



L'ECONOMIC

leconomic.cat

ANY 1 | NÚMERO 6 | DEL 24 AL 30 DE JULIOL DEL 2010

2€

REFORMA DELS COL·LEGIS PROFESSIONALS PÀGINA 16

EL NOU VISAT COL·LEGIAL, APROVAT!

La Generalitat crearà un nou tràmit obligatori per autoritzar projectes davant la iniciativa ministerial de fer voluntari el control d'arquitectes o enginyers



NORMATIVA COMPTABLE PÀGINA 17

Les mutualitats van cap a les fusions per adaptar-se a Europa

La demanda dels estudis d'FP s'ha multiplicat, en part per la crisi. Cal aprofitar aquest escenari per convertir-los en una opció de primera

L'FP vol sortir del

túnel

pàgines 2-4



AGRICULTURA PÀGINA 5

Grup Català ha invertit 46 milions en cinc anys per produir més fruita



J. CARLES GALLEGO, SECR. GRAL. CCOO. PÀGINES 14-15

“La reforma laboral no serveix per impulsar la innovació a l'empresa”

Catalunya Ràdio censura el CCN

L'emissora pública prohibeix al Cercle Català de Negocis l'emissió de les falques corresponents a la campanya “Els Beneficis de la Independència”.

La campanya dona exemples dels beneficis que assoliria Catalunya amb la independència.

Descobriu aquests beneficis que Catalunya Ràdio censura a www.ccn.cat

CCN
Cercle Català de Negocis

LA CRISI POT AJUDAR A APUJAR LA NOTA DE L'FP

OPORTUNITAT. L'augment de demanda situa l'FP en una posició d'avantatge per cobrir els dèficits històrics que l'han relegat a ser una opció de segona. **INTEGRACIÓ.** Integrar els alumnes de formació inicial, ocupacional i contínua, una de les claus del futur

BERTA ROIG
BARCELONA

En la darrera dècada s'ha incrementat considerablement la demanda i l'oferta d'estudis d'FP [vegeu el gràfic], i això s'explica en part pel major prestigi que han adquirit aquest tipus d'estudis. Però ha estat sobretot en els últims anys de context de crisi quan el nombre d'estudiants que ha optat per l'FP s'ha disparat. El que ha canviat és que abans molts d'aquests alumnes tenien una sortida fàcil al mercat laboral sense tenir cap qualificació, a través, sobretot, del sector de la construcció, que a més oferia sous molt atractius des del primer dia. "Ara aquells treballadors veuen la necessitat de formar-se", destaca el responsable de formació de la patronal Cecot, Ignasi Cusidó.

La crisi ha generat nous plantejaments vitals que ajuden a impulsar l'FP i per això es pot parlar en certa mesura d'una edat daurada quant a la demanda. Però això no vol dir ni de bon tros que el camí estigui fet. Catalunya i Espanya encara tenen dèficits històrics importants, i això es demostra sobretot en el fet que l'FP és avui dia encara una opció minoritària i per a molts secundària. En el cas de Catalunya, per exemple, per 280.000 estudiants universitaris només n'hi ha uns 100.000 de formació professional, amb els desequilibris que això genera al mercat laboral. "Un dels principals motius de l'alta rotació a les empreses és que sovint aquests treballadors tenen una sobrequalificació per a la feina que desenvolupen", explica el gerent de la Fundació BCN Formació Professional, Ricard Coma.

DESEQUILIBRIS. Tots els experts coincideixen a assenyalar que hi ha una important falta de treballadors qualificats en nivells in-

termedis, i és precisament en aquestes àrees tècniques qualificades on els estudis sobre el mercat laboral situen la majoria de la nova oferta en el futur, i sobretot si es té en ment l'aposta per nous patrons de creixement econòmic. És per tot això que es pot dir que l'FP viu ara moments decisius, en els quals es juga l'oportunitat de treure profit d'aquest augment de demanda i consolidar-se per fi com una opció amb prestigi social. "El gran augment del nombre de persones desocupades ens ha de servir per entendre que no tenia sentit que el mercat laboral



No tenia sentit que el mercat incentivés la incorporació de joves sense estudis acabats

ANTONIA PASCUAL
RESPONSABLE FP DE CCOO

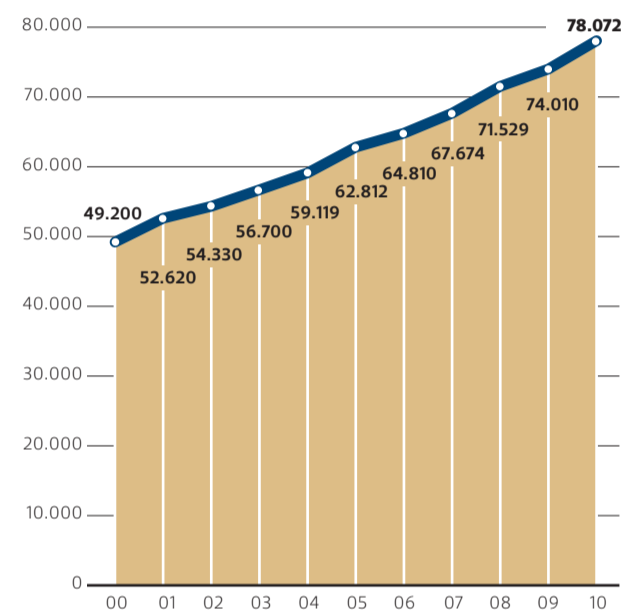
incentivés la incorporació dels joves que no havien acabat els estudis", destaca la responsable de formació professional de CCOO, Antonia Pascual.

A banda de l'efecte crisi, l'FP ha guanyat alumnes gràcies a una major flexibilitat que ha permès donar-hi entrada a nous perfils d'edat en facilitar, per exemple, la matriculació per mòduls, i, per tant, la compaginació d'estudis i feina. En aquest plantejament s'encabeix també el pla FP.Cat, que la Generalitat va posar en marxa fa poc més d'un any i amb què es vol facilitar la integració de les tres branques de la formació professional: la inicial, l'ocupacional —els cursos per a desocupats— i la contínua. Això vol dir, entre altres coses, que els alumnes de les tres branques compar-

Radiografia de l'FP a Catalunya

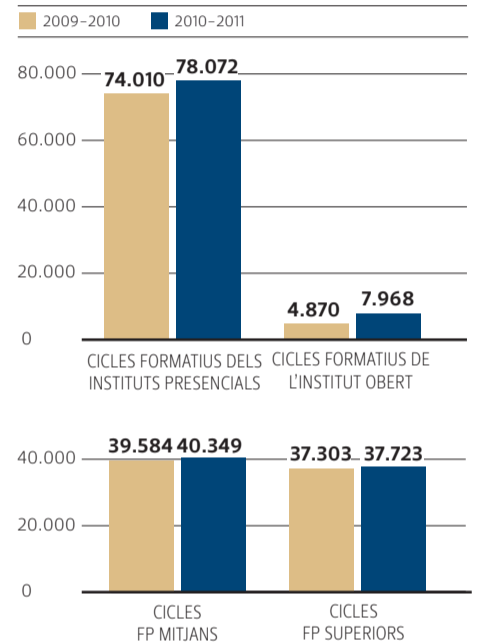
EVOLUCIÓ DE L'OFERTA DE FORMACIÓ PROFESSIONAL

2000-2010. Nombre total



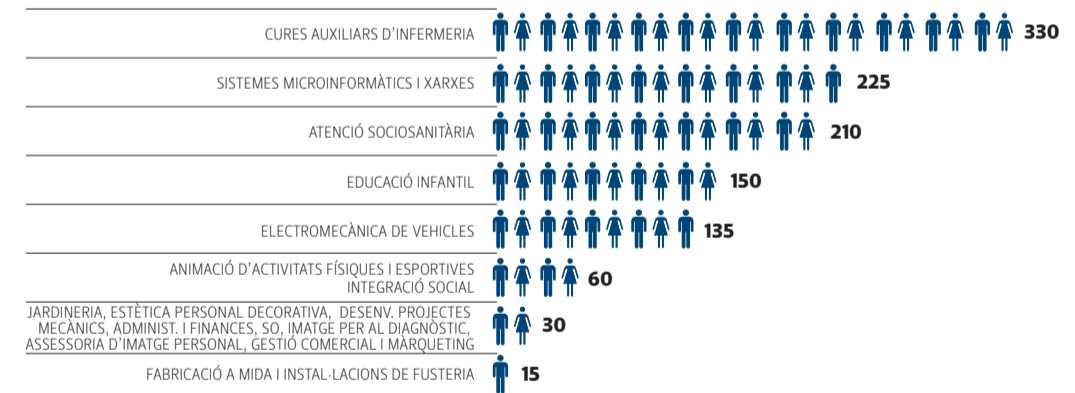
DISTRIBUCIÓ DE PLACES DE L'FP

Oferta. Nombre total de places



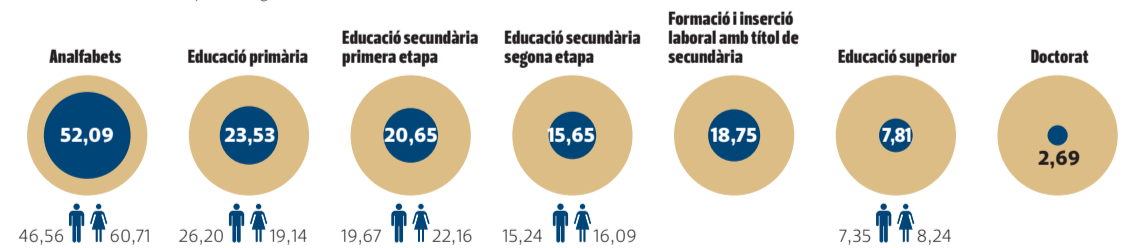
CICLES QUE INCREMENTEN EL NOMBRE DE PLACES

Nombre total de places de nova creació



TAXES D'ATUR PER NIVELLS DE FORMACIÓ

III trimestre del 2009. En percentatge



FONT: DEPARTAMENT DE TREBALL/FUNDACIÓ CIREM

teixen aula, fet que facilita que els més joves es beneficiïn de l'experiència dels més veterans. De moment tan sols hi ha 7 centres dins aquest sistema, però el director general d'Ensenyaments Professionals de la Conselleria d'Educació, Josep Francí, confirma que al

setembre s'hi podrien incorporar 8 centres més que ja han superat una primera avaluació. La selecció d'aquests centres respon en part a l'objectiu de disposar d'institucions referents als diferents territoris i per això entre aquests hi ha centres de Lleida,

Girona, les Terres de l'Ebre, el Vallès, etcètera. "Encara és un percentatge baix, però justament hem plantejat aquest pla com un laboratori d'assaig que ens permeti identificar els problemes que han impedit fins ara aquesta integració", explica Francí.

Aquests centres han de ser també referents per als altres en temes d'innovació.

La Generalitat també ha posat al dia el nombre de places que oferirà el curs 2010/2011. Així, de les 78.880 places d'aquest curs passat —entre centres presencials i l'Institut Obert de Catalunya— es passarà a les 86.040. Un salt important que posa de manifest el creixent interès per aquests estudis. “Només a l'Institut Obert de Catalunya s'ha passat de zero places el 2006 a les 7.700 del 2010”, destaca Francí.

INTEGRACIÓ TOTAL. Perquè la integració de tot el sistema d'FP sigui complet, els agents econòmics creuen que encara es poden millorar algunes coses. Com explica la responsable de Formació de Pimec, Lourdes Esteban, “caldria un bon sistema d'orientació professional, des de les mateixes oficines de treball de la Generalitat quan una persona va a inscriure's a l'atur”. De fet, la Fundació BCN Formació Professional —dependent de l'Ajuntament— enguany han decidit portar la seva campanya de promoció de l'FP també a aquestes OTG. Es tracta d'aprofitar bé aquesta integració, que dona una estructura modular conjunta a les diferents branques de la formació professional, i explicar a la persona que està a l'atur i que opta per fer un curs subvencionat que després pot continuar per treure's un títol d'FP.

Però tot i aquesta integració modular, el mateix govern reconeix que encara queden passos per fer. “Més que fer que comparteixin aula, hauríem de fer que la formació contínua i ocupacional tinguessin també un sistema d'exàmens com tenen a la inicial”, diu Francí. I és que ara amb els cursos de formació per a desocupats i treballadors en actiu només es dona un certificat d'assistència, un paper que, segons Francí “no tenen per què reconèixer als departaments de recursos humans”. La importància d'acreditar coneixements davant el mercat laboral també va provocar que el govern posés en marxa el programa Qualifica't, a través del qual els treballadors poden validar les capacitats adquirides al llarg de la seva vida laboral. En menys d'un any unes 6.000 persones han aprofitat aquest programa en algun dels 90 centres acreditats per la Generalitat (120 a partir del setembre).

L'altre gran aspecte que encara ha de millorar l'FP és la seva connexió amb el món empresarial. No es tracta tant del sistema de pràctiques, que ja funciona amb eficiència i que de fet és el que intenta copiar la universitat, com d'una relació més de fons. Com destaca Coma, “es tracta d'involucrar l'empresa en tot el procés de formació, compartint per exemple espais de tecnologia avan-

çada que els centres no poden tenir, o generant projectes conjunts d'innovació”. La implicació amb el món empresarial és segurament una de les claus de l'èxit de l'FP a d'altres països europeus, perquè, al cap i a la fi, si les mateixes empreses demanen graduats en FP prestigien aquests estudis i provoquen que més estudiants hi estiguin interessats (el 14,1% dels alumnes encara trien l'FP com a via per entrar després a la universitat).

I aquí ve l'altre gran repte pendent, el canvi en la percepció que té la societat respecte de l'FP. És veritat que moltes coses han canviat i que ara estudiar FP ja no està tan estigmatitzat com ho estava fa 20 anys, però encara queda molt per fer. “Cal superar l'actual situació d'orientació esbiaixada, perquè ara els centres que no fan FP no informen els seus alumnes



Cal un bon sistema d'orientació als desocupats des de les oficines de treball

LOURDES ESTEBAN
RESPONSABLE FORMACIÓ DE PIMEC

Per avançar necessitem involucrar les empreses més enllà de les pràctiques

RICARD COMA
GERENT DE LA FUNDACIÓ BCN FP

d'aquesta opció i els centres que fan FP i batxillerat sempre prioritzen aquesta segona via”, diu Coma. Encara hi ha molts pares que només consideren l'opció de la universitat per als seus fills i això acaba condicionant molt l'elecció d'aquests alumnes.

És evident, però, que aquesta és una tasca lenta en què també el món empresarial haurà d'apostar fort. “Ara ve l'etapa de validar l'FP”, destaca Ignasi Cusidó, de la Cecot. Una manera senzilla pot ser adaptar l'oferta laboral als perfils tècnics i “que no ens trobem amb empreses que demanen economistes perquè facin de comptables”, explica Pascual. Però en aquesta validació de l'FP els agents econòmics i socials també coincideixen a demanar més planificació de l'Administració. I és que ara les competències en FP es distribueixen entre el Departament d'Ensenyament i el de Treball —en funció de si es parla d'FP inicial, ocupacional o contínua—. “Cal un missatge comú, una estratègia conjunta”, diu Cusidó.

Marian Chavarría

DIRECTORA DE L'INSTITUT BONANOVA

“La formació professional no ha de ser l'oferta del fracàs, sinó la del treball”

B. R. BARCELONA

Marian Chavarría ha dedicat mitja vida a la formació professional al capdavant de l'Institut Bonanova de Barcelona, especialitzat en la formació sanitària i integrat en el Parc de Salut Mar de la capital catalana. Des d'aquesta posició privilegiada Chavarría ha vist canviar moltes coses en l'FP, però té clar que el secret de l'èxit en aquesta oferta és “evitar que la distància entre la professió que s'ensenya i la professió que s'exerceix sigui gran”. Per a això la clau està en una formació propera al sector, que s'adapti àgilment als canvis en el mercat laboral.

L'Institut Bonanova ha estat un dels primers centres que s'han incorporat al pla FP.Cat posat en marxa per la Generalitat, a través del qual s'integren l'FP inicial, la formació ocupacional i la formació contínua. Quin balanç en fa, d'aquesta experiència?

Un dels aspectes més destacats d'aquest pla és que afavoreix que els centres reconeguts com a centres FP.Cat desenvolupin projectes d'innovació, que siguin propers al seu sector i al territori on estan situats, i, en definitiva, que despleguin moltes més activitats que un centre tradicional, i per això la nostra valoració és molt positiva. Es fa un enfocament molt més obert al sector professional, a la comunitat, a les persones, no només a l'estudiant de la reglada sinó també als treballadors i a la gent que està a l'atur.

Aquest nou enfocament va obligar a fer canvis organitzatius?

El perfil de les persones que s'acosten al centre és més divers i això obliga a fer alguns canvis, sobretot pel que fa al rol del professor. Ja no n'hi ha prou amb el rol tradicional, els professors han de saber actuar com a orientadors i conèixer quines oportunitats poden donar a cada perfil d'estudiant.

Què creu que hi guanyen, els alumnes, amb aquest sistema?

Si considerem que una aula és



Marian Chavarría. L'ECONÒMIC



Hem d'aprofitar aquest moment d'alta demanda per fer les coses bé i prestigiar més aquests estudis

una comunitat d'aprenentatge, l'avantatge principal és que l'alumne no accedeix tan sols a un aprenentatge formal, que és el que li dona el professor, sinó que a més pot aprendre de les experiències i els aprenentatges acumulats pels seus companys d'aula més grans. Es comparteixen coneixements, i de moment la nostra valoració sobre aquest sistema és molt bona.

Ha augmentat la seva connexió amb el món empresarial?

Ja en teníem, però és veritat que abans érem nosaltres els qui ens havíem acostat al sector empresarial per una necessitat pròpia,

i en canvi ara aquesta relació és més igualitària perquè en aquest model flexible de l'FP l'empresa s'ha adonat que també ens pot necessitar. Abans ens veiem més com un centre purament escolar però aquest any hem fet 2.500 hores de formació per a l'ocupació i hem format aproximadament 850 persones entre el grup que ha vingut estant a l'atur i les persones que estant treballant han optat per continuar estudiant i reciclar-se.

Com s'adapta el centre i la formació que ofereix als canvis en el mercat laboral?

El 60% del professorat de l'escola treballa al sector i constantment ens acostem els canvis i millores, però a més tenim un grup extern de contrastació que un cop l'any analitza si l'orientació de la formació és la que correspon al perfil professional que necessita el sector. Però tampoc podem fer tots els canvis que voldríem, perquè estem subjectes a un marc curricular obligatori. Ara bé, sí que podem actuar com a motor de canvi perquè l'Administració introdueixi canvis en aquests marcs.

Vostè encadena 20 anys al capdavant de l'Institut Bonanova, treballant en l'FP. Què creu que ha canviat en aquests anys en la situació d'aquests estudis a Catalunya?

S'han fet moltes coses en aquests últims anys, sobretot des del punt de vista de flexibilitzar l'FP i acostar-la a l'empresa. El que hem de garantir ara és que aquest èxit de demanda no ens faci baixar la qualitat i aprofitar el moment estel·lar que té en aquest moment l'FP quant a demanda per fer les coses molt bé i guanyar prestigi. I per fer-ho hem d'estar molt a prop de l'empresa i hem de donar resposta a les seves necessitats, perquè si el mateix empresari creu en l'FP i contracta estudiants de l'FP això ens ajuda a prestigiar aquests estudis, i, per tant, a seguir augmentant la demanda. L'oferta de l'FP no ha de ser l'oferta del fracàs, ha de ser l'oferta del treball.

FOCUS

Bata blanca, bata blava

Els estudis socio-sanitaris es disparen pel que fa a la demanda mentre que els relacionats amb la indústria tenen un major desprestigi

BERTA ROIG
BARCELONA

Atenció socio-sanitària, cures auxiliars d'infermeria, documentació sanitària, radioteràpia, imatge per al diagnòstic, etc. Aquests són els tipus de cursos que cada any sol·liciten més estudiants d'FP. L'explicació és senzilla si es té en compte que en un context de crisi pesa molt l'elecció d'un sector en el qual encara es genera nova ocupació i que és estable davant els canvis del cicle econòmic. Els estudis avalen aquesta projecció. És el cas per exemple del que està tot just ultimant la Fundació BCN Formació Professional, junt amb la Cambra de Comerç, la Diputació de Barcelona i el Pla Estratègic Metropolità sobre sectors emergents. Un d'aquests que s'analitzen és el sector biotec i la seva projecció al 2015. Algunes de les conclusions que s'avancen —l'estudi es presentarà la tardor que ve— destaquen justament la falta de personal de nivell mitjà que tingui formació administrativa en gestió de projectes de recerca i del seu finançament. "Arribarà un moment en què les empreses per

continuar creixent necessitaran incorporar professionals amb perfils tècnics que podran ser coberts per titulats en FP", es diu a l'estudi.

A l'institut Bonanova, especialitzat en la formació socio-sanitària, saben bé que l'interès dels alumnes per aquest sector creix cada any. "Hem tingut prop de 1.400 sol·licituds d'inscripció per a les 300 places que oferim", explica la seva directora, Marian Chavarría. Les expectatives per trobar feina estable han ajudat molt en la promoció dels estudis sanitaris però també hi pesa molt, explica el gerent de la Fundació BCN Formació Professional, Ricard Coma, "el glamur i l'alta valoració social que tenen les professions de bata blanca".

Just a l'altre costat de la moneda, s'hi troben les bates de color blau, les que predominen a la indústria. La crisi i el desprestigi social han provocat que siguin molts pocs els joves que s'interessin per aquestes professions. "En el metall ens passa com en el tèxtil, on s'han hagut de tancar especialitats per falta d'alumnes", explica el director general de la Unió Patronal Metal·lúrgica



Els alumnes prefereixen majoritàriament les professions de bata blanca. L'ECONÒMIC



L'estabilitat laboral i el major prestigi social impulsen la branca socio-sanitària

(UPM), Ángel Hermosilla. La falta de vocacions s'ha compensat ara amb la baixa producció, però en moments de bonança econòmica es produeixen dèficits importants. "Les empreses optaven per robar els treballadors de la indústria del costat pagant més, cosa que al final generava un sobrecost econòmic", destaca Hermosilla.

Des de la UPM es lamenta del baix prestigi social que tenen determinades feines a la indústria, "feines que la gent encara relaciona amb el greix i la brutícia però que avui es desenvolupen a peu de màquina manipulant un ordinador i treballant amb aplicacions matemàtiques", explica.

Precisament, el govern junt amb els agents econòmics van posar en marxa el programa Indústria XXI per tornar el prestigi social a aquesta activitat i reivindicar el seu paper com a motor econòmic, però Hermosilla reconeix que "això és molt lent i encara és difícil veure'n els resultats".

Mentre arriben aquests resultats la indústria ha hagut d'importar mà d'obra qualificada de l'Est, sobretot per cobrir places d'ajustadors i mecanitzadors. També és veritat, però, que la competència que fins ara ha exercit la construcció, que es quedava molts treballadors de la indústria gràcies a uns salaris més atractius, ja ha desaparegut i que la indústria pot ser clau en la recuperació econòmica arrossegant per tant nova demanda. Sobretot si la indústria que volem construir de cara al futur fa una aposta decidida pel valor afegit, ja que també caldran treballadors qualificats.

