



L'ECONOMIC

leconomic.cat

ANY 1 | NÚMERO 10 | DEL 25 DE SETEMBRE A L'1 D'OCTUBRE DEL 2010

2€

EL BLAT ES COTITZA UN 50% MÉS DES DEL JULIOL PÀGINES 18-19

L'ESPECULACIÓ MARCA EL PREU

Els experts afirmen que l'increment del valor del cereal no es pot imputar a la paralització de les exportacions russes perquè la collita ha estat abundant



FOMENT A LA INNOVACIÓ PÀGINA 22

**Enginyers industrials,
l'ICF i Banc Sabadell
creen un fons inversor**

ECONOMIA SUBMERGIDA

La crisi infla el negre

El pes de les feines no registrades en el PIB (23%) es dispara per culpa de la crisi econòmica i duplica la mitjana europea

☞ pàgines 2-4



INTERNACIONALITZACIÓ PÀGINA 5

Masias obre una filial al Regne Unit de plantes per tractar residusANTONIO ARGANDOÑA I GONZALO BERNARDOS,
PROFESSORS D'ECONOMIA PÀGINES 14-15**Argandoña i Bernardos pensen que ni reforma ni vaga aporten canvis reals**

Universitat de Girona

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

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

L'ECONOMIA EN NEGRE S'ENQUISTA

LLAST. El pes de les feines no declarades en el PIB (23%) duplica la mitjana europea i creix a conseqüència de la crisi econòmica, cosa que perjudica els ingressos públics en un context de fort dèficit. **COIXÍ.** Alhora els experts remarquen que aquesta realitat actua com a para-xocs social davant un atur oficial del 20%

BERTA ROIG
BARCELONA

Qui més qui menys s'ha trobat algun cop a la seva vida davant la mítica pregunta d'"amb IVA o sense IVA?". De fet, la fórmula resulta quasi habitual en alguns sectors i per això el grau de sorpresa de qui rep la pregunta acostuma a tendir a zero. La constatació d'això és que a Espanya l'índex d'economia submergida —és a dir, aquella que no es declara— representa un 23% del PIB (uns 240.000 milions d'euros), segons les estimacions que fa el Sindicat de Tècnics del Ministeri d'Hisenda (Gestha). Una xifra molt similar, el 22,2%, és el que apunta el Banc Mundial en un informe presentat fa poc, en el qual recull la mida mitjana d'aquesta economia als països de l'OCDE entre el 1996 i el 2007 (vegeu el gràfic).

QÜESTIÓ CULTURAL. Entre les causes que Espanya ocupi una posició tan elevada en el rànquing no es pot deixar de banda l'aspecte cultural. Com apunta el secretari general de Gestha, José María Molinedo, "té molt a veure amb la manera mediterrània de fer les coses, d'un model de vida que tradicionalment s'ha basat en l'economia de subsistència en un entorn d'estats febles". En altres paraules, que cadascú s'espavili pel seu compte. Com afegeix el catedràtic d'economia de la UB Joan Tugores, "aquí la percepció de la gent és que el que es paga en impostos no va en consonància amb els serveis públics que es presten, i ens falta aquesta cultura cívica de despesa col·lectiva".

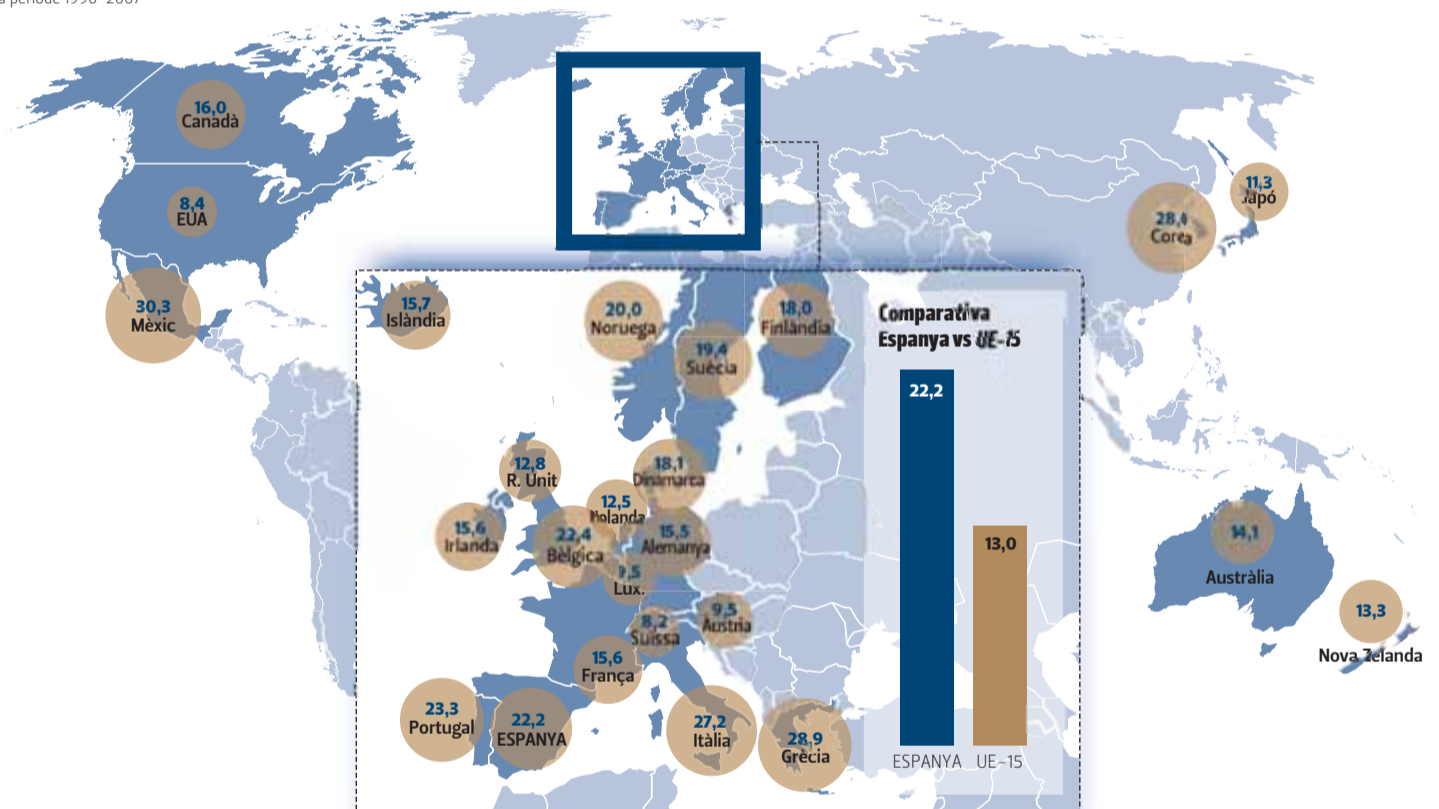
Les causes culturals, però, no ho expliquen tot. També hi té molt a dir el patró de creixement que ha dominat l'economia espanyola en les darreres dècades. Com explica el secretari d'acció sindical de CCOO a Catalunya, Simón Rosado, "el problema és un model productiu basat en la mà d'obra barata i precària, basat en un producte de poc valor afegit".

