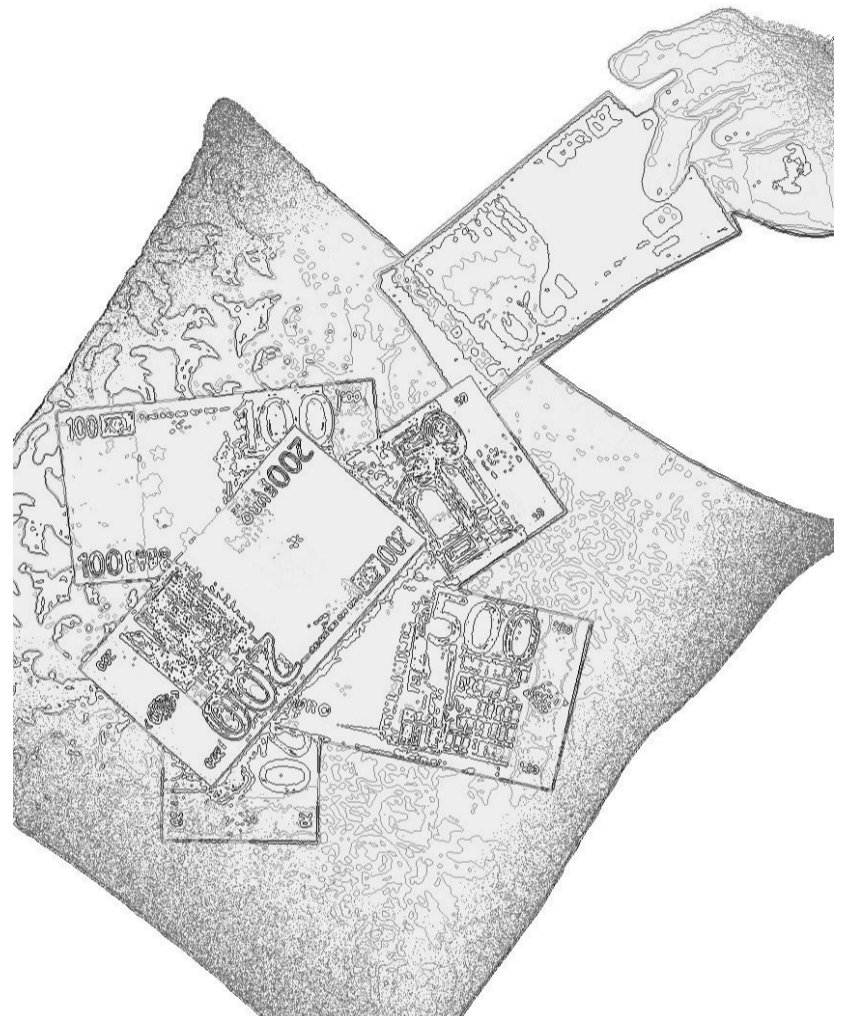
Després dels resultats de les proves d'estrès i la bona acollida de les últimes subhastes de deute públic (especialment en els perifèrics europeus), els fronts financer i sobirà han passat a poc a poc a un segon pla. Els mercats han redirigit la seva mirada cap al pla macroeconòmic, amb l'atenció centrada en les economies desenvolupades.

La desacceleració del creixement en els pròxims trimestres sembla inevitable, tal com està posant de manifest la inflexió dels principals indicadors avançats. La moderació en els índexs de confiança empresarial, tant en el sector de manufactures com en el de serveis, ja sigui als EUA o a la zona euro, d'agost suggereix que la recuperació de l'economia en l'àmbit desenvolupat està entrant en una fase més madura del cicle. Per tant, es preveu una desacceleració del ritme de creixement, lògica una vegada els estímuls fiscals han deixat d'aportar sustent.

Però d'aquí que la recessió sigui inevitable, hi ha un tros molt llarg. Malgrat que els índexs de confiança empresarial han caigut, per als pròxims mesos estan per sobre del nivell d'expansió. L'FMI va elevar la seva previsió de creixement del PIB mundial per al 2010, per la robustesa a l'Àsia i la renovada demanda privada als Estats Units, ressaltant els riscos que suposa el deute a Europa.

Així, l'FMI va augmentar el pronòstic de creixement 2010 fins al 4,6%, malgrat que els riscos sobre deute sobirà a Europa podrien augmentar i socavar l'economia global. "Els riscos a la baixa han augmentat bruscament enmig de la renovada turbulència financera. En aquest context, els nous pronòstics depenen de la implementació de polítiques per reconstruir la confiança i l'estabilitat, particularment a la zona euro". Amb vista al 2011, l'FMI retalla les previsions de creixement del Regne Unit, Canadà, la zona euro i Japó, però sense que això sigui compatible amb una tornada de la recessió en les economies OCDE.

Respecte al tema monetari, l'últim comunicat de la Reserva Federal va incloure un petit canvi respecte a l'avaluació de la conjuntura econòmica dels EUA. La recuperació econòmica i la progressiva millora iniciada en el mercat laboral han anat perdent força, i la Fed descriu un escenari d'alentiment en el creixement eco-



Pep Duixans

La desacceleració del creixement en els pròxims trimestres sembla inevitable, tal com està posant de manifest la inflexió dels principals indicadors avançats

nòmic i de l'ocupació.

En aquest sentit, el Comitè de la Reserva Federal afegeix la frase "la recuperació econòmica serà probablement, a curt termini, més modesta del que s'havia anticipat". No obstant això no considera necessari que es tornin a fer esforços en matèria de política monetària quantitativa, amb la finalitat de dotar d'un nou impuls l'economia dels EUA.

En conclusió, per tant, l'escenari central segueix sent la recuperació en "U", amb una probabilitat gens menyspreable que es produeixi la "W" (tornada a la recessió). Tot això perquè el creixement serà menor, dona-

da la retirada d'estímuls fiscals i monetaris.

Com a contrapunt a les economies desenvolupades, el conjunt de països emergents continua creixent a ritmes elevats, i segons l'OCDE aportaran més de la meitat del creixement global el 2010. No obstant això, en vista del temor d'un augment descontrolat de preus, s'han engegat polítiques monetàries més restrictives, cosa que significa un creixement una mica més moderat, encara que molt més equilibrat, en la segona meitat del 2010.

Per tant, en entrar en un context d'alentiment gradual del ritme de creixement de les economies desenvolupades, i amb independència que des d'una òptica de llarg termini les perspectives continuen sent favorables per a les tornades dels actius de risc *tradicionals*, cal destacar la gran oportunitat que presenten els actius emergents (tant borsa com renda fixa). No obstant això, les posicions de risc han de continuar sent complementades amb una dinàmica gestió activa i una elevada diversificació en les carteres, buscant com a objectiu prioritari la protecció del capital.

La vaga general, polititzada i mediàtica

MANUEL

FERNÁNDEZ

Soci director d'ADVISORIA i vicedegà del Col·legi d'Advocats de Mataró

Com ja ens imaginàvem, la vaga general del 29-S ha estat la vaga dels sindicats. Aquesta és la conclusió que extraiem de l'experiència personal i del tractament que han fet de la vaga els mitjans de comunicació l'endemà. Malgrat les tendències de cada mitjà, que es reflectien en els titulars, hi ha una pregunta subjacent que s'intueix de tots ells: realment, qui va fer vaga? No ens queda gens clar. L'únic que podem afirmar és que, amb la vaga, es va posar en qüestió la manca de respecte envers la ciutadania que havia decidit treballar. Ha estat una jornada de vaga cridanera i de feina silenciosa. Segons el meu punt de vista, la vaga general ha deixat en evidència, una vegada més, la distància entre el poder polític i sindical i la ciutadania.

Massa equipatge per a tan pobre viatge. Els sindicats se senten amenaçats per la pèrdua de poder polític tal com han anat les coses. Pot ser que

Malgrat les tendències de cada mitjà de comunicació, que es reflectien en els titulars, hi ha una pregunta subjacent que s'intueix de tots ells: realment, qui va fer vaga?

considerin que una vaga general no li ve d'aquí a la menyscabada economia espanyola, l'única de les grans economies de la UE que roman en recessió.

El cert és que una vaga general suposa una important pèrdua econòmica, i si els sindicats consideren que aquest mecanisme és un últim recurs, es troba a faltar alguna proposta alternativa, real i pràctica per part de les organitzacions sindicals, més enllà de la negativa i la demagògia.

Els sindicats han d'assumir amb més implicació el seu important paper en l'organització del treball al país. Haurien de ser, al mateix temps, organismes de defensa col·lectiva dels drets dels treballadors i autèntics motors d'iniciatives pel creixement econòmic i, consegüentment, la millora de l'ocupació, i no convertir-se en mers organismes polítics. Si és així, haurien de transformar-se i presentar-se a les eleccions generals com a partits, però llavors perdrien la seva essència i raó de ser.

La vaga general ha posat de manifest la desinformació que pateix la ciutadania envers la reforma laboral. No és el mateix qualificar aquesta reforma de covarda que de tímida. Acostumats com hauríem d'estar en aquest país a la pobra, lenta i incoherent reacció del govern, sigui del color que sigui, davant dels problemes socials i econòmics que sempre ens acuiten, el més fàcil és qualificar de covarda, per insubstancial i insuficient, la polèmica reforma laboral aprovada, que no complau ningú: ni la patronal, ni els sindicats, ni la ciutadania.

Certament, de forma objectiva, no es pot sentir satisfacció davant d'una reforma laboral que no modifica pràcticament res i que es limita a ser una picada d'ullet a la pressió internacional. No obstant, no podem ob-

viar que les reformes laborals per si mateixes no són generadores de riquesa, ergo tampoc són generadores d'ocupació, ja que el motor de la nostra pròpia dinàmica econòmica és la que genera o destrueix ocupació.

Així doncs, prefereixo veure la reforma empresa com a tímida, com un pas cap a la inevitable flexibilització de la regulació laboral a Espanya, com un inici del que ha de començar a ser una nova mentalitat en el mercat de treball si volem estar més ben preparats per als reptes que s'apropen. És aquest canvi de mentalitat el que ens farà sortir de la crisi, l'activitat valenta i emprenedora, la internacionalització, la creativitat, la diversificació dels sectors.

El govern i les reformes han d'ajudar, però no podem ser tan il·lusos de creure que seran la prompta solució que alguns anhelan. És clar que l'endemà tornarem a despertar-nos en una situació similar a la present, però ni els bons ni els mals temps duren per sempre. Inclús en la nostra situació és possible continuar creixent, no per a tots, però sí per a alguns, potser més dels que pensem o els que diem. És possible per als que innoven, per als que no se senten tenallats per les circumstàncies. Hem de decidir cap on volem caminar, quina serà la nostra actitud.

La vaga general ha posat de manifest la desinformació que pateix la ciutadania envers la reforma laboral. No és el mateix qualificar-la de covarda que de tímida

ES COMENTA

PRESSUPOSTOS PER PODER DEMANAR CRÈDITS



“Seria poc responsable si no estigués atent a les opinions dels mercats, ja que a aquests mercats demanem diners per finançar les carreteres, les escoles, l'educació i la sanitat.”

JOSÉ LUIS RODRÍGUEZ ZAPATERO
PRESIDENT DEL GOVERN ESPANYOL

“El pressupost augmenta els ingressos per evitar incrementar de manera significativa la pressió fiscal. Si cal, es faran més reformes, perquè l'objectiu prioritari és reduir el dèficit.”

ELENA SALGADO
VICEPRESIDENTA ECONÒMICA DEL GOVERN ESPANYOL

“A llarg termini la consolidació fiscal sol ser positiva, però els efectes negatius a curt termini augmenten quan molts països l'aborden simultàniament. Aquesta serà particularment dolorosa.”

DANIEL LEIGH
ECONOMISTA DE L'FMI

“Hi haurà una inversió pública a Catalunya d'un 15,2%, quan hauria de ser d'un 18,59%. El criteri estatutari d'inversions que no es compleix a Catalunya sí que es compleix a Andalusia.”

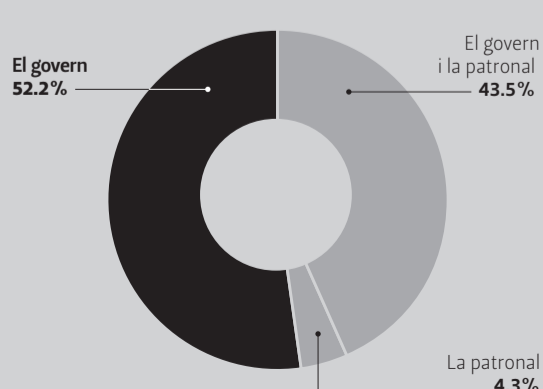
JOSEP ANTONI DURAN I LLEIDA
PORTAVEU DE CIU AL CONGRÉS DELS DIPUTATS

ENQUESTA DE LECONOMIC.CAT

MÉS PRESSIÓ PER AL GOVERN

Aquesta setmana hem preguntat

Qui ha de moure fitxa després de la vaga general?



I la setmana vinent

Té contractat un pla privat de pensions?

Ja pot respondre a www.leconomic.cat/enquesta

Jaume Guardiola

CONSELLER DELEGAT DE BANC SABADELL

Tot i la feina que representa el procés d'integració de Banco Guipuzcoano, des de Banc Sabadell es diu que si hi ha alguna nova oportunitat s'aprofitarà sempre que l'operació serveixi per crear valor per a l'accionista. En l'entrevista també es comenta que "això que diuen alguns que fins que els bancs no donin crèdit no creixerem no és cert". Per Ramon Roca i Jordi Garriga

"Si es presenten noves oportunitats el banc les aprofitarà per créixer"

Ara que esteu ultimant la integració de Banco Guipuzcoano, hi ha previsió de fer altres moviments?

El nostre projecte es basa ara en el creixement orgànic, anar guanyant quota de mercat, però si hi ha oportunitats, sí que el banc vol més espai al mercat, i si es presenten tractarem d'aprofitar-les, si són operacions que acaben creant valor per a l'accionista. Si no vam ser prou agressius en l'oferta per Cajasur va ser precisament perquè volíem preservar el valor del banc.

Si us decidís a fer un moviment, seria més a nivell estatal o forà?

On hi ha un ambient de concentració del sector financer i s'obren perspectives de canvi és a Espanya. Fora, el banc té les dimensions que té, i no pot fer grans apostes, tot i que té una posició relativament forta amb les dues operacions que ha fet als Estats Units. Als EUA cal estar atents als bancs que puguin tenir problemes i que les autoritats reguladores els intervinguin i els faci desprendre's d'actius. Aquí

pot haver-hi oportunitats i cal estar atents. Tenim dues posicions històriques a Mèxic, al Banco Bajío i BHD, entitats que funcionen molt bé, i si algun dia es presentessin oportunitats de prendre'n el control les aprofitarien, però això no està ara a la vista.

Com es contempen totes les fusions que s'estan esdevenint, sobretot les de les caixes? Es presentaria alguna oportunitat?

A Espanya hi ha un procés de concentració del qual només hem vist la primera part. En les fusions que ja s'han dibuixat es poden presentar dubtes, sobretot

en les que presenten estructures complexes, com les SIP. La fusió entre dos ja és prou difícil, imagineu-vos quan n'hi ha quatre o més. Hi ha molts canvis, i en aquest marc Banc Sabadell vol seguir jugant el mateix paper que jugava abans de la crisi, quan era un consolidador d'operacions, com les que es van fer amb Natwest, Banco Asturias, Herrero, Urquijo, Atlántico. Som el banc que més operacions ha fet en dimensions petites, en proporció amb la nostra grandària, cosa que ens ha permès arribar a la posició de quart grup bancari del país. Amb el mercat com

“

Si es dona

l'oportunitat de tenir el control de Banco Bajío i BHD tirarem pel dret

A Espanya només hem vist una part dels processos de concentració al sector caixes

A Catalunya l'empresa mitjana exportadora repunta en venda cap a l'exterior

l'actual, propici a les operacions, volem seguir jugant aquest rol.

La crisi immobiliària encara pesa molt sobre la vostra activitat financera?

Hi ha menys demanda de crèdit i menys crèdits que puguin ser concedits. El banc ha absorbit moltes pèrdues, perquè tenia moltes dotacions precisi, i va reaccionar ràpidament durant la crisi. En aquest context, fem créixer el crèdit a tota la velocitat de què som capaços. Però sí que és innegable que una part del sistema s'ha bloquejat la concessió de crèdit. Cal pensar, tanmateix, que el deute privat espanyol és altíssim, és 240% del PIB, i si sumem el públic ens acostem al 300% del PIB. Això fa que hi hagi un excés de palanquejament i deute extern. Sí que veurem, a mesura que l'exportació provoqui creixement, un sistema financer que l'acompanyarà. Però no hem d'esperar que el crèdit sigui revulsiu de l'economia, perquè justament Espanya ha de rebaixar el crèdit. Per tant, això que diuen alguns que fins que els bancs no donin crèdit no creixerem, no és cert. **Com evoluciona la vostra cartera d'immobiliari?**

Tenim una cartera de 1.500 milions, un 2,5% sobre la cartera de crèdits, de les més baixes del mercat, ja que la mitjana de bancs i caixes està en el 5%. L'estoc que tenim ara és de només 250 pisos, que s'estan venent bé. Quan el preu es posa a lloc, es ven bé, tot i que no estiguem als nivells de venda de fa uns quant anys. També actiu en sòl, però estem confiats perquè estan localitzats el 50% a Barcelona i la seva àrea metropolitana i el 25% a l'àrea metropolitana de Madrid. És un sòl que tindrà una pèrdua de valor, al final de l'escapada, més petita que la mitjana. El tenim molt protegit, amb nivells de provisions fetes del 35%.

Esteu embarcats en una campanya forta de capaciació de dipòsits. Quin sostre us plantegeu?