Mirant cap al model alemany, un referent en la formació pràctica

Un elevat percentatge d'hores destinades a l'aprenentatge a les empreses i una llarga tradició de prestigi expliquen per què molts alumnes trien estudiar l'FP a Alemanya

B. R.
BARCELONA

Com passa amb la reforma laboral, a l'hora de plantejar el futur de la formació professional són molts els experts que apunten cap al model alemany. La principal característica d'aquest model és que els alumnes fan cada any sis o set setmanes de teoria a les aules i

la resta del curs la destinen a pràctiques en empreses. Aquest és el model que aplica l'Associació Hispano-alemanya d'Ensenyaments Tècnics (Aset) a Barcelona des de fa més de trenta anys. Els seus alumnes són fills d'expatriats alemanys que viuen aquí o fills d'espanyols instal·lats a Alemanya, però sobretot estudiants alemanys que opten per fer els

seus estudis a Barcelona i així perfeccionar el seu espanyol. Com explica el director d'Aset Barcelona, Lothar Sprenzel, "això ja demostra la mobilitat i el perfil internacional que volen tenir els nostres alumnes". Les classes a l'Aset són en alemany, espanyol i anglès.

Quasi vuitanta empreses, la majoria de capital alemany, són

sòcies d'Aset, i és en aquestes corporacions on els alumnes realitzen les seves pràctiques. De fet, l'associació va arribar a Espanya —és present tant a Barcelona com a Madrid— de la mà d'aquestes firmes, "que necessitaven treballadors amb un perfil que els costava trobar aquí", explica Sprenzel. A Barcelona, l'Aset ofereix formació en

gestió empresarial enfocada al sector industrial i al sector logístic, dues branques en què la presència de firmes alemanyes és destacada. "Tots els gerents que vénen d'Alemanya coneixen el nostre programa i hi confien, així que a tots els interessa tenir alumnes nostres", diu Sprenzel.

PRESTIGI. Aquesta és segurament una de les claus de l'èxit de l'FP a Alemanya, el seu alt prestigi. Com destaca el director d'Aset a Barcelona, "a Alemanya molts estudiants escullen aquesta opció per sobre de la universitat, perquè és molt recomanada i perquè porta més de cent anys en funcionament, i té molt valor per als alumnes, els pares i les empreses". Allà no hi ha títols de primera categoria i títols de segona, diu Sprenzel, i per això l'FP competeix de tu a tu amb l'oferta universitària.

Grup Català invertirà 6 milions aquest any per guanyar capacitat

CATAFRUIT. Amb aquest nom l'empresa lleidatana comercialitza més del 60% de la seva producció de fruita dolça a Mercadona. **INVERSIONS.** El grup, que el 2012 ja produirà 50 milions de quilos, comprarà 300 ha més en 3 anys

RAMON ROCA
LA PORTELLA

Grup Català, empresa que produeix i comercialitza fruita dolça amb seu a la Portella (Segrià), invertirà sis milions d'euros el pròxim exercici en el manteniment i millora de les instal·lacions. Aquesta xifra s'afegeix als 46 milions que s'han invertit els darrers cinc anys. El grup, propietat de la família Català, ha desenvolupat un important creixement a partir del 2005, quan a través de l'empresa Catafruit es va signar un acord amb Mercadona per comercialitzar diverses varietats de fruita dolça com ara la pera, poma, préssec, nectarina, paraguaió o pruna. La firma lleidatana preveu fer una forta inversió els dos o tres anys vinents amb l'adquisició d'entre 200 o 300 hectàrees més per seguir incrementant la producció de fruita, que en uns tres anys ja sobrepasarà els 50 milions de quilos anuals.

El grup va facturar 74,6 milions d'euros l'any passat, més dels 60% van correspondre a la fruita comercialitzada a Mercadona. "Del 40% restant, prop del 30% es destina a l'exportació, i solen ser calibres més petits dels habituals, que són molt apreciats als mercats britànics i alemanys, i el que sobra se'n va cap a usos industrials", explica Joan Català, president i membre de la segona generació d'una de les empreses capdavanteres de Catalunya en producció de fruita.

Amb un miler de treballadors, entre fixos i eventuais, el grup de caràcter familiar d'origen pagès disposa de 450 hectàrees a Lleida, 250 a Aragó i unes 700 a Extremadura destinades a l'explotació de fruita dolça. Precisament, a Extremadura es farà a final d'any una remodelació de les instal·lacions per

GRUP CATALÀ

FACTURACIÓ

74,6 M€

TREBALLADORS

1.000

SUPERFÍCIE

1.400 ha

● Grup Català té els seus orígens a l'any 1987. En l'actualitat Joan Català és president i segona generació familiar, i està acompanyat de dos germans més, Domingo i Josep, aquest a la seu de Canàries. Però diversos membres de la tercera generació també treballen a l'empresa lleidatana.

modernitzar el sistema de fred, que suposarà uns 3 milions d'euros d'inversió.

MERCADONA. Grup Català ha experimentat un abans i un després des que va signar l'acord de distribució amb Mercadona el 2005. De fet, va ser el 2002 quan ja es va iniciar la relació comercial, però "va ser com una mena de prova", assegura Joan Català, que hi afegeix: "El 2005 vam anar de debò i vam veure que no podíem fallar, és a dir, calia fer moltes inversions en la compra de més finques, construir nous centres logístics i millorar-ne d'altres".

El resultat en aquests cinc anys ha estat que s'ha modernitzat el centre logístic de la Portella que té una capacitat de 50.000 m², s'ha fet una altra planta, al costat, amb una superfície de 15.000 m² més i també s'està en procés de millora del centre d'Extremadura. També cal destacar que en aquest període de temps, les hectàrees de terra destinades a



Instal·lacions corresponents al centre logístic de la Portella, a pocs quilòmetres de Lleida. ARXIU

la producció de fruita dolça gairebé s'han duplicat. En total, aquests darrers cinc anys han suposat inversions per valor de 46 milions d'euros. "La majoria d'aquest desemborsament s'ha fet a través de Catafruit i com a conseqüència de l'expansió en nombre de botigues de Mercadona", explica el president del grup, que disposa del suport de la

seua filla Marta, responsable d'administració i comunicació.

Precisament, com que el creixement del grup valencianista va en augment, la firma del Segrià ja estudia la compra de diverses finques amb una superfície que podria oscil·lar entre els 200 i les 300 ha per fer front als compromisos comercials amb Mercadona. Així mateix, en un període

de temps similar, l'empresa lleidatana també podria posar en funcionament un altre centre logístic que no es descarta que estigui situat a la zona de Múrcia. "El projecte comú amb Mercadona ha permès fer realitat el somni de Catafruit, arribar des del camp a la taula del consumidor, sense intermediaris i amb poc més de 24 hores", expliquen fonts

de la firma.

"Enguany la collita té bona sortida, bon preu i bona qualitat", diu Joan Català, que quan produeixi 50 milions de quilos -amb 1,5 milions d'arbres plantats- el 35% correspondrà a pera, el 20% a poma i el 45% al préssec, nectarina o l'albercoc. "El consum del paraguaió es multiplicarà per quatre en pocs anys", hi afegeix.

INNOVACIÓ

Projecte amb el CDTI per millorar la qualitat

Com a resposta al compromís de l'empresa amb Mercadona -com a interproveïdors de fruita dolça-, l'empresa ha iniciat un projecte anomenat *Estudi de millora de la qualitat de la fruita en la producció al camp*, amb un pressupost de 2,4 milions d'euros i amb participació del Centro

de Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI). Per fer-ho Catafruit disposa del centre DBA, de la Universitat de Lleida, que pertany a la xarxa Tecnio d'ACCIO. En l'estudi s'analitzarà, entre altres coses, com afecta el color de la lona antipiedra, molt usada a Grup Català, a la qualitat de la fruita.



EMPRESSES

AB Biotics negocia la injecció de 6 milions per la via del capital risc

CREIXEMENT. La biotecnològica de Girona tira endavant amb la nova aportació de capital el desenvolupament d'una molècula per al tractament del càncer. **FINANÇAMENT.** La sortida a Borsa se salda amb una bona acollida del mercat

JORDI GARRIGA
BARCELONA

AB Biotics, empresa de Girona dedicada a solucions biotecnològiques per a la salut, està negociant la inversió de sis milions de diversos fons de capital risc, liderats per Ysios, especialitzat en el camp de la biomedicina, en la seva filial AB Therapeutics, que desenvolupa una molècula, en fase preclínica, per al tractament de malalties oncològiques, com ara el càncer de pulmó. Aquesta filial s'ha especialitzat en la teràpia lipídica de membrana.

L'impuls d'aquesta àrea de negoci, una de les quatre de la firma fundada per Sergi Audvert i Miquel Àngel Bonachera, és una de les raons de pes per a la sortida de la firma al Mercat Alternatiu Borsari (MAB).

La teràpia d'AB Therapeutics està en la fase preclínica, i l'aportació de capital risc permetria que el desenvolupament de producte arribés a la decisiva fase III, on es fan els estudis per sol·licitar el registre a les autoritats sanitàries, i on AB Biotics podria associar-se amb les grans farmacèutiques. Com explica Miquel Àngel Bonachera, "a mesura que hi vagin entrant socis, ens diluïrem en l'accionariat d'AB Therapeutics, fins a una participació del 30-40% per facilitar que el producte superi totes les fases". Segons les seves previsions, al final del procés es podria arribar amb una companyia valorada en 140 milions d'euros.

INDIVIDUALITZAR. En plena fase de conquesta del mercat se situa Neurofarmagen, fruit de la filial AB-Genotyping, que desenvolupa eines genètiques per al diagnòstic mèdic, en medicina individualitzada. El nou fàrmac permet a neuròlegs i psiquiatres "saber exacta-

AB BIOTICS

FACTURACIÓ

3 M€

EMPLEATS

23

FUNDACIÓ

2004

● Tot i tenir la seu social a Girona, l'activitat de recerca d'AB Biotics es desenvolupa de fet al Parc Tecnològic del Vallès. La política de recursos humans d'AB Biotics és clara, segons Bonachera: "Cerquem a fora la gent de casa que va haver de marxar, molt qualificada, i la fidelitzem perquè es quedi aquí". L'empresa ha aconseguit que gairebé no hi hagi rotació, cosa que remarca: "No ens podem permetre perquè som coneixement".



En segon pla, Miquel Àngel Bonachera i Sergi Audvert, als laboratoris d'AB Biotics. ARXIU

ment quina és la resposta del pacient davant un medicament determinat i, en dosis diverses, tot estudiant-ne el seu perfil genètic", segons que explica Sergi Audvert. El nou producte ja ha trobat clients tan qualificats com la clínica López Ibor de Madrid, i l'aspiració d'AB Biotics és arribar a proveir la sanitat pública. Com explica Bonachera: "Si aconseguís arribar a la sanitat pública catalana, podríem assolir un volum de negoci de 7-8 milions d'euros, i això ens permetria replicar el nostre negoci als mercats exteriors". Al seu parer, caldria que l'administració, catalana o estatal, "es preocupés de tancar el cercle, és a dir, aprofitar els seus productes, després d'haver estat impulsada en la fase inicial".

AB Biotics, que amb la sortida a Borsa espera asso-

lir un finançament de 3,5 milions d'euros, té previst a mitjà termini "dissenyar un pla d'internacionalització que podria incloure l'adquisició de companyies", com especifica Sergi Audvert.

L'ART DE DIVERSIFICAR. La divisió del negoci d'AB Biotics en diverses filials, que ocupen diversos mercats, juga, i aquest és un dels grans arguments per a l'accionista, "tant en la diversificació del risc com en la diversificació dels ingressos i els beneficis", com afirma Bonachera. Així, la rendibilitat dels productes d'una divisió com AB Biotics Ingredientes Funcionales, que pot trigar entre 3-5 anys, contrasta amb la dels fàrmacs, que es pot allargar fins els 10 anys. Amb tot, les inversions, d'una companyia que enguany invertirà en les àrees

d'R+D de les seves filials un milió d'euros, es regeixen pel principi de repartir equitativament les inversions entre les quatre filials.

AB Biotics Ingredientes Funcionales, orientada al

sector de l'alimentació, treballa amb dues tecnologies, el disseny de microorganismes probiòtics i la microencapsulació de minerals com ara el ferro, que s'apliquen en aliments funcionals i suplementes

alimentaris. En aquesta àrea, AB Biotics ja disposa de tres patents sol·licitades, i els seus productes, entre els quals destaca AB-Fortis, han despertat prou interès en mercats com els EUA i Alemanya. Sergi Audvert considera que la sortida a Borsa precisament pot ajudar la tasca comercial i fer que entrin en contacte amb grans multinacionals, "per la transparència que dona".

Una altra àrea, on es va iniciar el recorregut de l'empresa, és AB Biotics I+D Outsourcing, des d'on es desenvolupen patents conjuntament amb socis de les indústries farmacèutica

Treballar amb socis industrials ha permès detectar oportunitats

i alimentària. "Gestionem plans de negoci i desenvolupem productes, però aportant sempre tecnologia, cosa que ens permet reservar-nos drets sobre els 'royalties' o part de les vendes", explica Sergi Audvert, que destaca la importància estratègica d'aquesta filial, que ha permès l'empresa detectar oportunitats en nínxols de mercat i en conseqüència desenvolupar més àrees de negoci.

Es preveu que la sortida a Borsa permeti que tres de les quatre àrees de la companyia tinguin beneficis el 2012. La sortida a Borsa es concreta, com explica Miquel Àngel Bonachera, després que AB Biotics hagi vist com, en la carrera per assolir resultats en alguna de les seves investigacions, alguns dels seus rivals han arribat abans a meta "perquè han estat més ràpids a l'hora d'aconseguir finançament".

ENTRADA AL MAB

Posar en valor la companyia

AB Biotics va sortir a borsa dimarts passat a un preu de 2,53 euros, per tal d'assolir una capitalització de 12.690.227 euros, però al tercer dia d'operar al Mercat Alternatiu Borsari (MAB), el preu ja es va enfilars fins els 2,96 euros. En aquesta operació s'ha ofert un 27,65% de la companyia, que ha

suposat que Bonachera i Audvert, cadascun dels quals en posseïa un 36%, hagin reduït la seva participació fins a un 26,5%. La compra d'AB Biotics té una deducció fiscal del 20%, atorgada per la Generalitat a empreses i inversors catalans. Els socis fundadors de la firma ja pensen a aterrar aviat al Nasdaq.

La majoria de ciutats situen el seu negoci als afores de la ciutat. Però per instal·lar coneixement, Barcelona prefereix el seu centre. El districte 22@Barcelona, amb més de 1.500 empreses treballant als sectors de media, TIC, energia, MedTech i disseny ho saben i ja han creat més de 42.000 llocs de treball.
 Entra a www.doitinbcn.com

**CREATE
 INVEST
 WORK
 LEARN
 RESEARCH
 SMILE**
 /
**DO IT
 IN
 BARCELONA**

Cofinancien:



Generalitat de Catalunya



Unió Europea

Fons Europeu de desenvolupament Regional

Una manera nova de fer Europa

Barcelon **a**ctiva



Ajuntament de Barcelona

Promoció Econòmica

EMPRESSES

Emprenedors

Un cop de mà per fer la vida més fàcil

Creen un servei per solucionar problemes quotidians a persones i empreses

ANDREU MAS
BARCELONA

L'anomenada vida moderna -la definició ja ha quedat antiga, però- imposa un ritme de vida que fa que moltes vegades no puguem atendre totes les obligacions que se'ns presenten, tant en l'entorn familiar com en el laboral. No arribem a tot arreu: la llista de feines domèstiques pendents pot arribar a col·lapsar-nos, majoritàriament en el cas de les dones que compaginen la vida laboral amb la coordinació i l'execució de les tasques domèstiques. Un estudi recent de l'Institut Nacional de Estadística certificava que el 92,2% de les dones de l'Estat espanyol compaginen les dues feines, a molta distància dels homes que fan el mateix i que superen de poc el 70 per cent. La crisi econòmica ha comportat, a més, que moltes empreses tampoc arribin a poder atendre tota la feina que se'ls presenta, sobretot aquella que no està assignada a ningú i que, tot i que no comporta haver-hi de dedicar moltes hores, pot acabar convertint-se en una nosa.

Aquesta anàlisi és el que va portar la barcelonina de 44 anys i mare de dos fills Anna Voltas a emprendre la seva pròpia aventura empresarial, que camina de manera modesta però amb pas ferm des de fa un any. No va ser, només, però, una reflexió sobre la necessitat que va detectar en el mercat que ningú cobria la que la va empènyer a passar a l'acció; també un neguit personal. Voltas fa vint anys que es dedica professionalment al món de la música; va començar cantant amb orquestres i des de fa uns quinze anys compartia quartet de bossa nova i jazz amb el seu marit -que també és músic- i altres companys. La situació dels músics del país, però, no és gaire reeixida i, segons testimoniatge de Voltas, "la cosa ha anat empitjorant molt en els últims anys". Tampoc és fàcil per a algú que ha estat tota la seva vida de-

LA IDEA



Oferir serveis de baix cost per fer petits encàrrecs com anar a comprar, fer tramitacions administratives o anar a la tintoreria, en el cas de clients particulars. Pel que fa a empreses, el catàleg és de tasques especialitzades, en molts casos pròxims a la feina de secretaria, tot i que també coordinen esdeveniments i tenen un servei de traducció.

dicada a l'ofici musical reconvertir-se laboralment: "A l'INE, quan dius que la teva professió és la de cantant professional se't queden mirant dues vegades", comenta Voltas.

Això la va portar ara ja fa un parell d'anys a començar a buscar un sobrosou ajudant altres músics que no podien assumir certes feines relacionades amb la contractació d'espectacles. Aquella experiència la va il·luminar: podia convertir aquell complement

Els Petits Encàrrecs ofereix als seus clients arribar allà on ells es queden curts

econòmic en una professió estable. El problema és que no hi ha pas a Barcelona tants músics amb aquestes necessitats; per això va decidir ampliar el ventall a totes aquelles persones que no arriben a tot arreu i a les empreses que tenen dificultats per complir certes tasques que no saben a qui encomanar. Naixia Els Petits Encàrrecs.

La base del negoci és senzilla: Els Petits Encàrrecs ofereix als seus clients arribar allà on ells es queden curts. La gamma de serveis de



Anna Voltas ofereix els serveis d'Els Petits Encàrrecs fonamentalment a Barcelona. JUANMA RAMOS

què disposa és molt àmplia: amb l'excepció de tenir cura de criatures i gent gran -"aquest és un sector que ja està molt especialitzat i amb el qual no podem competir", explica Voltas- pot fer de tot: des d'anar a fer la compra del dia fins a fer els tràmits per a la renovació del carnet de conduir; fer petits transports o quedar-se a casa de qui l'ha contractat mentre hi ha els pintors o els paletes treballant. Això per a clients particulars. Per a professionals, Voltas ofereix des de serveis de secretaria fins a producció d'esdeveniments.

ELS 'SINGLES'. En aquest primer any de vida, ja ha pogut definir un perfil clar de quins són els seus principals clients. En l'àmbit més domèstic, i per a la seva sorpresa, ha constatat que les persones que més reclamen els seus serveis són els solters, el que ara es coneix com a *singles*. Aquests joves són de dues menes: els uns per motius laborals no tenen temps per atendre tots els fronts que se'ls obren; els altres, en canvi, estan en una certa bona posició econòmica i no estan disposats a invertir el seu temps a fer tràmits administratius o treballs relacionats amb la intenció domèstica. Voltas explica dos casos que exemplifiquen aquesta feina: el primer, és

el d'un noi que li va encarregar que li anés a fer la renovació del carnet de conduir. L'altre cas és més extrem: un jove li va encomanar que anés a Ikea i que li moblés la casa; ell li va donar les referències del que volia i des d'Els Petits Encàrrecs es van responsabilitzar d'anar a la botiga a adquirir tot el parament.

Aquestes experiències i d'altres de similars -un noi que es volia renovar el passaport la volia contractar perquè fes cua a la comissaria des de primera hora del matí- l'han convençuda que una bo-

Els solters, per falta de temps o mandra, s'han convertit en un mercat potencial

na estratègia per fer créixer el negoci és anunciar-se en portals de *singles* a la xarxa.

En l'àmbit professional, Voltas ha coordinat el 1r Concurs de Poesia per SMS organitzat per la revista *Time Out* i ha exercit feines de producció i coordinació dels cursos de cuina que la revista *Cuines* ha organitzat als mercats de Barcelona juntament amb la Diputació.

ASSEQUIBLE. A diferència d'alguna experiència precedent que hi ha hagut al mercat, Els Petits Encàrrecs aposta per una política de preus assequibles. Els encàrrecs mínims són d'una hora i costen 15 euros; un matí sencer en val 50; una tarda, 40, i tot el dia, 100 euros. L'empresa ofereix l'opció de pactar preus tancats per a encàrrecs i una tarifa plana mensual per als clients que contracten el servei de manera reiterada. De moment ja ha establert una petita clientela i amb vista al setembre estudia obrir una nova línia, anomenada Els Petits Regals, així com ampliar la difusió del negoci a la xarxa.

AUTOAVALUACIÓ



"Hi ha moltes empreses que han reduït la plantilla per la crisi i necessiten algú que els resolgui un problema molt puntual, concret, i no cal que sigui algú de l'estructura de la companyia".



"El fet d'estar sola al capdavant del negoci és perjudicial, perquè et falta una altra visió que et compensi, que t'ajudi a veure què estàs fent malament per corregir-ho. També és un problema ser un emprenedor que no té una formació empresarial o comptable".

Messer aprova crear un centre d'R+D un cop superada la crisi

APOSTA. La filial per a Espanya i Portugal de la multinacional alemanya dedicada a la producció de gasos industrials i alimentaris planeja augmentar la seva participació en el negoci mèdic

ANNA PINTER
EL MORELL

Messer Ibérica, el principal subministrador d'oxigen i nitrogen per a la química i la petroquímica del Camp de Tarragona, planeja obrir un centre d'R+D. El director general de Messer Ibérica, Karl Hauck, explica que tot i que la iniciativa està ara com ara paralitzada per la crisi, hi ha una voluntat ferma per tirar endavant el projecte un cop s'hagi sortit de la recessió.

La filial del grup alemany Messer, amb seu a Vila-seca (Tarragonès), ha buscat aliances amb les autoritats del Camp de Tarragona per al seu projecte d'R+D. "Han mostrat bona predisposició", diu Hauck, que afegeix que a més "el propietari del grup mare és al consell d'administració de la filial ibèrica i per tant hi ha línia directa per engegar iniciatives d'aquesta importància". Així, malgrat que l'aprovació final la prendrà el consell d'administració del grup, que té la seu social a Krefeld, el director general reconeix que el camí ja està pràcticament aplanat.

La filial té per als propers cinc anys un plan d'inversions per a Portugal i Espanya d'uns 20 milions d'euros. En aquesta xifra s'hi inclouria el primer centre d'R+D i a més a més noves instal·lacions. Hauck assegura que gran part d'aquesta inversió es concentrarà a Catalunya. "Nosaltres varem néixer aquí i és des d'on volem créixer", matisa.

El negoci de Messer prové en un 50% del subministrament d'oxigen i nitrogen a la petroquímica i la química de Tarragona, que es distribueix per via canoana. La facturació restant prové de la producció de gasos líquids: nitrogen, oxigen i argó que es distribueix en ampolla o en camions cisterna arreu de

MESSER IBÉRICA

FACTURACIÓ 2009

36,2 M€

EMPLEATS

100

NAUS PRODUCTIVES

3

● La multinacional alemanya Messer és la cinquena companyia més gran del món del sector i la primera empresa familiar de gasos mèdics i industrials.