Amb la crisi, aquesta base que ja s'arrossega de lluny encara s'està

El pes de l'economia submergida al món

PES DE L'ECONOMIA SUBMERGIDA ALS PAÏSOS DE L'OCDE

Mitjana període 1996-2007



FONT: BANC MUNDIAL/GESTHA

2 bitllets de 500 euros a cada butxaca

Espanya trenca rècords curiosos a Europa, i un d'ells és la quantitat de bitllets de 500 euros que circulen pel país. Des del Sindicat de Tècnics del Ministeri d'Hisenda, es calcula que a Espanya circulen 103 milions d'aquests bitllets, és a dir, 53.000 milions d'euros en bitllets morats. Encara és més significatiu el percentatge que representen sobre el total que circula a Europa: el 22%. "L'economia espanyola no representa, ni de bon tros, aquest pes dins el PIB de la zona euro", destaca el secretari general de Gestha, José María Molinedo.

Així doncs, tampoc cal ser



gaire suspicax per entendre que, si hi ha aquest elevat nombre de bitllets de 500 euros circulant per Espanya, s'explica només pel pes de l'economia irregular i les activitats il·lícites. O això o cada ciutadà espanyol amaga dos d'aquests preuats bitllets a la cartera sense ni tan sols saber-ho.

Davant d'aquesta dada, el

professor d'economia de la UPF José García Montalvo es lamenta que "sembla que l'administració o no ho veu o no ho vol veure".

Molinedo explica que l'agència contra el blanqueig de capitals del Regne Unit va detectar que circulaven 500 milions d'euros en bitllets de 500 pel país. És cert que l'euro no és la moneda oficial del Regne Unit i que, per tant, la xifra pot cridar l'atenció, però, en tot cas, queda molt per sota dels 53.000 milions d'Espanya. "Així i tot, el govern de Cameron ha decidit retirar de la circulació aquests bitllets", destaca el secretari general de Gestha.

agregant més, perquè una part dels treballadors expulsats del mercat de treball han acabat en l'economia submergida. El mateix Rosado denuncia que els han arribat molts casos d'empleats acomiadats a qui la mateixa empresa segueix requerint després en negre. "La crisi ha generat, a més, una forta tendència a l'externalització de determinades activitats, per la qual cosa la cadena productiva es fa més llarga i al final d'aquesta cadena és fàcil que es caigui en l'economia submergida".

A pesar que el problema ve de lluny, les administracions no han tingut mai com a prioritat combatre l'economia submergida, perquè, com explica Molinedo, "durant l'època de bonança ja entraven prou ingressos a les arques de l'Estat, així que no era una

preocupació i, de fet, el 2007 es va registrar un superàvit rècord de 30.000 milions d'euros". En aquest sentit, Molinedo afirma que durant els anys de bonança "va créixer també la sensació d'impunitat davant aquestes pràctiques". Però el miracle de la caixa plena va desaparèixer amb la mateixa rapidesa amb què es va generar i ara la principal preocupació dels governs —tant de l'espanyol com del català— és fer augmentar els ingressos que hi entren com sigui.

Per assolir aquest objectiu, el primer que ha fet el govern espanyol ha estat augmentar la pressió fiscal a través, per exemple, de la pujada de l'IVA. "I ara es planteja apujar els impostos als rics com la solució, quan el que s'hauria de fer és assegurar-se que tothom paga el que ha de pagar", diu el professor d'economia de la UPF José García Montalvo. Des de Gestha, també destaquen que aquest no és el camí i recorden que, lluitant contra el frau fiscal, l'Estat podria ingressar uns 38.500 milions d'euros extres, una xifra molt per sobre dels 435 milions que Gestha calcula que s'aconseguiran amb la pujada de l'IRPF a les rendes altes. El problema afegit per als comptes públics, diu Montalvo, és que "l'economia submergida no només no genera ingressos, sinó que, a més, provoca despeses, perquè una part d'aquesta gent està cobrant l'atur".

ACCIONS DECIDIDES. Així doncs, per què l'administració no s'esforça a combatre aquesta realitat? "Perseguir l'economia submergida en l'actual situació podria suposar un error a curt termini, ja que, eliminant-la de cop, el que s'aconseguiria seria eliminar l'escàs dinamisme de l'economia total", respon el director responsable d'economia del Centre Metal·lúrgic de Sabadell, Eliseu Santandreu. A més, tots els experts coincideixen a destacar que l'economia submergida actua ara com a coixí social davant un elevat atur i un mercat laboral incapaç de generar nous llocs de treball. En aquest context, el govern podria veure més inconvenients que avantatges en aquesta lluita. "A l'administració tributària se li donen més incentius per combatre problemes més fàcils i amb resultats a curt termini i per això es prioritza investigar els contribuents que ja figuren com a pagadors", explica Tugores. I la política fiscal va en aquest mateix camí, treure més dels que ja estan pagant.

Per Montalvo, l'explicació és doble. "Falten recursos per perseguir el frau, però alhora falta voluntat política per fer-ho", diu. Per això, tot i que el govern espanyol va presentar al mes de març un pla estratègic per corregir el frau fiscal —amb especial



Té molt a veure amb la manera mediterrània de fer les coses

JOSÉ MARÍA MOLINEDO
SECRETARI GENERAL DE GESTHA



La reforma laboral i la de pensions són més fàcils i amb resultats més immediats

JOAN TUGORES
CATEDRÀTIC D'ECONOMIA DE LA UB



Es planteja apujar els impostos als rics, quan s'hauria d'assegurar que tothom pagui

JOSÉ GARCÍA MONTALVO
PROFESSOR D'ECONOMIA DE LA UPF



El problema és un model productiu basat en la mà d'obra barata

SIMÓN ROSADO
SECRETARI ACCIÓ SINDICAL CCOO

mentió a l'economia submergida—, la lectura que se'n fa des de Gestha no és gaire optimista respecte dels resultats. "Creiem que és més cosmètica que real", destaca Molinedo.

PRESSIÓ DES DE FORA. De moment, els organismes internacionals no semblen pressionar en excés el govern espanyol en aquesta matèria i estan més concentrats en la reforma laboral i la de pensions. "Són deures més fàcils i immediats, i de moment l'economia submergida no es veu tan prioritària", diu Tugores. Ara bé, això podria canviar a mesura que els paquets de reformes es van abordant, i es podria actuar com a Grècia, on el pes del 30% de l'economia irregular l'ha convertit en una de les accions prioritàries dels plans de reforma imposats des d'Europa.