Estem realment més concentrats en captació de clients que en captació de dipòsits. Banc Sabadell té una presència al món de l'empresa altíssima, amb quotes de penetració del 52,5% en pimes en el conjunt d'Espanya, i del 16% en el total d'empreses. I el 20% dels crèdits d'exportació i d'importació passen pel Banc Sabadell. Tanmateix, en el món dels parti-

LLIÇONS DE LA CRISI

El capital, un bé escàs

En opinió del conseller delegat de Banc Sabadell, "De la crisi se n'ha après diverses lliçons, una és que el capital és un bé escàs i que el negoci nostre requerirà més capital, i per tant resultarà menys rendible, ja que si abans es demanava el 6% de *core capital* n'hi havia prou, i ara t'hauràs d'acostar al 8%". Així mateix, afegeix, "una altra lliçó és que tenir un bon nivell de finançament en dipòsit de clients a l'actiu puntua positivament. Si tens una bona estructura de capital, tens un millor accés als mercats de capitals, i no hi ha res més estable per a un banc que una emissió de deute a 5 o 10 anys". Com afirma, el dipòsit també té un component especulatiu.



Jaume Guardiola afirma que la seva entitat està més concentrada a aconseguir clients que dipòsits. JOSEP LOSADA

culars, sempre havíem tractat els segments més alts, i si ara, amb les 1.200 oficines que tenim, que s'ampliaran a 1.400 i escaig amb la incorporació del Guipuzcoano, ens hem de plantejar assolir més segments de particulars, més actius amb el mercat massiu. Podem aprofitar tot aquest clima d'incertesa generat per els processos de fusió de les caixes, amb tancaments d'oficines que poden fer que molta gent decideixi canviar d'entitat. Ser comptecorrentista del Banc Sabadell és objectivament la millor opció econòmica. Pensem acabar amb 225.000 nous clients particulars i gairebé 50.000 nous clients empreses.

Hi ha necessitat de liquiditat.

A mesura que al mercat hi ha més dificultats per tenir liquiditat, un fenomen que va i ve, perquè ara hi ha set o vuit jugadors que poden emetre emissions amb certa comoditat, en un mercat més receptiu després que el govern espanyol ha començat a fer els deures. La desconfiança del mercat del diner tendirà a minvar, però hi haurà moments de desconfiança un altre cop perquè si, per exemple, hi



Sempre hem dit que la dimensió idònia d'oficines és de 1.800; hi ha espai per créixer

Tenim cent punts bàsics menys de mora que la mitjana del mercat a l'Estat

El creixement previst per als pròxims anys és entre el 0 i 2%; l'atur seguirà alt

ha un mal indicador a l'economia dels EUA, tot-hom acaba patint. De la crisi se n'ha après diverses lliçons, una és que el capital és un bé escàs i que el negoci nostre requerirà més capital, i per tant resultarà menys rendible, ja que si abans es demanava el 6% de *core capital* n'hi havia prou, i ara t'hauràs d'acostar al 8%. Una altra lliçó és que tenir un bon nivell de finançament en dipòsit de clients a l'actiu puntua positivament. Si tens una bona estructura de capital, tens un millor accés als mercats de capitals. No hi ha res més estable per a un banc que una emissió de deute a 5 o 10 anys. Per això el dipòsit també un component especulatiu. Som a la guerra del dipòsit, perquè hi hem de ser, però el nostre focus no és tant captar dipòsits com clients.

Quina és la dimensió idònia d'oficines per a Banc Sabadell?

Sempre hem dit que la xifra idònia per al nostre model serien 1.800, tot i que està canviant el panorama, ja que Espanya té 50.000 oficines bancàries, una oficina per a menys de mil habitants. Tenim ràtios que quadrupliquen les d'estats del nostre entorn, com ara

França. Hi haurà un procés de tancament i concentració d'oficines. A més, cal tenir en compte els nous usos i costums de la gent, és difícil imaginar que les noves generacions entrin en una oficina a fer gestions. Amb tot, la nostra foto segueix sent de 1.800, ja que tenim algunes mancances al territori. Som molt forts a Astúries; una forta, però millorable presència a Catalunya, que s'estén a Castelló i Balears; posicions fortes a Màlaga, València i Madrid, però som febles en altres llocs.

La morositat, presenta símptomes de millora?

Sí, tot i que encara no ha arribat al seu sostre. Tenim cent punts bàsics menys de mora que la mitjana del mercat, i pensem que començarà a minvar durant la primera meitat del 2011.

L'any passat, a través d'Aurica XXI i Bidsa veu fer operacions de capital risc per un valor de 70 milions d'euros. Aquest any, quines previsions teniu?

Aquest any farem una mica menys. També hem fet alguna desinversió en projectes consolidats. En general, el retorn que han tingut aquestes inversions ha estat molt bona.

Amb Basilea III i la taxa bancària, es parla que el crèdit serà més car. El panorama canviarà força?

Força, no. Basilea III estava per venir. El mercat sap el que vol, i quan veu que les exigències de capital que aquest nou cos normatiu comptable marca unes noves exigències per d'aquí a uns anys, te l'anticipa. El mercat t'estudia, mira com quedés amb Basilea III i si estàs just de capital, et castiga. Efectivament, el negoci es torna menys rendible, i el crèdit ja no passa a ser un problema de mida sinó de cost. No serà més difícil donar-ne, però serà més car. Un crèdit el financeres una part amb capital, que té un cost, i una altra amb passiu, que també està més car amb la guerra de dipòsits.

Hem de pagar els excessos del passat.

Espanya ha passat en deu anys de tenir un deute privat de 130 sobre el PIB a tenir-ne el doble, un palanquejament brutal que no venia de l'estalvi espanyol, sinó de fora. Les emissions que ara costen 200 punts bàsics de diferencial de cost, a començaments del 2007 es podien fer a deu punts bàsics. Això va expandir el crèdit, i ara hem

de purgar. Espanya ha pagat haver perdut amb l'entrada a la UE la política monetària, i va mantenir tipus d'interès molt baixos en una època en què per pura convergència amb la UE creixia a ritmes de vertigen. S'haurien d'haver articulats altres polítiques, substitutòries de la política monetària, que haguessin frenat aquest creixement, com polítiques fiscals o haver anat més a fons en les provisions anticíclics, que potser haurien d'haver estat superiors.

Té justificació la taxa bancària?

La taxa bancària pot ser popular, allò que "els bancs són els culpables de tot el que ha passat, etc.", però el cert és que si els bancs tenen comptes ajustats, exigències de capital altes, i han de pagar dividends perquè aquest capital es mantingui, si imposes taxes, es transferirà en forma de cost als clients. Serà un altre element que aturarà el creixement de l'activitat en el futur.

Per a la recuperació, les reformes tindran un efecte real?

Espanya creixerà poc, durant molt de temps, i ho diu el govern central. El creixement previst per als pròxims anys és entre 0 i 2%. Es crearà ocupació en el 2%. Per tant, l'escenari serà d'una economia que creixerà poc, amb el suport de l'exportació. La demanda interna serà baixa, i permetrà anar balancejant el dèficit per compte corrent. Però ja es pot dir que la recuperació, feblement, ha començat, tot baixant el dèficit comercial del 10% al 5%. Hi ha moviment, però el creixement serà baix, i no podrà solucionar el problema de l'ocupació.

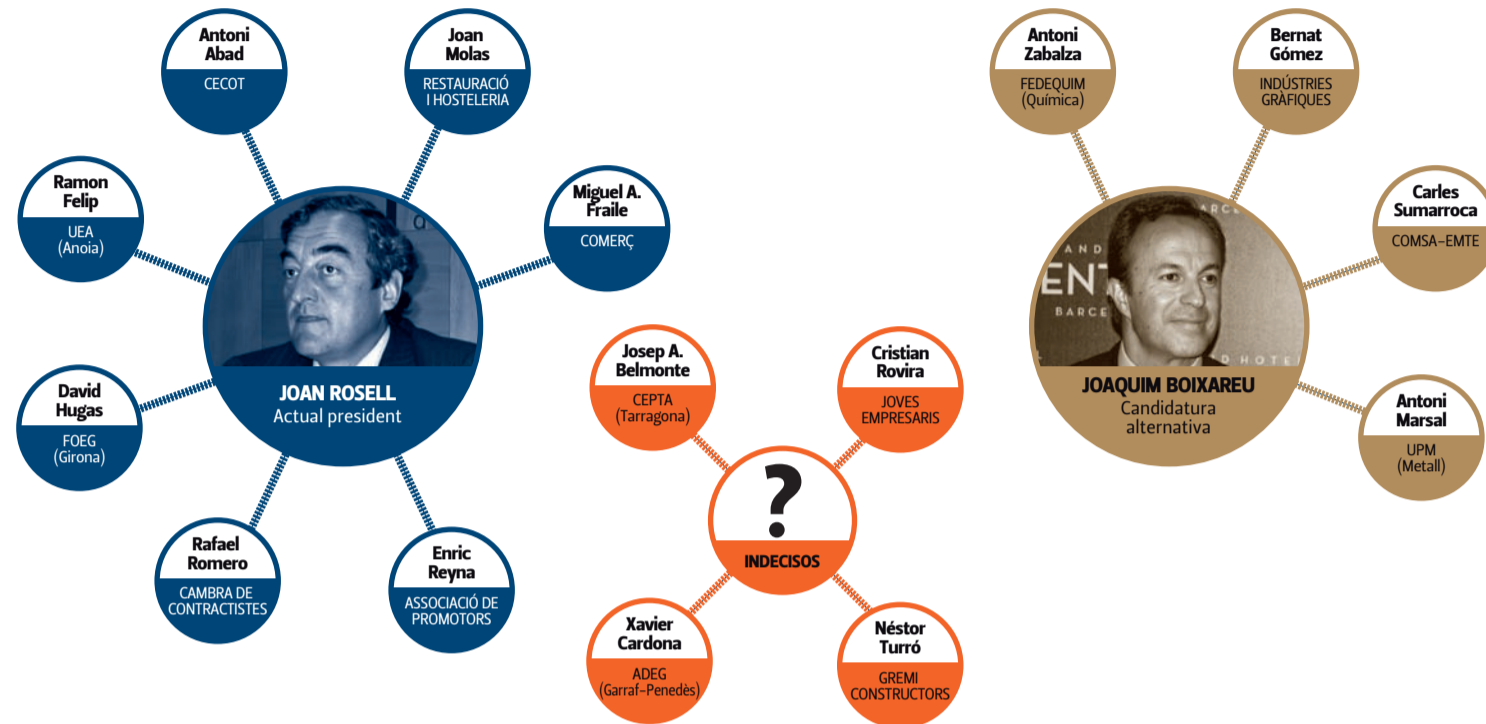
El valor en borsa de Banc Sabadell, és ajustat?

Creiem que està barat en aquests moments. Si et demanen ara un 8% de capital, les accions lògicament valen menys. Ara el que està passant és que els accionistes i els inversors institucionals no miren gaire la generació de resultats per la part de dalt, sinó que es fixen en el valor comptable i els possibles efectes de la morositat. Quan la percepció de l'analista sigui que la punta de morositat s'ha depassat, canviarà l'òptica, i tornaran a fixar-se en els marges d'explotació.

Les eleccions a Foment

ELS CANDIDATS I ELS SEUS SIMPATITZANTS ENTRE ELS REPRESENTANTS SECTORIALS I TERRITORIALS

Intenció de vot



FONT: ELABORACIÓ PRÒPIA

Clam per no afeblir Rosell a la CEOE

La majoria de les organitzacions territorials i sectorials de Foment demanen una candidatura única que reforci Joan Rosell al capdavant de l'organització com a pas previ per a una posterior candidatura a la cúpula patronal espanyola

BERTA ROIG
BARCELONA

L'oportunitat de tenir un president català a la CEOE ha d'estar per sobre de tot, i per tant ara cal unitat i reforçar la figura de Joan Rosell al capdavant de Foment del Treball. Aquest és el missatge majoritari de les organitzacions territorials i sectorials consultades per L'Econòmic davant el procés electoral a la patronal catalana i davant la conveniència en un moment com l'actual de la candidatura alternativa presentada per l'empresari del metall Joaquim Boixareu.

El conseller delegat d'Irestal i expresident de Femcat va fer públiques les seves aspiracions la setmana passada, acompanyat per representants de sectors de pes dins la patronal com són el del



Estàvem a punt de signar un acord, però aleshores Boixareu va demanar més

ANTONI ABAD
PRESIDENT DE LA CECOT

Per ser candidat de la CEOE cal ocupar la cadira de presidència a Foment

JOSEP ANTONI BELMONTE
PRESIDENT DE LA CEPTA

metall (a través de la UPM) i el químic (a través de Fedequim), que li asseguren una part important dels vots sectorials.

Aquest suport, però, sembla molt més llunyà en altres sectors clau com són la construcció, el comerç i l'hosteleria i el turisme. "Joan Rosell ha fet una feina molt ben estructurada i el que cal ara és fortaleixi unitat. Tot i que tothom té dret a presentar una candidatura alternativa, en aquests moments no la veig convenient", diu el president de la Confederació d'Hotels espanyola i president de la Confederació d'Hosteleria i Restauració a Catalunya, Joan Molas. Una opinió similar és la que expressa el secretari general de la Confederació de Comerç de Catalunya, Miguel Ángel Fraile, que explica que des del comerç s'ha demanat una candidatura única encapçalada per Rosell "perquè aquesta situació no ajuda

amillorar la imatge del empresari català a Madrid". També reclama aquesta imatge d'unitat el president de la Cambra Oficial de Contractistes d'Obres de Catalunya, Rafael Romero, per tal de no perdre possibilitats a Madrid. I tot i que la Cambra encara no ha celebrat la reunió de la junta directiva per decidir el sentit dels seus vots, Romero insinua que molt probablement aniran a Joan Rosell.

CRÍTQUES D'ABAD. Les organitzacions territorials fan una lectura també en aquest sentit d'unitat per damunt de tot. Potser el més crític amb Boixareu ha estat el president de la Cecot, Antoni Abad, que al seu temps va ser impulsor del moviment renovador que ara encapçala el delegat d'Irestal. De fet, en un primer moment es va especular sobre la possibilitat que el mateix Abad fos qui encapçalés aquest moviment,

però ell mateix explica que va optar per fer mig pas enrere. "L'objectiu prioritari havia de ser la unitat per no espatllar les possibilitats de Rosell a la CEOE, i en un determinat moment vaig tenir la sensació que l'objectiu de renovació quedava relegat a l'interès personal. Hi ha qui ha volgut córrer més", explica. El president de la Cecot va participar, junt amb Boixareu, el mateix Rosell i el secretari general de Foment, Joan Pujol, en dues reunions per tal de consensuar una candidatura única, reunions a les quals s'haurien afegit altres contactes informals.

Segons fonts properes a aquest procés, les negociacions haurien aconseguit un compromís per part de l'actual president de Foment per renovar la institució i donar un major pes als representants del moviment renovador, però alhora s'hauria negat a blindar Joaquim Boixareu com el seu substitut un cop ell aspirés a la presidència de la CEOE. Boixareu, però, nega que aquest fos el punt de discòrdia: "A nosaltres no ens interessen els càrrecs, el nostre objectiu a les reunions era aconseguir un compromís de renovació que no es va donar".

EL PES TERRITORIAL. Rosell té el suport garantit de la patronal gironina, la FOEG, que amb els seus 170 vots és una de les organitzacions més potents dins Foment del Treball. El seu secretari general, David Hugas, es mostra contundent a l'hora d'afirmar que el comitè executiu ha decidit "per unanimitat" donar suport a l'actual president. "Primer de tot no creiem que calgui plantejar una renovació, però és que a més pensem que qualsevol problema s'ha de netejar a casa i no sortint als mitjans", afegeix.

La CEPTA de Tarragona encara mostra certa ambivalència, però el seu president, Josep Antoni Belmonte, prioritza la necessitat d'arribar a un pacte per a una candidatura única. Això sí, mirant a Madrid Belmonte té clar que "qui presenti la seva candidatura a la CEOE necessàriament haurà d'estar assegut a la cadira de president de Foment".

L'altra gran territorial, la COELL de Lleida, encara no s'ha pronunciat. El seu president, Joan Simó, tot just acaba d'aterrar a Madrid provinent de Colòmbia —on ha participat en una missió organitzada per les Cambres de Comerç— i encara no ha tingut temps de conèixer els darrers moviments que s'han produït a la cúpula catalana, explica.

També esperant de conèixer més a fons els programes dels dos candidats està el president de la patronal del Garraf i l'Alt i el Baix Penedès (Adeg), Xavier Cardona. Amb tot, Cardona es desmarca de l'opinió majoritària que busca un pacte entre els dos candidats i afirma que "el debat s'ha obert i

és bo que hi hagi dues candidatures". A l'Anoia, el president de la UEA, Ramon Felip, sí revela que el seu vot anirà a Rosell. "Per a un català ja és prou difícil accedir a la presidència de la CEOE, i per això és tan important que qui ho faci sigui el representant unitari de tot l'empresariat català", afirma.

Per la seva banda, Boixareu, que ja ha dit que donaria suport a una eventual candidatura de Rosell a la CEOE, prefereix deslligar els dos processos. "No veiem cap impediment perquè pugui presentar-se a Madrid sense ser president de Foment", manifesta.

COMPROMÍS. En tot cas, el consens general és que l'objectiu final ha de ser situar Rosell al capdavant de la CEOE, i per això l'actual president de Foment té per endavant el repte de no decebre aquestes ànsies de l'empresariat català. De fet, ha estat precisament tèbia l'actitud pública de Rosell, i de retruc de Foment, davant els problemes de Gerardo Díaz Ferrán, la qual cosa ha generat més descontentament en l'actuació recent del president de la patronal catalana. "Molts empresaris no s'han sentit representats per Foment en aquest tema", explica Cristian Rovira, membre del comitè i ex-president de l'Associació de Joves Empresaris (AIJEC). La manca

“

Rosell ha fet una bona feina i ara cal unitat; no veig convenient una altra candidatura

JOAN MOLAS
CONFEDERACIÓ D'HOSTALERIA

El canvi també el pot liderar Joan Rosell, no cal que hi hagi un relleu de persones

MIGUEL ÀNGEL FRAILE
CONFEDERACIÓ DE COMERÇ

És un moment històric per a Catalunya, no toca una altra candidatura

DAVID HUGAS
SECRETARI GENERAL DE LA FOEG

d'un comunicat públic ferm exigint un relleu a la CEOE s'ha vist com un signe de feblesa, però la gestió de Rosell ha tingut altres punts polèmics, com ara la negociació, ara fa un any, del darrer intent per fusionar Foment amb Pimec. Aleshores tant sectorials com territorials van acusar la cúpula patronal d'haver tancat un acord sense la participació de les bases.