El grup té al voltant de 4.500 empleats repartits per tot el món i més de 120 centres ubicats entre Europa i Àsia.

Ara com ara compta amb centres tecnològics a Alemanya, Àustria, França i Suïssa. Cadascun es dedica a la recerca específica de la metal·lúrgia, l'alimentació o la biotecnologia.

l'Estat a molts altres sectors.

La inversió per als propers cinc anys anirà dirigida principalment als gasos que tenen aplicació en el sector medicinal i alimentari.

Fa poc més d'un any que Messer Ibérica va engegar l'àrea de gasos mèdics i és en la que més expectatives de creixement ha posat. "És un sector impermeable a les crisis i hem fet un esforç per adaptar les nostres plantes a aquesta àrea", afegeix el director general.

El mateix any que s'estrenava en el negoci dels gasos mèdics, l'empresa va inaugurar dues plantes noves, una de fraccionament d'aire i un liquador al Morell (Tarragonès) i una planta de botelles a Sant Isidre (Alacant).

En el seu conjunt va suposar una inversió d'apro-



Karl Hauck, director general de Messer Ibérica, a la planta. JUDIT FERNÁNDEZ

L'ANIVERSARI

La firma no sap el que és la crisi dels 40

Messer Ibérica representa aproximadament un 5% del negoci del grup Messer. Aquest any ha fet 40 anys i la manera de celebrar-ho van ser unes jornades per aportar noves idees a la lluita contra el canvi climàtic i d'altres esdeveniments festius per a clients, proveïdors i empleats. El director general de la filial assegura que l'empresa, malgrat l'entorn, no està en crisi i que esperen ser-hi almenys 40 anys més.

ximadament 42 milions d'euros. I això que va ser un any en què el sector petroquímic es va ressentir especialment de la crisi.

La davallada de la producció a la química i la petroquímica de Tarragona va tenir el 2009 un efecte directe sobre Messer, que va baixar un 30% les seves vendes. El balanç final de la companyia, però, es va mantenir gràcies a un rigorós pla d'estalvi.

Messer ha optat per mantenir el personal i centrar les retallades en despeses, sobretot millorant els coeficients de consum energètic dels centres de producció. La planta del Morell, per exemple, ha suposat un estalvi energètic per sobre del 10%.

Hauck etziba que l'objectiu del grup és passar la crisi sense reduir personal i mantenir els sous. Aquest

any, l'empresa considera que s'ha notat una certa estabilitat, tot i que reconeix que encara no es registren índexs de creixement. "Hi ha la sensació que ja s'ha tocat fons i crec que el sector petroquímic ja ha patit el que havia de patir", puntualitza el director general de Messer Ibérica.

L'empresa a més a més ha fet una aposta per diversificar productes amb aplicacions per al sector alimentari, mèdic i del paper. "Aquí es on podem compensar la disminució de les vendes en la química i la petroquímica i esperem créixer", explica. La previsió, de fet, és incrementar enguany els ingressos en gasos líquids i gasos amb botella un 10%, i l'any que ve un 10% més. "Hem mitllorat la xarxa de distribució i el departament de vendes", avança Hauck.

Baixa un 29,6% el benefici del Sabadell per les provisions

J. G. R.
BARCELONA

El benefici semestral de Banc Sabadell ha estat de 233,6 milions d'euros, un 29,6% menor que fa un any, en haver destinat 339 milions de plusvàlues a provisions cautelars.

El banc català ha presentat una millora en la ràtio de cobertura sobre riscos dubtosos, del 63,58% (un 121,6% si hi incloem les garanties hipotecàries), gairebé dos punts per damunt del registre del primer trimestre, del 61,9% (117,8% amb garanties hipotecàries). El banc té coberts tots els actius immobiliaris del balanç, fins el 22%, amb la previsió d'arribar al 25% a final d'any. La ràtio de morositat de la primera meitat de l'any és del 4,38%, encara lluny de la mitjana que manté el sistema financer espanyol, del 5,62%.

En el capítol de solvència, l'entitat ha crescut en Tier I i ha assolit un 8,60% (7,78% el 2009); *core capital*, 7,70% contra el 6,63%, i una ràtio de solvència total BIS del 10,38%. La ràtio d'eficiència va ser del 42,25%, contra el 43,06% de juny de l'any passat. Banc Sabadell va augmentar la inversió creditícia un 1,8%, mentre que els recursos de clients van créixer un 8,9%. El banc, que ha assolit els dos milions de clients, va augmentar-ne la captació un 42%.

GUIPUZCOANO. El president de l'entitat, Josep Oliu, va informar sobre la fusió amb Banco Guipuzcoano que l'operació, que tindrà uns costos estimats de 80 milions d'euros, "suposarà la descentralització de l'estructura operacional del banc per al mercat espanyol, amb l'obertura d'un centre a Sant Sebastià". Amb el nou centre, es vol minimitzar la retallada de plantilla de l'entitat basca.

Respecte a la possibilitat d'entrar en el capital de les caixes, que obre la nova legislació, Oliu va assenyalar que "les caixes encara tenen condicionaments polítics i, per tant, serà un procés lent la integració de bancs en el capital de les caixes".

EMPRESSES

Transferència de tecnologia

OPINIÓ



Jacint Soler-Matutes

Un petit empresari dels voltants de Barcelona il·lustrava recentment amb les seves paraules el vertiginós ascens industrial de la Xina. Deu anys enrere aquest empresari freqüentava les fires xineses i hi venia amb cert èxit les seves peces de caldereria. Fa uns cinc anys, els mateixos xinesos van començar a vendre els mateixos productes que l'empresari català havia fabricat durant dècades. Tot i que la qualitat xinesa no era tan bona, el baix preu justificava un cert risc per part dels clients. Fa tan sols uns mesos, un dels fabricants xinesos anunciava el seu propòsit d'obrir delegació comercial a Barcelona de la mà d'un exerit i jove català d'origen xinès. Alhora, altres xinesos ja estan assajant el muntatge de les complexes màquines necessàries per fabricar les peces, una tècnica fins ara exclusiva d'alemanys i italians. En una dècada, doncs, la combinació de plagi i enginyeria havia situat els xinesos al capdavant d'aquell sector industrial, un fenomen que es reproduïx en molts altres casos.

Certament són legítimes i comprensibles les constants denúncies i queixes de l'empresariat català i europeu davant les còpies, plagis i enginyeria inversa tan habituals entre els xinesos. No podem oblidar, però, que espanyols i catalans també hem après d'aquesta manera durant molts anys. En són una prova els contenciosos judicials per l'ús de les marques Nike o Puma o les polèmiques Desigual/Custo i Pronovias/Rosa Clará.

Els xinesos han doblat la seva despesa en R+D sobre el PIB en els darrers quinze anys i avui dia es troben en un nivell semblant a l'espanyol (1,4% del PIB).

El seu percentatge de població amb formació universitària s'ha quadruplicat en el mateix període.

El principal repte pels nostres empresaris és el fet que els avenços tecnològics són més efímers que fa uns anys. Internet i les TIC, la mobilitat geogràfica i la formació internacional permeten una més àmplia i ràpida difusió dels coneixements, però també multipliquen les possibilitats de plagi, o, simplement, d'aprenentatge arreu. Alhora, però, el potencial de creixement econòmic i, per tant, d'aplicació d'innovacions cal trobar-lo sobretot en els mercats emergents. Amb un sector de la construcció aturat a Europa, per exemple, al Mediterrani i al Pròxim Orient es faran 40 milions d'habitatges a la propera dècada i més de cent milions més a la Xina i l'Índia.

Moltes petites i mitjanes empreses catalanes mantenen intacte el seu esperit innovador però no poden explotar

Els xinesos han doblat la seva despesa en R+D sobre el PIB en els darrers 15 anys

íntegrament el potencial de les seves innovacions si no és en mercats emergents, llunyans i complicats però molt dinàmics. Una alternativa és la transferència de la innovació a socis locals, sòlids i seriosos, perquè la fabriquin i distribueixin *in situ* per poder explotar el màxim potencial d'aquells mercats. Aquesta opció garanteix un rendiment als empresaris amb una mínima inversió i un risc controlat, ja que els mateixos xinesos són els més indicats per fer valer els seus drets davant les còpies dels seus compatriotes.

Soci d'Emergia Partners i assessor de la patronal Pimec

Inversors catalans creen a Malta el primer web de sortejos en línia del món

EXPANSIÓ. Creen en pocs temps una empresa que ja és present en trenta-dos països europeus i a Llatinoamèrica i preveuen expandir-se a la Xina

ANDREU MAS
BARCELONA

La xarxa permet la creació de models de negoci absolutament revolucionaris, que s'executen en un temps rècord. És el cas de Raff.me, el primer web de sortejos online del món, que ha començat a fer les seves primeres passes a la xarxa a principi d'aquest any, de la mà de l'empresa Malta Raff Limited, creada amb capital cent per cent català, procedent d'un grup d'inversors aixoplugats sota el nom d'Inversion. L'empresa de sortejos és dirigida per un català, Ernest Pagès, i el desenvolupament tècnic ha estat a càrrec de Pasiona, una empresa de consultoria i desenvolupament informàtic amb seu a Barcelona.

Raff.me es presenta com una alternativa als jocs tradicionals, siguin o no en línia. La plataforma sorteja tota mena de productes i serveis que els mateixos internautes posen a sorteig. El sorteigador estipula quina quantitat vol guanyar amb l'objecte que posa en joc. Aquesta quantitat, més un 15% addicional que es queda Raff.me, determina el nombre mínim de butlletes que s'han de sortejar perquè el joc pugui anar endavant. Per garantir que el nombre de probabilitats que el premi et pugui tocar sigui molt alt s'estableix un sostre de butlletes a emetre, que correspon exactament al doble del que vol guanyar el sorteigador. Si no s'arriben a posar en circulació el mínim de butlletes s'anul·la el sorteig i es tornen els diners als jugadors.

Aquest particular sistema fa que les probabilitats d'encertar el premi siguin, gastant-se només un euro, d'1 entre 800 de mitjana, mentre que a la 6/49 la probabilitat és d'una entre ca-



Ernest Pagès, CEO de Raff.me, a les instal·lacions de Pasiona a Barcelona. A. MAS

torze milions; a l'Euromillón, d'una entre setanta-sis milions, i al Megamillón, d'una entre 135 milions.

Ernest Pagès, CEO de la companyia, admet que hi ha més possibilitats d'encert perquè els premis no són en metàl·lic, però aquest és, precisament, el

motor del negoci de Raff.me: "Nosaltres sorteigem coses que a l'usuari li fan il·lusió, que potser són un caprici, per les quals no està disposat a gastar-se molts diners, però s'hi pot jugar una petita quantitat amb moltes probabilitats de guany".

La plataforma pretén atreure empreses com podrien ser les d'electrònica de consum, que vulguin fer servir el sorteig com un mètode per fer accions promocionals de nous aparells que llancin al mercat. També cerquen convertir-se en una alternativa a Amazon i Ebay per a les organitzacions no governamentals, a les quals faciliten poder fer sortejos benèfics al web. Les entitats, en aquest cas, només han d'abonar el cost d'ús de la passarel·la de pagament.

EXPANSIÓ. El creixement de Raff.me és molt ràpid. Actualment ja són presents a 32 països del continent europeu i a Llatinoamèrica, des de Mèxic fins a l'Argentina. La pròxima estació és la Xina, a on, explica Pagès,

Les probabilitats de tenir sort en aquest joc són molt superiors a la d'altres

estàn en converses amb una empresa local per arribar a un acord de partenariat.

El director general de la firma preveu tancar el 2010 amb una facturació de 2,5 milions d'euros (la inversió inicial va ser d'1,2 milions) i amb un nombre d'usuaris registrats que es mouria entre els 600.000 i els 800.000 a tot el món. Les previsions inicials per al 2011 encara són més espectaculars: 6,25 milions d'euros d'ingressos.

Tot aquest desenvolupament es fa amb una plantilla de quatre persones, incloent-hi Pagès, des de Malta, país de la UE que van escollir perquè, segons explica, "és el que té la legislació més avançada d'Europa pel que fa a jocs online". Un cos legal que està en marxa des del 2004.

RAFF.ME
FACTURACIÓ 2010 2,5 M€
TREBALLADORS 4
FUNDACIÓ 2010
● Dos anys és el temps que han invertit els promotors de Raff.me a desenvolupar, amb Microsoft, la plataforma i obtenir la plena cobertura legal. Un centenar de persones han fet possible la culminació del procés.

COTITZA A LA BAIXA

César Cabo

Portaveu de la Unió Sindical de Controladors Aeris

↓ Qualsevol col·lectiu té dret a plantejar totes les queixes que vulgui respecte de la seva situació laboral, però això s'ha de fer de cara, mai organitzant una vaga encoberta a base de baixes mèdiques. Això és injust amb els altres treballadors.



COTITZA A L'ALÇA

Francisco Arregui

President d'Uceac

↑ No tots els sectors pateixen amb la crisi. L'augment de l'estalvi ha generat una alça del 15% el 2009 en el sector assegurador, i sobretot per l'increment en la contractació de pòlisses de vida. La despesa per habitat va arribar a 1.008 euros.



COTITZA A L'ALÇA

Máire Geoghegan-Quinn

Comissària europea de Recerca, Innovació i Ciència

↑ La Comissió Europea acaba d'anunciar el paquet inversor més gran de la seva història en recerca i innovació. En total, 6.400 milions d'euros que han de servir per generar nou creixement econòmic i llocs de treball qualificats.



QUADRAR ELS COMPTES

La liquidació dels pressupostos de la Generalitat del 2009 apunten una caiguda d'ingressos de 2.263 milions, cosa que apuja el deute a pesar de l'efecte positiu del nou finançament. **Per Berta Roig**

Els comptes no acaben de quadrar. A pesar de les mesures d'austeritat, els ingressos segueixen en caiguda lliure i la Generalitat necessitarà fer nous equilibris. Això és el que es desprèn de les dades de liquidació del pressupost del 2009 presentades pel conseller d'Economia, **Antoni Castells**, que ja ha avançat que caldrà afrontar un nou ajust d'entre 600 i 700 milions d'euros l'any que ve. La nota positiva, però, és que el nou model de finançament va aportar 1.990 milions d'euros extres que van permetre reduir el dèficit en 566 milions d'euros

respecte del 2008. Amb tot, la diferència entre els ingressos i les despeses encara representa el 2,4% del PIB català, lluny de l'objectiu fixat per Brussel·les de situar-lo en l'1,1% el 2013. Els comptes públics han patit la davallada en la recaptació de l'impost de transmissions patrimonials i actes jurídics i documentats -molt vinculat a l'activitat immobiliària-, però també a d'altres més lligats al consum com l'IVA o l'impost de matriculacions.

La descompensació entre el que entra i el que surt també ha obligat a emetre més deute, que ja s'acosta als 30.000 milions d'euros

(l'11,4% del PIB). Així les coses, la Generalitat tornarà a retardar el pagament als hospitals concertats en 15 dies. Davant aquest situació, però, Castells ha reiterat que aquesta és una situació puntual que no respon a un problema de tresoreria de la Generalitat.

Qui també prepara noves mesures per fer quadrar els comptes és el president del govern, **José Luis Rodríguez Zapatero**. D'entrada ja ha avançat que demanarà nous esforços fiscals a les rendes més altes, el que podria suposar aplicar nous tipus a l'IRPF com ja s'ha fet a Catalunya. La mesura servirà per donar una mica d'oxigen a un balanç molt



Els comptes públics han patit sobretot la davallada en la recaptació de l'impost de transmissions patrimonials i actes jurídics i documentats -vinculat a l'activitat immobiliària-, però també en d'altres lligats al consum com l'IVA o l'impost de matriculacions

desequilibrat que també recorre amb insistència a l'emissió de deute. Aquests dies el Tresor ha col·locat prop de 6.000 milions d'euros, això sí, amb un cost fins a un 17% menor al suportat en juny. Sigui com vulgui, Zapatero tindrà molt complicat aprovar els comptes per al 2011, i això ja s'ha deixat veure aquesta setmana en la votació per fixar el sostre de despesa. Només els vots del PSOE i les abstencions de CiU i CC han permès a l'executiu central salvar la papereta.

A banda de la votació al Congrés, la setmana ens ha deixat altres notícies a Madrid, encara més rocambolesques o fins i tot vergonyoses. Una és la reunió entre el president de la Generalitat, **José Montilla**, i el president del govern per mirar de llimar diferències després de la sentència del TC sobre l'Estatut. El resultat, com era d'esperar i tot parafrasejant el mateix Montilla, ha estat més de paraules que de fets. Però ja se sap, s'acosten eleccions i tothom ha de jugar les seves cartes. I si no, que ho preguntin als representants dels partits catalans al Congrés de Diputats, els quals aquesta setmana ens han ensenyat que pesa més l'estratègia electoral que la crida a la unitat de més d'un milió de catalans. Pe-

rò això, a aquestes alçades del partit, tampoc ha de sorprendre ningú.

Tampoc ha estat una sorpresa que Catalunya hagi estat una de les CA més perjudicades per les retallades anunciades pel ministre de Foment, **José Blanco**. 5 projectes paralitzats sobre un total de 32.

Afortunadament la setmana ens ha deixat altres històries més positives. Algunes venen directes de l'administració, que també ens deixa de tant en tant bon gust de boca. És el cas per exemple de les dades presentades per **Invest in Catalonia**, dependent d'ACCIO, que va materialitzar 33 projectes d'inversió el 2009 generant un volum de prop de 544 milions d'euros. També és mereix bona nota la iniciativa del programa **Projecta't**, del departament de Treball, que oferirà assessorament a mil emprenedors.

En l'àmbit financer destaquen els resultats del **Banc Sabadell** (*mireu pàgina 9*) i **La Caixa**, que ha guanyat un 7,5% menys el primer semestre (902 milions d'euros) per les fortes dotacions. Pel que fa a **Unnim**, l'entitat ha presentat el seu pla estratègic per al període 2010-2013, el qual apunta uns beneficis abans d'impostos de 150 milions d'euros en tres anys.



El conseller Castells ha presentat les dades de liquidació dels pressupostos del 2009, en una setmana marcada també per la reunió de Montilla i Zapatero a la Moncloa. Al mig, imatges de la presentació del programa Projecta't per a emprenedors, i de la constitució d'Unnim el juny passat. L'ECONÒMIC

OPINIÓ

EDITORIAL

ELS ESTUDIS D'FP SUPEREN LA NOTA

El món empresarial sovint denuncia que el nivell formatiu dels universitaris que han d'ocupar els llocs clau de les companyies no és el més adequat. La universitat respon que calen més recursos, però explica que una part del problema ve per les mancances que els estudiants arrossegueuen dels cicles formatius anteriors a la universitat. I si s'analitza el panorama global, sempre complex, molt possiblement s'arribarà a la conclusió que hi ha poca motivació de l'alumne, que hauria d'estudiar més, que els pares haurien d'estar més a sobre de l'evolució formativa del seu fill, o que els professors... Ben segur que tothom podria fer un diagnòstic. Dit això, sí que s'observa que la formació professional, una branca important per als joves en època escolar, agafa cada cop més prestigi i surt del túnel.

L'augment de la demanda situa la formació professional en una posició d'avantatge per cobrir els dèficits històrics que l'havien relegat a ser una opció de segona. Aquesta demanda, en part com a causa de l'increment de l'oferta i també perquè aquesta opció ha adquirit més prestigi, es deu bàsicament a la crisi econòmica d'aquests darrers dos anys. Abans els alumnes que optaven per aquest tipus d'ensenyament tenien sortides fàcils al mercat laboral sense tenir cap qualificació. Molts d'ells anaven a treballar al sector de la construcció. Ara, aquells treballadors veuen la necessitat de formar-se. Millorar la formació és una bona notícia en l'àmbit personal, econòmic i social.

EMPRESARIS I NOUS COMPANYS DE JOC

Les polítiques públiques de promoció de la competència empresarial han estat històricament molt orientades a estimular la cooperació entre companyies del nostre país. Les economies d'escala en terrenys com la recerca o la internacionalització són factors que les pimes, el moll de l'os del nostre teixit empresarial, haurien d'aprofitar al màxim en el context d'un món cada cop més globalitzat i amb menys barreres. Però les iniciatives governamentals perquè les empreses cooperin han topat amb l'escassa voluntat de les mateixes empreses, sobretot en els sectors d'activitat més tradicionals, en què el competidor local no es veu com un possible aliat en el mercat internacional sinó com un enemic que mereix tota la nostra desconfiança.

És per aquests antecedents que ens felicitem per l'ànim de col·laboració que impulsa la iniciativa de crear una associació d'empreses del sector de l'infant, un àmbit molt tradicional, però alhora amb un gran potencial i molt obert per explorar. Amb poc més de 200 firmes a Catalunya dels camps de l'alimentació, la joguina, la decoració, la moda o l'editorial, és un àmbit econòmic en què, curiosament, mai no havien existit associacions o fóruns empresarials. Una idea pública per reunir-los ha posat de manifest les ganes latents que hi havia de contactar i analitzar les possibilitats de fer coses plegats. Un gran descobriment que ja comença a donar fruits: empreses d'alimentació s'han posat a treballar amb firmes d'entreteniment, companyies de joguines amb hospitals infantils... múltiples companys de joc que ben segur que trobaran sinergies i fórmules per fer més competitius els seus productes i millorar l'oferta per als nostres menuts.

A veure si altres sectors en prenen bona nota.

L'ECONÒMIC

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

A les portes de la desaparició d'ajuntaments?

RAMON

MORELL

Economista. Professor de la UdL

De l'abundància a l'austeritat, aquest eslògan universal en plena crisi econòmica és també aplicable als ajuntaments potser, si més no, matisant el de l'abundància. Sí, és cert que des d'abans de l'esmentada crisi els ajuntaments demanaven, i amb raó, un nou marc de finançament, tenien, moltes vegades, que fer front a problemes no de la seva competència i, en canvi, els recursos quedaven limitats a aquells que des de 1990 estableix la Llei reguladora de les Hisendes Locals de 1988. Però resulta que també els ajuntaments van viure activament els efectes de la bombolla immobiliària i van utilitzar l'urbanisme, molts cops de manera il·legal o almenys al límit de la norma i, això sí, cada vegada de manera imprecident pensant també que aquella més que excel·lent bonança no s'acabaria mai, sense preocupar el nivell d'endeutament, perquè l'eufòria del sector immobiliari garantia tant els impostos instantanis (ICIO, Plusvàlua i Llicències de Construcció i la Ocupació) com els de padró (IBI).

Però això ja s'ha acabat, i s'ha acabat no només pels efectes directes de la crisi, sinó també perquè com a institucions de l'Estat que són seran els autèntics perdedors de la batalla per reduir el dèficit públic. No deixa de ser paradoxal que després dels fons per a l'Administració local, per tal de garantir un mínim d'inversió pública i intentar activar l'ocupació, i d'augmentar, del 110% al 125%, el percentatge del deute viu respecte als ingressos corrents, de cop i de manera totalment imprevista i inesperada se'ls diu que a partir del 1 de gener de 2011 no podran endeutar-se més, és a dir, com a vies normals i regulars de finançament els queda només la recaptació d'impostos, taxes i preus públics i la venda de patrimoni. Tenint en compte la impopularitat que suposa, en plena recessió econòmica, pujar els tributs municipals l'equilibri pressupostari dels ajuntaments es presenta complex i més miraculós que possible.