Sigui com sigui, la solució no serà ni fàcil ni immediata. Per alguns experts com Montalvo, l'únic incentiu efectiu per evitar aquest frau "passa per tenir penes de presó per als infractors, com als EUA". Això ajudaria a acabar amb la sensació d'impunitat que predomina ara entre la població, però alhora es poden prendre altres mesures. "En alguns països s'ha optat per solucions imaginatives, com fer servir la dada de consum elèctric dels locals per calcular el seu volum de negoci", apunta Tugores. Per Simón Rosado, més que canviar lleis o generar incentius, el que es necessita per acabar amb aquesta situació és "canviar el model productiu i anar cap a una economia de més valor afegit, però cap de les reformes que hi ha sobre la taula, ni tan sols la laboral, va en aquest sentit". La possible ampliació del nombre d'anys per calcular les pensions podria ajudar a fer entendre el cost futur que assumeixen les persones que accepten treballar en negre, però el cert és que col·lectius especialment vulnerables —com els joves o els immigrants— sovint no tenen capacitat per triar. "El pitjor de la situació en què ens trobem ara és que empreses que volen fer bé les coses acaben entrant també en l'economia submergida per la competència que exerceixen les irregulars, s'ha generat una mena de tsunami", afegeix Rosado.

Començar per quantificar oficialment el pes de l'economia submergida també podria ser una bona base, apunten des de Gestha. En països amb un problema similar, com és Itàlia, ja s'han fet estadístiques a través d'organismes oficials. I més enllà de quantificar, diu Santandreu, "cal conèixer el millor possible les seves diferents manifestacions per tal d'establir mesures eficaces". I al final, és clar, queda la part cultural, que reclama solucions a molt llarg termini.

El govern reforça el control sobre els negocis submergits

AUGE. Inspecció de Treball detecta un augment del 75% en gent que cobra atur i treballa en negre

B. ROIG BARCELONA

Al juliol la consellera de Treball, Mar Serna, va presentar el pla de lluita contra l'economia irregular amb l'objectiu de reforçar les accions de control des d'Inspecció de Treball (competència que va assumir la Generalitat l'1 de març). La directora general de la Inspecció de Treball de Catalunya, Elisenda Giral, reconeix que la mesura respon en part al nou context que s'ha derivat de la crisi econòmica. "Hem detectat un augment de l'economia irregular i, per evitar que aquesta tendència continuï, hem posat en marxa aquest pla que reforça l'activitat ordinària", explica.

De fet, l'increment és considerable. Segons les dades d'Inspecció de Treball, el nombre de treballadors detectats sense contracte i sense estar donats d'alta a la Seguretat Social s'ha doblat respecte de l'any passat i s'ha registrat un increment del 75% en els casos de gent que compagina el cobrament de la prestació d'atur amb el treball en negre.

CAMPANYA D'ESTIU. Per això durant els mesos d'estiu s'ha realitzat una campanya especial d'inspecció en sectors estacionals on tradicionalment el pes de l'economia submergida és més elevat, com, per exemple, el comerç a zones d'estiu, l'hostaleria o les activitats d'oci lligades a l'estiu, com és el lloguer d'embarcacions de pedal a les platges. "Aquestes actuacions de temporada no han fet sinó confirmar la tendència a l'alça en aquestes pràctiques irregulars", destaca Giral. En tot cas, encara queden algunes setmanes per tancar aquesta campanya especial —ja que s'hi inclouen, per exemple, les feines agrícoles com la verema—, així que de moment des del Departament no s'avançen xifres més concretes sobre el balanç definitiu d'aquestes actuacions.

Una altra de les mesures que es contemplen en el pla de lluita contra l'economia irregular és la posada en marxa d'una bústia de col·laboració ciutadana en què,



Cues per demanar l'atur. L'ECONÒMIC

de forma totalment anònima, es pot posar en coneixement de la Inspecció aquells casos d'economia irregular. Giral destaca que no es tracta d'una "bústia de denúncia, sinó d'informació, a partir de la qual podem planificar millor la nostra activitat". Fins ara la bústia ha recollit un centenar de comunicacions.

La col·laboració ciutadana és, sens dubte, una de les claus en la lluita contra aquest tipus de frau. Per això ara cal més consciència social sobre el pes d'aquestes pràctiques irregulars. I aquesta és una feina llarga, perquè fins i tot la mateixa administració de vegades no sembla tenir unes directrius gaire clares respecte a aquesta qüestió. Així s'ha demostrat aquest estiu amb la polèmica sobre els *top manta*, després que els municipis de Calafell i el Vendrell (Baix Penedès) habilitessin una zona per exercir aquesta activitat il·legal. La indignació dels comerciants va créixer quan els consellers Joan Saura i Joaquim Nadal hi van mostrar opinions permissives, un discurs que després s'encarregarien de matisar la consellera de Justícia, Montserrat Tura, i el conseller d'Universitats, Innovació i Empresa, Josep Huguet.

Però hi ha més símptomes de la permissivitat social. Aquesta mateixa setmana Gestha ha publicat les dades sobre frau en els lloguers de pisos, i Catalunya hi apareix com la comunitat on més casos se n'ha detectat. En concret, Gestha apunta que el percentatge de lloguers submergits a Catalunya arriba al 59% (prop de 313.000 arrendaments). Queda, doncs, molt per fer.

FOCUS



El transport, l'hostaleria, l'agricultura, el tèxtil i els serveis assistencials són alguns dels sectors més afectats per l'economia submergida. JUANMA RAMOS / ARXIU

Unes escenes massa quotidianes

El problema de l'economia submergida és que s'ha arribat a viure amb gairebé total normalitat i hi ha sectors, com ara el transport o els serveis assistencials, en què aquesta competència deslleial es fa especialment evident i perjudica seriosament la viabilitat de les empreses que juguen net

B. ROIG
BARCELONA

Una tarda qualsevol a la sortida d'Ikea de Gran Via de l'Hospitalet del Llobregat. Als clients que surten dels magatzems els aborden entre deu i dotze persones que els ofereixen transport per als mobles que acaben de comprar. Evidentment, sense factura ni garanties, però a un preu més ajustat que el que ofereix la mateixa cadena sueca. És una d'aquelles escenes quotidianes que, per repetides, ja gairebé es veuen com a normals.