I després està la petició de renovació, un altre compromís que Rosell haurà de tenir present si finalment torna a guanyar les eleccions. Foment es veu sovint com una organització massa tancada i ancorada en part en unes maneres de fer excessivament pastades a l'antiga. En aquest punt, però, alguns posen en evidència l'oportunitat que una persona que forma part del comitè executiu de la patronal i que per tant ha participat activament en la gestió d'aquesta entitat —com és el cas de Boixareu— critiqui ara com s'ha fet la feina. I a més, més enllà de la renovació de les persones, per a alguns empresaris, com és el cas del president dels Promotors, Enric Reyna, l'experiència de Joan Rosell és un punt d'avantatge sobre la candidatura de Joaquim Boixareu.

La cursa electoral està servida.



Pendants d'un acord encara difícil

Les eleccions a Foment (a dalt, imatge de la seu a Barcelona) es celebraran el 18 d'octubre i fins aleshores poden passar moltes coses. L'opció d'un pacte és una de les possibilitats, tot i que ara com ara no s'entreveu com a imminent i com més dies passen més difícil es presenta el consens. El mateix Joaquim Boixareu afirma que no ha tingut cap contacte amb el seu adversari electoral des que va fer pública la seva candidatura, tot i que afirma que té "les portes obertes" al

diàleg. La condició, diu, és un "compromís clar de Rosell per la renovació de Foment".

De moment, però, Boixareu no ha formalitzat la presentació de la seva candidatura a Foment —el termini finalitza el 8 d'octubre— i, tot i que la seva intenció és fer-ho al llarg de la setmana, molts hi veuen un gest per a l'acord. També aquesta setmana presentarà els noms concrets que donen suport a la seva candidatura. I aquesta pot ser la clau definitiva.



* Tot el que et queda per compartir inclòs

Una casa és molt més que 4 parets. Una casa són les persones que viuen dins d'ella, són les seves històries i tots els seus records. Una casa són les migdiades al sofà i més temps per tu. I tot això, està inclòs amb Catalana Occident.



Assegurança Família - Llar

www.catalanaoccident.com

Grup  CATALANA
OCCIDENT
Tot, tot i tot

GRAN ANGULAR

La tarifa plana d'internet es comença a arrugar

NOSA. Les telefòniques aspiren a matar l'ús il·limitat amb preu fix, gràcies al qual tenen més de deu milions d'abonats, amb l'argument que alguns clients abusen del 'bufet lliure'

JOAN POYANO
GIRONA

Julio Linares, conseller delegat de Telefónica, anima el 30 d'agost les altres companyies a matar la tarifa plana d'internet en telefonia fixa, un preu mensual sense límits de descàrregues que es va implantar fa deu anys i gràcies al qual s'ha arribat a més de 10.100.000 abonats a l'Estat espanyol. A nivell mundial, "en un minut es puguen 24 hores de vídeo a la xarxa i en un segon s'actualitzen 50 milions de blogs", va explicar Linares, que va afegir que això exigeix invertir constantment en la millora de les xarxes. Com que el 20% dels internautes produeixen el 75% del trànsit en la xarxa fixa, Linares esperona el sector a establir tarifes diferents amb límits de descàrrega diferents per a cada tipus de client i així evitar que l'usuari mitjà continuï "subsidiant l'usuari intensiu".

L'Organització de Consumidors i Usuaris (OCU) s'oposa a aquest plantejament, i afirma que en tot cas la discriminació de preus s'hauria de fer a la baixa: "És un contrasentit que l'operadora que ofereix un dels preus més alts d'Europa demani una pujada de tarifes per als usuaris més intensius de la xarxa: en tot cas, tindria més sentit oferir una tarifa d'accés més baixa als usuaris que menys naveguen per Internet". Segons les dades de la Comissió del Mercat de les Telecomunicacions (CMT), el desembre del 2009 la millor oferta de banda ampla i veu a velocitat mitjana de l'Estat espanyol, la d'Orange, era un 10,5% més cara que la mitjana de la UE, i en el cas dels antics monopolis Telefónica cobrava un 62% més que la mitjana, amb un augment de 5 punts en un any. Les companyies telefòniques van ingressar en el primer trimestre 965 milions

L'accés a internet amb tarifa plana

MILLORS OFERTES, COMPTANT LES PROMOCIONS, A VELOCITAT MITJANA DEL MERCAT ESPANYOL

Any 2009

Operador	Tecnologia	Velocitat	Preu banda ampla	Preu línia	Total	Preu amb descompte i la seva durada	Preu efectiu amb promoció (*)
Orange	xDSL	3Mb	17	13	30	Sense promoció	Sense promoció
Vodafone	xDSL	3Mb	34,9	0	34,9	26,2€; 8 mesos	32,3
Jazztel	xDSL	3Mb	22	14	35,9	Sense promoció	Sense promoció
ONO	Cable mòdem	3Mb	39,9	0	39,9	29,9€; 6 mesos	37,7
Telefónica	xDSL	3Mb	39,9	14	53,9	20€; 8 mesos	48
Vodafone	xDSL	6Mb	34,9	0	34,9	26,2€; 8 mesos	32,3
Orange	xDSL	6Mb	25	14	38,9	12,5€; 3 mesos	37,5
Jazztel	xDSL	6Mb	26	14	39,9	20€; 6 mesos	38,6
Telefónica	xDSL	6Mb	40,9	14	54,9	20€; 12 mesos	45,5
ONO	Cable mòdem	6Mb	49,9	0	49,9	39,9€; 6 mesos	47,7

(*) Els preus en promoció s'amortitzen segons la durada mitjana d'un client en el paquet de banda ampla i veu, que la CMT estima en 27 mesos.

COMPARATIVA D'OFERTES QUE INCLOUEN BANDA AMPLA I VEU A VELOCITAT MITJANA (2 A 9,99 MB)

En euros/mes sense IVA. Any 2009

Tots els operadors



Operadors històrics



FONT: COMISSIÓ DEL MERCAT DE LES TELECOMUNICACIONS (CMT)

Telefónica és un 62% més cara que la mitjana dels antics monopolis de la UE

d'euros per serveis d'internet, 572 milions dels quals eren facturats per Telefónica i 120 milions pel seu competidor més immediat, la fibra òptica

d'Ono.

A la declaració d'intencions de Telefónica s'hi va afegir ràpidament Vodafone, el conseller delegat de la qual, Francisco Román va explicar: "No podem dir que mai limitarem les tarifes planes perquè el que és clar és que no podem estimular una demanda infinita d'un servei que té una capacitat finita". Orange, per la seva banda, assegura que no té intenció de modificar "a curt termini" la se-

va estructura de tarifes perquè no ha detectat problemes de congestió a les xarxes.

La capacitat de les xarxes és més o menys finita en funció del que s'hi inverteixi i del que s'ofereixi, segons Jazztel, que es desmarca clarament de les posicions anteriors. El seu director de màrqueting, Luis del Pozo, assegura que es mantindrà el sistema de tarifes planes il·limitades a pesar de l'augment de trà-

fic perquè "és veritat que hi ha usuaris molt intensius que fan més consum dels recursos de xarxa, però també és cert que aquests cada vegada són més, i en el cas de Jazztel, més fins i tot" perquè "el desenvolupament dels nostres productes sempre té en compte les seves necessitats i preferències".

Víctor Domingo, president de l'Asociación de Internautas (AI) assenyala que "als internautes espa-

nyols que paguem el cinquè ADSL més car d'Europa, la proposta de Telefónica, si bé és cert que no s'ha concretat en tots els seus extrems, ens posa en situació d'alerta, ja que la supressió de les tarificacions planes ens durien a deu anys enrere, als temps predigital: l'únic accés a internet era per la xarxa telefònica bàsica, que es tarifava per minuts, i era insuportablement car i lent". Al afegir que si l'anunci de Telefónica esportava a terme, "pot suposar un dur revés per als 4.000.000 de ciutadans espanyols que esperen al gener de 2011 l'accés universal per banda ampla a internet, que el govern ha promès amb 1 mega i a preu assequible".

Totes les operadores asseguren que no tenen plans immediats de tornar al sistema de pagar segons el consum, però Linares no obria un debat teòric: O2, la filial britànica de Telefónica, O2, ha limitat l'ús de les tarifes planes d'ADSL a 20

La filial britànica O2 ja limita el volum de descàrregues en el paquet bàsic

GB en el paquet bàsic, i en les tarifes més cares es disposa en teoria de trànsit il·limitat, però subjecte a una política d'utilització raonable segons la qual la companyia el pot limitar si considera que s'abusa del servei.

PRIMA LA VELOCITAT. Un sondeig fet aquest mes pel portal d'ofertes www.cluboferting.com per conèixer com valoren els internautes la companyia que els serveix assenyala que el preu és l'aspecte que treu millor nota (5,8 sobre 10). Però l'examen individual mostra que el preu no és determinant en el grau de satisfacció final, ja que Orange, la companyia que segons els enquestats ofereix tarifes més econòmiques, no aprova ni en atenció al client, ni en velocitat de línia ni en servei tècnic. La velocitat de línia és el que té més pes en la nota final, ja que les dues companyies amb més puntuació total -Jazztel amb un 6,6 i Ono amb un 5,9) són les que més punten en aquesta matèria (6,4 i 6,9).

LES LIMITACIONS

En els mòbils sempre hi ha hagut límits

Domingo assenyala que a les telefòniques no els han agradat mai les tarifes planes i que "ja van permetre que el WAP fracassés en mòbil per no permetre-les". Amb les tecnologies posteriors han arribat a més de 2.150.000 connexions a internet per telefonia mòbil

gràcies al fet que els consumidors han anat perdent la por a l'import de la factura amb la introducció de tarifes que es publiciten com a planes però que no ho són: totes cobren un fix al mes a canvi d'una velocitat màxima que es redueix al mínim quan s'arriba a un

determinat volum de descàrrega, que en les tarifes més populars és de 500 Mb a Telefónica i Vodafone i d'1 Gb a Orange.

A internet mòbil hi ha consens total a opinar que sempre hi haurà restriccions per la capacitat limitada de la xarxa i l'increment

exponencial del tràfic que s'espera que hi haurà en els propers anys amb el boom dels smartphones, que consumeixen molta amplada de banda i l'any passat ja van representar el 15 per cent dels terminals de mòbils que es van vendre al món.

El turista de platja imposa el 'tot inclòs'

La comercialització de tots els serveis a preu tancat ha irromput amb força en algunes destinacions de la costa catalana aquest estiu

FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

“El *tot inclòs* ha irromput amb molta força aquest estiu a Catalunya, segurament empès per la crisi, però ha vingut per quedar-se”, constata el director general de Turisme de la Generalitat, Joan Carles Vilalta, que no es mostra especialment preocupat pel fenomen. Vilalta creu que el turista estranger que arriba atret pel reclam de l'*all inclusive* no necessàriament deixa menys diners durant la seva estada a la nostra costa, “ simplement vol controlar el que gasta”.

Aquesta tendència del client a contractar serveis amb el preu tancat està afectant no només els hotels, sinó que aquesta temporada també s'ha apreciat en la preferència dels turistes pels restaurants amb menús amb tots els costos inclosos.

Els operadors turístics, peça clau de la indústria, confirmen que aquest tipus de paquet anirà en augment, perquè el client ho sol·licita. Només cal posar en un cercador d'internet les paraules *all inclusive* vinculades a algunes destinacions de costa catalanes per comprovar les nombroses propostes existents.

MODEL. Els hotelers observen amb preocupació l'increment d'ofertes d'aquest tipus perquè entenen que entra en conflicte amb el model turístic de qualitat i d'oferta singular pel qual caldria apostar. Joan Antoni Padró, vicepresident de l'Associació Hotelera Salou-Cambrils-la Pineda, el qualifica de “dinàmica perillosa”. Recorda que la costa catalana no és una destinació de grans *resorts* com els del Carib que complementen l'allotjament i el servei de restauració amb múltiples propostes de lleure dins de l'establiment. “Nosaltres sempre hem tingut la pensió completa, la sola diferència amb el *tot inclòs* és que ara se'ns exigeix barra lliure de begudes i això és un extrem que ens preocupa perquè pot comportar un augment del consum de

l'alcohol entre el turisme que ens arriba”, afirma Padró.

Martí Sabrià, gerent de l'associació d'hotelers de Costa Brava Centre, assegura que la irrupció del *tot inclòs* és un fenomen molt localitzat en destinacions de sol i platja –com ara Lloret de Mar o Salou– que competeixen per preu amb Mallorca o Canàries, indrets afectats des de fa més temps pel *tot inclòs*; “a la resta del territori ni se'n parla”, assegura.

Sabrià pensa que aquesta fór-

Les ofertes de preu tancat reproduïxen el model dels 'resorts' del Carib i els creuers

mula de comercialització és una importació que no encaixa a Catalunya: “Quin sentit té aquí quedar-se tot el dia tancat a l'hotel? Cap”. Cal recordar que el *tot inclòs* s'origina en zones com el Carib, on les grans companyies hoteleres internacionals van desenvolupar grans complexos en trams del litoral que no havien estat explotats turísticament. A falta d'infraestructures i serveis per al turista en els voltants, i a vegades sota l'amenaça de la delinqüència, aquestes ciutats de vacances proporcionen als seus hostes tot allò que poden necessitar i propostes de lleure de tota mena.

En aquest context, es va anar imposant una proposta de preu tancat per a tot allò que el client tenia al seu abast; el símbol del *tot inclòs* és el braçat que els turistes llueixen, com una mena de forfet.

També els creuers han acostumat el client a un tipus de consum del servei turístic d'aquestes característiques. De ser una proposta turística només a l'abast d'un grup reduït de persones, ha passat a ser un producte de baix preu, on el client sap –si no té capricis suplementaris– quin serà el preu total de les seves vacances abans de



Turista anglès a la platja de la Pineda, a la Costa Daurada. ARXIU

sortir de casa.

Padró explica que els primers d'apuntar-se al *tot inclòs* a la costa catalana han estat els britànics, i que poc a poc s'hi han afegit altres nacionalitats, darrerament els russos.

SOBRECOST. Contràriament al que es pot pensar, a l'hotelier no li interessa retenir el client dins de l'establiment, ja que generen un sobrecost en electricitat o aigua que no sempre es compensa amb el que paga de més l'agència tu-

rística que porta el turista.

Com ja s'ha dit, a les Balears el fenomen del *tot inclòs* hi va arribar fa alguns anys, però és ara quan l'extensió de la pràctica comercial ha començat a preocupar, fins al punt que la classe política ha intervingut en l'assumpte, ja que entén que és un incentiu al turisme de baix poder adquisitiu. De moment, algun partit ja ha proposat una regulació recollint el neguit de l'associació de comerciants i les empreses de serveis turístics de

Un bon estiu millora el balanç de l'any

Catalunya va rebre 1,8 milions de turistes estrangers a l'agost, un 6,6% més que l'agost passat. En els vuit primers mesos de l'any, ja són 9,5 els milions de visitants estrangers, un 3,1%. Aquestes xifres situen Catalunya com la primera destinació dins de l'Estat, seguida de les Balears, Andalusia i les Canàries. Catalunya també lidera el rànquing de l'Estat en viatgers allotjats en establiments hotelers, el 20,4% del total,

però se situa en segona posició en pernoctacions (19,2%) durant l'agost. Més preocupant és la quarta posició per ingressos per habitació ocupada, tot i l'increment del 4,3% interanual. De fet, Catalunya ocupa la segona posició després de les illes Balears en despesa total del turisme estranger (1.465 milions d'euros a l'agost).

Vilalta destaca la recuperació del turista francès

LES XIFRES

6,6%

Turistes estrangers
Increment dels turistes forans el mes d'agost passat.

25,7%

Primera destinació a l'agost
Dels estrangers a Espanya, els que van visitar Catalunya.

1.465 M€

Despesa dels estrangers a l'agost
Catalunya és la segona comunitat per despesa estrangera.

10,5%

Increment de la despesa
La despesa del turisme estranger a Catalunya creix a l'agost.

20,4%

Viatgers en hotels
Catalunya, primer territori per viatgers allotjats en hotels.

81,2 €

Ingressos per habitació ocupada
Quarta comunitat per facturació per aquest concepte.

61,5 €

Facturació habitació disponible
Catalunya ha millorat aquesta ràtio un 5,7%.

Mallorca. Aquest col·lectiu ha criticat el creixement descontrolat que el *tot inclòs* ha tingut en els darrers anys i el culp del tancament d'establiments i la pèrdua de llocs de treball.

Un estudi de l'Institut Balear de Turisme elaborat fa uns anys va posar de manifest que un de cada sis turistes que visiten Mallorca no saben que han estat en una illa. Martí Sabrià recorda les conclusions d'aquella enquesta i es pregunta si Catalunya vol importar aquest model de turisme.

(+5%), la menor en la caiguda de l'alemany (-7%) i el fort increment del rus (30%). Preocupa el retrocés del Regne Unit (-20%). Joan Antoni Padró subratlla el bon comportament dels mesos d'estiu malgrat que s'ha hagut de treballar a base d'ofertes i que el turista ha controlat molt el pressupost. Per la seva banda, Martí Sabrià pensa que l'estiu compensarà una fluixa primavera i serà un any de manteniment.