Un cop més la prepotència de l'Administració central s'ha fet sentir i ho diem perquè no són els ajuntaments els culpables d'un endeutament públic que, a més, ara com ara, està per sota de la gran majoria de països de la UE (concretament, a 31 de desembre de 2009 Espanya era el quinzenè país, dels 27 que la integren, menys endeu-



RAÛL LÓPEZ

Un cop més la prepotència de l'Administració central s'ha fet sentir i ho diem perquè no són els ajuntaments els culpables d'un endeutament galopant

tat pel que fa al sector públic, per sota d'Alemanya, França, Itàlia, Holanda i Regne Unit, entre altres), sinó que ara, a més, se'ls utilitza com a parai-gua pel que pugui passar. És evident que el fort dèficit públic que està acumulant Espanya obligarà, irreversiblement, a endeutar-se i, per tant, pujarà molt el percentatge que ara tenim de deute respecte a la renda total (a la data esmentada del 31 de desem-

bre de l'any passat era del 53,2%). Bé, si a més hi ha el compromís-obligació que al 2013 el dèficit públic torni al 3% del PIB (ara està per sobre de l'11%) el govern central vol mantenir un marge de maniobra suficient per poder-se endeutar.

Clar, si els ajuntaments no aturen el seu endeutament i continuen subscriuint crèdits li restaran al govern central possibilitats de fer-ho. Aquest és el moll de l'os, fer que la responsabilitat de no malbaratar diners i sanear els comptes públics recaigui en els ajuntaments o almenys que siguin aquests els que suportin la major part del cost.

Aquesta restricció no els afectarà a tots de la mateixa manera, els petits i mitjans ajuntaments tenen un futur gens esperançador, fins i tot, entre els primers no es pot descartar ni la seva desaparició. Hora és que comencin a pensar a mancomunar serveis per par-rar el cop.

L'erràtica idea de crear un impost turístic a Barcelona

PAU

MORATA

Professor de màrqueting turístic

A bans de fer el comentari vull agrair el fet de poder escriure per primera vegada en aquesta jovent publicació, que tot i ser nova no ho és tant, pel que representa de continuïtat en la seva tasca d'informació periodística especialitzada en economia catalana dels seus esforços creadors, tot un exemple de com un grup de professionals han reaccionat de manera positiva i emprenedora a les circumstàncies adverses derivades de la crisi que patim des de fa dos anys. Gràcies, doncs, a qui m'ha confiat l'oportunitat de plantejar, una vegada més, ara sota aquesta nova capçalera, els meus punts de vista sobre el sector turístic a casa nostra.

El tema escollit ho ha estat per raons d'actualitat, tot i que un altre dia espero poder fer una ullada en aquest mateix espai a un parell de temes que poden ser motiu de reflexió pels lectors que tenen interès en economia turística. Així, doncs, només els esmentaré, perquè dormen al si del que cal considerar manca de possibilisme polític dels nostres governants: la si-

Crear un impost turístic al municipi de Barcelona crec -i no soc l'únic- que és una idea fora de lloc i mal plantejada. Una improvisació més de l'actual equip municipal



tuació dels paradors de turisme a Catalunya i la possible -però per a això caldria desplegar una estratègia i demanar-ho- integració de Catalunya amb personalitat pròpia al si de l'Organització Mundial del Turisme, OMT en les seves sigles.

Centro, doncs, aquest comentari en la pretensió de l'Ajuntament de Barcelona de crear un impost turístic al municipi. Crec, i no sóc l'únic, que es tracta d'una idea fora de lloc i mal plantejada. Una improvisació més de l'actual equip municipal, el qual no aixeca el cap en la seva erràtica actuació.

Un impost, en si mateix, no té perquè ser bo o dolent. Un munt de circumstàncies el poden portar a ser considerat positiu o negatiu.

A Barcelona fa més de deu anys que diferents representants polítics dels

partits que han governat el municipi s'han pronunciat a favor d'una taxa de pernoctació, i sempre hi havia hagut una oposició radical dels empresaris hotelers, excepte en els moments en què ells mateixos la van demanar per poder "aportar" la seva contribució al centre de convencions del Fòrum, la qual cosa no va arribar a produir-se.

Ara, com si fos sant Pau caigut del cavall, ha estat l'hotelier que sempre s'havia oposat de manera radical a qualsevol impost turístic -el mateix hotelier que presideix, *sine die* pel que sembla i des de la seva creació, el consorci Turisme de Barcelona- el que ha reobert el debat. I de quina manera... i com ha empenyat els seus companys d'ofici! Ho ha fet amb xifres absurdes, per inflades -impròpies de qui hauria de conèixer les dades estadístiques de la seva ciutat- sobre la possible recaptació de milions d'euros, per part de l'Ajuntament, amb l'impost. És clar que aquest mateix hotelier va ser el padri i també és al capdavant de l'operació Spanair, de la qual es va fer soci Turisme de Barcelona, que s'ha deixat en la recapitalització de la companyia aèria un munt de milions d'euros, el destí natural dels quals haurien d'haver estat fer promoció, i no sufragar pèrdues de la companyia d'aviació comercial.

A Barcelona fa més de deu anys que diferents representants polítics dels partits que han governat al municipi s'han pronunciat a favor d'una taxa de pernoctació

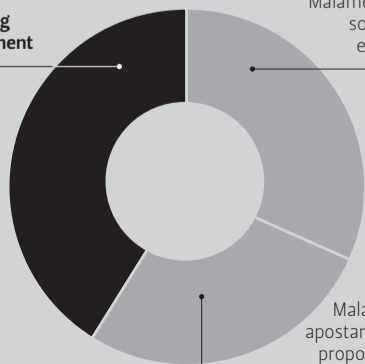
ENQUESTA DE LECONOMIC.CAT

ALLARGAR L'EDAT DE JUBILACIÓ NO ÉS TAN GREU

Aquesta setmana hem preguntat

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

Bé, ho veig correctament
40.9%



Malament, no cal sobrepassar els 65 anys
31.8%

Malament, cal apostar per altres propostes abans
27.3%

I la setmana vinent

Anirà de vacances?

Ja pot respondre a www.leconomic.cat/enquesta

ES DIU, ES COMENTA

FOMENT PASSA LA TISORA A CARRETERES CATALANES



“ Caldrà veure quin és el resultat d'aquesta mesura però el govern central i el Ministeri de Foment volen complir amb tot el que estipula l'addicional tercera de l'Estatut ”

JOSÉ BLANCO
MINISTRE DE FOMENT

“ La decisió d'aturar l'enllaç de la B-30 i l'A-2, amb el pont que ja està mig construït, és una catàstrofe per al desenvolupament econòmic dels dos Vallès i el Baix Llobregat ”

JOAQUIM NADAL
CONSELLER D'OBRES PÚBLIQUES

“ És incomprendible que no es faci l'enllaç entre l'AP-7 i l'autovia del Baix Llobregat, és una obra absolutament bàsica. Suprimir cinc obres a Catalunya tindrà greus conseqüències ”

PERE MACIAS
DIPUTAT DE CIU

“ Les retallades són poc coherentes i agreujaran el dèficit d'infraestructures de Catalunya. És significatiu que es rescindeixin a Catalunya obres que són autovies gratuïtes ”

JOAN RIDAO
SECRETARI GENERAL D'ERC

Joan Carles Gallego

SECRETARI GENERAL DE COMISSIONS OBRERES

La reforma laboral aprovada a principi de mes ha provocat un rebuig contundent dels sindicats. La conseqüència ha estat la convocatòria de vaga general en contra d'un canvi de model que s'interpreta com un atac als drets socials. Gallego creu que hi havia d'altres receptes. **Per Anna Pinter**

“Fa temps que la política se supedita al poder financer”

Ha estat la reforma laboral una ocasió perduda?

En l'actual situació de crisi econòmica no era la sortida. Hi havia altres reformes, com la fiscal o la financera, que calia fer abans. En tot cas, aquesta reforma laboral no és la que permetria posar les bases del canvi de model productiu que necessitem. És una reforma inútil per incorporar coneixement, qualificació i capacitat d'innovació a les empreses.

Tanmateix organismes internacionals com l'FMI, o la Comissió Europea reclamaven una actuació en el mercat laboral.

No oblidem que són els organismes que han donat suport a les polítiques econòmiques que ens han portat on estem ara. A més no són objectius en el seu plantejament, defensen un sistema amb l'únic objectiu de l'apropiació del guany sense tenir en compte el reequilibri social. El govern central ha acabat fent cas a aquests organismes i porta camí de desmuntar el model social.

Què calia fer, aleshores?
Fa temps que reclamàvem

“

La reforma laboral és inútil per incorporar coneixement i innovació

S'han d'introduir taxes que desincentivin les inversions especulatives

Amb totes les vagues generals s'han aconseguit suprimir mesures regressives

un pacte d'estat per a l'economia i l'ocupació focalitzat en una reforma estructural financera, que ajudés a fer circular de nou els diners. Així mateix cal una reforma fiscal que hauria de recuperar la suficiència amb un nivell més redistribuïdor de la riquesa. S'havien de fer esforços per dimensionar el teixit empresarial i facilitar les infraestructures aeroportuàries i ferroviàries i ajudar l'empresa en la seva internacionalització. Són les reformes que s'havien d'iniciar per ajudar a reactivar l'economia i no centrar-se només en retallades de la despesa per reduir el dèficit.

Quines mesures creu que farien millorar els ingressos?

S'han de buscar mesures que desincentivin les inversions de caràcter especulatiu per altres d'adreçades a l'economia real, introduint taxes que afavoreixin el canvi d'orientació. En la reforma fiscal creiem que cal fer un plantejament integral. En l'IRPF, s'hauria d'imposar un diferencial en relació amb les rendes més altes. No pot ser que el topall estigui en el 43%, quan la majoria de països europeus

el tenen per sobre del 47%. En aquest sentit, tenim recorregut i podem incrementar-lo en els trams de rendes més altes. Igualment cal equilibrar la tributació entre les rendes de capital i les rendes de treball. No pot ser que les rendes de capital només tributin el 18% quan les de treball ho fan entre el 18% i el 43%. Així mateix, l'impost de successions s'hauria de recuperar, sobretot en les grans fortunes.

Mentrestant, a l'Estat espanyol hi ha un dels índexs més baixos de productivitat. Es parla de la necessitat de crear un marc en què es tingui més en compte la productivitat, i es garanteixin els drets dels treballadors però com s'articula?

La millora de la productivitat passa per incorporar més coneixement i qualificació a les empreses i alhora fer més inversions tècniques. En canvi, aquesta reforma laboral s'ha centrat a abaratir els costos laborals. S'ha demostrat que les empreses amb més estabilitat laboral i millors condicions de treball són les més dinàmiques i més competitives en el mercat internacional. Els sectors amb més nivell de temporalitat són els que

han tingut més problemes.

Es diu que la negociació col·lectiva ha de suplir el que no ha aconseguit la reforma laboral. Però com s'ha de fer si el sistema de negociació està obsolet i no hi ha acord entre els agents socials per reformar-lo?

Les organitzacions patronals han d'entendre que reforçant la negociació col·lectiva tindrem més capacitat per adaptar-nos als canvis. Tanmateix, s'ha triat un marc que aposta per relacions laborals més individualitzades. Nosaltres defensem des del primer dia reforçar la flexibilitat interna pactada. Hem de ser capaços d'adequar les condicions de treball per garantir la viabilitat de l'empresa i introduir alhora innovació en els processos; això sí, sempre a partir del pacte.

La vaga general que s'ha convocat per al 29 de setembre és un cop dur per al govern, i un test de credibilitat per al sindicat. Què s'està fent per garantir-ne l'èxit?

És l'instrument per gestionar el greu conflicte social que ha creat el govern en abordar la crisi a partir de retallades de drets laborals.



Joan Carles Gallego a la seu de CCOO de Ba



Barcelona. QUIM PUIG

El que volem és que sigui l'evidència que la majoria de la població rebutja aquestes mesures que trenquen l'equilibri social. Totes les vagues generals que hem fet en aquest país han donat resultats positius i han servit per recompondre marcs anteriors a les mesures regressives. Entenem que la vaga general serà un èxit perquè obrirà un nou marc de negociació amb el govern.

Quins serien els límits amb els quals estariu satisfets?

És injust el paper de decisió unilateral de l'empresari, per tant cal reforçar el paper de la negociació. És injust l'increment de les causes per a l'acomiadament objectiu i entenem que els costos de la indemnització han de tenir una causa directa.

Hem passat més de deu anys de bonança econòmica i les xifres mostren que el 42% dels assalariats catalans no arriben ni a milleuristes. Ara, en crisi, sembla inevitable que es rebaixin els sous.

Res no és inevitable. És diferent un país on la immensa majoria és mileurista i el salari mínim interprofesional és de 600 euros mensuals o un en què el salari mínim són 1.300 euros, com a França. Entre uns i altres hi ha diferències en els ingressos del sistema fiscal. En els últims anys hem creat un model per ser competitius en costos laborals baixos. Això no ha incidit en la millora de la competitivitat. El creixement econòmic se sustentava en la construcció i el turisme, cosa que esprenia al màxim els avantatges competitius de sol i platja, i amb un treball poc qualificat i poc valorat econòmicament. Això té el seu límit, com hem pogut comprovar.

Fa temps que aquest discurs es repeteix, però sembla que no s'ha fet res. Els poders econòmics d'aquest país tenen un model del guany fàcil i ràpid. Hi ha més pes de l'economia especulativa que de l'industrial, i sota un model de cobdícia. Front a d'això només s'hi pot intervenir des de la política, però fa temps que aquesta està supeditada al poder financer.

En la lectura econòmica de la sentència de l'Estatut hi ha qui creu que s'han sal-



En els ajuts

a les entitats

financeres calia

control

i intervenció

El futur de la

societat no pot

ser treballar

més, sinó

treballar millor

A Espanya no li

interessa

mantenir la

conflictivitat amb

Catalunya

vat els mobles i d'altres que ja està tot perdut. En quina posició se situa?

A banda del rebuig de la sentència, que té un posicionament ideològic, considero que algunes qüestions de coresponsabilitat fiscal i d'inversions a Catalunya caldrà corregir-les al Congrés dels Diputats. L'Estatut situava uns mínims del que ha de ser Catalunya com a motor econòmic d'Espanya pel que fa a retorn de les aportacions. No fer-ho seria mantenir un nivell de conflictivitat que limita la capacitat de desenvolupament econòmic de Catalunya que no interessin el conjunt de l'Estat.

Per què CCOO es mostra tan reticent a allargar la jubilació als 67 anys?

Perquè es vol parlar de la jubilació en termes de despesa i oblida la importància dels ingressos. La viabilitat del sistema de pensions no depèn exclusivament de la demografia, dependrà de la qualitat de l'ocupació. No pot ser que el futur de la societat sigui treballar més, el futur ha de ser treballar millor. Tot i això no descartem que hi pugui haver algunes mesures creatives que incentivi els qui voluntàriament vulguin i puguin seguir treballant més enllà de l'edat de jubilació.

De quina manera s'haurien d'introduir aquestes excepcions?

Ha d'anar acompanyat d'un cens amb les feines i treballs perillosos que han de tenir la seva edat de jubilació inferior als 65 anys. Paral·lelament, no pot ser que els mateixos que diuen que els sistemes de pensions tindran problemes, són els que demanen que es rebaixin les cotitzacions, en el fons volen traspasar diners del sistema públic a la iniciativa privada.

El sistema de pensions públic corre perill?

L'any passat va tenir un superàvit de 4.500 milions i enguany, en plena crisi econòmica, de 2.500 milions. A més té un fons de reserva de 60.000 milions. S'ha posat en dubte el sistema i la realitat ens diu que té molt bona salut financera. Més que tocar les cotitzacions, el que cal és una gestió millor que permeti que la vida laboral real i la legal es puguin acostar.

Des de CCOO us heu mostrat especialment crítics amb la llei de caixes.

Nosaltres creiem en un sistema financer dual, amb una funció jurídica diferent entre bancs i caixes. Si la naturalesa jurídica de les caixes s'acosta més a la dels bancs, com preveu la nova llei, la funció d'acció social que feien les caixes deixarà d'existir. El model de caixes català ha demostrat una bona implicació en el desenvolupament econòmic, territorial i de la societat civil. Les caixes a Catalunya l'any passat van dedicar 45 milions d'euros a accions socials. Entenem que la participació en els òrgans de govern de representants dels impositors, dels treballadors i dels poders polítics en un nivell que no superen el 25% ha demostrat que funciona.

Quina opinió li mereix que el sector financer hagi rebut ajuts i d'altres sectors no?

És clar que calien injeccions directes perquè no caigués l'economia. Però malauradament no hi ha hagut el control suficient i això ha fet que moltes entitats financeres no hagin retornat els fluxos de diners a l'economia. No han permès la reactivació de la indústria. Per contra els ajuts que s'han donat a la indústria han estat petits i centrats en automoció.

GRAN ANGULAR

El govern català indultarà el visat col·legial per raons de seguretat

COMPETÈNCIES. La Generalitat creu que la intenció del govern central de suprimir l'obligatorietat del tràmit d'obres envaeix les seves competències i crearà el 'visat d'idoneïtat' com a mecanisme de control dels nous projectes

FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

Quan semblava que el tràmit col·legial tenia els dies comptats, tot apunta ara que la Generalitat, que reivindica l'àmbit competencial, es decanta per reconvertir-lo però mantenint-ne l'obligatorietat, ja que entén que compleix una funció bàsica de control i seguretat.

Amb independència de les actuacions de l'administració catalana, el Consell d'Estat espanyol estudia aquests dies el real decret impulsat pel govern central que suprimeix, amb algunes excepcions, l'obligatorietat de visar els treballs de professionals titulats com ara arquitectes, aparelladors o enginyers. L'aprovació posterior pel consell de ministres posaria fi a un mecanisme de control que es va instaurar el 1931 i que, amb el temps, s'ha anat desvirtuant, fins a esdevenir un mer tràmit burocràtic, això sí, amb un pes molt important en els pressupostos dels col·legis.

La modificació que ha emprès el govern de Zapatero s'emmarca en el procés d'adaptació de l'ordenament de cada estat a la directiva europea de serveis, a fi i efecte d'eliminar les barreres a la lliure circulació de professionals i serveis entre els estats. Tret d'un canvi de darrera hora, el text "configura el visat com a instrument voluntari amb caràcter general".

OBLIGATORIETAT. Ara bé, el govern central estableix "l'obligatorietat" de visat per als projectes en alguns casos. Entre aquestes excepcions la més important és el projecte d'execució d'edificació, que per al Col·legi d'Arquitectes de Catalunya (COAC) representa poc més del 50% dels visats, segons explica el degà, Lluís Comerón.

Joan Vallvé, degà del Col·legi d'Enginyers In-

EL CONFLICTE LABORAL



ERO al Col·legi d'Arquitectes

FOTO: BORIS TINOCO

45 treballadors (una tercera part de la plantilla) estan afectats per l'ERO que ha presentat el COAC, que en cas que s'aprovi elevarà a

178 els llocs de treball destruïts en aquests tres anys. Els empleats han iniciat un seguit d'aturades diàries (a la foto, aquest dimecres).

La crisi també afecta el Col·legi d'Apparelladors, que va presentar un ERO per eliminar 11 llocs de treball, però es va desestimar.

Alguns municipis ja han cedit alguns controls als col·legis d'enginyers i arquitectes

dustrials de Catalunya, es pregunta si la societat es pot permetre el luxe de prescindir d'aquest mecanisme de control professional en obres de la transcendència d'una central elèctrica o, sense anar més lluny, en la instal·lació d'un ascensor en un immoble residencial: "El decret crea un gran risc d'intrusisme, amenaça la seguretat dels projectes i la responsabilitat en cas d'accident", assegura Vallvé.

La Generalitat compar-

teix aquesta preocupació. D'una banda, vol defensar les seves competències, ja que entén que la iniciativa legislativa de l'Estat va més enllà del que seria un decret de mínims i, de l'altra, promourà una reforma de la llei pròpia de col·legis professionals del 2006 amb l'objecte de protegir l'obligatorietat del visat per raons de seguretat. La intenció del govern català és aprofitar la modificació per donar cobertura legal a una nova figura, el visat d'idoneïtat. L'objectiu és assegurar-se que tots els projectes estiguin d'acord amb la normativa vigent i els requeriments tècnics i que, si no és així, es procedeixi a la correcció. "Tanquem la porta a un model de visat que estava superat i que no responia a criteris de segu-

retat i instaurem un sistema de visat que, aquest cop sí, respon a les necessitats reals", explica Xavier Campà, subdirector general d'Entitats Jurídiques de la Generalitat. Les conselleries o els ajuntaments podran delegar en els col·legis profes-

sionals aquest control. De fet, el visat d'idoneïtat no suposa una novetat total, ja que consisteix com el de Barcelona o el de Sabadell han firmat acords amb diferents col·legis perquè vetllin perquè els projectes respectin les seves orde-

nances municipals.

De retruc, els col·legis podrien salvar els mobles, ja que la desaparició dels visats els obligava a un canvi de model econòmic, que, de tota manera, serà necessari per la caiguda de l'activitat. Concretament, el Col·legi d'Arquitectes, amb una actuació molt vinculada a l'àmbit residencial, ha vist com dels 137.000 visats que es van registrar el 2006, s'ha passat a escassament 3.000 en el primer semestre d'aquest any, cosa que vol

L'activitat

generava el 73% dels ingressos del COAC en ple boom del totxo

dir tancar el 2010 entre els 5.500 i 6.000. "La caiguda ha estat brutal", reconeix Comerón.

PRESSUPOSTOS. Així les coses, el pressupost de l'entitat s'ha reduït a la meitat en tres anys, fins als 15 milions del 2010, "que finalment es liquidarà en 14, i l'any que ve haurà de ser de 10 milions", assegura el degà. Cal pensar que els visats suposaven el 2006 el 73% dels ingressos, i actualment entorn de la meitat. El Col·legi ha començat a cobrar als col·legiats serveis que abans eren de franc i a llogar unes instal·lacions infrautilitzades. Ara bé, no pensem pujar les quotes.

Per la seva banda, el Col·legi d'Enginyers Industrials vol potenciar serveis com la borsa de treball o la formació i estudia establir algun tipus de tarifa. Aquest col·legi, amb un pressupost de 10 milions d'euros, és conscient que comença una nova etapa que afronta "amb incertesa i confiança", diu Vallvé.

EL SERVEI

Garantia de professionalitat

El visat col·legial és un servei públic que presta el col·legi per verificar que el projecte presentat ha estat realitzat per un professional titulat, no inhabilitat, i que compleix amb els requisits formals i

documentals que exigeix l'ordenament jurídic vigent. És preceptiu per a l'obtenció de llicència d'edificació o d'altres autoritzacions administratives. Per aquest tràmit es cobra una tarifa estipulada.

Mutualitats solvents

L'adequació de les entitats de previsió social a la normativa comptable europea podria provocar un nou procés de fusions del sector. Les avaluacions per adaptar-se als requeriments de la norma Solvència II han estat positives

JORDI GARRIGA
BARCELONA

El sector de les mutualitats de previsió social, que històricament ha tingut un paper fonamental a Catalunya, està en ple procés d'enfortiment per adequar-se a la normativa europea Solvència II, el conjunt de nous procediments de control de riscos, orientats a establir els nivells de recursos propis necessaris.