SECTORS MÉS PERJUDICATS. Però són escenes que fan molt mal al sector del transport, que ha vist com des de l'inici de la crisi molts particulars i empreses recorren a aquesta competència deslleial. "Les empreses han optat per externalitzar els serveis de transport per reduir costos i en més d'un cas ens hem trobat que després segueixen requerint la feina als mateixos treballadors, però en negre", explica el secretari d'acció sindical de CCOO a Catalunya, Simón Rosado. És una realitat que no se li escapa al Gremi de Transportistes de Catalunya. El seu vi-

cepresident, Joan Cortada, afirma que en els darrers temps "hem vist com la nostra feina disminueix perquè la gent fa servir més transportistes que estan en l'economia submergida". El transport és un sector que sempre ha patit molt intrusisme de gent que ha fet una petita inversió comprant una furgoneta o un camió i ha ofert els seus serveis en negre, però la crisi, com admet Cortada, ha agreujat el problema. "Les empreses que portem tots els papers i els permisos en regla, i no són pocs, ens veiem molt perjudicades per

aquestes persones, perquè ells poden oferir un preu més baix i al final ens treuen clients", explica. Per això el vicepresident del gremi lamenta que l'administració centri més esforços a controlar els permisos dels que ja són legals que no pas a sancionar els que queden fora del sistema. "El que passa, per exemple, a Ikea ho hem denunciat més d'una vegada, però no tenim constància que els Mossos d'Esquadra hi hagin anat mai", afegeix.

Aquesta situació és molt similar a la que viu el sector de la cons-

truïció i, més concretament, les empreses de petites obres de rehabilitació. "Ja fa molt de temps que denunciem que hi ha moltes persones exercint aquesta activitat en negre, fins i tot persones que alhora cobren el subsidi d'atur", explica el president de la Confederació Catalana de la Construcció, Néstor Turró. Amb la crisi aquesta situació encara s'ha agreujat més, perquè gent expulsada d'altres sectors han entrat en aquesta activitat.

El sector de la rehabilitació va aconseguir l'aprovació d'un tipus

reduït d'IVA, però això no està ajudant gaire a fer aflorar l'economia submergida, perquè, d'una banda, es demanen molts requisits per poder-se aplicar la reducció i, de l'altra, la pujada del tipus impositiu i la crisi han fet que molta gent no vulgui ni tan sols pagar el 8% d'IVA. Un problema similar és el que explicava fa unes setmanes a l'Econòmic el delegat a Catalunya de l'Associació Professional d'Experts Immobiliaris, Joan Castella, que denunciava que "molts han tancat l'agència immobiliària per la crisi, però segueixen exercint en negre".

El sector de la neteja domèstica i de l'assistència a gent gran és un altre dels nínxols on l'economia submergida s'ha fet un lloc ben ample. Són majoritàriament treballs informals per hores i que sovint es fan sense contracte. En aquest sector —juntament amb la recollida de fruita o els tallers il·legals— és on es concentra més població immigrant. Des de Suara, cooperativa del grup Clade que es dedica a serveis assistencials, no es pateix tan directament el problema de la competència deslleial, ja que la majoria dels serveis que gestio-

L'IVA reduït no ha ajudat a combatre el diner negre en el sector de la rehabilitació

nen són de titularitat pública que s'adjudiquen a través de concursos, però la seva directora de màrqueting i innovació, Àngels Cobo, destaca que es donen casos en els quals les famílies "aprofiten els recursos que els vénen de la llei de dependència per contractar persones de l'economia submergida en comptes de professionals preparats".

MENYS AUTÒNOMS. Capítol a banda són els autònoms. Aquest col·lectiu ha estat un dels més perjudicats per la crisi i, segons dades de la Federació Nacional d'Associacions de Treballadors Autònoms (ATA), Catalunya ha patit més que ningú la sagnia amb la pèrdua de més de 51.000 autònoms des del juny del 2008. No hi ha cap xifra oficial sobre el nombre d'aquests professionals —que no tenen dret a cobrar l'atur— que podrien haver-se passat a l'economia submergida, però tot apunta que podria ser un dels col·lectius que més han engruixat les llistes. En això es va mostrar molt clar, en una entrevista recent en aquestes pàgines, el president de la patronal de pimes de Foment (Fepime), Eusebi Cima, que va afirmar que "la majoria d'autònoms el que han fet és deixar de pagar per seguir treballant a l'economia submergida".

Doble vara per mesurar el frau de guant blanc

El fet que l'economia submergida més visible és, paradoxalment, la que es fa al descobert, no vol dir que aquesta sigui la que més perjudicis genera a la hisenda pública. El frau que més pesa a la caixa de tots és aquell que cometen les grans corporacions o els grans patrimonis familiars, sobretot a través de les *sicav*. És per aquesta via que es deixen d'ingressar una gran part dels

38.500 milions que el Sindicat de Tècnics del Ministeri d'Hisenda (Gestha) calcula que costa el frau fiscal.

El problema és que si un treballador es treu un sobresou en negre, li pot caure tot el pes d'Hisenda, que no és poca cosa, però quan un gran patrimoni —ben assessorat per algun despatx d'advocats estrella— obre un compte a Suïssa per evadir impostos, al final no li passa res. Aquest és,

si més no, el missatge que ha donat l'administració de l'Estat en la gestió dels 3.000 comptes detectats a l'HSBC suís. En comptes d'obrir investigacions i aplicar sancions, el govern els ha donat l'opció de regularitzar la seva situació. És la doble vara de mesurar que denuncien des de Gestha i que fa que molts ciutadans se sentin emparats moralment a l'hora de cometre frau.

Masias Recycling estrena la filial al Regne Unit i prepara la de Turquia

INTERNACIONALITZACIÓ. La fabricant gironina d'equips per al tractament de residus sòlids accelera la seva expansió als mercats forans en veure que l'estancament del mercat intern es converteix en una "aturada brutal"

JOAN POYANO
CELDRÀ

Masias Recycling, empresa amb fàbriques a Celrà i Sant Joan les Fonts, especialitzada en la fabricació i instal·lació d'equips per al tractament de residus sòlids, potenciarà la seva presència internacional amb la posada en funcionament abans de final d'any d'una filial al Regne Unit. Els següents passos previstos en aquest procés d'internacionalització seran l'obertura de filials a Turquia —s'intentarà fer-ho també abans que acabi el 2010— i posteriorment al Brasil i a França.

L'empresa ha construït instal·lacions de reciclatge en una desena de països, però es vol accelerar l'ampliació del negoci internacional —ara el mercat espanyol representa entre el 35% i el 40% del total, i el segon en importància és el portuguès, on té una quota de mercat del voltant del 80%—, a la vista que la frenada de comandes catalanes i espanyoles ha estat més forta del que es calculava. "Les constructores adjudicatàries de les plantes de reciclatge aturen els projectes a l'espera de trobar finançament just quan han fet el mínim d'obres perquè no els puguin retirar la contracta, i no encarreguen la maquinària", explica Jordi Sala, director general de l'empresa. Aquesta parada brutal de les comandes ha portat que, tot i que es preveia que l'any pitjor de la crisi seria el 2011, ja que el 2010 s'aguantaria amb les feines compromeses, a hores d'ara s'estigui molt lluny dels 35 milions d'euros que es van facturar el 2009.