GRAN ANGULAR

Loretta Napoleoni

EXPERTA EN ECONOMIA INTERNACIONAL

“La política exterior dels EUA ha fet la crisi molt més greu”JORDI GARRIGA
BARCELONA

Loretta Napoleoni, estudiant de les xarxes internacionals del blanqueig del diner i el finançament del terrorisme, ha investigat com la guerra contra els terroristes és un factor clau a l'hora de dimensionar la crisi que estem patint.

D'alguna manera, l'endeutament dels EUA per finançar la guerra ha estat clau en l'empitjorament de la crisi financera.

La política exterior dels EUA ha transformat aquesta crisi en una crisi mundial, i tan gran com la Gran Depressió del 1929. Sense la seva intervenció a l'Iraq i l'Afganistan també hauríem tingut crisi però no pas tan greu. Els EUA en realitat no volien aplicar aquesta política del *nation building*, d'intervenció per ajudar a canviar el règim en un país, però ho han acabat fent pels avantatges econòmics i polítics.

Recorda com als seixanta, els EUA finançaven la guerra amb impostos. S'hi tornarà?

No crec que torni. Obama busca ara una estratègia per marxar de l'Afganistan i l'Iraq. Els EUA ja no tenen diners per fer aquestes guerres, que ara són impopulars. Eren populars després de l'11-S perquè el món estava en una situació de xoc general. Ara la gent es pregunta com sortirem de la crisi, i gastar diners en guerres per promoure el concepte de democràcia, a la gent li sembla absurd.

“

Hi havia la certesa que el capitalisme crearia**oportunitats arreu del món****Bush va popularitzar Al-Qaida en considerar-la un exercit****Ara mateix ja podem observar com el capital va cap a Singapur i Dubai****Si els bancs volen especular, que ho facin amb els diners dels especuladors**

Com és que ningú, abans de la crisi, va detectar que la política deflacionista de Greenspan comportava molts perills?

D'una banda, quan el mercat puja ningú es preocupa de què passarà demà. Hi havia molta eufòria, i després del 1989, amb la desaparició del comunisme, hi havia la certesa que el capitalisme crearia oportunitats arreu del món. La política d'Alan Greenspan afavoria una expansió constant. Hi havia analistes que advertien que aquesta política ens podia dur a una crisi enorme, però imperava la idea que s'havia vençut en la Guerra Freda.

El concepte 'guerra contra el terrorisme' vostè creu que és absurd i ha estat costós econòmicament. Com s'hauria d'haver atacat l'activitat terrorista?

El terrorisme vol destruir l'estat, al qual no li reconeix la legitimitat. Això és més clar en els casos d'ETA i l'IRA. El terrorisme islàmic és similar, no reconeix els governs corruptes, ni les elits que controlen l'economia. Si parlem de guerra, en realitat parlem d'enemic, que és algú que té una legitimitat, que té identitat, no és un criminal. Els espanyols, i els europeus, per exemple, mai han considerat els terroristes d'ETA soldats. Bush va fer el contrari, i en el moment que parlava de guerra, parlava de guerra i enemic, i va contribuir a la popularitat d'Al-Qaida.

Ens diu que les finances islàmiques van detectar els errors del sistema financer occidental abans de la crisi. El poder finan-



A la imatge, l'economista italiana Loretta Napoleoni. L'ECONÒMIC

cer de les places financeres islàmiques, pot ser a partir d'ara molt més important?

Ara podem observar un moviment de capitals que surten de Londres i Suïssa per anar cap a Orient, i que restaran a Singapur, que té moltes relacions amb Dubai. També està a la vora de Kuala Lumpur, un centre financer islàmic també molt important. Són canvis que ens revelen que els nous centres de les finances internacionals no seran Nova York o Londres, sinó Singapur, Kuala Lumpur, Dubai o Pequín.

Què cal fer contra l'especulació?

En general, l'especulació que els bancs feien durant els anys 2002, 2003 i 2004 se segueix fent. Més que imposar taxes als bancs, que no és una mala idea,

hem de revolucionar la seva manera de fer. Hi ha d'haver bancs de l'estat en què la gent pugui obtenir una garantia de l'estat. El problema dels bancs és que són organitzacions privades que han perdut el tret original, d'organització que feia una activitat social, és a dir, cercava diners en la societat per redistribuir-los entre els que els necessiten. Això s'ha oblidat, i per això calen lleis que prohibeixin als bancs fer especulació i els incentivin a fer una activitat social. En tot cas, si volen fer especulació, que ho facin amb els diners dels especuladors.

Què pot passar si Xina segueix sent el més gran subscriptor de deute públic dels EUA?

Xina ara compra menys deute. Els Estats Units tin-

dran un gran problema de lideratge econòmic al món quan Xina sigui el país que tingui la divisa més important, una cosa que s'esdevindrà d'aquí a 10 o 20 anys.

Vostè creu que els plans estatals d'infraestructures poden servir per estimular l'economia. I el risc del dèficit?

A Espanya, per exemple, s'ha fet una inversió molt gran en energia alternativa, i amb Alemanya és dels estats més importants en aquest àmbit. És un sector que pot absorbir atur, i que es pot fer servir per fer créixer la producció agrícola. En el cas dels EUA, Obama ara parla de fer obra pública, però ja és massa tard, si tenim en compte que als EUA hi ha més atur que el 10% censat oficialment.

Trobar el preu de l'aigua

En la planificació hídrica de Catalunya, trobar un millor finançament que no generi dèficit serà un dels debats fonamentals. Una millor eficiència al camp català pot ser clau per assolir equilibri en la despesa

JORDI GARRIGA
BARCELONA

La política hídrica del futur immediat de Catalunya té una planificació ben definida, a partir d'un increment en 122 hectòmetres cúbics d'aigua a l'any, després de l'esforç exigut per la sequera. No obstant, el país s'ha de plantejar que l'aigua té un preu i, per tant, requereix un sistema de finançament que prevegi qualsevol eventualitat.

El Pla de Gestió de l'aigua a Catalunya preveu garantir la disponibilitat d'aigua, optimitzar regadius o garantir el bon estat de les comunitats biològiques i la qualitat fisicoquímica. Entre altres fites, un retorn de 115 Hm³ a la sobreexplotada conca del Ter per al 2015. Però per assolir aquest objectiu cal replantejar el finançament. Si ara el cost d'explotació de l'aigua és de 2,08 euros per m³, i el 2015 pot arribar als 2,99 euros, cal pensar que, com diu Gabriel Borràs, adjunt a la direcció de l'Agència Catalana de l'Aigua (ACA), "que hi hagi una contribució més gran dels Pressupostos Generals de l'Estat en el cicle de l'aigua, i a partir d'aquí repercutir costos al rebut".

REDEFINIR. Aleshores, caldrà escatir si el cànon de l'aigua ha de sofrir transformacions, com introduir-hi una tarifació social, aplicant el mínim a consums de 6 m³, per exemple, de gent gran i famílies monoparentals. En contrapartida, "es pot avançar en les franges altes de consum", segons Borràs. Cal tenir en compte, com diu, que "hem mort d'èxit, ara som 770.000 habitants més i hem estalviat 74 Hm³ de consum, cosa que vol dir que recaptem menys, amb un nivell de servei millor". Un altre punt del debat, assenyala Borràs, és si el cànon de l'aigua, per poder cobrir el servei, ha de finançar polítiques que potser no li corresponen, com ara la neteja de lleres o la campanya de bandera blava a les platges. La fiscalitat del cànon potser també hauria de segmentar millor els usuaris: "ha de pagar el mateix cànon l'aigua per innivar que la que es fa servir per a un procés industrial de més valor? No mereixeria l'aigua d'un balneari o spa una fiscalitat diferent?". Cal fer avinent que resten pendents d'executar, dins del pla, inversions per un va-

LES MAGNITUDS

905 hm³

Recurs total
Suma d'embassaments, dessalinització, aqüífers, pous i millores en el tractament.

80 hm³

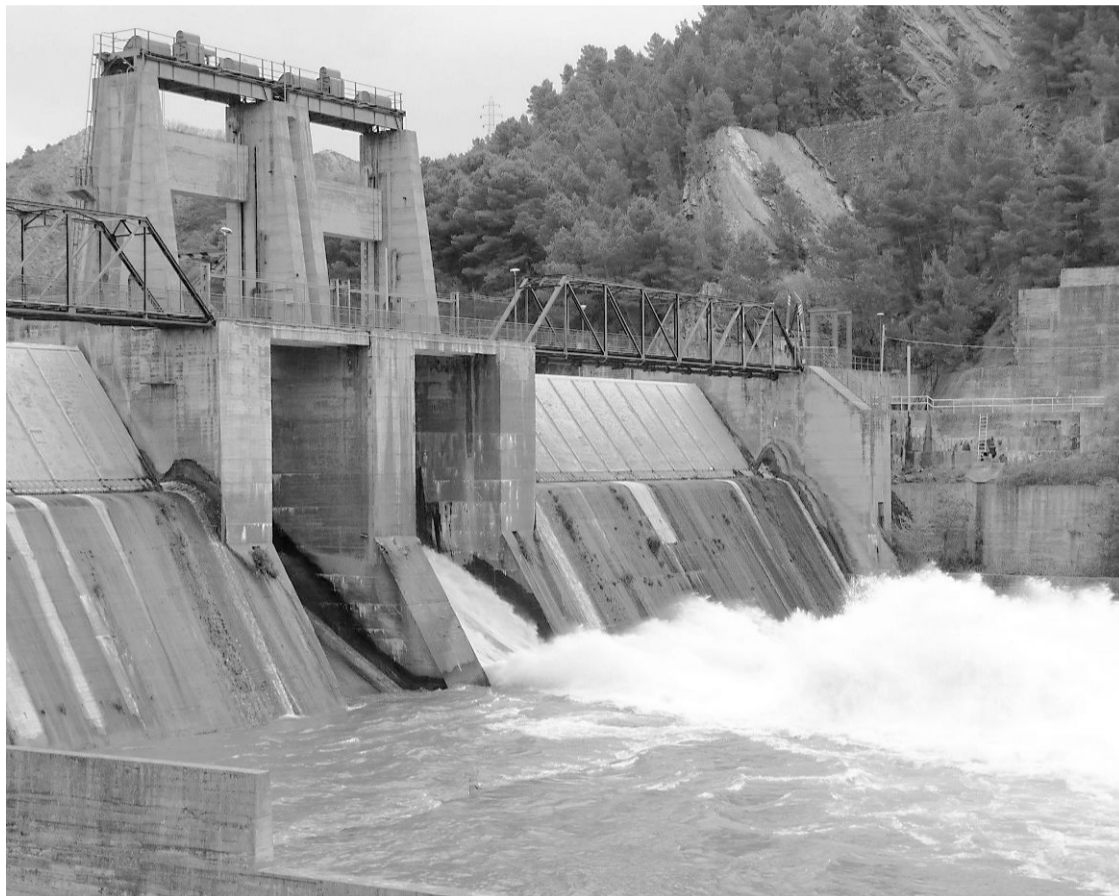
Dessalinització
Capacitat de producció de les dues dessalinitzadores.

695 hm³

Embassaments
Capacitat màxima dels pantans de tota la comunitat.

lor de 3.657,6 milions d'euros, del recorregut de 8.728,5 milions d'euros que té el programa de mesures de la gestió hídrica de Catalunya. Cal recordar que l'ACA va haver de finançar la lluita contra la sequera (500 milions d'euros) tota sola, sense rebre recursos del fons de contingència de la Generalitat, i això s'ha traduït en un dèficit per a l'ACA de 187 milions.

Preocupa de cara al futur que pot passar amb l'agricultura, que a hores d'ara suposa el 70% del consum total. Experts com els que han elaborat un dictamen per al Consell Assessor per al Desenvolupament Sostenible (CADS) avisen que cal garantir que els estalvis futurs que s'assoleixin es destinin a mantenir cabals. Tot i que l'eficiència ha millorat, de la dotació de 9.000 m³ de fa uns anys als 6.000 m³ actuals, "resta feina a fer", diu Borràs, que podria venir per vies no monetàries: "tots els hm³ que s'estalviïn en reg haurien de romandre al riu, en embassaments o aqüífers". També caldrà pensar que l'aigua d'infraestructures com ara els canals Segarra-Garrigues i Urgell es faci servir per assegurar l'abastament urbà o nodrir els cabals ambientals. També s'observen possibilitats en l'ús d'aigua regenerada per regar els nostres camps de cultiu. Als sectors industrials, la planificació no ha estat beneïda amb un vistiplau. Per Alba Cabañas, responsable de medi ambient de Foment, "no hi ha un gest de complicitat per al sector industrial, que hauria merescut un programa específic,



Buidatge controlat a l'embassament de Sant Llorenç de Montgai, al riu Segre. DAVID MARÍN

Els estalvis del reg agrícola haurien de ser reaprofitats en el medi hídric

renovar la legislació sobre aigües residuals industrials, amb més conceptes d'eficiència". També creu que "s'ignora l'activitat econòmica quan es parla dels recursos de reutilització de l'aigua, que són molt teòrics, sense haver resolt qüestions de concessions

d'indústries que han de passar d'aigua de primer ús a reutilitzada, i que han de condicionar les instal·lacions". Foment tampoc veu clar que el finançament del pla es pugui acomplir. Des del Col·legi d'Enginyers Industrials, Antoni Tahull, expert en política hídrica, pensa que "aquests plans són difícils de compatibilitzar amb els usos industrials i hidroelèctrics per la demanda de cabals. En podria sortir afectada un 30% de la producció hidroelèctrica". En l'opinió del Col·legi, caldria assolir els mateixos objectius amb

cabals més petits. També insisteix el Col·legi en la interconnexió de conques, Ter-Llobregat i Aigües de Tarragona, "amb el tub gros" per tenir unes millors garanties.

Una de les grans assignatures que caldrà cursar en la perspectiva de més enllà del 2015 serà la reducció de substàncies perilloses al medi, segons els requeriments de la UE, que exigeix un abocament zero de 32 substàncies perilloses. Borràs ja avança que perquè aquest objectiu sigui factible, "caldrà que la indústria rebi finançament públic".

Interconnexió de conques i privatitzacions

Antoni Tahull creu que l'opció, tan discutida, de transvasar aigua del Roine, "s'ha de tenir en compte, si no volem frenar el creixement econòmic de Catalunya". Gabriel Borràs pensa que amb el potencial de dessalinització del pla, amb les noves infraestructures de Foix i Tordera, hi ha prou garantia. Als que demanen aigua del Roine, els interroga sobre "qui paga aquesta aigua i com. Ara,

que paguem l'aigua a 1,70 m³ per metre cúbic, molt per sota del seu cost real, de 2,15 euros, posar el Roine sobre la taula és fugir d'estudi". Insisteix que el problema d'arrel no és tant com retornar els cabals al Ter, sinó el model deficitari que tenim. Una mancança que també fa témer que en un futur no gaire llunyà apareguin temptacions privatitzadores. El director adjunt de l'ACA confessa que

aquest temor existeix, "i no afecta tant l'ACA, com Aigües Ter-Llobregat, que alguns volen veure com una bona oportunitat de negoci. No crec que això arribi a passar, seria fer un pas enrere en servei". Val a dir que en el nostre entorn hi ha exemples inquietants, com els moviments que la Comunitat de Madrid ha realitzat per deixar en mans privades el Canal d'Isabel II.

GRAN ANGULAR

Tímid i dubtós canvi fiscal de les Sicav

Les reduccions de capital d'aquestes societats deixen d'estar exemptes de tributació, amb efectes retroactius al 24 de setembre

JOAN POYANO
GIRONA

El govern espanyol ha modificat tímidament la tributació de les Sicav (societats d'inversió de capital variable), que tributen en l'impost sobre societats a l'1%, una manera excel·lent de diferir impostos mentre no es reparteixin dividends; tributació per beneficis que tornen a eludir fent reduccions de capital.

Els diners que surten de les Sicav, com ara reduccions de capital, no tributen fins que no se superi la quantitat invertida, perquè es considera que no es retiren guanys. Això ha canviat per a les operacions fetes a partir del 24 de setembre, el dia que el Consell de Ministres va aprovar l'avantprojecte de pressupostos de l'Estat del 2011. L'avantprojecte estableix que aquestes operacions tindran la mateixa consideració de rendes de capital i tributaran en l'IRPF al 19% (21% a partir de 6.000 euros). Es manté el tipus de l'1% de l'impost sobre societats, perquè el govern espanyol manté que augmentar-lo provocaria la fugida

d'aquests diners a l'estranger.

En explicar-se aquest canvi, el secretari general de l'associació Inspectors d'Hisenda de l'Estat, Francisco de la Torre, va afirmar que es creava un incentiu "molt fort" a la fugida de capital, ja que el canvi s'anunciava amb més de tres mesos d'antelació, temps suficient per retirar diners de les Si-

La reducció de capital pagarà com el repartiment de dividends

cav sense pagar gens. Aquest sistema l'han fet servir en el primer semestre del 2010 controladors de Sicav com ara Vicente Lladro, que ha reduït un 28% del capital d'East Star, o el president del BBVA, Francisco González, amb una reducció del 31% a Orto Inversiones. El cas més significatiu és el d'Amancio Ortega, fundador d'Inditex, que des que va començar la crisi ha retirat 600 milions d'euros.