El sector ja porta uns anys adaptant-se al nou marc de regulació a través dels estudis d'impacte QIS. El 2006 van participar en aquest procés, el QIS2; el 2007, en el QIS3 hi van participar 18 entitats, i el 2008 (QIS4) quinze entitats. Val a dir que aquestes darreres entitats ja suposen el 60% de les quotes no vida.

Segons estima Xavier Oller, director general de la Federació de Mutualitats de Catalunya, "el nivell de participació ha estat molt alt i els resultats han estat molt bons". Com explica, els nous requeriments de capital que exigeix Solvència II "suposen un esforç realment important per a les mutualitats petites". És per això que la nova normativa disposa dues vies per adaptar-s'hi: un règim complet, pensat per a les mutualitats que amplii prestacions i vulguin equiparar-se a les asseguradores mercantils, i un altre de simplificat, orientat a entitats que facturen menys de cinc milions d'euros.

TRANSICIÓ. En opinió d'Oller, serà transcendental la manera com es faci la transposició de la normativa europea a la legislació espanyola, i com es desenvolupi. En aquest sentit, previsiblement s'establiran períodes d'adaptació transitòria, perquè aquestes entitats d'assegurances no lucratives puguin constituir el fons mutual requerit de 550.000 euros i un capital mínim d'1,1 milions d'euros, a més de dissenyar l'estructura adequada de bon govern i gestió de riscos al si de l'organització. Es pot suposar, com avança Oller, que, "de la seixantena d'entitats plenament vives que hi ha a Catalunya, la meitat superaran còmodament la prova, mentre que amb l'altra meitat, mutualitats de petites dimensions, caldrà veure què passa". El que sí que és clar és que la majoria optarà pel règim simplificat.

El sector ha viscut en els darrers

Les mutualitats de previsió social

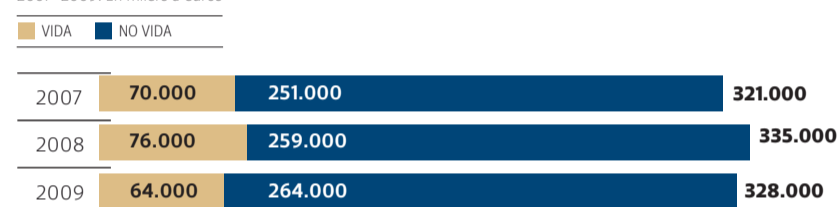
EVOLUCIÓ DEL NOMBRE DE PERSONES PROTEGIDES

2007-2009. En milers de persones



VOLUM DE QUOTES

2007-2009. En milers d'euros



FONT: FEDERACIÓ DE MUTUALITATS DE CATALUNYA

Oller: "Els processos de fusió hauran de tenir lloc entre entitats mitjanes"

anys un procés de concentració que ha fet que d'un centenar de mutualitats hàgim passat a la seixantena, amb deu entitats ocupant una quota de mercat del 87%.

Però la transformació que ha patit el sector no s'atura aquí, segons preveu el director general de la Federació de Mutualitats: "Hi haurà una segona onada, en què, d'una banda, assistirem a la concentració d'algunes entitats, i de l'altra, a la transformació de mútues històriques, que ara mateix

tenen una faceta més associativa que asseguradora, en una mena d'associacions, ja que la pressió garantista que imposa ara l'administració fa aconsellable que deixin de ser asseguradores".

Solvència II, a banda d'aconseguir que les entitats compleixin els requeriments de capital adequats, serà un catalitzador per prolongar el procés de reorganització de sector. Al sector es dona per fet que no només assistirem a noves fusions, sinó que també hi haurà aliances en què diverses entitats podrien compartir recursos per aconseguir economies d'escala. Com explica Xavier Oller, "tot aquest procés hauria de tenir lloc entre les mutualitats de previsió social de dimensions mitjanes".

Però no és només aquesta pressió

del marc normatiu i regulador el que impulsarà aquesta nova recomposició de les mutualitats catalanes. Hi ha el mercat, que imposa grans reptes, com ara "no deixar de ser entitats participatives sense ànim de lucre no lligades al benefici, però al mateix mantenir la proximitat amb els socis".

MÉS VISIBLES. Així mateix, a les mutualitats de previsió social catalanes els caldrà "guanyar visibilitat, ja que ara potser no són prou agressives en matèria comercial i de màrqueting, per la seva dispersió, però també per la seva idiosincràsia. És fonamental prestigiar el concepte mutual com a marca". En aquest sentit, afegeix que "si no tens un producte o servei que sigui atractiu, no es pot defensar amb el simple

argument que la mutualitat no és lucrativa". També és cert, i en això hi ha una coincidència general al sector, que perquè les entitats segueixin sent competitives és important que mantinguin el doble vessant d'asseguradora i prestadora de serveis.

Les mutualitats catalanes també estan implicades ara mateix en la tasca d'intentar transformar el

La federació reclama que es puguin absorbir mútues d'assegurances

marc normatiu, per adequar-lo a les noves necessitats. A l'avantprojecte de llei d'ordenació i supervisió de les assegurances privades, la Federació de Mutualitats ha fet diverses propostes. Pel que fa a l'article 13, una de les propostes és que s'ampliï la xifra de negoci que les entitats poden tenir fora de la comunitat autònoma, fins a arribar al 50%. Dins de l'article 39, de cessió de cartera, es vol incloure la prerrogativa que les mutualitats de previsió social puguin adquirir carteres de mútues d'assegurances o societats anònimes si compleix els límits de prestacions de les mutualitats. Pel que fa a la fusió d'entitats asseguradores, a la qual es dedica el capítol 99 de la llei, relativa a les fusions, un de les propostes que s'hi fan és permetre que les mutualitats puguin absorbir mútues d'assegurances, si la cartera compleix els límits de prestacions de les mutualitats de previsió social.

Recuperació en el nombre de persones protegides

L'any 2009, segons les dades de la Federació de Mutualitats, va suposar una recuperació respecte del 2008 pel que fa al nombre de persones protegides. Si el 2008 es va tancar amb 1.283.000 persones, un 5% menys que l'any anterior, el 2009 es va guanyar un punt, fins a 1.299.000 persones. Val a dir, com explica Xavier Oller, que la davallada del 2008 va estar molt determinada per la intervenció de Fortia Vida.

Segons afirma, "és un sector que li costa créixer, però tampoc baixa en temps de crisi".

Sí que hi ha un cert retrocés, mínim, quant al volum de quotes. El 2009 es van registrar 327.700.000 euros, un 2% menys que l'any anterior, quan se'n van registrar 335.189.000. Aquesta baixada es deu fonamentalment a la caiguda d'assegurances de vida, que va ser d'un 16%, mentre que en les

assegurances de no vida (263.526.000 euros) va haver-hi una progressió de dos punts. En prestacions pagades, l'any passat es van retribuir 214.564.00 euros, un 25% menys que l'any anterior.

Si analitzem el sector per entitats, cal ressaltar el predomini de la Quinta de Salut, amb 89.219.185 euros en quotes, el 27,23% del mercat; la Mútua General de Catalunya, amb 58.984.354 euros, i un 18% del mercat, i la

Mútua Mèdica, amb 33.814.956 euros, un 10%. Cal consignar el pes de les mutualitats professionals, que són alternatives al règim d'autònoms, com ara la Mútua dels Advocats de Catalunya (23.663.542 euros) o la Mútua del Col·legi d'Enginyers Industrials de Catalunya (17.718.939 euros). Oller remarca la competitivitat com a prestadors de serveis de salut que tenen entitats com ara la Mútua de Terrassa, entre altres.

GRAN ANGULAR

L'odissea de viure sense un compte corrent

Els serveis bàsics es poden pagar sense ser client de cap entitat financera. En la resta, decideix el venedor

JOAN POYANO
GIRONA

No fa tants anys, companyies de tota mena tenien empleats que es dedicaven a anar domicili per domicili a cobrar els rebuts mensuals de serveis regulars. L'alternativa de domiciliar els rebuts en comptes corrents els va fer desaparèixer, però durant un temps aquesta forma de cobrament va coexistir amb el servei de finestreta pròpia. Ara en queden ben poques, perquè el següent pas va ser fer convenis amb entitats financeres perquè hi vagin a pagar els reticents a la bancarització.

Tenir un compte corrent facilita molt la vida i no és car –les entitats financeres fins i tot paguen comissió als clients per l'import dels rebuts que s'hi domicilien–; tampoc es pot obligar ningú a tenir-ne un, però...és possible viure sense?

És difícil, però sí, excepte si et vols fer empresari, ja que els papers quedaran encallats mentre no donis un número de compte des d'on es pagui a la Seguretat Social. Si ets assalariat, l'empresa

rondinarà, però haurà de pagar-te la nòmina amb algun dels mitjans de pagament alternatius que té: xec, en metàl·lic, un gir postal...

No cal tenir compte per pagar subministraments bàsics. Per exemple, Telefónica i Gas Natural ofereixen l'alternativa de pagar en efectiu en entitats financeres i

Primer van desaparèixer els cobradors i després les finestretes pròpies

altres col·laboradores. Entre aquestes hi ha Correus, que en el primer semestre va cobrar a les seves oficines de Catalunya 1.547.949 rebuts de 22 companyies, com Aigües de Barcelona, Ono, Mapfre o Rumbo.

COMISSIÓ DISSUASIVA. Telefónica no es pot negar a cobrar en efectiu encara que sigui a través d'intermediaris, ja que la carta de drets de l'usuari dels serveis de comu-

nicacions electròniques estableix que "els abonats tindran dret a l'elecció del mitjà de pagament entre els comunament utilitzats en el tràfic comercial". Però al gener Movistar va pressionar els clients carregant als rebuts 2 euros més IVA en concepte de "comissió de pagament per finestreta" i recordant-los que en canvi la domiciliació era gratuïta. Això va ser denunciat per les organitzacions de consumidors.

Fora dels casos de subministraments bàsics, en aplicació del principi de llibertat el prestador dels serveis podrà sol·licitar una determinada modalitat de pagament. Per exemple, el rebut d'un préstec haurà d'estar domiciliat en un compte, o l'enviament d'una mercaderia haurà de ser abonat per targeta o contra reemborsament.

No ser titular d'un compte corrent no complica la relació amb les administracions públiques, que ofereixen un ampli ventall de maneres de pagar impostos i taxes, que inclou anar a les entitats financeres col·laboradores sense necessitat de ser-ne client i i sen-



Serveis de Correus a Girona. MIQUEL RUIZ

se cap cost per al contribuent. Quan és a la inversa, també es pot optar pel cobrament directe de les pensions a les entitats financeres col·laboradores i la prestació d'atur a la que assigni l'Oficina de Treball corresponent.

Una excepció és la gran asimetria de l'Agència Tributària. Si la declaració de la renda surt a pagar, pots fer l'ingrés en qualsevol entitat de crèdit cooperadora, però si surt a cobrar i no es vol fer

per compte corrent només queda implorar. Diu la guia de la declaració de la renda 2009: "Quant el contribuent no tingui compte obert en cap entitat col·laboradora o concorri alguna circumstància que ho justifiqui (...), prèviament les pertinents comprovacions, l'administrador o el delegat podrà ordenar la realització de la devolució que sigui procedent mitjançant xec creuat o nominatiu del Banc d'Espanya".

SUBMINISTRAMENTS

La comoditat de domiciliar

L'Organització de Consumidors i Usuaris (OCU) ha fet una guia de consells sobre quin és el mitjà de pagament més convenient per a cada tipus de compra.

Per al pagament de serveis i subministraments, com l'aigua, gas, llum o telèfon, o qualsevol despesa periòdica, recomana les domiciliacions bancàries, per la comoditat que representa no haver d'estar pendent de dates de venciment.

PETITES COMPRES

Diners en efectiu

La utilització des diners en efectiu només convé per a compres d'importants petits, com un cafè, revistes, etc. Per a les compres (del supermercat, de productes...) el millor és utilitzar la targeta de crèdit, anant amb compte de no passar del límit màxim. Així evitès anar carregat amb diners i el pagament es pot ajornar durant un mes sense cost.

Xecs i transferències són una bona opció per a despeses ocasionals o inesperades.

IMPORTS ELEVATS

Xec, vigilant la comissió

En compres d'import elevat, com la d'un cotxe o una casa, és normal exigir el pagament mitjançant xecs conformats. Les entitats solen cobrar comissions per aquest tipus de xecs, que poden arribar a ser molt elevades, de fins a un 0,5%.

S'han d'evitar els pagaments amb lletres de canvi. "Ara bé, si te les imposen, paga-les encara que tinguis problemes amb el venedor o el prestador del servei", diu l'OCU.

A L'ESTRANGER

Amb la targeta i pocs bitllets

Per pagar a l'estranger el més adequat és que utilitzis la targeta de crèdit. No hauràs de dur gaires diners al damunt i els tipus de canvi que s'apliquen en els pagaments amb targeta fora de la zona euro són raonables.

Abans de sortir de viatge, convé revisar les condicions que aplica la targeta; és el moment de triar-ne una que no cobri comissions pel seu ús en comerços o l'extracció en caixers automàtics de fora de la zona de l'euro.

INTERNET

Targeta, si pot ser virtual

El més recomanable és la targeta de crèdit. Si realitzes compres molt habitualment i no vols córrer riscos, pots usar el sistema de Compra Segura, sempre que els mecanismes d'autenticació que ofereixi l'entitat siguin prou fiables.

També aporta seguretat en els pagaments per Internet la targeta virtual. L'entitat no lliura una targeta física sinó només certes dades, amb la qual cosa disminueix el risc d'ús fraudulent.

TRANSFERÈNCIES

En la divisa de destinació

Si fas transferències fora de la zona euro, el millor és donar l'ordre en la divisa de destinació. Així evitaràs riscos de fluctuació de la divisa que facin arribar menys diners al destinatari. El criteri de despeses compartides pot suposar problemes per al pagador. Si el beneficiari no vol assumir les despeses que li cobra la seva entitat, convé que el pagador preguntí quant li cobra el seu banc i ho afegeixi a l'import a transferir.

L'empresa catalana sufraga el 20% de la innovació amb fons estrangers

DIFERÈNCIA. La major part de la inversió d'R+D es concentra en filials de multinacionals dels sectors químic i farmacèutic

ANNA PINTER
BARCELONA

Les empreses catalanes tenen una estructura particular a l'hora de finançar la innovació. Tot i que la major part dels fons que destinen a aquest capítol prové de recursos propis (més d'un 68%), la singularitat és que un 20% de la innovació es paga amb fons estrangers.

El percentatge és alta si es compara amb la resta de comunitats de l'Estat espanyol que més empreses innovadores tenen. En concret, Catalunya es nodreix quasi el doble del que ho fa Madrid (12%) amb fons externs.

I si es compara amb el País Basc o Navarra, els dos territoris que proporcionalment tenen més empreses innovadores, la diferència és molt més considerable. Catalunya utilitza cinc vegades més fons estrangers dels que utilitza el País Basc (4%) per innovar, i encara més que les empreses de Navarra (2,5%). Així ho mostra l'estudi *El sistema català d'innovació. Reptes i*

LES XIFRES

30,7%

Les patents catalanes
És el percentatge de les patents TIC que van sortir de Catalunya.

2.000 M

Euros d'inversió en R+D
És la xifra que les empreses catalanes van dedicar el 2008 a recerca.

25%

Despesa d'R+D
Catalunya representa un terç del total de la inversió de l'Estat espanyol en recerca.

orientació de les polítiques públiques, elaborat pel cap del departament de polítiques de ciència i tecnologia de l'OCDE, Daniel Malkin, amb dades d'ACCIO de l'any 2010.

Una de les explicacions que dona l'estudi a aquesta aportació de fons estrangers és que una gran proporció de l'R+D empresa-

rial catalana encara es concentra en les firmes més grans i en sectors específics, com ara el químic, el farmacèutic i el d'equipament de transport, amb una gran proporció de socis estrangers.

El monogràfic que va encarregar a Malkin el Consell de Cambres de Catalunya demostra, a més, la gran distància entre l'aportació econòmica pública a la innovació de les empreses al País Basc i Navarra i la que es fa a Catalunya.

Així, mentre que només el 8,8% dels fons amb què es finança la innovació a les empreses catalanes prové d'entitats públiques, al País Basc el percentatge arriba al 26%, i a Navarra, tot i que és una mica menys, també supera el 20%.

CONCERT. Una evidència més de la millor capacitat financera als territoris amb concert econòmic, que, a més, té efectes positius evidents. De fet, com desvela el mateix estudi, tots dos territoris tenen una intensitat d'innovació (mesura les despeses relacionades



Imatge d'un laboratori farmacèutic. ARXIU

EL DIAGNÒSTIC

Els punts febles del sistema

Catalunya, amb aproximadament dos terços de les inversions totals d'R+D dutes a terme pel sector empresarial, se situa en nivells d'estàndards europeus, però, tot i això, el pes de la inversió en innovació de les indústries és més baix que la mitjana dels països europeus. Els instruments financers, els programes de suport a les activitats empresarials en R+D i la concentració en les empreses grans són els principals punts febles.

amb la innovació com una proporció del volum de negoci) molt superior a Catalunya. Mentre que Catalunya té uns resultats mitjans en termes de proporció d'empreses innovadores sobre el total de les empreses, el País Basc i Navarra en tenen quasi el doble que Catalunya.

COOPERACIÓ. La feblesa de la cooperació entre les empreses catalanes torna a sortir a la llum també en el sistema català d'innovació. L'empresa catalana és recelosa de la seva independència i té un grau més baix d'intercanvi interempresarial de coneixements. Així, l'aportació d'altres companyies en el finançament de la innovació a l'empresa catalana és pràcticament nul.

A penes un 2,2% dels fons totals per a innovació pro-

venen d'altres companyies ubicades en territori català, Navarra dobla en aquest aspecte les xifres de Catalunya, amb un 4,4%, Madrid la supera amb un 5,6% i els líders en col·laboració

Al País Basc

el 26% del cost de la inversió en recerca prové de l'administració

interempresarial tornen a ser els bascos, que tenen una llarga tradició en el cooperativisme i segueixen practicant-la en termes d'innovació.

No és casualitat, doncs, que per a la inversió en innovació els bascos es financin quasi amb un 15% amb fons d'altres empreses.

ALACER MAS, SA

NOU CENTRE DE VENDA A GIRONA

Pol. Ind. Pla d'en Xunclà, nau 3

17840 Sarrià de Ter

Tel. 972.17.20.75 Fax 972.17.08.06



TENIM TOTS ELS MATERIALS DISPONIBLES AMB ACER INOXIDABLE I ALUMINI

ALACER MAS

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

Centre de Serveis:

Parets del Vallès

C/Edison, s/n

Zona Industrial, Sector autopista

Tel. 93.562.08.18

COMPETITIVITAT EMPRESARIAL

NEX-PIPE, UN COMPANYY DE VIATGE EXPERIMENTAT

Un programa d'ACCÍÓ, ICEX i les cambres de comerç acompanya la pime en la seva aventura d'internacionalització. L'empresa rep assessorament d'un expert i ajuts per desenvolupar un pla estratègic i contractar personal per al comerç exterior

La internacionalització s'ha confirmat com una de les receptes més contundents per fer front als alts i baixos de l'economia. Les empreses que en aquests anys de bonança havien donat l'esquena als mercats internacionals s'han adonat, ara en temps de crisi, que dependre d'un únic mercat té massa risc. Així que la paralització del consum a l'Estat espanyol ha disparat l'interès del teixit empresarial per exportar i diversificar mercats. Però sortir a vendre a l'exterior té uns requeriments de temps i d'inversió financera que sovint es converteixen en greus inconvenients per a les pimes.

Nex - Pipe, un programa conjunt d'ACCÍÓ, ICEX, el consell de cambres de Catalunya i el d'Espanya, ajuda les pimes a iniciar o consolidar la seva presència en mercats exteriors.

Durant dos anys de durada s'ofereix una formació i suport tècnic perquè l'empresa sigui capaç de prendre decisions en comerç internacional i tingui suport econòmic. En aquest període s'implanta una metodologia per adaptar l'estructura de la pime a les ambicions d'internacionalització.

El programa s'estructura en tres fases. Una primera de diagnòstic de l'empresa, en la qual s'analitzen els punts febles i forts de la pime. L'anàlisi és gratuïta i es realitza mitjançant dues reunions amb un tutor responsable.

En la segona, l'empresa, amb l'ajuda d'un consultor extern, realitza un pla estratègic d'internacionalització. Durant 100 hores l'assessor crea una metodologia perquè l'empresa l'apliqui. El programa subvenciona el 80% del cost de l'assessor. Així mateix la pime que hi participa compta amb ajut econòmic per a la realització d'accions de promoció internacionals com poden ser

fires, viatges etc. Des d'ACCÍÓ expliquen que l'ajut econòmic arriba al 80% dels primers 22.550 euros que inverteixi la companyia en promocionar internacionalment els seus productes.

En la tercera fase es desenvolupa el pla d'internacionalització. L'empresa ha de dedicar una persona 100% al projecte. El programa concedeix un ajut de 12.000 euros per al primer any de sou.

Segons l'informe d'avaluació del darrer programa, el

EL 88,6% DE LES PIMES QUE VAN PARTICIPAR EN L'ANTERIOR EDICIÓ HAN EXPORTAT

88,57% de les pimes que hi han participat han realitzat exportacions. En l'anterior edició cada empresa va treballar amb una mitjana de 3,67 països. Europa segueix sent la destinació més escollida. De fet, els principals mercats als quals s'ha exportat són França, Portugal, Itàlia i Anglaterra.

ICAR VISION

"Nosaltres sols no teníem ni pressupost ni temps"

La pime Icar Vision, dedicada al desenvolupament de 'software' i 'hardware' per a la identificació digital de persones i documentació, volia emprendre el seu viatge particular cap a la internacionalització i va decidir buscar un company de viatge experimentat. Fa dos anys es va apuntar al

programa d'Iniciació a l'exportació Nex-Pipe. Primer se'ls va informar de les característiques pròpies de cada mercat i les oportunitats de negoci que se'ls obrien en les diferents destinacions, i després un consultor els va ajudar a reorganitzar la seva estructura. "Nosaltres sols no teníem ni el pressupost suficient ni el temps que requeriria



identificar els avantatges de cada mercat", explica Xavier Codó, director general d'Icar Vision.

Fa dos anys no venien res a fora, i enguany Codó calcula facturar el 15% a l'exterior. La fita en cinc anys és arribar al 60% dels ingressos de l'exterior.

Dels 15 empleats que té la pime, quatre es dediquen a l'exportació.



En la imatge alguns professionals d'ACCÍÓ informant sobre programes d'internacionalització. ARXIU



Nens participant en una proposta cultural en el marc d'una edició del SónarKids. ARXIU

El sector català de l'infant juga plegat

Una iniciativa pública per donar visibilitat a les sinergies entre les empreses de productes i serveis per a nens treu a la llum un ampli grup de companyies amb una gran voluntat de cooperació

FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

Com nens amb sabates noves. Així se sent el sector de l'infant després del seu propi descobriment. Són empreses de joguines –les més evidents–, però també d'alimentació, higiene, editorials, alimentació, moda, lleure, mobiliari urbà, salut, audiovisual, material escolar..., fins a un total de 207, i que seran més un cop s'ha presentat a l'opinió pública el Clúster de l'Infant de Catalunya i han començat a trucar a la porta algunes empreses que no havien estat comptabilitzades.