A banda dels canvis provocats per la crisi econòmica, l'empres n'ha emprès d'altres per mirar de treure més profit de la seva experiència en la construcció de maquinària. "T'encarre-

MASIAS RECYCLING

FACTURACIÓ 2009

35 M€

PLANTILLA

120

ANY DE FUNDACIÓ

1994

● El grup Masias té l'origen en la fundació per part d'Esmeragdo Masias, l'any 1941, de Talleres Maisas, empresa dedicada al començament a la construcció, a les fàbriques de Sant Joan les Fonts, d'assortiments de cardes per proveir les indústries del tèxtil. Amb les successives crisis del sector, i sense abandonar l'activitat original, el grup va enfocar la producció de béns d'equip cap a la maquinària de reciclatge de residus sòlids urbans.



El director general de Masias Recycling a la planta de Celrà. IMMA BOSCH

guen una planta, i quan l'entregues t'ha quedat un marge petit, molt menor dels que podem aconseguir oferint al client el cicle complet", diu Sala. Per això les activitats de les empreses s'han distribuït en tres divisions: la de fabricació de maquinària, la d'enginyeria de plantes (per projectar amb el client instal·lacions noves o la modernització de les existents) i la de serveis postvenda (programes de manteniment, sistemes de control i automatització, recanvis, assistència tècnica...).

S'ha triat el Regne Unit per obrir-hi la primera filial per les possibilitats de negoci que representa que aquest país s'hagi proposat el repte de reciclar tots els residus i que només acabin a l'abocador menys del 10% de les escombraries. Pel que fa a Turquia, l'oportunitat rau en el fet

que aquest país entra en la fase de reciclar deixalles abans d'abocar-les, després d'haver arreglat els problemes de les aigües residuals i el dels abocadors incontrolats. En una situació semblant està el Brasil,

mercat en el qual Masias confia tenir avantatges en relació amb els competidors gràcies a la referència de la seva posició a Portugal. L'obertura de filials a l'exterior no implica que s'hi traslladi producció:

s'hi obriran oficines tècniques i de venda amb personal del país, però "la fabricació i disseny es continuaran fent a Celrà i a Sant Joan les Fonts, perquè del que es tracta és de trobar més feina per a les plantes gironi-

nes", assegura Sala.

Una altra empresa del grup, Masias Maquinària, manté l'activitat original, i es dedica a l'enginyeria, fabricació d'equips i components electromecànics per al processament de fibres tèxtils i lliurament de límits de fabricació del sector del descans i de la llar. També presta serveis d'enginyeria i consultoria i subministrament de recanvis i peces de desgast. Disposa de filials a Mèxic.

El 2006 es va crear MRC (Masias Rovira Caldereria), inversió al 50% amb Caldereria Rovira de Celrà, proveïdor amb el qual té relació des que l'any 1960 va començar a encarregar-li la fabricació d'elements de caldereria. L'any passat va estrenar una nova planta a Celrà, amb una inversió de 9 milions d'euros que li va permetre triplicar la capacitat de producció.

CONTRACTES DIFÍCILS

Referent mundial infravalorat a casa

Sala exemplifica la duresa del tracte amb els contractistes explicant els casos de dues plantes de reciclatge, ambdues dins el nostre territori. a Mentre que en una d'elles es va encarregar la maquinària a l'empresa gironina, per les seves referències de qualitat i garantia d'èxit en l'elecció, en l'altra,

també a Catalunya s'ha contractat a una empresa alemanya que segons la qualificació d'aquell país es troba per sota de la de Masias. "A Alemanya no s'expliquen que a Catalunya facin l'encàrrec a aquesta empresa, que no té referències en aquests tipus d'instal·lacions i que al seu propi país

perdia davant nosaltres", explica.

A Alemanya, Masias té com a partners a Weima Amandus Kahl, amb els qual ha iniciat un programa de col·laboració en plantes de reciclatge claus en mà, i Eggersman, líder en el segment de les tecnologies del reciclatge i compostatge i metanització en túnels.

EMPRESSES



Rosa Morillo, tercera per l'esquerra, posant a la seu del grup Morillo amb la resta de la família. L'ECONÒMIC

Generadors a punt els 365 dies de l'any

Grup Morillo està especialitzat en el lloguer de grups electrògens, però ara vol créixer amb les seves divisions de manteniment i lloguer de maquinària, així com amb la climatització

BERTA ROIG
BARCELONA

Com en els serveis d'emergència, al grup Morillo els telèfons poden sonar en qualsevol moment i dia de l'any, perquè, com bé sabem a Catalunya, les apagades ni avisen ni respecten les vacances. Des que es va fundar el 1956, aquest grup familiar s'ha fet més que habitual quan hi ha qualsevol problema en el subministrament elèctric i per això disposa de 700 grups electrògens que es poden distribuir a qualsevol punt de la Península a través de les vuit delegacions amb què compta.

Les companyies elèctriques són els seus principals clients, però no els únics. Entitats bancàries o hospitals també recorren a ells i, més enllà de les situacions d'emergència, el grup treballa per al sector del cinema i dels espectacles.

Un altre dels clients destacats és la indústria, i en part per la mala planificació d'alguns polígons industrials, on s'instal·len les empreses abans que hi arribi l'electricitat. "En aquests casos ens contracten per subministrar

GRUP MORILLO

FACTURACIÓ 2009

13,2 M€

TREBALLADORS

100

FUNDACIÓ

1956

● Grup Morillo es va fundar el 1956 i encara avui manté el seu caràcter familiar, després d'haver superat amb èxit el seu primer relleu generacional. Amb seu a Rubí (Vallès Occidental) i 35 bases operatives a tot el territori espanyol, el grup ha sabut créixer gràcies a la diversificació. Així, a la base origen del negoci —el lloguer de grups electrògens— hi ha afegit el manteniment d'aquests generadors i de motors de dièsel i gas, així com el lloguer de petita maquinària per a obres. En total, té disponibles 1.800 unitats, de les quals 700 són grups electrògens.

energia mentre les obres no s'acaben", explica Rosa Morillo, membre de la segona generació familiar. Per molt que costi de creure, aquest període de transició sol durar una mitjana de tres mesos i en algun cas extrem ha arribat a l'any i mig.