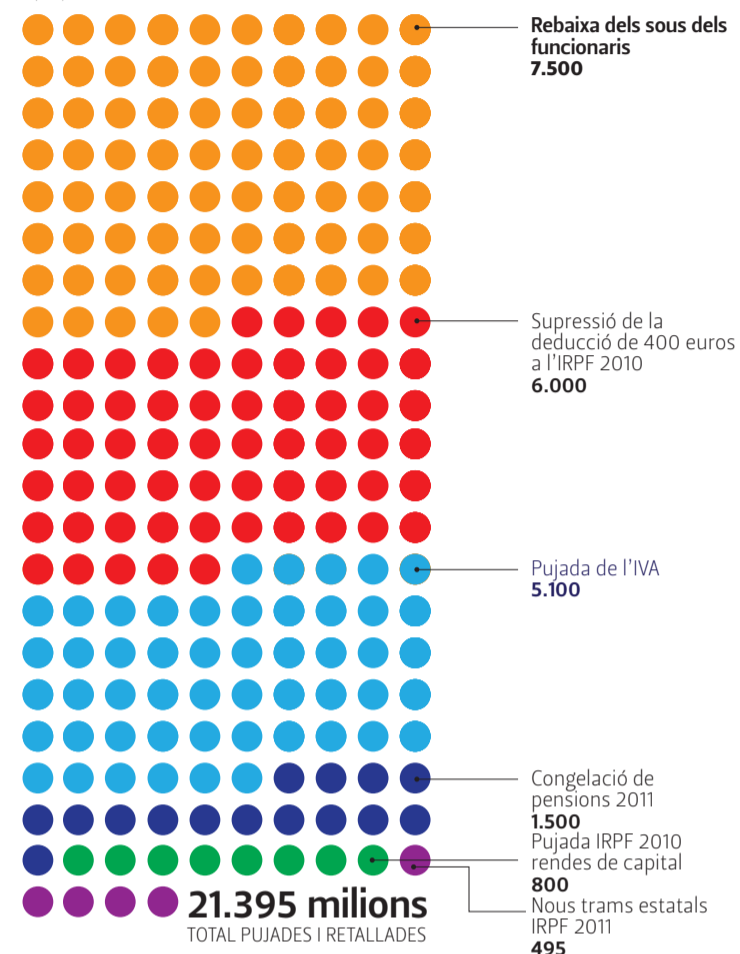
Dijous passat, en roda de premsa per presentar l'avantprojecte, la vicepresidenta econòmica, Elena Salgado, va admetre que la retroactivitat de la mesura no havia estat revelada fa dos divendres, i va assenyalar que com que els impostos es meriten el 31 de desembre el govern pot fixar la data que consideri convenient per a la seva entrada en vigor. Els inspectors fiscals no ho tenen tan clar, ja que canviar les regles del joc a la meitat de l'any fiscal pot anar contra el principi de seguretat jurídica, i això pot generar problemes de constitucionalitat. Per a De la Torre, el millor hauria estat anunciar-ho "en l'últim minut", és a dir, gairebé el mateix dia de l'entrada en vigor.

El sindicat de tècnics del Ministeri d'Hisenda (Gestha) contrasta l'augment de recaptació "merament simbòlic" (628 milions d'euros) que representa pujar un punt o dos l'IRPF a les rendes més altes amb els 12.000 milions de més que s'ingressaran amb la supressió de la deducció dels 400 euros, i l'elevació del tipus sobre les rendes de capital i de l'IVA.

El canvi de política econòmica

REPERCUSSIÓ DE LES PUJADES D'IMPOSTOS I RETALLADES SOCIALS

Espanya. En milions d'euros



IMPACTE DE LA NOVA PUJADA DE L'IRPF

	Contribuents afectats	Augment recaptació (milions d'euros)	Augment per contribuent (en euros)
Catalunya (*)	37.001	231	6.255
Estat espanyol	156.116	628	2.603

(*) Inclou el nou tram autonòmic establert per la Generalitat

FONT: GESTHA I PREVISIONS DEL GOVERN ESPANYOL

Infraestructures fantasma



Daniel Albalade

OPINIÓ

El senyorats anys vigorosos de l'economia espanyola han propiciat l'aparició d'un nou tipus d'infraestructures: les infraestructures fantasma. Aquestes, cosines de les urbanitzacions fantasma que ofereix l'actual mercat immobiliari, són producte d'una ostentació i optimisme excessius, propis d'una època en què es creia en l'extinció dels cicles econòmics. En

l'àmbit de les infraestructures, aquesta percepció es va traduir en l'elaboració de programes d'inversions desbordants que, d'altra banda, han sofert conductes oportunistes que tant inclouen els qui les oferien com els qui les exigien. Amb tot, l'enorme esforç inversor dels darrers anys s'ha traduït en la proliferació d'infraestructures amb un elevat excés de capacitat.

No cal dir que algunes d'aquestes infraestructures podran recuperar-se, com a mínim parcialment, amb una eventual recuperació de l'economia. Un bon exemple poden ser les terminals dels grans aeroports. En canvi,

d'altres pateixen de la pitjor malaltia crònica que pot patir una infraestructura: l'absència d'una demanda que pugui justificar la seva existència i garantir el seu equilibri

Algunes de les infraestructures fantasma es podran recuperar parcialment

financer a llarg termini. Això és el que li pot passar a les cada vegada menys comprensibles inversions en alta velocitat o a aeroports com els de Ciudad Real i Lleida, finançament

insostenibles i amb un impacte nul sobre el teixit econòmic de la seva regió.

El prestigiós diari *Le Monde* ridiculitzava no fa gaire la situació actual de l'aeroport de Ciudad Real, tot destacant la manca d'activitat i els elevats costos per als contribuents que el seu rescat -d'un projecte bàsicament privat- ens ocasionarà. Aquest exemple, com també la delicada situació de les concessionàries d'autopistes radials -ja saben, les que es van construir al costat d'altres autopistes lliures i que ara cal subvencionar per evitar la seva fallida- ens permet extreure'n una lliçó important.

L'autocrítica sobre l'excés de capacitat i sobre

la manca de realisme en l'anàlisi de la rendibilitat de les inversions també l'ha de fer el sector privat.

Necessitem una dosi profunda d'autocrítica en la política pública d'infraestructures i en el paper del sector privat. Un exercici que es demostra encara absent mentre segueixi l'extensió de l'alta velocitat en rutes com l'Àvila-Segovia o la Madrid-Santander pel traçat més car dels possibles. I és que hem de retornar (si mai ho hem fet) a la utilització de mecanismes objectius i racionals per a la presa de decisions.

I necessitem que el sector privat actuï com s'espera, utilitzant els seus millors mecanismes i capacitats

d'escrutini de projectes per disciplinar un sector públic que tendeix a la sobreoferta. Només així evitarem la proliferació d'infraestructures fantasma que puguin ser objecte d'una ridiculització tan sagnant com la soferta per l'aeroport de Ciudad Real. Potser per això la Generalitat de Catalunya continua tan activa omplint l'aeroport de Lleida encara que hagi de cosir a subvencions les aerolínes. No sigui que als periodistes de *Le Monde* se'ls acudeixi viatjar per ponent.

Professor de política econòmica de la UB



DINERS

Eliseu Santandreu

SANTANDREU CONSULTORS.
DIRECTOR DEL DEP. D'ECONOMIA DEL CENTRE METAL·LÚRGIC

POLÍTiques DE DIVIDENDS

La rendibilitat que obté un accionista pels seus títols es calcula atenent dues vies: la plusvàlua o minusvàlua del títol en el moment de la seva venda i pels dividends percebuts durant el període de titularitat de les accions. Ens centrarem en la política de dividends.

Les formes més habituals del pagament de dividends –encara que no exclusives– són:

a) Devolució de reserves de lliure disposició.

b) Reducció del valor nominal del títol, amb devolució de la diferència al seu tenidor.

c) Adquisició pel mateix emissor d'accions pròpies –autocartera– i amortització. Aquesta última operació implica que en reduir el nombre d'accions i mantenir la quantitat destinada de dividends, la retribució per títol és més alta.

El factor condicionant comú i indispensable per aplicar qualsevol d'aquestes polítiques és que l'emissor ha de disposar de la liquiditat necessària.

En moments de gran volatilitat com l'actual, un criteri que condiona la política de dividends de l'emissor consisteix a mantenir la rendibilitat per sobre de la que s'obtingria invertint en renda fixa, amb la finalitat d'estimular l'inversor. A més, aquest incentiu també ha de preveure una prima de risc per a l'accionista segons el moment econòmic, el sector, els resultats i la incertesa del futur.

Així, si els bons d'Estat a cinc anys es retribueixen al 3,727% (6-8-10), un alt percentatge de les empreses de l'Íbex-35 ofereixen uns dividends superiors a aquesta rendibilitat. Per exemple, a BME, Banc Popular i FCC la rendibilitat sobre dividend suposa al voltant d'l 8%; a Telefónica i Iberdrola està comprès en una franja del 8% al 7%, i a

“

En moments de gran volatilitat com l'actual, un criteri que condiona la política de dividends de l'emissor consisteix a mantenir la rendibilitat per sobre de la que s'obtingria invertint en renda fixa, amb la finalitat d'estimular l'inversor. A més, aquest incentiu també ha de preveure una prima de risc per a l'accionista segons el moment econòmic, el sector, els resultats i la incertesa del futur.



Sortida a borsa de Critería, el 'holding' empresarial de La Caixa, l'any 2007. ARXIU

Critería, Santander i ACS estan molt pròximes al 7%.

EL 'PAY-OUT'. Un concepte relacionat amb la política de dividends és el *pay-out*, –part dels beneficis nets–. Aquest criteri és molt variable en funció de cada empresa, i pot abastar un arc comprès entre el 30% i el 70%. Fins i tot en certs casos pot superar el 100%, cosa que implica destinar a dividends unes reserves disponibles. Aquesta decisió exigeix disposar d'un alt grau de liquiditat o, en cas contrari, recórrer a palanquejar-se per fer efectiu el dividend. Òbviament, com més gran sigui el *pay-out* menor serà la possibilitat d'autofinançament, la qual cosa suposa la necessitat d'una estratègia de finançament adequat a les inversions i a la demanda de recursos per al creixement.

Alguns exemples de polítiques de *pay-out* els constitueixen Telecinco

–118%–, Acerinox –84%– i el grup dels grans bancs la forquilla dels quals està compresa entre el 48% i el 53%

BENEFICI PER ACCIÓ. Un altre concepte financer sobre la política de dividends és el benefici per acció (BPA). Per exemple, amb independència dels resultats obtinguts o previstos, de les 119 signatures que componen el mercat continu, un terç han mantingut el dividend, la qual cosa indica les preferències estratègiques per sobre d'una política ortodoxa en matèria d'equilibri financer.

Altres aspectes a destacar consisteix a amortitzar accions amb la finalitat de reduir el pastís de repartiment, i oferir així un increment de benefici per acció com a estímul per a l'accionista.

Anunciar la política i data de pagament del dividend amb la màxima antelació

possible exerceix un efecte de retenció d'accions per part dels posseïdors, i per tant una menor volatilitat a borsa per l'increment de la demanda. No obstant això, aquesta situació es corregeix una vegada pagat el dividend, és a dir, *excupó*, situació en la qual es troba un títol valor els drets del qual s'instrumenten a través del lliurament de cupons, una vegada que aquests han estat exercits i per l'efecte correcció produït pels especuladors.

EL 'FREE FLOAT'. Finalment, un altre aspecte important relacionat amb les polítiques de dividends és el *free float*, que correspon a la part d'accions d'una companyia en poder d'accionistes no estables, és a dir, que circula lliurement pels mercats borsaris.

Segons la grandària del pastís que correspongui al *free float*, serà més oportuna o convenient una política de dividends o una

altra. Segons dades de la CNMV, el 30 de juliol 16 empreses de l'Íbex-35 presentaven un *free float* ajustat del 100%; vuit, del 80%; dos, del 60%, i la resta, per sota del 40%.

La raó és molt simple. Segons les motivacions del sector estable, com més gran sigui aquest, els dividends estan menys condicionats a la situació contrària, és a dir, quan el *free float* és molt ampli.

La política de dividends sol obeir a diverses motivacions, unes comunes a totes les empreses, d'altres a les seves característiques específiques i, en general, a l'estratègia en matèria de finançament, en què destaca: a) idiosincràsia de l'accionariat, b) el *free float* (previsió de beneficis futurs), c) el *profit warning* d) les polítiques adoptades per empreses competidores, e) moment conjuntural del sector i f) moviments de concentracions empresarials.

BORSA

ENDESA FA CAIXA

Dilluns 27

Endesa es ven la seva filial Endesa Gas a dos fons d'inversió en infraestructures de Goldman Sachs. Amb aquesta operació, que suposarà uns ingressos de 800 milions d'euros, el grup elèctric continua la política de desinversions que l'ha portat aquest exercici a desfer-se de les participacions que tenia a diverses empreses.



PREU JUST EN L'OPA DEL SABADELL

Dimarts 28

El consell d'administració del Banco Guipuzcoano ha manifestat la seva satisfacció pel preu ofert pel Banc Sabadell en l'oferta pública d'adquisició d'accions (opa) feta sobre l'entitat basca. Banco Guipuzcoano considera que "la contraprestació de l'operació és justa des d'un punt de vista financer per als accionistes en relació amb l'oferta".

NOVES PARADETES FINANCERES

Dimecres 29

La Comissió Nacional del Mercat de Valors (CNMV) ha alertat els inversors de l'existència de set noves societats d'inversió que operen sense la corresponent llicència. Aquestes parades financeres realitzen la seva activitat des d'Àustria, Bèlgica, Holanda, Grècia, Irlanda, Noruega i Eslovènia.

Falta gasolina al motor

Les importants alces de Sacyr i Repsol divendres no impedeixen que l'Íbex-35 s'enfonsi un 2,75% setmanal després de pair la rebaixa del ràting del deute de Moody's. **Per Marisa Nuez**

El trimestre ha començat amb una incertesa menys. Els inversors feia tres mesos que esperaven que l'agència de qualificació Moody's es pronunciés sobre la rebaixa del ràting del deute espanyol plantejada a principi d'estiu. Aquesta setmana, i esgotant el termini de la revisió que havia fixat en tres mesos, ha anunciat que baixava un esglaó el ràting espanyol (de la triple "A" a "Aa1", amb perspectiva estable). Tot estava més que descomptat en les borses i aquesta notícia ha donat un cert respir als inversors. Aquests, que s'havien posat en el pitjor dels escenaris, havien començat la setmana amb por que la rellallada de Moody's fos més gran del que s'havia previst. I les borses ho van reflectir amb pèrdues remarcables en els seus principals índexs.

Però la rebaixa es va correspondre amb les previsions i la sang no va arribar al riu. L'Íbex-35 va frenar el descens i fins i tot va tancar la sessió de l'anunci en positiu (+0,26%), desmarcant-se dels descensos que registraven gairebé tots els mercats borsaris (tant a als mercats borsaris europeus com a Wall Street).

Però la desaparició d'aquesta incògnita no ha contrarestat l'aparició d'un altre focus d'incerte-

sa, reobert per la crisi d'Irlanda. Els dubtes sobre la solvència dels països perifèrics europeus continuen colpejant l'ànim dels inversors i els diferencials entre els bons d'aquests països i l'alemany han tornat a enfilar-se cap a màxims. En el cas espanyol, aquesta setmana el seu diferencial ha tornat a situar-se en els 197 punts bàsics —nivell que va tocar a l'estiu en plena crisi sobre la solvència espanyola—, malgrat que, a mesura que avançava la setmana, aquest diferencial ha anat caient fins al voltant dels 180 punts.

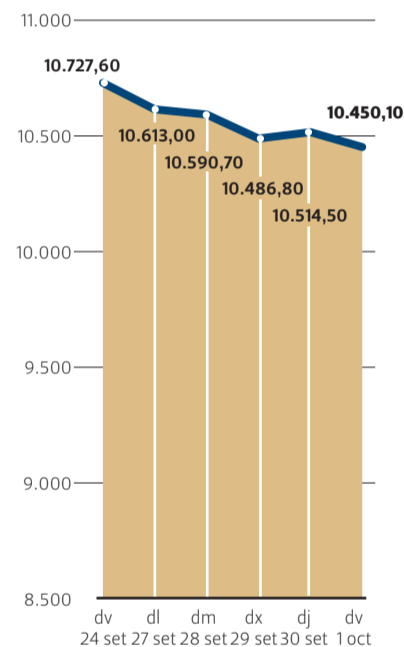
ALIANÇA A REPSOL. Això no obstant, els inversors també han tingut notícies positives que han portat una mica d'optimisme als mercats, tot i no aconseguir neutralitzar les pèrdues acumulades en el conjunt de la setmana (l'Íbex-35 es va acomiadar en els 10.450,10 punts, amb un descens d'un 2,59% en cinc sessions).

El mercat espanyol es va despertar divendres amb la notícia que Repsol es venia el 40% de la seva filial brasilera a la petrolera xinesa Sinopec, amb la qual preveu actuar conjuntament. Els inversors van celebrar aquesta operació i les accions de Repsol, en tornar a negociació, i de Sacyr, que controla un 20% del

L'Íbex-35

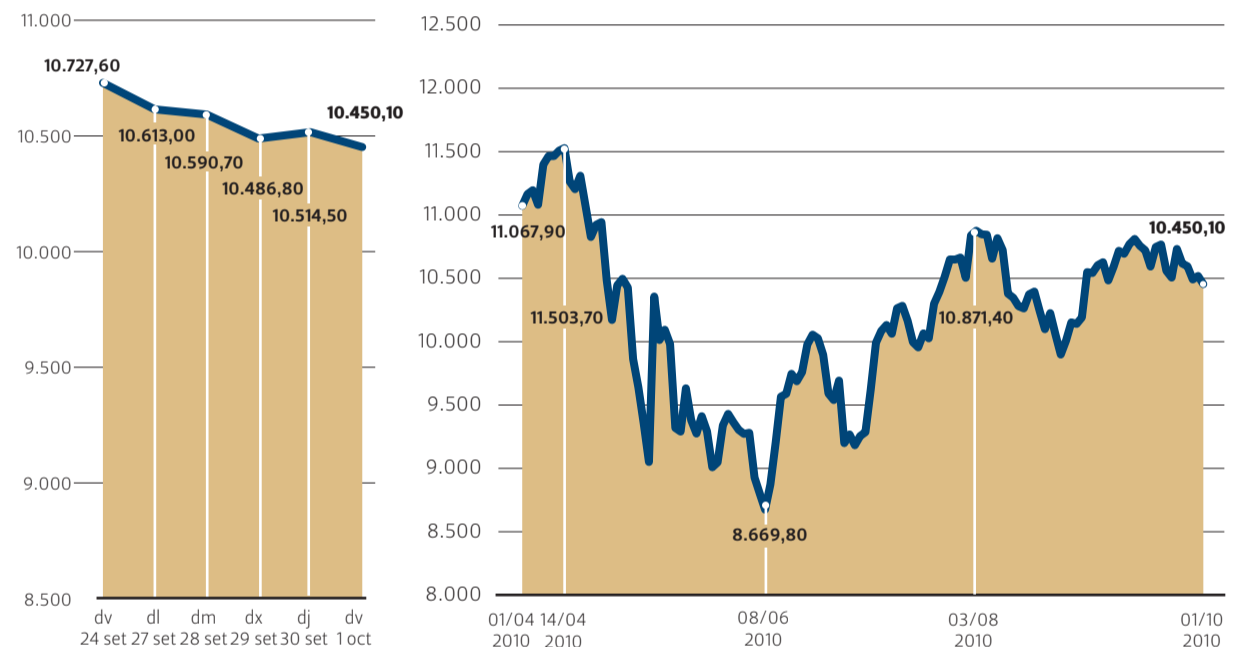
LA SETMANA

En punts



EL SEMESTRE

En punts



FONT: DATABOLSA



L'Íbex-35 tanca el setembre amb una plusvàlua del 3,21% mensual i del 13,51% en el tercer trimestre de l'exercici

capital de Repsol, van tancar la jornada amb significatives alces. Així, Repsol es va revalorar un 4,95% i Sacyr es va apuntar uns guanys d'un 12,98% només en la sessió d'aquest divendres.