Totes constitueixen un sector d'activitat potentíssim que Sergi Pastor, conseller delegat de Tecnitoys i president de la nova associació, compara amb la indústria de l'automòbil a Catalunya: "Equivalen a una tercera part del valor afegit d'aquesta indústria capdavantera". Cluster Development, la consultora designada per l'Observatori de Prospectiva Industrial de la Generalitat per tirar endavant aquesta iniciativa, ha calculat que el conjunt d'empreses identificades en una primera fase facturen en total uns

LES XIFRES

3.300 M€

Un sector potent
És la facturació total de les empreses del sector.

7%

Increment anual
Sector de creixement sostingut, per sobre de la mitjana.

207

Empreses potencials
El primer recompte revela un bon nombre d'empreses.

3.300 milions d'euros.

Comparteixen públic objectiu, però no s'havien reunit mai per parlar-ne. I això que hi havia guanys latents de fer-ho, però fins ara no s'havien pogut canalitzar. "Volem conèixer-nos, deixeu-nos que puguem conversar entre nosaltres", aquestes van ser les primeres reaccions dels responsables de les empreses, tal com recorda Maria Pedrals, de Cluster

Development. És per això que l'empresa va situar la creació de xarxes de treball entre les primeres actuacions a fer. I com si haguessin estat esperant durant molt de temps guardats en un calaix, els projectes ha sorgit ràpidament. Només a tall d'exemple, diverses marques de joguines han arribat a un acord amb l'hospital Sant Joan de Déu per estudiar i millorar la seguretat de les joguines: "Una cosa és la teoria sobre la sinistralitat i una altra les dades reals sobre aquest problema", explica Sergi Pastor.

Pel president de la nova associació, la cooperació és un clar factor de competitivitat per al sector: "Sovint collem els nostres proveïdors o les nostres plantilles per fer productes més competitius, però les grans sinergies són transversals: si les empreses compartim la inversió en recerca, millorem els rendiments", afegeix Pastor.

SÓNARKIDS. Precisament, en aquests moments l'empresa Sónar cerca socis col·laboradors per desenvolupar productes de lleure i entreteniment orientats als infants i a la família en general. Sónar

és una societat limitada nascuda l'any 1994 arran de l'organització del primer Festival de Música Avançada i Art Multimèdia de Barcelona. Des d'aquella primera edició els anys han passat i els joves aficionats s'han convertit en pares que volien compartir el festival amb els seus fills: "D'aquella necessitat va veure la llum SónarKids", explica Ricard

LA CLAU

Què és un clúster i quins avantatges té?

● L'economista Michael Porter va popularitzar el concepte de 'clúster' l'any 1990 en el seu llibre 'The competitive advantage of nations'. Un clúster és un grup d'empreses i associacions interconnectades que estan pròximes geogràficament, tenen la seva activitat en un sector industrial pròxim i presenten característiques comunes i complementàries. Els avantatges que això comporta fa que els clústers siguin objecte d'especial protecció i promoció de les polítiques públiques.

Robles, un dels tres fundadors i codirector de Sónar. L'experiència va ser un èxit que s'ha repetit en diverses edicions fins a consolidar-se com una proposta pròpia. Ara es plantegen fer un pas més enllà i explorar el món del lleure infantil: "L'entreteniment dels petits pràcticament no ha canviat en aquests 30 o 40 anys que han passat entre la nostra infància i la dels nostres fills; o està basada en els contes tradicionals o en el *made in Hollywood*", diu Robles.

Els fundadors del Sónar reconeixen que han de renunciar al seu estil de vida i a la seva forma d'entendre la cultura quan entren en les propostes que la indústria els posa a l'abast. Tenen clar que hi ha mercat per a una proposta que vinculi l'art, la música avançada i les noves tecnologies. Ara cerquen socis que també vulguin explorar aquest món. Potser el Clúster de l'Infant serà una via per trobar companys de viatge.

SónarKids està cercant socis per crear noves propostes d'entreteniment familiar

De fet, la nova associació –que neix amb vuit firmes impulsores i tancarà l'any amb uns 60 socis– vol acostar-se a sectors com l'electrònica o la informàtica.

GÈNESI. Tot va començar fa dos anys. Diverses marques, com ara Abacus, Scalextric, Educa Borrás, Edebé i Panrico, van posar en relleu que a Catalunya hi havia un grapat de grans firmes orientades als més petits. Calia saber si darrere dels grans noms hi havia un grup d'empreses prou important o variat per poder parlar de clúster. "Mai no se n'havia fet cap estudi i no hi havia dades respecte a aquest tema", recorda Maria Pedrals.

Identificar les empreses que, en exclusiva o en una de les seves branques d'activitat, es dediquessin als menuts va ser la primera tasca: en van trobar 207. També es va estudiar el Pòle d'Enfant, de la localitat francesa de Cholet, prop de Nantes, amb 40 empreses associades. Arribats a aquest punt, l'administració catalana i l'empresa responsable de l'estudi es van preguntar si aquestes firmes podrien estar interessades a fer coses en comú. "Vam intuir que l'interès podria ser més factible entre el mateix sector, però les primeres enquestes ens van trencar els esquemes: volien contactar amb tots independentment del segment", afegeix Pedrals. Amb la nova associació, el sector fa seva la iniciativa i en garanteix el futur.

GRAN ANGULAR

Responsabilitat social

OPINIÓ



Esteve Vilanova

Ja no cal comptar si hi havia més o menys gent a la manifestació del passat dia 10, les imatges parlen per si soles i el fet és que hi havia moltíssima gent. L'enquesta de *La Vanguardias* encarregava de quantificar-ho socialment. Per primera vegada a Catalunya, els partidaris de la independència són majoria. Aquest canvi de la societat catalana, força radical i sobtat, és un fet nou, i forçarà noves propostes i objectius de tots els estaments: polítics, econòmics i sindicals. El pitjor que ens podria passar és que la Catalunya institucional es quedés aturada i renunciés al lideratge perquè, molt probablement, l'empenta de la societat la depassaria. Hem iniciat un camí nou, un camí que l'haurem de recórrer amb els nostres efectius. No tindrem cap facilitat, ans al contrari. Per tant, l'haurem de fer sense massa rauxa i amb molt de seny i alhora que reconstruïm Catalunya de la greu crisi econòmica, anirem construint el futur. Sospito que hem entrat en el temps en què tothom s'haurà de definir i parlar: clar i català. Les mitges paraules, els dobles sentits, i els sofismes meravellosament estructurats, tant utilitzats fins ara, han quedat inservibles. La societat sap què vol, i avui té molta informació que li permet conèixer els missatges interessats.

En el món econòmic, dos estaments clau s'hauran de definir molt: els sindicats i els empresaris. Ja no val que els sindicats que van convocar una vaga a Renfe, per impedir-ne la transferència, es manifestin pels carrers de Barcelona entre el milió de persones, ara ens cal coherència. Si som una nació, volem tenir el que té tota nació. Els empresaris també hauran de gestionar

diferent aquest moment de canvi.

Aquells empresaris que estaven reunits amb el president Montilla quan va fer el famós discurs poques hores després de conèixer la sentència, i van quedar astorats de la contundència presidencial, han d'entendre que formen part d'una societat que ha canviat i atès que avui totes les empreses tenen com a principi d'actuació la responsabilitat social, hauran de ser conseqüents amb la societat. Fer Catalunya com a nació també vol dir que a qui li toqui haurà de tornar a *fer país* i la manera de fer país dels empresaris és fent empresa, fins i tot més enllà de la seva llibertat, per això és

La manera de fer país dels empresaris és fer empresa, això és responsabilitat

responsabilitat. I no fa país qui, fins i tot fent ús del seu dret, es ven la seva companyia, multinacional centenària catalana, per exemple, a una multinacional francesa. Fer país també implica fer pilò, massa, múscle empresarial. Ens hem d'enfortir, empresarialment, industrialment, socialment i políticament, i cadascú haurà i haurem d'estar, des del lloc que ens pertoqui, pensant amb aquest objectiu i treballant amb la màxima eficiència i honestetat pel país. El proper govern no ho tindrà gens fàcil. Trobarà dos objectius a liderar molt importants: la represa econòmica amb tots els sacrificis socials que comportarà i la canalització de les aspiracions nacionals de la nova societat catalana.

La història d'aquests trenta anys, que en el seu moment podia ser bona, ara ja només ens serveix per no repetir-la.

Diplomat en administració i direcció d'empreses per Esade

L'atur afecta menys els professionals de les noves tecnologies

REMUNERACIONS. Un 80 per cent dels ocupats en TIC tenen ingressos anuals superiors al salari brut anual mitjà a Catalunya, segons un estudi

ANDREU MAS
BARCELONA

La taxa d'atur entre els professionals que es dediquen a les anomenades tecnologies de la informació i la comunicació (TIC) és fins a 7,2 punts percentuals inferior a la mitjana de Catalunya registrada el primer trimestre de 2010. Amb tot, el sector no s'ha escapat dels rigors de la crisi i entre el 2008 i el 2010 el percentatge d'atur ha augmentat un 6,6%, passant del 4,1% el 2008 a l'actual 10,7%. Aquesta és la principal conclusió de l'estudi elaborat per DEP Institut per encàrrec de la Fundació Observatori per a la Societat de la Informació de Catalunya (FOBSIC) i el Programa Enginyat del Departament d'Innovació, Universitat i Empresa de la Generalitat de Catalunya i que porta per títol *La situació laboral, oportunitats i perspectives dels professionals TIC a Catalunya 2010*. L'informe, estructurat a partir d'una enquesta realitzada entre 804 professionals TIC, és la continuació del que es va fer el 2008. La comparació de les dades dels dos períodes permet analitzar l'evolució del sector.

L'estudi reparteix els professionals TIC en tres àrees: informàtica, telecomunicacions i electrònica. És en aquest darrer segment on l'atur és més notable i arriba al 14%, pràcticament el doble del que hi havia el 2008. L'àrea amb menys atur segueix sent la d'informàtica (8,8%), seguida de prop per la de telecomunicacions (9,5%). Malgrat les dificultats que imposa el mercat, les perspectives són bones per a les persones que han optat per emprendre una carrera o una professió relacionada amb les tecnologies de la



Una professional d'una empresa TIC UPC-net. A. MAS

LES DADES

13,8%

Els titulats

És el percentatge dels titulats en TIC del sistema acadèmic català.

3,48%

El pes productiu

Aquest és el percentatge de professionals de les TIC en el total d'ocupats catalans.

82%

Domini de l'anglès

El domini de l'anglès és una competència fonamental en aquest sector.

informació i la comunicació. Un 93,9% dels titulats en noves tecnologies fan feines relacionades amb allò que han estudiat. Aquest percentatge també creix respecte del 2008 en 3,1 punts. Del conjunt de professionals que s'hi dediquen un 16,3% han creat la seva pròpia empresa, contra un 83% que treballen per compte d'altri. D'aquests, tres de cada quatre ho fan en empreses de 50 empleats o més.

BONS SOUS. Una altra dada que fa més atractiva la feina en aquest sector és la remuneració. Segons l'estudi, un 81% dels ocupats TIC tenen uns ingressos iguals o superiors al salari brut

anual mitjà de Catalunya (22.100,86 euros). A mesura que augmenta el nivell educatiu aquest percentatge creix. Si es compara el salari del conjunt de persones del mateix nivell educatiu, la majoria dels professionals del camp de les noves tecnologies tenen ingressos superiors a la mitjana del seu nivell educatiu respectiu. Respecte del 2008 ha crescut, a més, el percentatge de profes-

Aquesta és una professió en què les dones tenen una presència testimonial

sionals amb trams d'ingressos superiors als 24.000 euros. Tanmateix, l'índex de temporalitat a la feina és del 13,4%, més de 10 punts per sota de la del conjunt de l'Estat.

EL PERFIL. Una de les dades més rellevants de l'estudi impulsat per la FOBSIC és la poca feminització del sector. Les dones representen amb prou feines el 10% del conjunt de professionals de les tecnologies de la informació i la comunicació. Percentatge que es redueix fins al 3,7% en el camp vinculat a l'electrònica.

El perfil del professional TIC és el d'un home de 35 anys, format majoritàriament en especialitats relacionades amb la informàtica. Té bona capacitat per prendre decisions i per gestionar projectes. Ara bé: el sector està mancat d'especialistes en algunes àrees informàtiques molt específiques. Amb tot, i respecte de l'estudi de 2008, el grau de coneixement de competències específiques ha augmentat.



TREBALL

Joan Coscubiela

PROFESSOR DE DRET LABORAL. FACULTAT DE DRET D'ESADE

TRES DÈCADES DE REFORMES

Des del seu naixement l'any 1980 l'Estatut dels Treballadors ha estat sotmès a un procés continu de reformes que arriba fins als nostres dies. Totes tenen com a fil conductor la idea repetida que per crear ocupació cal acabar amb les suposades rigideses del nostre model de relacions laborals.

Si s'ha d'aplicar aquest criteri, podem dir que les reformes laborals han fracassat en el seu objectiu declarat en les exposicions de motius. Els creixements o caigudes de l'ocupació s'han produït per causes diferents, sempre de naturalesa econòmica i molt vinculades a les característiques del nostre teixit econòmic. Hi tenen un pes excessiu els sectors estacionals com la construcció residencial i el turisme, que la fan molt inestable i li donen un comportament molt cíclic, com es comprova en moments de crisis i també de creixement. Però tot apunta que les reformes han tingut altres objectius, uns no reconeguts pels seus impulsors i d'altres fins i tot no previstos.

L'any 1984, sota la pressió d'un elevat atur, Felipe González aprova la primera reforma laboral amb la legalització dels contractes temporals sense causa i amb conseqüències -la utilització abusiva de la temporalitat- que encara patim avui. La reforma de 1988, que pretenia crear ocupació juvenil, establint unes condicions diferenciades de treball per als joves, va acabar en vaga general i amb la retirada de la reforma. I uns mesos després va conduir a un procés de concertació social que va comportar la creació de les pensions no contributives a Espanya i la renda mínima d'inserció a Catalunya.

La reforma de 1994 va suposar la legalització d'un model d'ETT que compor-

“

Si s'ha d'aplicar aquest criteri, podem dir que les reformes laborals han fracassat en el seu objectiu declarat en les exposicions de motius. Els creixements o caigudes de l'ocupació s'han produït per causes diferents, sempre de naturalesa econòmica



Molts obrers de la construcció van trobar feina a través de les ETT. ARXIU

tava una clara discriminació d'aquests treballadors amb relació als de les empreses usuàries. Aconseguir la igualtat va comportar un període de forta conflictivitat social difusa, fins a aconseguir, 6 anys després, que la negociació col·lectiva i la llei reconeguessin la igualtat salarial.

El període 2001-2002 va tenir de tot. Una reforma laboral de baixa intensitat, acompanyada d'una reforma de les pensions que va obrir la porta a les jubilacions anticipades i el conegut com a *decretazo* del 2002, retirat parcialment després d'una vaga general i declarat posteriorment inconstitucional pel Tribunal Constitucional. Ens va

L'experiència de les reformes

Quan entendre una cosa comporta deixar d'obtenir importants beneficis, els incentius per no entendre-la són molt poderosos. Potser en aquesta senzilla constatació del comportament humà hi ha l'explicació de per què no es vol aprendre de les experiències de trenta anys de reformes laborals. No és un problema de capacitats cognitives; és com sempre una qüestió d'interessos.

deixar, però, un canvi en el processos d'acomiadament que ha obert la porta al procés de desjudicialització de l'acomiadament disciplinari i a la seva generalització com a primer mecanisme d'ajust de l'ocupació. Durant aquests anys l'objectiu de canviar el model de flexibilitat externa -contractació temporal i acomiadament- per una flexibilitat interna més gran a les empreses no s'ha obert pas, perquè la negociació col·lectiva no ha complert la seva funció i per la complexitat del nostre teixit productiu i la tipologia de les empreses.

Trenta anys de reformes laborals ens han deixat algunes lliçons que sembla

que no es volen aprendre. Un altre cop s'està obviant que l'actual caiguda de l'ocupació es directament proporcional al creixement de la primera dècada del segle XXI. Aleshores, mentre l'economia de la UE creixia a un ritme anual de l'1%, nosaltres ho fèiem a un ritme del 4%. Entre 1995 i 2007 Espanya va ser el país que més ocupació va crear, més de 8 milions de nous ocupats: un creixement espectacular del 66%. I ara, quan la resta de països decreixen econòmicament més que nosaltres, és Espanya la que més ocupació destrueix, a un ritme proper al 7%, amb l'agregant que la meitat dels llocs de treball perduts ho són en la construcció, i que l'economia no té força per crear noves ocupacions, i menys per a col·lectius de persones amb déficits formatius importants.

LES LLIÇONS. Intentar resoldre això per la via de la reforma laboral suposa obviar aquestes dades i no voler aprendre algunes lliçons. Els dos països de la UE que més ocupació van crear durant la dècada màgica, i que més estan destruint ara, són Espanya i Irlanda. Es tracta de països que tenen unes legislacions laborals que són als antípodes l'un de l'altre i que, en canvi, tenen en comú que han crescut a partir de la bombolla immobiliària. La mida molt petita de moltes de les nostres empreses i el poc valor que es dona a la formació -Espanya és un dels països de l'OCDE en què menys es retribueixen les diferències formatives dels seus treballadors- són també dues de les raons que porten a continuar fent els ajustos en forma de destrucció d'ocupació.

Aquestes són algunes de les lliçons de tres dècades passades, però no sembla que es vulgui aprendre d'anterior experiència.

BORSA

CRITERIA, A PROP DELS ACCIONISTES

Dilluns 19

Criteria Caixa Corp ha obert una oficina d'atenció als accionistes a Madrid, amb la finalitat de donar un servei d'atenció i d'informació personalitzada al gros dels seus accionistes a la capital. El grup, que vol reforçar la comunicació amb els inversors, ha llançat recentment la publicació semestral *Revista dels Accionistes*.



AB BIOTICS S'ESTRENA EN BORSA

Dimarts 20

Aquest dimarts la plaça borsària de Barcelona ha viscut la sortida a cotització de l'empresa biotecnològica catalana AB Biotics. Els seus títols, que cotitzen dins del mercat alternatiu borsari (MAB), es van revalorar un 4,7% el dia de la seva estrena, fins a assolir els 2,65 euros per títol al tancament de la sessió (el preu de sortida es va fixar en 2,53 euros).

AVÍS SOBRE PARADETES FINANCERES

Dimecres 21

La Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) adverteix als inversors de l'existència de diverses societats ubicades al Regne Unit, Hong Kong i Gibraltar que operen sense la llicència corresponent. Anderson Munro, GCI International i Alfort International Limited són algunes d'aquestes firmes.

Guanyys malgrat l'estrès

La borsa espanyola es retroba amb els 10.000 punts amb una pujada del 3% en la setmana que s'han publicat els resultats de les proves d'estrès de la banca europea. **Per Marisa Nuez**

De nou, vents optimistes bufen en el parquet borsari espanyol, tot i desconèixer encara els resultats dels tests d'estrès de la banca. En el moment de tancar aquesta edició, les proves sobre la solvència de les entitats bancàries revelaven que els nou bancs de l'Estat espanyol aprovaven la prova de resistència, tot i que algunes caixes necessitaran més ajut del FROB. Però això ho havia descomptat la borsa espanyola, que tancava la setmana amb significatius guanyys. El principal índex borsari, l'Íbex 35, ha recuperat el nivell psicològic dels 10.000 punts que va perdre l'última jornada de la setmana precedent i s'ha apuntat uns guanyys en cinc sessions del 3,97%, fins a acomiadar-se dividendes en els 10.388 punts. Aquest nivell suposa una alça de més del 12,14% d'ençà que començà el juliol i redueix fins al 13% les pèrdues el 2010. Però, malgrat aquest bon resultat setmanal, els inversors han dubtat molt abans de decidir-se per un rumb fix i han preferit mantenir-se al marge de la renda variable fins no veure el panorama amb claredat. I la llum ha arribat a les borses a través dels resultats de les grans empreses nord-americanes. En un primer moment van aparèixer dubtes amb algunes de les xifres que no estaven

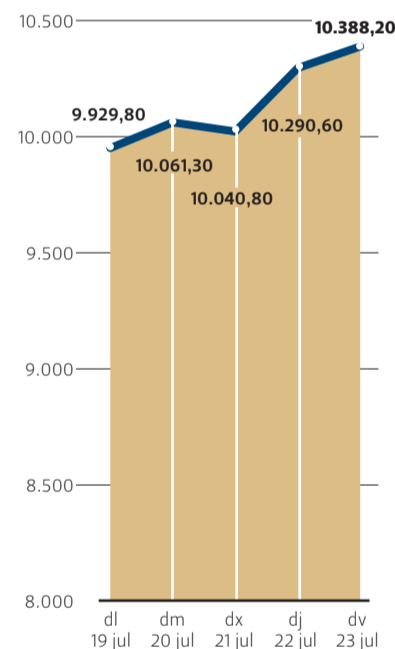
en línia amb el que esperaven els experts (com és el cas de Morgan Stanley, Amazon o d'IBM) però els bons resultats de gegants com ara Apple i el seu competidor Microsoft, Coca-Cola, United Airlines o Boeing van fer desaparèixer la decepció de la pràctica totalitat de borses internacionals. Aquests grups han assolit bones xifres de negoci en el segon trimestre de l'any malgrat que l'economia global encara trontolla, així que els inversors han pensat que ara que sembla que la recuperació està en marxa, tot anirà encara millor.

AJUT DE LA MACRO. A l'augment de la confiança de la comunitat inversora vers la renda variable hi ha contribuït també la millora de les xifres macroeconòmiques que s'han conegut i les noves col·locacions de deute públic de l'Estat espanyol, Grècia i Irlanda, que no han registrat problemes. En la part de la macroeconomia, cal destacar l'inesperat augment del sector serveis a la zona euro, la millora de la confiança dels consumidors al juliol i el sorprenent creixement, perquè no era esperat, de l'economia del Regne Unit, que en el segon semestre ha crescut un 1,1%. Però no tots els indicadors apunten en la mateixa direcció. Enmig de l'entusiasme pels bons re-

L'Íbex-35

LA SETMANA

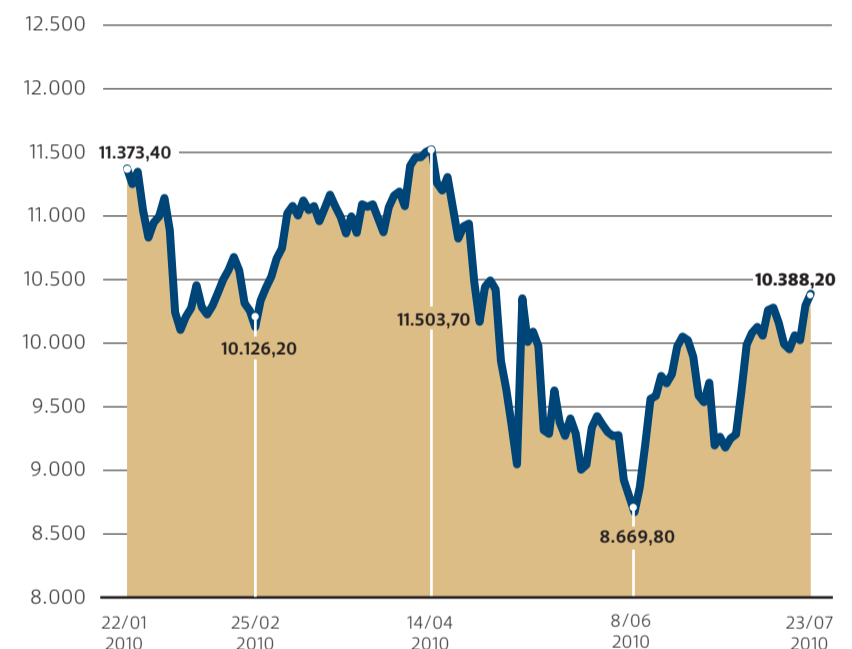
En punts



FONT: DATABOLSA

EL SEMESTRE

En punts



“**Els bons resultats d'empreses com ara Apple, Microsoft o Coca-Cola fan oblidar les decebedores xifres de Morgan Stanley o IBM**”

sultats corporatius i d'unes dades macro millors del que s'esperava, els inversors han passat per alt l'aparició de núvols a l'horitzó, com ara la debilitat del sector immobiliari als EUA o del mercat de treball. En un altre context menys optimista, el discurs de Ben Bernanke, president de la Reserva Federal (FED), al Senat nord-americà hauria provocat nous descensos dels índexs. Bernanke ha tornat a insistir en la fragilitat de la recuperació econòmica al país i ha destacat que les perspectives són “inusualment incertes”, tot i mantenir-se disposat a adoptar les mesures necessàries per impulsar l'economia. Però amb l'empenya de la microeconomia, les paraules de Bernanke s'han diluït amb rapidesa.