NOVES OBERTURES. Ja fa més d'una dècada, el grup va optar per la diversificació obrint noves línies de negoci a partir de l'experiència acumulada. Així va néixer primer Idealquiler, una divisió de lloguer de maquinària petita per a professionals, i més tard Motorbyte, especialitzada en el manteniment de grups electrògens i motors dièsel i gas. Ha estat sobretot a través d'aquestes dues divisions —que juntes representen el 30% del benefici— que el grup ha anat creixent en els darrers anys fins a sumar 35 bases operatives entre delegacions i botigues. La propera obertura serà abans que finalitzi l'any, amb una nova botiga d'Idealquiler a Barcelona. En concret, l'establiment s'obrirà dins el nou centre que els magatzems Bahaus estan fent a la Zona Franca i que està previst que

s'obrin al mes de desembre. "Amb aquest tipus de col·laboració ens podem apropar més al gran públic i ampliar el nostre ventall de clients", explica Morillo. De fet, Idealquiler ja té botiga pròpia dins els Bahaus de Màlaga i Tarragona, i també té un acord amb La Plataforma de la Construcció, amb què ja ha obert 19 establiments, que se sumen a les cinc botigues pròpies que té a Girona, Lleida, Madrid, Tarragona i València. El grup també té pers-

pectives d'expansió amb Motorbyte com a distribuïdor oficial del fabricant nord-americà de maquinària i generadors Cummins. L'objectiu principal és abordar les àrees de Balears i Aragó.

A banda d'aquestes inauguracions, el grup ha seguit diversificant la seva activitat per guanyar nous nínxols de mercat. L'última incursió ha estat en els serveis de climatització. "Fa un any que vam començar amb aquesta nova activitat, que complementa el que ja fem i amb què tenim moltes perspectives de creixement, perquè ara ja no es concep organitzar qualsevol acte sense climatització", destaca Morillo. Un altre perfil de clients, explica, és l'hoteler, sobretot en establiments molt estacionals que es plantegen adaptar màquines climatitzadores els mesos d'estiu en comptes de fer una instal·lació per a tot l'any.

Així doncs, les perspectives de facturació per a aquest 2010 són

El grup prepara la internacionalització amb la mirada posada al Marroc

optimistes i se situen per sobre dels 15 milions d'euros (el 2009 va ser de 13,2 milions). El secret, destaca Morillo, és la diversificació i que, "a diferència d'altres empreses del sector, nosaltres no ens hem concentrat en la construcció". De fet, aquest representa només el 15% del total i això ha ajudat a passar la crisi amb més solvència. A més a més, Morillo no amaga que la gran apagada de Girona del mes de març "ha estat un important baló d'oxigen per a nosaltres". El grup va arribar a desplegar-hi fins a 250 grups electrògens.

Finalment, la firma prepara la seva internacionalització amb el desembarcament al Marroc, on podrien instal·lar-se de la mà d'alguns dels seus clients del sector del cinema. Morillo ja ha fet actuacions puntuals a l'estranger, a països com el Brasil, Mali o Bangladesh.

Aprofitar la crisi per comprar

Grup Morillo es mira la crisi amb respecte, però sense por. Els ajuda el fet d'haver viscut el procés de relleu generacional ja fa vint anys i comptar amb una estructura financera sanejada. "No hem notat gaire les restriccions de les entitats financeres, perquè han seguit confiant en nosaltres", explica Rosa Morillo.

Des d'aquesta fortalesa, el grup familiar es mira el

context de crisi amb clau d'oportunitat per protagonitzar alguna compra al sector. "Estem estudiant alguna oferta que ens ha arribat d'empreses complementàries en activitat o que estiguin presents a zones on nosaltres no hi som". En aquest sentit, l'àrea més interessant és el nord, on el grup té una presència menor, i més concretament, Navarra i Galícia.



valvi
SUPERMERCATS

empresa familiar
100% gironina

IIII

> *el teu supermercat
de confiança
a la **costa brava***



ens trobaràs a:

Llançà
Port de la Selva
Cadaqués
Roses
L'Escala

L'Estartit
Pals
Begur
La Bisbal
Palafrugell

Calella de Palafrugell
La Fosca
Calonge
Sant Antoni de Calonge
Càmping Mas St. Josep

Platja d'Aro
S'Agaró
Sant Feliu de Guíxols
Lloret de Mar
Calella de la Costa



*i ara, **nou supermercat eurospar**
al centre de Lloret de Mar*

EUROSPAR



EMPRESSES



Mireia Mir, CEO de Parabebe, a la seu del Grup Intercom. L'ECONÒMIC

Parabebe amplia capital per continuar l'expansió a la xarxa

INTERMEDIARIS. El web vol convertir-se en una referència en el món de la informació i la venda maternoinfantil

ANDREU MAS
BARCELONA

L'empresa barcelonina Parabebe ha tancat a mitjan setembre una ronda de finançament amb l'objectiu d'obtenir recursos que li permetin tirar endavant el pla d'expansió de la companyia d'internet els dos pròxims anys. La firma ha optat per una ampliació de capital en la qual han participat Roca Junyent Family Office i Cabiedes & Partners, que han adquirit una participació minoritària en l'empresa, a la qual han aportat en total 200.000 euros.

Mireia Mir, CEO i sòcia fundadora juntament amb Grup Intercom de Parabebe.com, defineix l'empresa com un espai a la xarxa que permet a les mares i pares "ajudar a prendre decisions de compra i a disposar d'informació sobre qüestions relacionades amb la natalitat i els primers anys de vida dels seus fills". Mir creu que una bona manera d'entendre què és Parabebe és explicar, precisament, què no és: "no som una botiga en línia, no fem e-commerce"; ara bé, a la pàgina hi ha les referències de més de 25.000 productes, cosa que converteix el web en l'espai que ofereix el catàleg de productes més gran de l'Estat de material maternoinfantil. La directora general de la companyia insisteix que Parabebe.com ajuda sobretot "a prendre decisions de compra", comparant els avantatges dels mateixos productes segons la botiga on es comprin, per exemple.

Així doncs, la tasca comercial del lloc web és fer d'intermediari entre consumidors i botigues; de manera que quan un usuari tria comprar un producte, Parabebe el remet a la pàgina web de la botiga i és allà on l'usuari finalitza la compra. El marge de negoci de la firma catalana és el cobrament d'una comissió per la gestió

PARABEBES

FACTURACIÓ 2010

200.000€

TREBALLADORS

8

FUNDACIÓ

2005

● Parabebe va néixer fa cinc anys en el si d'una incubadora d'empreses amb seu central a Sant Cugat del Vallès que agrupa negocis relacionats amb internet i que es diu Grup Intercom. El grup disposa de més de 700 treballadors a Catalunya i 40 a diversos països del món.

persones que volen tenir informació relacionada amb la maternitat i els primers anys de vida de les criatures. Per aquest motiu, hi ha creada una comunitat virtual d'usuaris on aquests expressen les seves opinions i comparteixen experiències. El web inclou, a més, un apartat de preguntes i respostes freqüents que es fan moltes mares i molts pares.

En certa manera, Parabebe és la versió moderna i en línia de les revistes especialitzades de puericultura. Mir ho té clar: "Les noves generacions s'aboquen a internet; és allà on cerquen solucions a les seves preguntes, per aquest motiu hem desenvolupat aquesta comunitat virtual que no vol ser el Facebook de les mares, sinó un lloc on se les orienti". En aquest sentit, moltes de les capçaleres de referència del sector estan fent el seu pas a la xarxa.

de la compra o l'ingrés en concepte de publicitat d'aquelles empreses que opten per estar a Parabebe.com perquè ja fa anys que els coneixen i "saben que resulten efectius", comenta Mir.