BONA LECTURA. A part de les operacions corporatives, les dades macroeconòmiques procedents de Wall Street han tingut una lectura positiva, atès que evidencien que l'economia no està tan malament com es començava a pensar. La lleu millora del mercat laboral als EUA, juntament amb el creixement del consum personal i de la despesa dels consumidors —un dels motors clau de l'economia nord-americana— i la revisió a l'alça des de l'1,6% fins a l'1,7% del PIB del segon trimestre, han fet oblidar momentàniament

la crisi de deute sobirà.

Tot i les bones dades macroeconòmiques dels EUA, el dòlar no acaba d'aixecar el cap i l'euro està pletòric aprofitant-se de la feblesa del bitllet verd, que supera els 1,37 dòlars en el decurs de la setmana. També l'or continua sent atractiu per als capitals i marcant màxim rere màxim històric —s'ha enfilat aquest divendres fins els 1.316,25 dòlars per unça.

SETEMBRE POSITIU. Aquesta setmana s'ha tancat el mes de setembre amb un balanç que es pot qualificar de positiu, tenint en compte el que està caient i que el setembre acostuma a ser un mes poc favorable per a la inversió borsària. El principal índex de la borsa s'ha acomiadat amb una pujada d'un 3,21% mensual que enfila els guanys trimes-

trals cap a un gens menyspreable 13,51%. Tot i això, el balanç anual no mostra signe positiu i les pèrdues acumulades a 30 de setembre se situen en un 11,94%. Cal destacar que l'Íbex-35 s'està movent en les darreres setmanes en una tendència lateral que oscil·la entre els 10.400 i els 10.800 punts, i que els experts creuen que no sortirà d'aquí fins que les incerteses sobre la recuperació econòmica es vagin aclarint i comencin a donar fruits les reformes endegades pel govern estatal durant els últims mesos.

S'ha de veure també com afectarà la pròxima subhasta de bons del Tresor la recent rebaixa de Moody's, en la col·locació que tindrà lloc en el decurs de la setmana, i quin serà l'impacte en els mercats borsaris depenent del resultat.

L'AGENDA DE L'INVERSOR

Dilluns

ATUR DE SETEMBRE

> A l'Estat espanyol es publiquen les dades de desocupació corresponents al setembre

> Es fan públiques a l'Estat les dades sobre confiança del consumidor del setembre

Dimarts

VENDES DETALLISTES

> Brussel·les publica les dades de vendes detallistes de la Unió Econòmica i Monetària (UEM)

> Als EUA es fa públic l'índex no manufacturer que elabora l'Institut de Gestió de l'Oferta

Dimecres

PRODUCCIÓ INDUSTRIAL

> Es fan públiques a l'Estat les dades de l'índex de producció industrial (IPI) de l'agost

> Es donen a conèixer als EUA les dades d'atur que corresponen al mes de setembre

Dijous

SUBHASTA DE BONS

> A l'Estat espanyol, hi ha la primera subhasta de bons de l'Estat d'aquest mes d'octubre

> Alemanya dona a conèixer les dades de producció industrial del mes d'agost

Divendres

COMERÇ A ALEMANYA

> El govern d'Alemanya fa públiques les dades de balança comercial del mes d'agost

> Gran Bretanya presenta l'índex de preus industrials (IPRI) del mes de setembre

ELS CONSELLS DELS ANALISTES



Paula Haussman
GESTORA DE PATRIMONIS
D'AGENBOLSA

Comprar



IBERDROLA

Després de les pujades generalitzades en els mercats aquest mes de setembre, i la discreta recuperació de posicions de valor, la companyia continua sent, en els preus actuals, una opció atractiva d'inversió a mitjà termini. El plantejament defensiu del negoci del grup, les seves perspectives de creixement, la seva política de retribució a l'accionista i les previsions de recuperació econòmica són suficients per seguir donant-li suport.

Vendre



ACS

El valor ha recuperat importants posicions en aquestes darreres setmanes, a causa de les perspectives de recuperació, i s'ha generalitzat la idea que pot contribuir a l'estabilització del sector. Tanmateix, després del repunt, l'acció haurà d'enfrontar-se a nivells psicològicament importants i, per tant, mentre no hi hagi notícies fiables més optimistes sobre la recuperació del sector en particular, els dubtes podrien persistir, així com la feblesa del valor.

Mantenir-se



TÉCNICAS REUNIDAS

El valor es manté immers en un lateral a mitjà termini, i els seus resultats són llegits com a estables, en un afeblit context econòmic com el d'ara. Les previsions també optimistes per la favorable visibilitat dels seus contractes per als pròxims trimestres, reforcen també el valor. L'especialització del grup i les bones expectatives del sector haurien de continuar ajudant el tipus de l'acció. Creiem, doncs, que es poden mantenir les posicions, si no trenca el lateral.



Lluís Peralta
ANALISTA DE
GVC-GAESCO

Comprar



CAMPOFRÍO FOOD GROUP

Fruit de la fusió amb Smithfield al 2008, la companyia s'ha convertit en el líder europeu en carn processada. La realització de sinergies operatives s'ha avançat i pot sorprendre de cara al final d'any. El pla de creixement d'ingressos fins al 2012 és del 2,4%, cosa que es traduirà en increments de beneficis de doble dígit, extraordinaris en aquest tipus de negoci. El seu benefici el primer semestre va augmentar un 9,9%, fins a 10,7 milions d'euros.

Vendre



PSG

Si tenim en compte el valor dels parcs en funcionament i que tenen assegurat un nivell de preus (als EUA a través dels PPA, a Espanya a través de la regulació ja modificada), el valor de l'acció està molt per sobre dels 3 euros. Recomaniem de moment mantenir, a l'espera que sorgeixin nous factors per definir el sector i que de moment no veiem: déficits d'estats, ressaca del canvi regulatori, llei federal dels EUA, etc.

Mantenir-se



IBERDROLA RENOVABLES

La companyia ha tingut uns resultats durant tota la crisi espectaculars, amb creixements de beneficis importants tots els anys. Creiem que la cotització ha recollit gran part d'aquest valor i de fet ha assolit el nostre preu objectiu per valoració. Reduirem l'exposició, tot esperant una reducció dels multiplicadors o una millora de les perspectives de beneficis. Acaba de posar en marxa un centre de control d'energies renovables a Portland (EUA).



Javier Esteban
ANALISTA
DE BANC SABADELL

Comprar



GRIFOLS

Fa poc hem revistat el preu objectiu, fins a 13,7 euros per acció (-26% pot.), que surt de la mitjana entre el valor de Grifols si la compra de Talecris s'aprova a 14 euros (70% probabilitat i 55% de les sinergies objectiu), o, si no s'aprova, de 12,4 euros per acció, cosa que suposaria pagar una indemnització de 290 milions a Talecris. Amb l'aprovació al 100% de sinergies, el preu seria de 17,1 euros per acció (+57%). Pensem que comprar Talecris és positiu.

Vendre



ACS

Després de confirmar el seu objectiu de d'assolir un 50,1% de Hochtief, ara aconsellem vendre. Tot assumint la valoració de les seves participacions cotitzades (Abertis a 17 euros per acció), i el preu de consens de Hochtief, a més d'un grau d'acceptació de l'opa sobre Hochtief del 10% i que es compra un altre 10% al mercat, el preu se situaria a nivells semblants als actuals (41,5 euros per acció). Atès el migrat potencial, ens estimem més ser prudents.

Comprar



ENCE

Reiterem comprar a un preu objectiu de 3,87 euros per acció (+65% de potencial). Ha reaccionat molt negativament a les caigudes de la cel·lulosa del 6%, i s'ha esvaït la pujada de 91 punts des dels mínims de l'abril. Ha retrocedit un 13%, pitjor que les seves comparables, i cotitza amb un descompte respecte al sector del 27%. Després de l'ampliació de capital de 130 milions, la situació financera és confortable. Definim un valor mínim de 3 euros per acció.



Susana Felpeto
ANALISTA
D'ATLAS CAPITAL

Comprar



SACYR

Posseeix el 20% de Repsol, que els darrers quatre mesos s'ha revalorat gairebé un 20%, i Sacyr no ha recollit l'increment corresponent. Ha refinançat la totalitat del deute de Vallehermoso, ampliant el termini cinc anys, i les bones expectatives de l'OPV de Repsol al Brasil li facilitarien el refinançament dels 5.000 milions de deute per la compra de la participació del 20% de la petrolera. No s'ha de perdre de vista que amb la compra s'assumeix un risc alt.

Vendre



GAMESA

La setmana passada la família Del Pino es va desfer de la participació del 5% que tenia a la companyia. Una sortida d'un accionista de referència realitzada amb fortes minúscules no sol ser una bona notícia. A curt termini seguim pensant que la cotització estarà sotmesa a massa volatilitat, tot i que valorem positivament els esforços que ha fet la companyia per potenciar la divisió de manteniment, com a alternativa de negoci de cara al futur.

Mantenir-se



CAF

Malgrat el seu bon comportament en el darrer mes amb una pujada del 20%, recomanem mantenir la inversió, ja que considerem que es tracta d'una companyia que aporta un creixement segur i sòlid, posseeix una cartera que cobreix les vendes fins al 2012 i és generadora de caixa. Ens agrada la seva política de cobertura de riscos, tant en subministraments com en divisa, cosa que ajuda a l'estabilitat dels marges.

BORSA

ÍNDEXS BORSARIS

IBEX 10.450,10 | **EURO STOXX 50 (18H)** 2.731,54 | **DOW JONES (18H)** 10.824,38 | **NASDAQ (18H)** 2.371,21 | **NIKKEI 225** 9.404,23

↓ -2,59% | **↓ -2,19%** | **↓ -0,33%** | **↓ -0,42%** | **↓ -0,71%**

ÍBEX 35

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA MES	DIFERÈNCIA ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
ABENGOA	18,48	-6,3%	-0,6%	-18,3%	2.055	24,34	13,22
ABERTIS	13,63	-1,1%	-0,3%	-8,8%	7.852	15,34	10,59
ACCIONA	61,35	-1,8%	-1,0%	-32,7%	1.098	97,49	59,46
ACERINOX	12,89	-1,9%	-1,3%	-11,3%	4.496	15,50	11,99
ACS	36,46	-0,8%	-0,5%	4,7%	3.083	38,80	28,59
ARCELORMITTAL	24,23	-1,8%	0,4%	-25,2%	1.970	35,45	21,35
BANCO POPULAR	4,62	-2,1%	-0,6%	-9,9%	100.511	6,90	3,76
BANCO SABADELL	3,59	-4,5%	-2,2%	-5,6%	44.777	5,02	3,10
BANCO SANTANDER	9,10	-4,6%	-2,3%	-21,2%	362.959	12,14	7,22
BANESTO	7,25	-1,6%	-2,1%	-15,3%	2.137	9,65	5,81
BANKINTER	5,04	-3,5%	-1,2%	-29,5%	26.969	8,69	4,11
BBVA	9,75	-5,5%	-1,5%	-23,4%	641.227	13,28	7,28

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA MES	DIFERÈNCIA ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
BOLSAS Y MERCADOS	18,95	-5,8%	-3,4%	-14,5%	1.683	26,50	17,31
CRITERIA	3,84	-2,9%	-0,5%	16,4%	11.192	3,98	3,05
EBRO FOODS	14,37	-2,2%	-2,0%	-1,1%	6.056	15,35	11,71
ENAGAS	14,58	-2,7%	-2,0%	-5,5%	4.180	16,73	12,08
ENDESA	19,42	-3,7%	-1,1%	-18,9%	1.423	24,20	16,50
FCC	20,21	1,4%	-0,4%	-31,4%	1.674	32,84	17,20
FERROVIAL	6,95	-2,5%	1,3%	-15,5%	14.780	8,95	4,88
GAMESA	5,10	-1,7%	-0,8%	-56,1%	32.279	15,31	4,92
GAS NATURAL	10,75	-3,1%	-1,7%	-28,7%	17.796	15,67	10,70
GRIFOLS	10,50	-3,3%	-0,2%	-14,0%	6.894	13,16	8,11
IBERDROLA RENOVABLES	2,41	-2,6%	-1,1%	-27,4%	40.051	3,53	2,30
IBERDROLA	5,60	-1,8%	-0,7%	-16,0%	202.394	6,89	4,50

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA MES	DIFERÈNCIA ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
IBERIA	2,82	-2,1%	-0,3%	48,7%	28.169	2,91	1,80
INDITEX	57,22	-4,3%	-1,8%	31,9%	9.080	59,82	37,84
INDRA SISTEMAS	14,03	-2,6%	0,3%	-14,8%	4.788	17,45	12,18
MAPFRE	2,20	-3,7%	-1,6%	-24,7%	25.520	3,36	2,06
OBRASCON HUARTE	20,47	-3,4%	-0,6%	8,4%	2.554	24,39	15,02
RED ELECTRICA	34,09	-1,5%	-1,2%	-12,2%	4.069	40,76	27,93
REPSOL YPF	19,83	3,0%	4,9%	5,9%	63.330	20,50	15,31
SACYR VALLEHERM.	4,96	15,0%	13,0%	-38,0%	13.247	13,07	3,44
TECNICAS REUNIDAS	40,69	0,9%	4,0%	1,4%	2.235	48,40	34,21
TELECINCO	7,96	-6,2%	-1,4%	-21,7%	8.386	12,34	6,82
TELEFONICA	18,19	-1,2%	0,1%	-6,8%	170.594	19,85	14,67

EL TOP 5

TELEFÓNICA 18,19€ | **BANCO SANTANDER** 9,10€ | **BBVA** 9,75€ | **IBERDROLA** 5,60€ | **REPSOL YPF** 19,83€

↓ -1,22% | **↓ -4,61%** | **↓ -5,46%** | **↓ -1,82%** | **↑ 2,96%**

MERCAT CONTINU

Els de millor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
SACYR VALLEHERM.	4,96	0,65	15,0%
FLUIDRA	2,70	0,17	6,9%
DINAMIA	8,56	0,46	5,7%
DURO FELGUERA	6,38	0,32	5,3%
PROSEGUR	44,89	2,03	4,7%
SOL MELIA	6,78	0,25	3,9%
REPSOL	19,83	0,57	3,0%
EUROPAC	3,57	0,10	2,9%

Els de pitjor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
SOS CUETARA	1,03	-0,40	-28,0%
VERTICE 360	0,22	-0,02	-6,8%
EADS	18,00	-1,25	-6,5%
ABENGOA	18,48	-1,24	-6,3%
TELECINCO	7,96	-0,52	-6,2%
SOLARIA	1,53	-0,10	-6,2%
BME	18,95	-1,17	-5,8%
INYPESA	1,69	-0,10	-5,6%

Informació facilitada per



Els valors més negociats

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	VOLUM MILIONS
BBVA	9,75	-5,5%	641,2
BSCB	9,10	-4,6%	363,0
IBERDROLA	5,60	-1,8%	202,4
TELEFONICA	18,19	-1,2%	170,6
BANCO POPULAR	4,62	-2,1%	100,5
COLONIAL	0,09	-4,2%	82,0
REPSOL	19,83	3,0%	63,3
B. SABADELL	3,59	-4,5%	44,8

Volum de la setmana IBEX (accions)

1.871.510.706

+0,37% RESPECTE A LA SETMANA ANTERIOR

Ibex med. cap

10.226,1

+0,97%

Ibex small cap

6.203,5

-0,56%

COTITZADES CATALANES

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA MES	DIFERÈNCIA ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
ABERTIS	13,63	-1,1%	-0,3%	-8,8%	7.852	15,34	10,59
FERGO AISA	0,46	-5,2%	0,0%	-62,0%	1.225	2,17	0,33
ALMIRALL	8,25	0,2%	2,4%	-9,7%	890	10,21	6,00
BANCO SABADELL	3,59	-4,5%	-2,2%	-5,6%	44.777	5,02	3,10
CATALANA OCCID.	14,01	0,4%	0,4%	-10,8%	823	18,45	10,70
INMOBILIARIA COLONIAL	0,09	-4,2%	-3,2%	-40,6%	81.995	0,19	0,08
CRITERIA	3,84	-2,9%	-0,5%	16,4%	11.192	3,98	3,05
ERCROS	0,81	-0,9%	-0,6%	-41,6%	676	2,00	0,74