RUMORS I DUBTES. Això no

obstant, la incertesa no acaba d'abandonar els inversors. Els rumors a mitjan setmana que indicaven falta de transparència en el procés d'elaboració dels test d'estrès, que donarien resultats poc fiables, van posar el sector bancari al centre de la diana. I la publicació d'aquestes proves, que no s'ha produït fins al moment del tancament de dividendes de les borses europees, no ha fet res més que contribuir a augmentar els nervis dels inversors, que en l'última sessió setmanal no sabien si entrar o sortir del mercat. La inseguretat va traduir-se en un moviment erràtic de l'Íbex 35, que en l'última jornada va passar del terreny negatiu (va arribar a perdre un 0,60%) al positiu (amb guanyys de fins a l'1,02%) en pocs minuts.

La pròxima setmana arri-

ba carregada de referències macroeconòmiques decisives. Els inversors tindran nous indicadors per veure a quin ritme evoluciona la recuperació a una i altra banda de l'Atlàntic. Entre els índexs de confiança dels consumidors nord-americans i de la zona euro, l'índex manufacturer de Chicago i de la Universitat de Michigan, l'índex de confiança empresarial a l'Estat espanyol i, sobretot, les dades de l'atur que es publicaran a final de setmana, els inversors estan d'allò més enfeïnats desxifrant què els diuen els números i què cal fer en conseqüència. No cal oblidar que el Llibre Beix de la FED també hi aportarà el seu granet de sorra. I a això cal afegir-hi l'efecte sobre els inversors de la radiografia del sector bancari europeu resultant dels tests d'estrès.

L'AGENDA DE L'INVERSOR

Dilluns

COMERÇ DEL JAPÓ

► El govern del Japó publica la seva balança comercial, corresponent al juny.

► Als Estats Units, es donaran a conèixer les dades del juny de venda d'habitatges nous.

Dimarts

CONFIANÇA

► Es publiquen a Espanya les dades de confiança empresarial del segon trimestre de l'any.

► Brussel·les donarà a conèixer les dades de l'M3 de la Unió Econòmica i Monetària (UEM)

Dimecres

VENDES A L'ESTAT

► El govern espanyol fa pública les estadístiques de vendes a l'engròs i al detall.

► El govern alemany dona a conèixer les dades de l'IPC i l'IPC harmonitzat.

Dijous

IPC HARMONITZAT

► Les autoritats econòmiques espanyoles fan públiques les dades de l'IPC harmonitzat.

► Brussel·les publica les dades de confiança del consumidor i de clima empresarial de la UEM.

Divendres

ATUR A L'ESTAT

► Publicació de les dades d'atur de l'Estat espanyol que corresponen al mes de juny.

► Espanya publica les estadístiques de la seva balança per compte corrent.

ELS CONSELLS DELS ANALISTES



Covadonga Fernández
ANALISTA DE
SELF BANK

Comprar



VISCOFAN

Tot i que cotitza amb una certa prima (EV/Ebitda 2011e de 745x versus 5,82x) davant els que s'hi poden comparar, creiem que la compra està justificada pel caràcter recurrent del seu negoci, sota palanquejament i amb perspectives positives de creixement pels anys que han de venir. Confiem que es compleixin els objectius de l'empresa per aquest any i també en la depreciació de l'euro, que hauria d'impulsar les exportacions.

Vendre



PRISA

Valorem positivament el pla de reestructuració que afronta i l'esforç d'internacionalització que està realitzant la companyia de mitjans de comunicació. Tanmateix, el seu endeutament excessiu (deute net/Ebitda de l'1S10 superior a 16x) ens fa suposar que es continuarà penalitzant l'acció, i no és agosarat preveure per un futur immediat un comportament del valor pitjor que el de les empreses que s'hi poden comparar.

Mantenir-se



PORTUGAL TELECOM

Malgrat el venciment de l'oferta de Telefónica per tenir el control de Vivo, creiem que hi ha encara possibilitats que finalment l'operació es pugui dur a terme, ja que té el suport de l'accionariat i també de la direcció de la lusa. En els últims dies s'ha accentuat la pressió sobre el govern de Portugal perquè renunciï a aplicar l'acció d'or sobre Vivo. Els accionistes minoritaris volen arribar, fins i tot, al Tribunal de Justícia de la Unió Europea.



Joan Gili
DIRECTOR DE RENTA 4
A TARRAGONA

Comprar



NOKIA

Després del *profit warning* realitzat per la companyia a mitjan mes de juny, el valor s'ha consolidat en un moviment lateral entre 6,5 i 7 euros. La recent adquisició del negoci d'equips de xarxa de Motorola als Estats Units i probable canvi en la direcció de la companyia ens fan pensar en una ruptura a l'alça. Fixem l'*stop* en 6,5 euros. El segon trimestre, les companyies de Nokia van créixer un 1% respecte de les del mateix període de l'any passat.

Vendre



BANK OF AMERICA

Ha perdut el suport dels 14\$ després d'haver presentat uns resultats força decebedors. La desacceleració econòmica i immobiliària que s'acosta per la segona part de l'any 2010 als Estats Units, després de la finalització dels paquets d'estímul fiscal, podrien portar el valor a una caiguda que el duria a cotitzar prop dels 10\$, ja que el mercat no està tenint en compte l'impacte d'una altra recaiguda pel que fa al valor dels immobles.

Mantenir-se



LA SEDA

Si bé fa dues setmanes recomanàvem desfer posicions en el valor, amb vista a l'inici de l'ampliació de capital ara podríem tornar a entrar a la companyia adquirint drets de subscripció preferent, cosa que ens suposaria un estalvi del 30% respecte al preu de fa uns dies. La companyia catalana vol fer un gir en la seva activitat, abandonant la fabricació de matèria primera i per centrar-se en l'elaboració de productes de valor afegit.



Cristina Urbano
ANALISTA
DE GVC GAESCO

Comprar



MAPFRE

La publicació de resultats del primer semestre ha sorprès positivament amb una ràtio combinada del ram No Vida (96,0) més bona de la prevista i amb un creixement del 9,6% de les primes, deixant palès la recuperació del negoci domèstic i reafirmant Amèrica com a motor de creixement. Destacar els sòlids fonamentals i el fort descompte i atractius múltiples en què cotitza (PER estimat 2010 de 8,4 amb una rendibilitat per dividend del 6%).

Vendre



L'OREAL

La demanda potencial procedent de les previsions de consum de cosmètica en països emergents com ara la Xina i els creixements estimats en resultats i marges de l'Oreal ja estan descomptats en el preu de l'acció. La cotització de la companyia francesa ja ha assolit el valor objectiu calculat segons l'anàlisi fonamental i cotitza en unes ràtios significativament per sobre de les del sector i, sobretot, del mercat: PER de 20,9 pel 2010 i 18,9 pel 2011.

Mantenir-se



IBERIA

Durant la setmana s'ha conegut l'aprovació, per part de les autoritats nord-americanes, de l'aliança entre Iberia i British Airways amb American Airways. Això s'afegeix al flux de notícies favorable de les últimes setmanes en relació amb l'avançament en el procés de fusió entre Iberia i British Airways -prevista per a finals d'any- amb l'aprovació de l'operació per les autoritats de la UE i l'acord assolit sobre el fons de pensions de l'aerolínia britànica.



Susana Cervera
ANALISTA
OFICINA BANIF-GANDUXER

Comprar



TÉCNICAS REUNIDAS

La seva extensa cartera de comandes li garanteix uns ingressos segurs a mitjà termini, a la qual cosa s'afegeix la seva important presència als mercats emergents. La companyia, a més, està guanyant possibilitats d'adjudicació en el concurs per a la refinària àrab Yanbu, que suposaria un negoci de 700 milions de dòlars. Amb uns nivells que se situen al voltant del 40, el preu objectiu és de 43. Actualment és un dels grups més consolidats del seu sector.

Vendre



INDRA

Els ingressos de la companyia van molt lligats als contractes del govern. Ja que precisament l'executiu té previstes unes importants retallades pressupostàries i perquè s'han posat en marxa uns forts ajustaments fiscals, l'expectativa de negoci s'ha reduït considerablement i baixa l'atractiu del valor. Recentment, ha guanyat un contracte per implantar un sistema de gestió dels ferrocarrils a Lituània, amb un cost de 21 milions d'euros.

Mantenir-se



TELEFÓNICA

Un cop ha finalitzat el termini concedit a Portugal Telecom per comprar el seu 30% a Vivo per un total de 7.150 milions d'euros, i que ha estat frenada pel govern portuguès, la companyia està esperant reforçar el seu creixement a l'Amèrica del Sud. Telefónica ha arribat a un acord amb la japonesa Do-Com per cobrir les necessitats de multinacionals japoneses a Europa, sobretot en serveis mòbils. La col·laboració comença al Regne Unit.

ÍNDEXS BORSARIS

FOOTSIE 100	5.312,62	DAX XETRA	6.166,34	CAC 40	3.607,05	STOXX 50 (18H)	2.471,38	BCN GLOBAL 100	806,41
	2,98%		2,09%		3,05%		2,77%		3,97%

DINERS

Deute públic de l'Estat

TÍTOL	TERMINI	DATA SUBASTA	TIPUS
LLETRES	6 MESOS	22/06/10	1,58%
	12 MESOS	20/07/10	2,22%
	18 MESOS	20/07/10	2,33%
BONS	3 ANYS	10/06/10	3,32%
	5 ANYS	01/07/10	3,66%
OBLIGACIONS	10 ANYS	17/06/10	4,86%
	15 ANYS	15/07/10	5,12%
	30 ANYS	17/06/10	5,91%

Mercat Interbancari (Euribor)

PLAÇOS	ITIPUS TANCAMENT	SETMANA ANTERIOR
EONIA	0,52%	0,56%
EURIBOR 1 SETMANA	0,58%	0,55%
EURIBOR 2 SETMANES	0,60%	0,56%
EURIBOR 1 MES	0,63%	0,60%
EURIBOR 2 MESOS	0,71%	0,68%
EURIBOR 3 MESOS	0,89%	0,86%
EURIBOR 6 MESOS	1,13%	1,11%
EURIBOR 9 MESOS	1,28%	1,25%
EURIBOR 1 ANY	1,40%	1,38%

abertis

902 30 10 15

Telèfon d'atenció a l'accionista
abertis.com

Futurs de renda fixa (18H)

VALOR	PREU
BONO NOCIONAL	98,05
BUND	128,30
BOBL 5Y	119,94
LONG GILT	120,50
JAPANESE BOND	141,69
US-BOND 5Y	119,22
US-BOND 10Y	123,14

MATÈRIES PRIMERES

Metalls

METALL	PREU LONDRES (\$/TM)
Alumini	2.044,00
Coure (lliures)	317,70
Estany	18.575,00
Niquel	20.255,00
Plom	1.940,00
Zinc	1.948,50

Metalls preciosos (18H)

METALL	MERCAT	PREU
Or	Londres	1.191,30 \$/onça
	Nova York	1.193,50 \$/onça
	Tòquio	3.352,00 ien/g
Plata	Londres	18,18 \$/onça
	Nova York	18,22 \$/onça
	Tòquio	513,00 ien/g
Platí	Londres	1.546,50 \$/onça
Paladi	Londres	467,00 \$/onça

Futurs tipus de canvi euro CME (18H)

DIVISA	SETEMBRE 2010	DESEMBRE 2010	MARÇ 2011	JUNY 2011
DÒLAR EUA	1,287	1,286	1,284	1,288
LLIURA ESTERLINA	0,834	0,845	0,845	0,845
FRANC SUÏS	1,353	1,342	1,339	1,337
IEN (100)	112,290	111,960	111,760	111,550
CORONA NORUEGA	8,006	8,047	8,085	8,121
CORONA SUECA	9,439	9,440	9,443	9,448

Tipus hipotecaris

ÍNDEX	GENER	FEBRER	MARÇ	ABRIL	MAIG	JUNY
BANCS	2,487%	2,425%	2,476%	2,499%	2,324%	2,443%
CAIXES	3,025%	3,089%	3,009%	2,996%	2,920%	2,921%
CONJUNT D'ENTITATS	2,810%	2,813%	2,780%	2,786%	2,674%	2,709%
ÍNDEX CECA	5,125%	4,875%	4,375%	4,750%	4,750%	4,500%
MIBOR (1 ANY)	1,232%	1,253%	1,199%	1,222%	1,249%	1,281%
EURIBOR (1 ANY)	1,232%	1,225%	1,215%	1,225%	1,249%	1,281%

Evolució de l'euro/dòlar

DIVIDRES (18H)

1,286\$

DIA	DÒLARS/UNITAT
Divendres	1,286
Dijous	1,289
Dimecres	1,275
Dimarts	1,288
Dilluns	1,294

Tipus de canvi

	EURO	LLIURA	CORONA SUECA	CORONA DANESA	CORONA NORUEGA	FRANC SUÏS	DÒLAR	DÒLAR CANADENC	DÒLAR AUSTRALIÀ	IEN
EUROS		0,834	9,455	7,452	7,978	1,354	1,286	1,335	1,438	112,290
LLIURA ESTERLINA	1,199		11,335	8,934	9,563	1,623	1,542	1,600	1,724	134,610
CORONA SUECA	0,106	0,088		0,788	84,376	14,322	0,136	0,141	0,152	11,875
CORONA DANESA	0,134	0,112	1,269		1,071	18,171	0,173	0,179	0,193	15,068
CORONA NORUEGA	0,125	0,105	1,185	0,934		16,974	0,161	0,167	0,180	14,076
FRANC SUÏS	0,739	0,616	6,982	5,503	5,891		0,950	0,986	1,062	82,920
DÒLAR	0,778	0,649	7,352	5,795	6,204	1,053		1,038	1,118	87,320
DÒLAR CANADENC	0,749	0,625	7,086	5,584	5,978	1,015	0,964		1,078	84,160
DÒLAR AUSTRALIÀ	0,695	0,580	6,575	5,182	5,547	0,942	0,894	0,928		78,090
IEN (100)	0,891	0,743	8,420	6,637	7,105	1,206	1,146	1,188	1,281	

Evolució del petroli NYMEX

DIVIDRES (18H)

78,790\$

DIA	BARRIL/DÒLARS
Divendres	78,790
Dijous	79,300
Dimecres	76,560
Dimarts	77,440
Dilluns	76,540

Telèfons i webs d'interès:

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



Res ens destorba

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


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

EINES

El dipòsit virtual dels comptes

El 40% de les empreses fan aquesta gestió per internet, i el 16% dels llibres anuals es presenten per aquest mitjà

JOAN POYANO
GIRONA

El Col·legi de Registradors de la Propietat i Mercantils ha rebut aquest any els llibres anuals de 199.818 companyies espanyoles, el 16,5% del total i un 37% més que en el període fiscal 2008-2009, a través de la plataforma de gestió documental del Servei de Certificació dels Registradors (SCR, www.scregistradores.com). A més, s'espera que aquest any més del 40% de les empreses (més de 450.000) utilitzin el portal electrònic per dipositar els comptes del 2009. L'any passat se'n van presentar 305.000, d'un total d'1.078.588, i el 28% dels 215.907 comptes dipositats per empreses catalanes van ser presentats en forma telemàtica, mentre que el 47% ho van ser en format digital (CD o DVD) i el 25% en paper.

La presentació telemàtica consisteix a enviar els comptes anuals en format digital per internet a la seu electrònica del Col·legi de Registradors de la Propietat. Per a això cal ser abonat dels Serveis Interactius Registrals (www.registradores.org/registrovirtual/init.do) i tenir certificat de firma digital. La plataforma permet la remissió del certificat d'aprovació dels comptes anuals firmat per l'administrador de l'empresa sense necessitat de legalització notarial.

El Registre Electrònic facilita al remitent un justificat de recepció de tots els documents enviats als registres. Genera un nombre d'entrada per als documents que hagin de produir una anotació en el llibre d'entrada, i una empremta digital que garanteix la integritat del document remès al registre i permet detectar qualsevol alteració de la informació en trànsit.

L'SCR comercialitza diferents classes de certificats digitals, com el Segell de Qualitat Registres Mercantils d'Espanya, per a les societats amb pàgina corporativa a Internet, una marca de garantia per a les persones que la visitin,

que tindran accés a una informació contrastada sobre les dades de la societat. Els visitants de la plana web amb aquest segell poden accedir al text íntegre dels estatuts socials de l'empresa, a la informació financera disponible en el Registre Mercantil i als noms dels dominis d'internet utilitzats per la companyia.

També ha desenvolupat la solució informàtica Consells Virtuals, que permet celebrar un consell d'administració sense la presència física dels consellers i amb totes les garanties legals, ja que està plenament integrada amb la informació del Registre Mercantil pel que fa a verificació de nomenaments de consellers, consulta de facultats i inscripció dels acords adoptats.

COMUNICACIONS INTRASOCIETÀRIES

Els registradors han elaborat una guia sobre com es poden introduir les relacions per internet en la vida interna de les empreses, atesa "la sensació generalitzada que el marc institucional no encoratja la incorporació de les noves tecnologies a la vida social".

Mantenen que la comunicació, debat i votació per via telemàtica és perfectament possible, sempre que s'estableixi en els estatuts de l'empresa. En les societats limitades, un pacte social pot obligar l'empresa a tenir una adreça de correu electrònic on atendre les comunicacions dirigides pels socis o administradors. També seria admissible el pacte que obligués la societat a mantenir una pàgina web, i fins i tot imposar als socis l'obligació de mantenir una adreça de correu electrònic a la qual la societat pugui dirigir els missatges i notificacions.

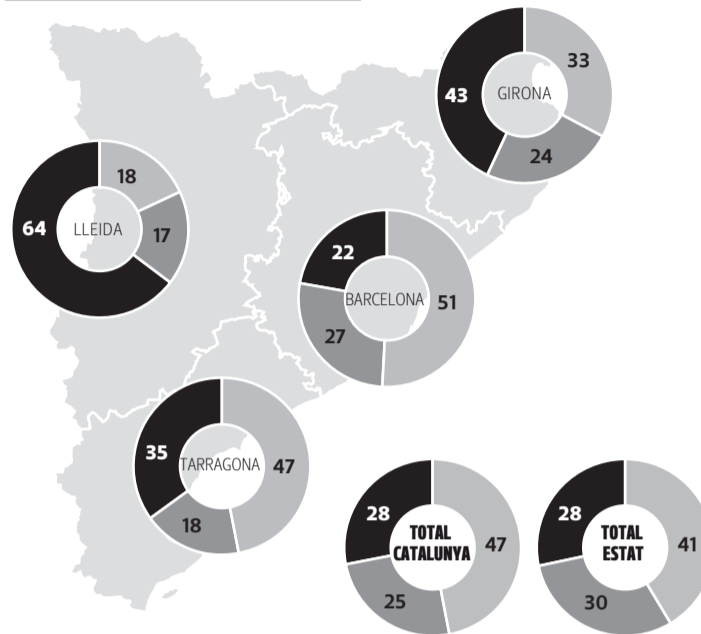
En matèria de convocatòria de la junta general de les societats limitades, la llei permet substituir els anuncis en el Butlletí Oficial del Registre Mercantil (BORME) i en qualsevol diari de circulació en el terme municipal que se situa el domicili social per qualsevol procediment de comunicació, individual i escrita, que assegurin la re-

La documentació en el registre mercantil

DIPÒSITS DE COMPTES

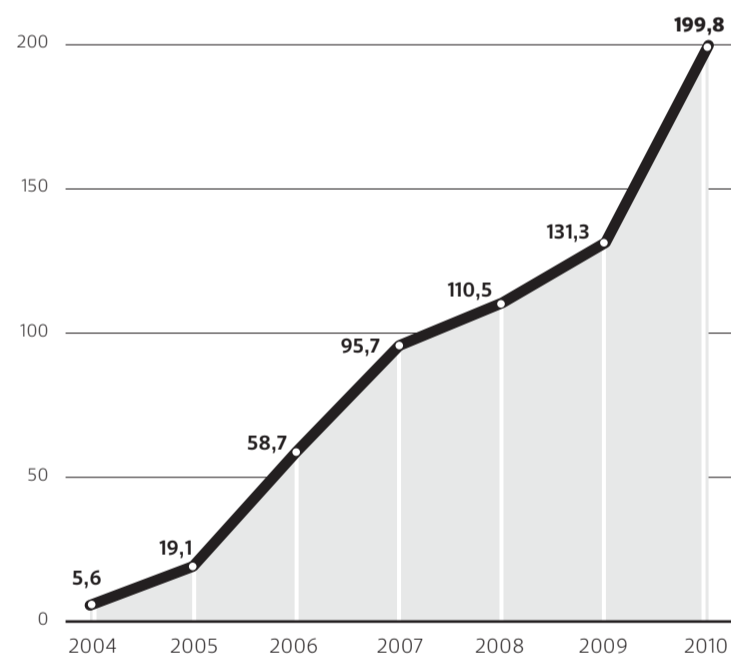
Any 2009. En percentatge

■ TELEMÀTICS ■ PAPER ■ SUPORT DIGITAL



EVOLUCIÓ DE LA LEGALITZACIÓ DE LLIBRES COMPTABLES PER INTERNET

Estat espanyol 2004-2010. En milers



FONTE: ESTADÍSTICA MERCANTIL 2009. COL·LEGI DE REGISTRADORS / SERVEI DE CERTIFICACIÓ DELS REGISTRADORS

El certificat d'aprovació es pot remetre sense legalització notarial

cepció de l'anunci per tots els socis, i això inclou un pacte estatutari que estableixi com a forma de convocatòria la remissió informàtica al correu electrònic del soci. Tampoc hi ha problema per reglamentar que les reunions del consell d'administració siguin convocades per correu electrònic.