SUBSTITUTS. El web, però, va més enllà del que són estrictament transaccions de compra. L'objectiu de la companyia és que es converteixi en un lloc de referència per a totes aquelles

Pel que fa a la línia d'oferir continguts de qualitat que reforcin el paper de Parabebe.com un lloc de servei integral per a mares i pares, Mireia Mir apunta que cerquen aliances estratègiques amb tercers que puguin aportar continguts de referència. Per això estan en converses amb l'Hospital de Sant Joan de Déu per difondre els seus continguts relacionats amb la salut infantil.

2ª edició

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

POSTGRAU EN SEGURETAT INFORMÀTICA I HACKING DE SISTEMES

186 hores / inici: Novembre 2010

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

CETEMMSA
TECHNOLOGICAL CENTRE

Escola Universitària
Politécnica de Mataró

TecnoCampus
Mataró-Maresme

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

L'OBJECTIU

Un milió de visites

L'ampliació de capital de la societat s'ha fet, en bona part, per reforçar tecnològicament la pàgina i amb un objectiu molt clar: créixer. El 2010 volen arribar al milió d'usuaris únics mensuals; una xifra assumible si es té en compte que al setembre

ja han arribat als 700.000. D'aquests, 120.000 estan registrats. Pel que fa al nombre de pàgines vistes, la mitjana mensual és de 3,4 milions i l'aposta per les xarxes socials ha aconseguit que la marca hagi aplegat 21.000 seguidors al Facebook.

Emprenedors

Dur més enllà el talent de l'artesà

URÓ JOIERS. La joieria tradicional de Manresa engega una nova etapa en què potencia el taller per créixer geogràficament

JORDI GARRIGA
MANRESA

Aconseguir el prestigi que dona la feina ben feta no és pas una tasca fàcil, i per això convé aprofitar-lo per ampliar mercat més enllà del territori natural. Aquest és el procés que viu actualment la joieria Uró de Manresa, un nom que a tota la comarca és un indiscutible sinònim de qualitat artesanal, i que ara vol exportar al mercat català i espanyol.

L'avi de les germanes Imma, Núria, Maria i Neus ja era joier, i el pare, Josep, als onze anys va esdevenir el seu deixeble, tot iniciant una carrera que el duria primer a instal·lar un taller a casa seva i després a portar la joieria dels magatzems Can Jorba de Manresa. Al cap de deu anys, el 1953, va obrir les portes al centre de Manresa Uró Joiers, taller i botiga. Josep Uró va aconseguir guanyar-se una justa fama de gran artesà joier, que afegia la seva constància en la feina a la perdurabilitat dels seus dissenys. Com diu Neus Uró, que participa en els diversos vessants del negoci, des del disseny fins al comerç, "va ser capaç de dissenyar joies que, ara, cinquanta anys després de ser elabo-

rades, semblen actuals, mantenint ara el caràcter agosarat que ha estat definidor del seu estil". Josep Uró era un artesà de la sobrietat, que no li recava, per exemple, treballar amb or negre, que aleshores només el demanava un públic ben determinat. Com explica Neus Uró, "treballava molt bé el component emocional i simbòlic de la joia".

És a mitjan dels setanta que al negoci familiar s'hi incorpora la segona generació, amb Imma de mestra artesana i Núria encarregant-se dels comptes. Més tard s'hi afegirien Maria i Neus, mestres de professió però que des de ben petites sabien què era serrar i llimar una pedra preciosa.

VISIBILITAT DE MARCA. "A Manresa i tota la comarca, molta gent veu un penjoll i tot seguit exclama «és Uró!»", assegura la Neus. Per tant, es tracta d'exportar aquesta solidesa de marca a totes les comarques de Catalunya, i més endavant, arreu d'Espanya. "Volem cercar client nou a fora, i si sempre havíem fet peça única, a l'estellera, a partir d'ara farem motlles per replicar peces, i així abastar més mercat". Aquest Nadal vinent, la joieria llançarà al mer-



Dos parells de les arrecades que formen part del catàleg d'Uró Joiers. ARXIU

cat deu col·leccions noves, que s'afegiran a les 25 que ja hi ha en el catàleg.

L'expansió comercial, en aquesta nova era de la joieria Uró, es va engegar el març passat, a poblacions mitjanes com ara Terrassa, Mataró, Figueres, Palamós i Tossa, abans d'assaltar el gran mercat de la ciutat de Barcelona. Val a dir que aquesta necessitat d'eixamplar mercats és ben lògica dins de la crisi, especialment

tangible en un àmbit del consum com aquest. Uró Joiers ha pogut surar al bell mig del trasbals d'aquests anys de recessió, però havent de vendre més per assolir el mateix volum de negoci. "Com que ens hem trobat els joiers molt espantats, per la caiguda de les vendes, hem hagut de sortir en aquesta nova fase amb plata, deixant en un segon terme l'or, que s'ha encarit molt amb la crisi", comenta Neus Uró.

En aquests moments d'incertesa econòmica, se'n surten les joieries que tenen taller propi, i que donen prioritat al treball amb la plata, per sobre de l'or o els brillants. Uró, a més, fa valdre davant les joieries que poden ser els seus potencials clients el pes de la tradició, per damunt de totes les modes. Els joiers de les noves formades, com ha palesat Neus Uró, "valoren molt sovint que puguem fer una joia atrevida de manera manual".

La nova estratègia de la joieria ha de servir, precisament, perquè prevalgui el taller, que acaba de ser ampliat, en el futur d'Uró: "Si ens aboquem cap a l'expansió

geogràfica és perquè, a més a més que la solidesa del negoci ho permet, ens proposem que als nostres aparadors hi hagi més peces, collarets, arrecades, penjolls i anells Uró, i no haguem de comprar gènere als altres".

Estan més ben protegits de la crisi els establiments amb taller propi

Tot i que, en petita mesura, podem dir que Uró s'industrialitza amb l'adopció de la producció seriada, el pes de la història de la marca s'imposa, i els trets diferencials no s'arraconaran: "Treballar a mida per al client que ens ho demana no es perdrà mai". Cal fer avinent que els hàbits de la clientela responen a les estretors que marca la crisi, i s'ha generalitzat el client que busca joies velles de la família i les posa en mans d'Uró perquè adoptin un aspecte renovat, més adequat als nostres dies.

LA IDEA



De fet, Uró Joiers fa canvis radicals, com ara fer producció

seriada o fer un salt geogràfic, perquè tot continuï igual, és a dir, prevalgui el taller sobre la botiga i es mantingui el distingit aire artesà que la família Uró dona a totes les polseres, arrecades, penjolls o anells. Tradició com a valor comercial segur.