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA MES	DIFERÈNCIA ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
FERSA	1,13	0,0%	0,4%	-49,2%	126	2,34	1,01
FLUIDRA	2,70	6,9%	2,5%	-22,9%	101	3,75	1,95
GAS NATURAL	10,75	-3,1%	-1,7%	-28,7%	17.796	15,67	10,70
GEN DE INVERSION	1,63	1,6%	0,0%	-6,3%	7	1,79	1,48
GRIFOLS	10,50	-3,3%	-0,2%	-14,0%	6.894	13,16	8,11
INBESOS	1,88	0,3%	7,1%	3,6%	4.258	3,05	0,69
INDO	0,60	0,0%	0,0%	-52,6%	0	1,82	0,56
LA SEDA DE BARCELONA	0,07	-2,8%	0,0%	-71,8%	60.123	0,25	0,06

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA MES	DIFERÈNCIA ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
MIQUEL Y COSTAS	18,81	1,7%	0,5%	25,4%	68	19,48	13,20
RENTA CORP	1,85	-4,1%	0,8%	-37,3%	284	4,17	1,77
SERVICE POINT	0,55	-0,9%	0,0%	-38,8%	148	1,14	0,53
VUELING AIRLINES	9,23	-0,8%	-2,8%	-25,2%	344	14,20	7,31

EURO STOXX 50

Els de millor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
REPSOL YPF SA	19,83	3,0%	5,9%
ALSTOM	37,05	1,6%	-24,5%
ENI SPA	15,97	1,5%	-10,3%
DANONE	43,70	0,2%	2,0%

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
TOTAL SA	38,10	0,1%	-15,4%
VIVENDI	19,92	-0,1%	-4,2%
NOKIA OYJ	7,45	-0,2%	-16,5%
BASF SE	46,75	-0,4%	7,6%

Els de pitjor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
SOC GENERALE	41,24	-8,8%	-15,8%
BNP PARIBAS	51,42	-7,0%	-8,0%
BBVA	9,75	-5,5%	-23,4%
CARREFOUR SA	39,10	-5,3%	16,5%

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
DEUTSCHE BOERSE	47,90	-5,1%	-17,4%
CRH PLC	11,99	-4,8%	-36,9%
SANOFI-AVENTIS	48,26	-4,7%	-12,4%
BANCO SANTANDER	9,10	-4,6%	-21,2%

ÍNDEXS BORSARIS

FOOTSIE 100	5.581,26	DAX XETRA	6.203,58	CAC 40	3.688,93	STOXX 50 (18H)	2.478,87	BCN GLOBAL 100	800,65
 -0,31%		 -1,50%		 -2,47%		 -2,37%		 -2,84%	

DINERS

Deute públic de l'Estat

TÍTOL	TERMINI	DATA SUBASTA	TIPUS
LLETRES	6 MESOS	28/09/10	1,18%
	12 MESOS	21/09/10	1,91%
	18 MESOS	21/09/10	2,15%
BONS	3 ANYS	05/08/10	2,28%
	5 ANYS	02/09/10	2,96%
OBLIGACIONS	10 ANYS	16/09/10	4,14%
	15 ANYS	15/07/10	5,12%
	30 ANYS	16/09/10	5,07%

Mercat Interbancari (Euribor)

PLAÇOS	ITIPUS TANCAMENT	SETMANA ANTERIOR
EONIA	0,88%	0,43%
EURIBOR 1 SETMANA	0,64%	0,52%
EURIBOR 2 SETMANES	0,67%	0,55%
EURIBOR 1 MES	0,70%	0,62%
EURIBOR 2 MESOS	0,77%	0,71%
EURIBOR 3 MESOS	0,94%	0,88%
EURIBOR 6 MESOS	1,18%	1,14%
EURIBOR 9 MESOS	1,33%	1,28%
EURIBOR 1 ANY	1,46%	1,42%

abertis

902 30 10 15

Telèfon d'atenció a l'accionista
abertis.com

Futurs de renda fixa (18H)

VALOR	PREU
BONO NOCIONAL	99,94
BUND	131,36
BOBL 5Y	120,51
LONG GILT	124,22
JAPANESE BOND	143,32
US-BOND 5Y	120,91
US-BOND 10Y	126,13

Futurs tipus de canvi euro CME (18H)

DIVISA	DESEMBRE 2010	MARÇ 2011	JUNY 2011	SETEMBRE 2011
DÒLAR EUA	1,375	1,374	1,372	1,369
LLIURA ESTERLINA	0,869	0,868	0,868	0,867
FRANC SUÏS	1,341	1,335	1,332	1,329
IEN (100)	114,480	113,370	113,090	112,760
CORONA NORUEGA	8,041	8,081	8,110	8,138
CORONA SUECA	9,214	9,225	9,238	9,251

Tipus hipotecaris

ÍNDEX	MARÇ	ABRIL	MAIG	JUNY	JULIOL	AGOST
BANCS	2,476%	2,499%	2,324%	2,443%	2,432%	2,543%
CAIXES	3,009%	2,996%	2,920%	2,921%	2,924%	2,938%
CONJUNT D'ENTITATS	2,780%	2,786%	2,674%	2,709%	2,705%	2,766%
ÍNDEX CECA	4,375%	4,750%	4,750%	4,500%	4,125%	5,000%
MIBOR (1 ANY)	1,199%	1,222%	1,249%	1,281%	1,373%	1,421%
EURIBOR (1 ANY)	1,215%	1,225%	1,249%	1,281%	1,373%	1,421%

Evolució de l'euro/dòlar

DIVENDRES (18H)

 **1,376\$**

DIA	DÒLARS/UNITAT
Divendres	1,376
Dijous	1,363
Dimecres	1,363
Dimarts	1,359
Dilluns	1,346

Tipus de canvi

	EURO	LLIURA	CORONA SUECA	CORONA DANESA	CORONA NORUEGA	FRANC SUÏS	DÒLAR	DÒLAR CANADENC	DÒLAR AUSTRALIÀ	IEN
EUROS		0,869	9,236	7,452	8,036	1,343	1,376	1,406	1,416	114,600
LLIURA ESTERLINA	1,150		10,622	8,571	9,244	1,544	1,583	1,617	1,629	131,820
CORONA SUECA	0,108	0,094		0,807	87,009	14,538	0,149	0,152	0,153	12,409
CORONA DANESA	0,134	0,117	1,239		1,078	18,016	0,185	0,189	0,190	15,379
CORONA NORUEGA	0,124	0,108	1,149	0,927		16,708	0,171	0,175	0,176	14,260
FRANC SUÏS	0,745	0,648	6,878	5,550	5,985		1,025	1,047	1,055	85,350
DÒLAR	0,727	0,632	6,711	5,415	5,840	0,976		1,021	1,029	83,280
DÒLAR CANADENC	0,712	0,619	6,570	5,302	5,717	0,955	0,979		1,008	81,530
DÒLAR AUSTRALIÀ	0,706	0,614	6,520	5,262	5,674	0,948	0,972	0,993		80,920
IEN (100)	0,873	0,759	8,058	6,502	7,012	1,172	1,201	1,226	1,236	

MATÈRIES PRIMERES

Metalls

METALL	PREU LONDRES (\$/TM)
Alumini	2.351,00
Coure (lliures)	369,05
Estany	24.250,00
Niquel	23.400,00
Plom	2.278,00
Zinc	2.195,00

Metalls preciosos (18H)

METALL	MERCAT	PREU
Or	Londres	1.317,78 \$/onça
	Nova York	1.319,10 \$/onça
	Tòquio	3.517,00 ien/g
Plata	Londres	22,14 \$/onça
	Nova York	22,13 \$/onça
	Tòquio	589,30 ien/g
Platí	Londres	1.681,50 \$/onça
Paladi	Londres	576,25 \$/onça

Evolució del petroli NYMEX

DIVENDRES (18H)

 **80,930\$**

DIA	BARRIL/DÒLARS
Divendres	80,930
Dijous	79,970
Dimecres	77,860
Dimarts	76,180
Dilluns	76,520

Telèfons i webs d'interès:

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



Res ens destorba

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

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

EINES

La Generalitat confia a les pimes la recuperació de l'economia catalana

NOU ORGANISME. L'administració catalana crea un comitè que vetllarà pel compliment d'un pla per revitalitzar el teixit empresarial del país

ANDREU MAS
BARCELONA

Ningú discuteix que la petita i mitjana empresa és la base del teixit empresarial català, com ho prova el fet que moltes grans companyies han acabat esdevinint-ne després de llargs períodes d'actuar, per exemple, com a empreses familiars. Atès el rol que tenen les pimes, la Generalitat, mitjançant el Departament d'Innovació, Universitats i Empresa, ha engegat un seguit d'estratègies destinades, com explicava fa pocs dies el conseller Josep Hugué, a "fer que les pimes liderin el procés de recuperació econòmica i assumeixin el paper que els pertoca d'acord amb el seu pes en l'economia del país".

Per promoure aquest objectiu, la Generalitat ha impulsat el pla d'implementació de l'Small Business Act a Catalunya 2010-2013, al mateix temps que ha creat un comitè que vetllarà perquè es compleixin els objectius que recull el pla. Aquest grup d'experts el coordinarà la catedràtica d'Economia de la Universitat de Barcelona i exdirectora general de política de PIME, Maria Callejón.

UN PAÍS DE PIMES. Les estadístiques certifiquen que només un suport decidit a la petita i mitjana empresa revitalitzarà l'economia del país. Un 99,9% de les companyies catalanes són de dimensió petita o mitjana, segons dades de l'Anuari de la Pime Catalana 2009. En nombres absoluts: 535.169 empreses, que concentren el 76% de l'ocupació i el 67,6% del valor afegit brut. Totes

LA XIFRA

99,9%

El pes de la pime. 535.169 empreses -el 99,9% del teixit productiu català- són petites o mitjanes.

aquestes xifres situen la pime catalana per sobre de la mitjana europea. Segons la Generalitat, els factors clau que expliquen aquesta situació són "el territori, la dotació de recursos i l'esperit emprenedor de la societat catalana". L'esperit emprenedor és notable, sobretot si es té en compte que el 2000 Catalunya era

La innovació i la cooperació internacional són clau per al futur de la pime catalana

la vuitena regió europea pel que fa a nombre absolut d'empresaris individuals i el 2008 ja es va situar com la segona, al darrere només de la Llombardia.

La Generalitat és conscient que el teixit productiu català, en un context de crisi, necessita suport institucional per tal que les debilitats empresarials esdevinguin oportunitats. L'informe de la UE anomenat *Pensar primer a petita escala. Small Business Act per a Europa: iniciativa en favor de les petites empreses* és l'oportunitat que ha trobat l'administració catalana per assolir els seus objectius. Aquest document, similar a una mesura que el

1953 va aprovar el govern dels Estats Units per aconseguir que les empreses petites fossin més productives, planteja diverses mesures per reforçar les pimes en l'àmbit comunitari. Entre el paquet de fórmules per adoptar destaquen: reduir la càrrega administrativa un 25% abans del 2012; simplificar la legislació que afecta aquestes empreses, sobretot pel que fa al dret de societats; fomentar l'esperit emprenedor entre les dones; garantir que els impostos no obstaculitzin la transmissió d'empreses; limitar a un any la durada del procediment jurídic de liquidació d'una empresa en fallida; disminuir les taxes per registrar empreses, i aconseguir reduir a menys d'una setmana el temps per crear una empresa.

CRÉIXER. Tot i que l'Small Business Act no té caràcter vinculant pels estats membres de la UE, la Generalitat hi veu una oportunitat per enfortir l'empresariat català. El pla d'actuació de l'administració catalana es fonamenta en tres eixos: la creació de noves empreses, l'augment de la dimensió de les companyies i l'aposta per trobar sinergies en l'àmbit internacional que permetin a les firmes catalanes projectar-se al món i aprofundir en la innovació, sempre des d'una perspectiva de respecte pel medi ambient. En total, el pla estableix 47 actuacions concretes que el govern de la Generalitat es compromet a desenvolupar en un període de quatre anys per afavorir el creixement econòmic del país.

Els principis que inspiren aquest conjunt de mesures responen a un seguit de



L'empresa de calçat Castañer de Banyoles és un bon exemple de pime d'èxit. RAMON ESTÉBAN

punts clau: l'administració no ha de tenir una actitud intervencionista, la tasca del govern és donar suport, però la iniciativa l'han de portar les empreses. L'escassetat de recursos obliga el govern a ser selectiu i a concentrar-se en els projectes prioritaris: amb més potencial de creixement i més eficaços. L'estratègia catalana s'ha de coordinar amb l'espanyola i amb l'europea. Finalment, s'ha de promoure la participa-

ció de tots els agents socials i actors econòmics per augmentar la productivitat del país.

FLEXIBILITAT. Les 47 actuacions que recull el pla es guien pels principis de flexibilitzar els mecanismes administratius que permeten la creació d'empreses; introduir l'esperit emprenedor en el món educatiu, on s'arriba a proposar la creació d'un mòdul relatiu a l'empresa, i, sobretot, fo-

El govern vol introduir l'esperit emprenedor català en l'àmbit educatiu

mentar la cooperació entre països i la innovació mitjançant agències i departaments que la Generalitat ja ha anat creant els darrers anys.

ELS EIXOS DEL PLA

Creació d'empreses	Petites però més grans	Oberts al món i sostenibles
La Generalitat vol que la taxa d'activitat emprenedora al país creixi fins al 8% els tres pròxims anys, quan actualment és del 7,4%. El govern ha dissenyat setze accions concretes per fomentar l'esperit innovador. Bona part d'aquesta estratègia està relacionada amb l'àmbit educatiu, on s'introduran nous programes.	La grandària mitjana de les petites i mitjanes empreses a Catalunya està per sota de la mitjana europea -per bé que per poc-. L'objectiu és que el 2013 la pime més petita ocupi 4,3 treballadors. Caminar cap a la finestra única administrativa ajudaria a facilitar, diu la Generalitat, el procés cap a la millora del rànquing d'ocupació.	El darrer eix que sustenta el pla públic considera fonamental l'aposta de la pime per la innovació i, sobretot, per la presència en l'escena internacional, ara que el mercat ha esdevingut global. Una política que s'ha de basar en el marc del respecte al medi i l'entorn natural. La Generalitat aposta pels clústers.

Glossari

DISRUPCIÓ

Model de Clayton Christensen en què idees senzilles poden convertir-se en innovacions d'èxit i canviar les regles d'un sector.



ZEN

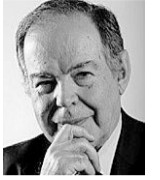
Pràctica japonesa de meditació en què cal abstenir-se del dia a dia i ser capaç de buidar la ment de pensaments i emocions.

AUSA

Cèlebre empresa manresana de vehicles per a la construcció que ha desenvolupat en els darrers anys un potent sistema d'innovació.

PENSAMENT LATERAL

Tècnica creada per Edward de Bono que proposa no utilitzar la lògica estricta i moure's en un terreny de provocació constant.



APRENDRE A INNOVAR

Franc Ponti

DIRECTOR DEL CENTRE D'INNOVACIÓ D'EADA

TEMPS I ESPAI PER PENSAR

Una de les excuses que indefectiblement s'argumenten en contra de la innovació és la manca de temps. "Això de la innovació està molt bé, però nosaltres no tenim temps", diuen. Hi ha la percepció que innovar és una pràctica massa complicada, que requereix persones especials i esforços gairebé infinits...

Innovar no és fàcil, però tampoc és cap cosa impossible o extremadament difícil. El primer element que cal tenir és temps. Sense temps la innovació esdevé només la idea genial d'algú, i poca cosa més. I, com sabem, innovar és molt més que tenir idees genials. Innovar vol dir sistematitzar processos creatius i convertir-los en millores de tot tipus (models de negoci, productes, etc.) que un cop posats al mercat tinguin èxit.

IDEES BOGES. És àmpliament sabut que empreses innovadores com Google o 3M deixen un temps a la seva gent per pensar creativament fora dels esquemes habituals. S'encoratja el pensament lateral, les idees boges, agosarades... Però això també es fa a empreses catalanes com AUSA o El Bulli. Pensar contrari acostuma a ser una important font d'idees creatives. Però cal tenir temps, espais creatius i ser valent...

El professor de Harvard Clayton Christensen argumenta que cal tenir temps per explotar (el dia a dia, els nostres productes o serveis actuals) i temps per explo-



El professor de Harvard Clayton Christensen argumenta que cal tenir temps per explotar (el dia a dia, els nostres productes o serveis actuals) i temps per explorar (descobrir nous escenaris de futur abans que ho facin els altres)



Ferran Adrià i José Andrés, a la primera classe que s'ha fet a Harvard de ciència i cuina. ARXIU

rar (descobrir nous escenaris de futur abans que ho facin els altres).

TOT A L'HORA. Però, quantes empreses estan preparades per explotar i explorar simultàniament i treure'n rendiment econòmic? Quantes empreses tenen espais de creativitat on la gent pugui pensar de forma diferent? Quantes empreses tenen un autèntic programa de formació en creativitat i innovació que faci que la seva gent pugui marcar diferències aportant idees trencadores? Quantes empreses creuen en els somnis i permeten que els seus directius i empleats tinguin temps lliure per al

pensament creatiu *out of the box*?

Quantes empreses tenen equips creatius establerts, amb llibertat per fer i desfer? I quantes organitzacions tenen una banca interna per finançar idees transgressores i convertir-les en realitats? Té la seva empresa un laboratori d'innovació? Més aviat ens trobem sovint amb empreses grises, sense color, avorrides i malaltissament rutinàries, on sortir de la norma és vist com un problema i no com una oportunitat.

ZONA D'INNOVACIÓ. Si no dediquem temps, espais i recursos a la innovació, no

innovarem mai. Cal construir una *zona d'innovació* a les empreses on les persones i els equips puguin fugir sistemàticament del pensament vertical i endinsar-se en l'exploració divertida i aventurar-se per nous camins. Innovar vol dir sortir del camí habitual, explorar territoris a vegades inhòspits però tornar amb idees disruptives que puguin arribar a desafiar la lògica de tot un sector. I, això sí, cal aprendre a gestionar tot aquest procés de manera que la base del negoci (allò que ens fa tenir èxit) segueixi funcionant sense interrupcions.

És important que les organitzacions que vulguin

ser innovadores aprenguin a tenir i respectar un espai zen on les idees puguin trobar la seva oportunitat de convertir-se en realitats d'èxit.