REUNIONS PER VIDEOCONFERÈNCIA

La llei de societats limitades no permet adoptar acords socials per escrit o correspondència. Això sembla ser un obstacle per a l'ús

de les noves tecnologies en aquest àmbit, però encara que sembli pressuposar la presència física dels assistents en un determinat lloc, "no és un disbarat -diu la guia dels registradors- afirmar que perquè hi hagi sessió l'essencial és que hi hagi la possibilitat d'intercanvi de parers i la deliberació en un mateix moment temporal, encara que la declaració de voluntat es produeixi entre persones no presents". Conclusió: Una reunió de junta general transmesa per videoconferència, en la mesura que assegura que els assistents remots saben en temps real què passa i des de la distància poden intervenir-hi i votar, "no ofereix menors garanties d'autenticitat i absència de manipulació que la que té lloc amb tots els socis físicament reunits en un

mateix local". No obstant això, cal tenir en compte que la llei pressuposa l'existència d'un lloc físic on se celebra la junta general, però no exclou la possibilitat d'una junta celebrada per videoconferència en múltiples localitzacions, algunes distintes al lloc del domicili social. No poden plantejar-se gaires inconvenients a una reunió del consell d'administració transmesa per videoconferència.

Pel que fa a les societats anònimes, la llei dona menys marge d'autonomia que en les limitades, però si del que es tracta és de la convocatòria del consell d'administració i de la junta general, no pot negar-se que els estatuts poden preveure que la convocatòria es realitzi per correu electrònic. I en relació amb les juntes generals, serveixen les mateixes consideracions que en les societats limitades.

Quant a la possibilitat de celebrar una junta d'accionistes d'una societat anònima en múltiples localitzacions, algunes de les

Es pot estalviar el BORME enviant les convocatòries per correu electrònic

quals diferents del lloc del domicili social, no hi ha motiu per considerar inadmissible una clàusula estatutària en aquest sentit. I la reunió del consell d'administració d'una societat anònima es pot fer per videoconferència, sempre que ni els estatuts ho prohibeixin ni els consellers s'hi oposin. També seria lícita la celebració d'una reunió del consell d'administració sense sessió i mitjançant el vot electrònic.

En les societats anònimes també es poden substituir algunes publicacions que exigeix la llei per comunicacions directes als accionistes, que podran realitzar-se per correu electrònic: l'inici del termini per a l'exercici del dret de subscripció preferent, la proposta de compra de les accions quan la societat vagi a reduir capital per adquisició d'accions pròpies per amortitzar-les.

La gestió telemàtica també estalvia temps i costos amb el procés de facturació, tant a l'emissor del document com al receptor. Una factura electrònica és un document amb el mateix contingut que una factura tradicional que es presenta en format digital, i que s'ha de signar digitalment amb un certificat d'una entitat de certificació reconeguda. Cal tenir en compte la quantitat de documents que genera una empresa i també els costos econòmics que comporta un procés de facturació en paper: costos d'impressió, costos d'enviament, costos de manipulació, d'emmagatzematge...



ANÀLISI

Pere J. Brachfield

DIRECTOR DEL CENTRE D'ESTUDIS DE MOROSOLOGIA D'EAE BUSINESS SCHOOL

LA NOVA LLEI NO ÉS LA FI DE LA CROADA CONTRA LA MOROSITAT

Ningú no dubta que la nova legislació de lluita contra la morositat, presentada en el seu moment al Congrés per CiU i impulsada per Pimec i la Plataforma Multisectorial contra la Morositat (PMCM), tindrà un important paper per a l'economia catalana. Gràcies a aquesta reforma legislativa s'ha materialitzat un possible canvi estructural del sistema economicofinancer català que permet obrir la porta perquè Catalunya no estigui en el furgó de cua dels terminis de pagament de la UE. La nova llei possibilitarà que passem a ser un país competitiu pel que fa als terminis de cobrament, a situar-nos a nivells similars als de la majoria dels països europeus.

Consegüentment, la llei contra la morositat reduirà l'índex de mortalitat de pimes, autònoms i moltíssimes empreses catalanes que amb els terminis de pagament actuals s'han vist abocats a una situació concursal o la desaparició per falta de liquiditat.

No obstant això, la nova legislació no ha recollit to-

“
En definitiva, l'aprovació de la nova legislació antimorositat és només el principi. Pimec i la Plataforma Multisectorial contra la Morositat reiteren la seva vocació de seguir molt de prop l'aplicació de la llei i vetllar pel seu estricte compliment



JOAN CASALS

tes les aspiracions dels empresaris catalans i de la PMCM. En efecte, hi va haver una esmena aprovada en el Senat que no va aconseguir passar la revàlida del Congrés. Aquesta esmena presentada pel Grup Parlamentari Català al Senat de Convergència i Unió establiria que en el termini màxim de tres mesos els contractes en vigor s'adaptarien als terminis de pagament establerts en la disposició transitòria de la llei,

és a dir que es reduirien a 85 dies en la primera fase d'adaptació. Aquesta important disposició volia preveure una ordenada adaptació dels terminis de pagament dels contractes en vigor per garantir l'objectiu de la mesura.

Així mateix, una altra esmena transaccional de CiU no va superar el tràmit legislatiu al Senat. Aquesta proposta era introduir un règim general d'infraccions i sancions en la futura

lleï. Aquesta esmena pretenia crear el marc legal perquè les administracions públiques poguessin comprovar d'ofici a instància de part el compliment del que preveu la llei contra la morositat, amb la qual cosa podrien desenvolupar les actuacions inspectores necessàries en les corresponents empreses. No obstant això, no s'ha de perdre l'esperança, ja que existeixen moltes possibilitats d'introduir aquest règim

de control i sancions en la futura llei d'economia sostenible.

En definitiva, l'aprovació de la nova legislació antimorositat és només el principi. Pimec i la Plataforma Multisectorial contra la Morositat (PMCM) reiteren la seva vocació de seguir de molt a prop l'aplicació de la llei i vetllar pel seu estricte compliment. En aquest sentit, recorda que el futur reglament hauria de donar forma a un eventual observatori sobre terminis de pagament i concretar al seu torn alguns punts de la llei, com ara la definició de la indemnització per costos de cobrament. La Plataforma seguirà també la seva batalla particular en qüestions afins com és l'ingrés anticipat de l'IVA impagat. En paraules del portaveu de PMCM i secretari general de Pimec, Antoni Cañete, "la missió de la Plataforma no acaba aquí; hem arribat al final d'una etapa, però ens trobem també en el començament d'una nova era, en la qual ens haurem d'aplicar a fons per seguir defensant el compliment de la llei que farà a les nostres empreses més competitives i viables".

El salmó digital
www.leconomic.cat

Entra-hi

L'economia, més a prop

SETMANARI D'INFORMACIÓ I ANÀLISI SOBRE L'EMPRESA

LECONOMIC

EINES

Borja Vilaseca

PERIODISTA, AUTOR D'EL PRINCIPITO SE PONE LA CORBATA'

“Afrontem la crisi amb victimisme, ningú no pensa què hi pot fer”FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

Una faula ambientada en una empresa: ¿és un llibre de millora de la gestió o de creixement personal?

El meu esforç se centra a invitar la gent a la transformació personal, jo no vull canviar les empreses, no vull canviar el món, jo penso que tots aquests canvis són la conseqüència d'una transformació massiva individual.

Però ¿parla d'una empresa real?

Els fets i els personatges són reals i es remunten als anys del 2002 al 2007, i els canvis que descriu van suposar per a l'empresa un salt de facturació del 110% fins a assolir els 18 milions d'euros. La crisi no ha aturat l'expansió.

Quin va ser el secret?

A vegada oblidem que les empreses les formen éssers

“

Invito la gent a la transformació personal, no pretenc canviar les empreses

Hem de superar el vell sistema, no ja per immoral, sinó perquè és ineficient

humans. Els tres directius de la que descriu en el llibre van tenir punts d'inflexió a les seves vides. L'experiència del patiment i de la crisi personal –a un directiu se li va morir el fill, a l'altre el va deixar la seva dona i el tercer va patir de manera brutal la crisi dels 40– van comportar un aprenentatge més existencial, que neix a l'interior però que, en aquest cas, també va ser traslladat a l'organització i va donar un sentit potser més transcendent a la manera de gestionar persones en l'àmbit empresarial.

És un cas freqüent?

Els darrers cinc anys he treballat com a periodista econòmic. He fet moltes entrevistes a empresaris i un dia apareix un director general molt inspirador, un ser humà molt connectat que parla de valors. Per a la gran majoria de les empreses el seu únic interès és guanyar diners, no estan



Borja Vilaseca. ARXIU

guiades per valors ni consciència, sinó per l'instint de supervivència. D'aquí que tinguin unes actituds i unes inèrcies molt tòxiques tant per als empleats com per a la societat o el món en

general.

És el sistema.

Sí, un sistema obsolet que està canviant. El vell paradigma vigent està basat en tres pilars: una orientació total a tenir –que fonamenta el triomf del materialisme i del consumisme–; un rebuig a tot allò que no es pot mesurar i quantificar (l'empresa nega l'entusiasme o la felicitat perquè no els pot mesurar), i el victimisme: tothom es queixa de tot, de l'empresa, del cap, del sistema, dels polítics. Ningú no parla de responsabilitat personal: què puc fer-hi jo.

Un missatge important en aquests moments de crisi.

Absolutament. Hem de superar aquest vell sistema i no ja per immoral, si no és

vol, sinó perquè no és eficient. De la mateixa manera que passa amb les crisis personals, les crisis com l'actual donen peu a les transformacions. Cal pensar que aquesta no és només una crisi econòmica. Molts parlen d'una crisi de valors i de consciència i que s'estan produint moltes crisis existencials.

Seria comprensible que fos així: el saldo de la crisi és molt dramàtic.

La dada que puc facilitar és que com a director del master de desenvolupament personal i lideratge de la Facultat d'Economia de la Universitat de Barcelona puc dir que ha estat el master més demandat de tota la UB. És una dada que reflecteix aquesta necessitat de canvi.

¿És la crisi sistèmica de la qual parla tothom?

I de la qual jo no tinc cap mena de dubte. Però també dic que si afrontem la crisi des del victimisme a què estem acostumats no passarà res. Seguirem tirant fins que el món estigui tan fotut i tot estigui tan insuportable que no hi haurà cap altra alternativa que canviar.

¿Actuem quan no hi ha-gi més remei, doncs?

És que veig que l'enfocament majoritari de la societat és el victimisme que no fa autocrítica, ni es planteja un canvi, i que pensa que l'ésser humà és intocable. En el fons és una por molt profunda a mirar-se un mateix. Podem entendre que el món està tocant fons però no que nosaltres estem tocant fons. Som uns grans arrogants.



EL LLIBRE
El Principito se pone la corbata
Borja Vilaseca
EDITORIAL TEMAS DE HOY
16 €

CONSULTORI FISCAL

EXEMPCIÓ DE TRIBUTACIÓ EN DIETES I TRANSPORT

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

CONTESTA ORIOL LÓPEZ I VILLENA
ASSESSORIA ASFEM

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

L'article 17 de la llei de l'IRPF estableix que es consideraran rendiments íntegres del treball totes les contraprestacions o utilitats, qualsevol que sigui la seva denominació o naturalesa, dineràries o en espècie, que derivin, directament o indirectament, del treball personal o de la relació laboral o estatutària i no tinguin el caràcter de rendiments d'activitats

econòmiques. S'inclouran, en particular, les dietes i assignacions per a despeses de viatge, excepte els de locomoció i els normals de manutenció i estada en establiments d'hoteleria amb els límits que reglamentàriament s'estableixin. L'article 9 de la mateixa llei ens diu que s'exceptuen de gravamen i, per tant, no hauran de computar entre els ingressos procedents

del treball personal, les quantitats destinades per l'empresa per a aquesta fi en les següents condicions i imports, sempre que es justifiqui la realitat del desplaçament:

Pel que fa a la locomoció: si l'empleat o treballador utilitza mitjans de transport públic, l'import de la despesa que es justifiqui mitjançant factura o document equivalent; mentre

que si utilitza transport, la quantitat que resulti de computar 0,19 € per kilòmetre recorregut, més les despeses de peatge i aparcament que es justifiquin.

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

metres:

a) Si dorm al destí estaran exempts 53,34 euros al dia (dins d'Espanya) i 91,35 euros al dia (fora d'Espanya).

b) Si no dorm al destí estaran exempts 26,67 euros al dia (dins d'Espanya) i 48,08 euros al dia (fora d'Espanya). Per al personal de vol, aquestes xifres seran de 36,06 i 66,11, respectivament.

La vaga

1951

El boicot massiu i pacífic, durant uns pocs dies de 1951, dels usuaris de tramvia de Barcelona per l'increment del preu del bitllet (de 0,50 cèntims a 0,70), que discriminatori en relació amb Madrid, ha passat a la història. Va ser un èxit: el preu del bitllet va tornar a ser el d'abans, i això va animar els burgesos de 1954.



El Vuit Català

1887

El Vuit Català, les dues anelles ferroviàries situades al NE i al SO de Barcelona, iniciat el 1848, es va tancar unint les dues estacions de Sants l'any 1887. Segons Enric Lluch, era un avanç de la futura àrea metropolitana de Barcelona. La seva electrificació, però, no va finalitzar fins al 1957.

Les escoles

1850

El 1850 Antoni Ros i de Olano, un militar liberal empordanès, va esdevenir titular d'un macroministeri, Foment, des del qual va generar dues línies d'actuació per a la modernització econòmica, catalana i espanyola: la creació d'escoles de comerç i d'escoles normals de mestres.



DE MEMÒRIA

Francesc Roca

PROFESSOR DE POLÍTICA ECONÒMICA DE LA UB

LA REIVINDICACIÓ BURGESA DEL 54

La dictadura político-militar espanyola de 1939 fou, d'entrada, un intent de control burocràtic dels processos d'importació, de producció i distribució (de tot: aliments, energia, vehicles, etc), i d'estalvi-inversió (amb *statu quo* bancari fins al 1962). Aquests processos no estaven orientats ni pels mercats, ni pels plans. Estaven dirigits per una maquinària estatal hipertrofiada que anava generant especuladors, nou-rics, burgesos sense ètica.

Burgesos com Manuel Ortínez o Joan A. Linati ho han explicat a les seves memòries. Linati escriu: "La guerra nos dejó a muchas familias destrozadas, y abrió a otras -a los eternos vividores, a los eternos aprovechados- las puertas de esa prosperidad económica, para la que carecían de preparación... La falta de actuación energética sobre esta gente, sobre este importante pero en el fondo reducido grupo especulador de altura, fue el máximo pecado del franquismo". I, afegeix per esvaïr dubtes: "...No me refiero a este otro estraperlo misérrimo, practicado por pobre gente". Els burgesos d'abans del 36 es desmarcaven dels grans especuladors, i sabien prou bé qui eren, quina preparació tenien, i què necessitaven.

El 1954, representants de sis organitzacions empresarials de Barcelona van constituir una plataforma



L'edifici de la Llotja de Mar, seu de la Cambra de Barcelona, institució que va formar part de la plataforma reivindicativa. ARXIU

“

La dictadura político-militar espanyola del 1939 fou, d'entrada, un intent de control burocràtic de processos d'importació, de producció i de distribució de tot, aliments, energia, vehicles, etc.

amb 8 punts que resumien les reivindicacions. S'adreçaven al governador civil de la província, que era, aleshores, la màxima autoritat. Les sis organitzacions eren: la Cambra de Comerç i Navegació, la Cambra d'Indústria, l'Institut Agrícola Català de Sant Isidre, la Cambra Oficial de la Propietat Urbana, la Cambra Minera i la Societat Econòmica d'Amics del País.

Els 8 punts de 1954 eren sensacionals. El punt 1 demanava "més publicitat als projectes de llei i un ampli termini d'informació pública". Donat que l'activitat burocràtica de la dictadura semblava imparable, millor conèixer-la abans, i

tenir, després, més temps, durant la "informació pública", per a intentar modificar-ne alguns aspectes.

El punt 2: "Que no es dictin disposicions de caràcter fiscal amb efectes retroactius". La fiscalitat era, sembla, retroactiva!

Els tres punts següents es centraven en l'energia i les infraestructures. El punt 3 proposava avançar en "l'electrificació del Vuit ferroviari català".

El punt 4 demanava que no hi hagués discriminació: "Que hi hagi més equitat en la distribució de l'energia elèctrica i s'eviti que les restriccions (elèctriques) a la zona catalana siguin desproporcionades".

L'informe Moix

Els 8 punts reivindicatius de la plataforma burgesa de 1954 van ser reproduïts i saludats, amb un entusiasme contingut, a l'informe Moix de 1956. Aquest document, signat per Josep Moix i Regàs (Sabadell, 1898-Praga, 1973), exalcalde de Sabadell el 1936, i exministre el 1938, va ser la base de discussió del I Congrés del PSUC, celebrat prop de París. La idea de Moix era que existia un ampli ventall de sectors contraris a la dictadura franquista.

El punt 5 era dedicat al port: "Que es doti Barcelona d'un dicsec". Les terminals d'aeroport ni s'oloraven. Només un punt -el 6- era dedicat a l'ensenyament, i, encara, molt modestament: "Que es doti a Barcelona d'un edifici adequat per a l'Escola de Comerç".

Els dos darrers punts eren més genèrics. El punt 7 feia: "Que es simplifiquin el sistema fiscal i els procediments de recaptació". Reducció de la tramitació burocràtica. No, menys impostos.

I el punt 8, en la mateixa direcció: reducció de l'intervencionisme. En concret: "Que s'atenuïn les intervencions que dificulten la llibertat de comerç". Car, el 1953, la floca de cotó arribada al port de Barcelona valia 30 pessetes, i el Ministeri de Comerç del govern espanyol la venia als fabricants catalans a 54 pessetes.

TRANSPARÈNCIA. Una idea transversal: els 8 punts demanaven menys opacitat burocràtica, i posaven l'accent en els dos factors de producció bàsics: les infraestructures i els coneixements. (De moment només es va comptar amb un edifici per a una escola de comerç!)

Altres qüestions quedaven aparcaades. Per exemple, la legislació de 1939-41 que donava la direcció dels afers industrials a l'Estat espanyol.

La llibertat d'indústria, per instal·lar noves indústries, o traslladar o ampliar les existents, no arribaria fins al 1963.

CONTRA
XIFRADA

Jordi Garriga

63

DIES BAIXOS EN CALORIES

Els camins per on passen els gustos dels consumidors són inescrutables... o potser massa previsible? Els mesos del bon temps, pel que sembla són proclius a certes mutacions, a l'hora de fer un mos o fer un beure, que tenen molt a veure amb la nova cultura d'adoptar hàbits d'alimentació sans que dibuixin la il·lusió de cosos gloriosos.

Des de les màquines expenedores es pot fer un estudi ple de revelacions de com afronta el consumidor la petita compra d'impuls. L'empresa Vendomat International, especialitzada en la distribució de tota mena de productes per al *vending*, ha pogut constatar que el consum de productes *lighth*, augmenta prop d'un 63% durant els mesos de juliol i agost, mentre que els productes d'alt contingut energètic, massa calòrics, registren espectaculars davallades del 80%. Així doncs, quan arriba la calor i algú s'adona que la panxeta li ha crescut massa feliçment, cal fer un gir. Com diu el director

63
És el percentatge de creixement que registren els productes 'lighth' durant els mesos de més calor de l'any, juliol i agost

comercial i de màrqueting de l'empresa, Joan Miró, "un croissant de xocolata té més del doble de calories que una barreta de cereals, per la qual cosa amb l'augment de les temperatures i l'arribada de l'operació biquiní el consumidor inverteix les seves tendències." Miró reconeix que fer un modest exercici de medicina preventiva, i no menjar segons què, pesa bastant més que no pas la peremptòria necessitat de perdre uns quants quilets per no quedar en evidència a la platja.

Així doncs, les barretes Bientury, més pròpies dels esportistes, a l'estiu passen a ser un perfecte substitutiu de dolços hipercalòrics.

EQUILIBRIS. Les barretes i altres productes que tenen de base la xocolata no és que estiguin perdent vendes, sinó que compensen la desafecció estival dels consumidors amb pics fenomenals als mesos d'hivern, quan la calor no genera malfiança, com ha pogut constatar Joan Miró, que ha realitzat aquesta exploració sobre 80 productes alimentaris i 40 tipus de begudes. I ja des del 2003 ha evidenciat que productes com el Kit Kat experimenten un cicle claríssim d'alça i baixa entre les estacions d'hivern i estiu. Fins i tot alguns fabricants, com Ferrero Roché, amb l'excusa que el producte pot perdre qualitat, deixen de distribuir a l'estiu, tot amagant que la raó principal és que al consumidor, per molt xocolataire que sigui, li agafa un atac de dietisme sa quan arriba el bon temps.

La clau perquè el cicle



Màquina expenedora en una estació de metro de Barcelona. L'ECONÒMIC

s'hagi pogut desenvolupar normalment ha estat l'aparició de productes nous, com l'esmentada barreta Bientury o els bastonets de pa sense àcids grassos trans o integrals, les nous o la fruita tallada, que també fan aquesta funció en una altra mena de productes. Val a dir que la reformulació d'hàbits avança en totes direccions: en productes que contenen sal, ara que se'n recomana un consum moderat, també hi ha canvis, i en moltes màquines expenedores les ametlles naturals estan substituint les salades. Molt sovint el canvi és estètic, en llocs de feina: "Al centre de treball, no demanaràs uns cacauets salats

amb mel, que sí que te'ls prendries de gust a casa, sobretot si has d'exercir d'amfitrió i no vols semblar ranci".

Aquesta creixent consciència que tenir cura de la salut tothora troba el seu emblema en l'aigua mineral. Fa set anys, les ampelles d'aigua suposaven entre el 10-15% del volum de vendes de les begudes; fa 5 anys, el 30%, i actualment ja cobreixen el 40-45%. "S'ha instal·lat la percepció que l'aigua és fonamentalment sana, no engreixa i és molt bona per als nens". I han acompanyat l'aigua, sofisticats sucres de fruita que també serveixen per esgrimir la bandera del bon beure, entès així però en-

cara hi ha un espai per a la irracionalitat, tot observant el cas de Coca Cola, en què, dins de l'àmbit de la compra per impuls, la *sen-cera* no ha vist que les seves cosines *lighth* i *zero* li hagin arrabassat tant protagonisme com algú podria pensar. En canvi, "quan s'enfronten al lineal del super, sí que ja s'ho rumien més i sí que guanyen la partida aquestes etiquetes que rebaixen les calories".

I també trobaríem casos temeraris, d'anar contra la tendència general del mercat. Com diu Miró, molts es fan creus que Panrico hagi tret una nova línia de dolç de molt més pes, quan curiosament tothom està fent el contrari".



- SI NECESSITES SOLUCIONS REALS I A MIDA PER A LA TEVA EMPRESA...
- SI NECESSITES UNA GESTIÓ EFICAÇ...
- SI NECESSITES ASSESSORAMENT PROFESSIONAL...

Al Servei Empresa de Caixa Laietana tens la porta oberta

VINE A LES NOSTRES OFICINES | INFORMA-TE'N SENSE COMPROMÍS
O SOL·LICITA MÉS INFORMACIÓ A SERVEIEMPRESA@CAIXALAIETANA.ES

Credimpresa
CAIXA LAIETANA

ICF
Institut Català de Finances

ICO
Institut de Crèdit Oficial

+ A PROP TEU
+ LLUNY AMB TU

CAIXA LAIETANA

www.caixalaietana.cat

2013: 150
CENT CINQUANTE ANNIVERSARI