PER SABER-NE MÉS



● **El dilema de los innovadores.** Clayton Christensen. 19 €. Granica, 1999

EINES

LECTURES

Una guia bàsica que apropa el coneixement

Ja es pot assistir a les classes de l'MBA d'Esade sense acudir a les seves aules. L'editorial Planeta ha aconseguit reunir en un sol llibre la matèria d'un dels programes estrella d'Esade, reconeguda internacionalment entre les millors *business schools* del món. Per primer cop una escola de negocis a l'Estat espanyol comparteix els continguts clau de les sessions dels seus professors de l'MBA. Aquesta obra neix com a vocació de transmetre al lector un diàleg similar a les discussions i debats crítics, creatius i estimulants que es produeixen en les aules de l'escola de negocis catalana.

Sens dubte el *Master in Business Administration*, més comunament conegut com a MBA, és el programa de formació de postgrau al



EL MBA DE ESADE
Gloria Batllori i altres autors
PLANETA
55 €

llarg de les darreres dècades, i sobretot en temps de crisi, que ha suscitat més interès i atenció.

Aquest llibre presenta, de manera sintètica i en forma de guia, les diferents àrees de coneixement que conformen l'MBA d'Esade i està escrit per prestigiosos docents i directius que basen els seus coneixements en l'experiència internacional i les relacions professionals. En essència, el llibre és una eina imprescindible per a l'estudiant.

LECTURES

La integració per a gestors de professionals

Aquest manual, elaborat per la Comissió Europea i disponible ara en llengua catalana, gràcies a la col·laboració amb la secretaria per a la Immigració de la Generalitat, presenta bones pràctiques i lliçons extretes dels 27 estats membres de la Unió Europea, així com d'altres països amb immigració. En aquest tercer manual s'aborden temes com ara l'intercanvi europeu d'informació i bones pràctiques, mitjans de comunicació i integració, sensibilització i capacitació dels immigrants, plataformes de diàleg, obtenció de la nacionalitat i exercici de la ciutadania activa, joves immigrants, educació i mercat de treball.

El llibre, de 176 pàgines, s'ha elaborat en col·laboració amb els punts de contacte nacionals per a la integració amb l'objectiu



MANUAL SOBRE INTEGRACIÓ
Direcció general de Justícia, Llibertat i Seguretat
COMISSIÓ EUROPEA
12 €

de promoure la creació d'un marc europeu coherent sobre la integració que faciliti l'intercanvi d'experiències i d'informació. El manual va dirigit als responsables de la formulació de polítiques i als professionals en els nivells local, regional, nacional i de la UE. El llibre ha estat redactat per Jan Niessen i T. Huddleston de MPF.

NOMENAMENTS



FERNANDO BASABE

Conseller director general d'Applus+

The Carlyle Group, accionista majoritari d'Applus+ convocarà pròximament un consell d'administració extraordinari de la multinacional líder en assaig, inspecció i certificació per designar Joaquim Coello com a nou president de la companyia i Fernando Basabe com a nou conseller director general.



JORDI GRAELLS

Vicepresident primer de l'Assoc. Mundial d'Autopistes

Jordi Graells, director general d'Autopistes, Nord-amèrica & Internacional d'Abertis ha estat elegit vicepresident primer de l'Associació Mundial d'Autopistes (IBTTA). El nomenament va tenir lloc en el transcurs de la 78 conferència de l'associació celebrada a San Diego.



JULIA ARAGÓN

Directora de projectes de Multiplika a Madrid

Julia Aragón s'incorpora a l'equip de Madrid de Multiplika, una consultora d'estratègia en xarxa, màrqueting digital i persuasibilitat amb el càrrec de directora de projectes. La nova directiva té el màster en disseny i creació multimèdia.

CONSULTORI MERCANTIL

LLEI DE PROTECCIÓ DE DADES



Quins avantatges té complir la normativa de protecció de dades de caràcter personal (LOPD)?

Complir la normativa permet millorar els procediments de treball de l'empresa. Els mecanismes de control i seguretat per a la protecció de dades a l'empresa, en detectar possibles mals usos de les dades, fan rendible la inversió que representa contractar els serveis d'una empresa especialitzada en el compliment de la LOPD.

En el context actual, una revisió dels procediments pren molta importància per a tots els treballadors -en poder-se donar casos de problemes amb treballadors acomiadats, recull il·legal de dades, ... És obligatori complir la llei de protecció de dades, normativa que té un règim sancionador des de 600 € fins a imports molt superiors en funció de la tipologia de la falta, i que requereix organitzar sistemàticament la informació relativa a dades estrictament personals.

Per tant, cal tenir en compte tant els aspectes legals com els altres aspectes més enllà de l'estricta compliment de la normativa, que ens poden ajudar a prevenir possibles contingències internes o externes.

Per exemple, l'empresa Helios Consulting Group (<http://www.hcg.es/>) realitza aquest tipus de serveis i, a més, ajuda a millorar els processos organitzatius i productius interns, entre altres serveis. La llei de protecció de dades de caràcter personal (LOPD) és una llei orgànica que té com a objectiu garantir i protegir les dades personals, les llibertats públiques i els drets fonamentals de les persones físiques, i especialment la seva intimitat i privadesa personal i familiar. La llei es desenvolupa fonamentada en l'article 18 de la Constitució de 1978, sobre el dret a la intimitat familiar i personal.

CONTESTA JOAN ERNEST RIBAS
ASSESSORIA RIBAS-ÁLVAREZ

CONSULTORI FISCAL

DEDUCCIÓ DE L'IRPF ALS PISOS



Quins requisits i excepcions marca la llei d'IRPF pel que fa a no complir el mínim de tres anys d'haver viscut en un habitatge per aplicar la deducció a l'IRPF?

A causa de la crisi econòmica que ens afecta, moltes famílies planegen canviar d'habitatge habitual sense haver complert els tres anys que marca la llei com a mínim per viure-hi. Per aquest motiu, pot tenir interès recordar algunes qüestions que cal tenir en compte en el moment de prendre decisions d'aquest tipus, per evitar que, a més del que ja s'ha patit durant l'any, aquests contribuents cometin algun error que tingui com a conseqüència una liquidació paral·lela amb interessos i sanció.

La llei només marca unes clares excepcions al termini de tres anys, i la resta de motius queden subjectes al fet que el contribuent provi que la decisió de canvi d'habitatge ha estat deguda a una necessitat absolutament inexcusable que impliqui tota sola un canvi de domicili. En la resta de casos, el canvi d'habitatge comportarà el retorn de les

deduccions aplicades anteriorment, amb interessos, i la no exempció del benefici obtingut en cas de venda. Aquests són: mort, separació matrimonial, trasllat laboral, obtenció de la primera feina o canvi de feina, celebració de matrimoni o d'altres anàlogues justificades. També s'assimila quan l'habitatge resulti inadequat per causa d'una discapacitat. En tots els casos, el criteri és rígid i es tracta de demostrar que la circumstància ocorreguda necessàriament comporta el canvi de domicili i que aquesta circumstància és aliena a la pròpia voluntat o conveniència, i correspon a Hisenda valorar aquestes circumstàncies.

Per contra, l'administració no entén com a causes justificades el trencament d'una parella de fet, la celebració d'un matrimoni que ja convivia o els trastorns de salut ocasionats per problemes veïnals.

CONTESTA ORIOL LÓPEZ I VILLENA
ASSESSORIA ASFEM

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

Nàutica

1769

L'èxit del comerç exterior català no és aliè a la creació d'escoles de nàutica. La primera va ser una iniciativa de la Reial Junta de Comerç de Barcelona, i va començar a funcionar el 1769. Van seguir les escoles de pilots d'Arenys de Mar (1779), Mataró (1780) i Palma (1799).

Imperi

1810

El 1810, el Principat de Catalunya es va integrar a l'Imperi Francès. Barcelona es va convertir en la segona ciutat de l'Imperi. El territori es va ordenar en 4 departaments: Ter (capital Girona), Montserrat (Barcelona), Segre (Puigcerdà) i Boques de l'Ebre (Lleida). Fins al 1814 el comerç exterior funcionaria diferent.

90.000 tones

1824

Entre 1824 i 1860, es van construir a les costes catalanes, de Barcelona o el Masnou a Lloret o Palamós, més de 300 velers de grans dimensions (fragates, bergantins o corbetes) i unes 2300 embarcacions menors, segons un estudi d'A. Wohlguemuth, amb un pes de 90.000 t.



DE MEMÒRIA

Francesc Roca

PROFESSOR DE POLÍTICA ECONÒMICA DE LA UB

LA QUARTA POTÈNCIA (1830)

Carles Pi Sunyer, un dels economistes-polítics més destacats de l'Europa del segle XX, va calcular el valor del comerç exterior català a finals del primer terç del segle XIX, just abans de la introducció de les màquines de vapor i del que se n'ha dit Revolució Industrial. I just després de la Revolució de Maig de 1810 al Riu de la Plata, i del reguitzell de revolucions liberals a Amèrica, que es traduïren en la creació d'una vintena de noves repúbliques independents. En aquells moments, els pobles de Catalunya exportaven: especialment, vi (blanc i negre), aiguardent, bales de paper (d'estrassa, i altres) i, també, caixes de sabó, bales de taps de suro, rajols (i peces de ceràmica), cordes (i cordes de guitarra), baguls de llibres, anxoves i tonyina, oli (i olives), cebes i alls, faves.

Les xifres que presenta són les del valor absolut en termes monetaris del conjunt d'aquest comerç exterior: la suma d'exportacions i importacions. Més, especialment, les xifres del valor monetari per habitant, o per càpita. Aquest càlcul és l'únic que permet comparar, per exemple, el comerç exterior de la Gran Bretanya o dels Estats Units i el comerç exterior de Suècia o Catalunya (donada la gran diferència de volum de la població total britànica o nord-americana i la població total sueca o catalana). L'objectiu de Pi Sunyer (que fou, el 1931, el



El port de Barcelona ha estat històricament un punt bàsic per a l'exportació de mercaderies. ARXIU

“

L'objectiu de Pi Sunyer era, justament, descobrir la importància relativa del comerç exterior català modern, que és com subratllar la importància relativa de l'economia catalana en la cruïlla històrica de 1830

primer director general de Comerç del primer govern de la II República espanyola) era, justament, descobrir la importància relativa del comerç exterior català modern, que és com subratllar la importància relativa de l'economia catalana en la cruïlla històrica de 1830.

Les estadístiques de comerç exterior –d'exportacions i importacions– d'aquell moment històric eren pobres i, a més, el contraban era, en aquells temps, molt important. Ho segueix essent, actualment, de forma més sofisticada, amb altres noms (droga, armes, marques, art).

Les xifres que recull i presenta Pi Sunyer són, fins i tot vist en perspectiva,

molt rellevants. Al 1829, la primera potència comercial del món era la Gran Bretanya (i Irlanda) amb una xifra de 360 rals per habitant. La segona, els Estats Units, amb 240 rals per habitant. La tercera, els Països Baixos, amb 239 rals per habitant. La quarta: el regne de Württemberg, l'actual land alemany de Baden-Württemberg, amb 200 rals per habitant. Seguien: Portugal, amb 184 rals; França, amb 168; Dinamarca, amb 124; Suècia, amb 80; Prússia, amb 60; Espanya, amb 47, i la Rússia dels tsars, amb 32 rals de comerç exterior per habitant.

No hi ha xifres, en aquest treball, d'altres estats amb comerç exterior important. Per exemple, Suïssa,

Carles Pi Sunyer

L'enginyer industrial Carles Pi Sunyer (Barcelona, 1888 – Caracas, 1971) fou, **ahora, un científic i un polític (i, també, un escriptor, un literat d'una gran elegància).** Abans del seu exili, el 1939, a París, Londres i Caracas, els 2 volums de *L'aptitud econòmica de Catalunya (1927-29)* són un dels 4 o 5 millors llibres sobre l'economia catalana. A Mèxic, el 59, publicà *El comerç de Catalunya amb Espanya. Es aquí on va incloure el seu lluminós treball sobre el comerç exterior català de 1830.*

Àustria-Hongria o Buenos Aires.

Pi i Sunyer, amb molt d'enginy, i molta prudència, calcula el valor del comerç exterior català. Suma les xifres oficials espanyoles del comerç català exterior per via terrestre obtingudes de les duanes situades a la ratlla de França, i els valors totals de les càrregues dels ports catalans (descomptant-hi el cabotatge, que fóra comerç interior).

La quantitat obtinguda (180 milions de rals) és la d'un 25% del comerç exterior del regne de les Espanyes. Però, Pi Sunyer pensa, amb tota la raó, que aquesta quantitat (que és la del registre duaner oficial) és molt inferior a la real, car el contraban –per via terrestre i per via marítima– era importantíssim.

Li cal, doncs, aplicar un coeficient de correcció de la xifra, que no ha d'ésser inferior, explica, a un 1,5. Multiplica, doncs, 180 milions de rals per 1,5.

1,2 MILIONS. Si, en aquell moment, la població de l'antic Principat de Catalunya era d'1.200.000 habitants, el resultat és que la Catalunya de 1830 era, amb 225 rals per habitant, la quarta potència comercial del món. Només al darrere de la Gran Bretanya, Estats Units i els Països Baixos.

Sense aplicar el coeficient de correcció, Catalunya, amb 150 rals per habitant, estaria, també, molt ben situada: en 7è lloc, darrere de França, i davant de Dinamarca.

CONTRA
XIFRADA
Per Andreu Mas

IM

LA 'NOIA PER A TOT' HA MORT

Nous temps, noves necessitats. I amb ells, la transformació de molts llocs de treball que han d'adequar-se als nous requeriments de les organitzacions. Una de les feines que més ha evolucionat, i en sentit positiu, en els darrers anys ha estat la que exerceixen les professionals del secretariat, segons dades de diversos estudis fets els darrers anys per Secretariaplus.com, una comunitat *online* d'abast estatal que aglutina més de 100.000 secretàries i que té més d'1.500.000 pàgines vistes mensuals.

Les noves tecnologies i la reducció d'estructures en el si de l'empresa han comportat un canvi en les tradicionals competències de les secretàries —el secretariat és una feina exercida majoritàriament per dones—. Tal com explica Elisa del Pino, presidenta del consell professional del secretariat, "la secretària ja no és la *noia per a tot*, sinó que ara pren decisions importants a l'empresa, i s'ha convertit en un suport imprescindible per al di-

IM
Actualment hi ha a l'entorn d'un milió de persones a tot l'Estat espanyol exercint feines de secretariat, la majoria dones

rectiu o directiva".

Entre les noves responsabilitats i funcions que assumeixen les secretàries hi ha el suport a la presidència i a la direcció general en les juntes generals, sobretot pel que fa a les actes dels consells; l'organització de qüestions corporatives, de relacions públiques i imatge de la companyia; coordinació de projectes entre departaments; suport a Recursos Humans pel que fa a la selecció i formació del personal; gestió de subvencions i concursos; suport al departament co-

mercial i gestió i coordinació del personal administratiu i del conjunt del col·lectiu de secretàries de l'empresa. També intervenen de manera activa en l'expressió de l'empresa a internet i controlen continguts i relacions amb els mitjans de comunicació.

Les secretàries continuen tenint un paper fonamental d'assistència al seu cap, sobretot pel que fa a qüestions relacionades amb la logística. Un 83% de les enquestades en un estudi de Secretariaplus.com s'encarreguen de les reserves de bitllets d'avió i d'hotel. Un 74% porten a terme la tasca d'organitzar esdeveniments, i un 67% controlen la contractació de serveis de correus i missatgeria. Cada cop perd més pes la gestió de l'agenda del directiu, sobretot perquè les noves tecnologies han permès que els responsables de les empreses es tornin més autònoms en el control del seu calendari.

L'estudi en qüestió revela que fins a un 80% de les secretàries afirma que el dia que ella no és a l'oficina "al meu cap li cau el món a sobre" i que en aquests casos



Les secretàries han assumit un rol més actiu dins les organitzacions empresarials. FOTOLIA

fins a un 50% de les enquestades manifesta que rep trucades constants de l'empresa per solucionar problemes de tota mena. Són, doncs, gairebé imprescindibles.

MÉS FORMADES. Aquest canvi de rol ha transformat també el perfil professional de les persones que exerceixen el secretariat. Actualment, un 74% de les secretàries disposen d'estudis universitaris o de secretariat. Ara bé, la qualificació professional i fins i tot la satisfacció personal —un 64% de les enquestades en un altre estudi afirmen que no deixarien el seu lloc de treball per un altre amb la mateixa remuneració o condi-

cions laborals— no són obstacle perquè les secretàries es considerin mal remunerades. Fins a un 48% pensen que haurien de cobrar més, ateses les noves responsabilitats que han assumit i, fins i tot, en un 44% dels casos senten que el seu sou no està en consonància amb la resta de salaris de l'empresa on treballen, i un 58% pensen que el seu sou està per sota de la mitjana del mercat laboral.

Més del 30% de les secretàries cobren més de 24.000 euros anuals, però un percentatge igual en cobra menys de 18.000, cosa que la comunitat professional qualifica d'"inacceptable". És possiblement aquest factor econòmic el que fa que

encara avui un 51% de secretàries arribin a dir que el seu treball no està ni prou reconegut ni considerat pels caps.

El perfil de professional de secretariat és el d'una dona d'entre 25 i 45 anys. Malgrat que la societat evoluciona i les tasques de la llar es reparteixen millor amb la parella, la dona continua compaginant, en el fons, dues feines. Els estudis de Secretariaplus.com certifiquen que totes les secretàries amb nens menors de 15 anys asseguren tenir problemes per conciliar la vida laboral i la familiar. Aquestes professionals reivindiquen més llars d'infants amb horaris i preus raonables.



El salmó digital
www.leconomic.cat
Entra-hi

SETMANARI D'INFORMACIÓ I ANÀLISI SOBRE L'EMPRESA
L'ECONOMIC
L'economia, més a prop