El salmó digital
www.leconomic.cat

Entra-hi

L'economic
L'ECONOMIA, MÉS A PROP

LA JUNTA DE CARRETERES DE 1848

El 10-20 franceses

La política de la crisi de 1992

SETMANARI D'INFORMACIÓ I ANÀLISI SOBRE L'EMPRESA

L'economia, més a prop

EMPRESSES

Objectiu: posar fi a la brossa electrònica

INFECTATS. Antispameurope, a Barcelona des del 2008, vol evitar que ens arribin els milers de correus que circulen amb finalitat malicioses

ANDREU MAS
BARCELONA

Un dels problemes més greus del treball en línia és que és una porta d'entrada perfecta per als agents anomenats *maliciosos*, que pretenen infectar els ordinadors d'empreses i particulars amb l'ànim de destruir-los o bé per accedir a informació confidencial; això, a banda dels milers de correus publicitaris que cada dia inunden els servidors i ordinadors de tot el món. El desembre de 2008 va aterrar a Catalunya, concretament a Barcelona, la firma alemanya Antispameurope, que ja és present a 30 països. La principal diferència d'Antispameurope respecte d'altres competidors és que ha creat un sistema compatible amb tots els programes de correu electrònic sense necessitat d'aplicar programari, maquinari o fer un manteniment addicional de maquinària. Tot el correu dels clients de la marca establerta a Catalunya es filtra en els seus servidors i després arriba al client, un cop s'ha comprovat que no és una amenaça.

La marca té una plantilla de 47 treballadors, dos dels quals ope-

ANTISPAMEUROPE

CLIENTS

4.000

TREBALLADORS

45

FUNDACIÓ

2007

● Antispameurope és una companyia relativament jove nascuda a Alemanya, però que ha experimentat un fort creixement i ja és present a 30 països. El desembre de 2008 es va instal·lar a Barcelona.

ren des de Barcelona. El 2009, i segons explica Lola Climent, cap de vendes a l'Estat espanyol, l'empresa ha experimentat un creixement molt ràpid i ha assolit acords de partenariat amb una quinzena d'empreses a Catalunya. Climent, però, ha declinat oferir xifres sobre el volum de negoci que han representat aquests

acords.

La política de creixement de la firma és, precisament, arribar a pactes amb altres empreses perquè comercialitzin el seu producte. A tot Europa, Antispameurope disposa de 200 *partenaires*. L'objectiu per a 2010 a Catalunya, explica Climent, és multiplicar el nombre de socis de què disposen, perquè les empreses, quan tenen un problema informàtic, si no tenen departament propi, recorren al seu distribuïdor informàtic de confiança. Per aquest motiu és tan important per a Antispameurope aconseguir el màxim de prescriptors del seu producte.

ATACS. Antispameurope ha detectat que des del mes de juny el nombre de correus electrònics infectats amb virus perillosos s'ha multiplicat per deu a la xarxa. El més perillós del cas és que s'està imposant una nova modalitat de *malware*. Són correus electrònics que contenen el virus en un arxiu adjunt. Si l'usuari l'obre, directament és redirigit a una pàgina web que està infectada. Fins i tot es dona el cas que circulen correus amb missatges falsos, que darrerament fan refe-



Lola Climent, treballant amb el logotip de la companyia al costat. L'ECONÒMIC

Des del juny els correus infectats amb virus perillosos s'han multiplicat per deu

rència a la mort d'un famós en un tràgic accident i que ofereix informació addicional en un arxiu adjunt que és el portador del virus. Per què són més perillosos aquests correus? Perquè la majoria de filtres *antispam* no els reconeixen com a tals.

Així doncs, per la xarxa circulen dues menes de correus brossa: uns amb finalitats comercials i al-

tres purament destructius que busquen suplantar l'identitat de l'usuari a internet per fer-la servir amb finalitats delictives; conduir un internauta a una pàgina falsa, per exemple d'un banc, per obtenir les seves contrasenyes i poder actuar sobre els seus comptes o, senzillament, com explica Lola Climent, per fer servir l'ordinador infectat per crear una xarxa d'ordinadors que faci que sigui molt difícil a les autoritats detectar el rastre d'un frau.

Antispameurope ofereix altres serveis, entre altres un sistema que arxiva els correus de l'empresa durant deu anys, seguint les noves directrius europees.

El repte de la Xina

OPINIÓ



Jacint Soler-Matutes

El setembre s'encetà amb una inusual concentració d'autoritats a la Xina, on s'aplegaren en pocs dies el president del govern espanyol, el de la Generalitat i l'alcalde de Barcelona. A més de visitar l'Expo, el president Zapatero defensà a Pequín les bondats de l'economia espanyola davant les autoritats i la premsa d'un

país que ha esdevingut un comprador de deute públic espanyol. L'alcalde Hereu, de la mà del Port de Barcelona, promocionà la ciutat com a porta d'entrada a Europa davant empreses xineses. El president Montilla, per la seva banda, feia un viatge llampec a la seu de Chery, emergent fabricant xinès d'automòbils. L'anunci de la seva possible inversió havia de contrarestar les males notícies de Sony. Durant la visita dels nostres polítics, el fabricant xinès de components d'automoció Tianbao anunciava la compra definitiva, per 450 milions de dòlars, de l'empresa

americana Nexteer, titular d'una contrastada tecnologia en caixes de canvi. El portal de compres Alibaba adquiria també un competidor de Califòrnia, alhora que China Merchants prenia el control d'un fabricant australià de palets per 600 milions de dòlars. Els xinesos ja han invertit al continent australià uns 24.000 milions de dòlars entre el 2008 i el 2010. En conjunt, les inversions xineses al 'estranger són ja gairebé equivalents a les entrades de capital. Les notícies més recents il·lustren, però, el caràcter de la immensa majoria d'operacions. D'un banda,

es tracta d'assegurar recursos naturals, principalment a Austràlia, Àfrica i Amèrica Llatina. De l'altra, els xinesos cerquen noves tecnologies o marques reconegudes, principalment als Estats Units i Europa. L'objectiu ara no és tant accedir a mercats exteriors, sinó més aviat aprofitar aquests intangibles pel propi mercat xinès. La compra de Volvo per Geely pretén convertir la marca sueca en un autèntic competidor de BMW i Mercedes. Alguns experts apliquen al món de l'empresa la història i la cultura xineses tot afirmant que els xinesos tampoc no tenen una

ambició expansionista en aquell àmbit, sinó que cerquen a fora els elements per fer-se més competitiu. Molts empresaris catalans no hi estarien d'acord davant l'allau d'exportacions xineses, si bé és cert que el creixement del mercat domèstic i la progressiva apreciació de la seva moneda facilitaràn que la Xina exporti cada cop més capital i menys productes. Les nostres empreses han d'aprofitar aquesta tendència per establir nous models de cooperació internacional, tot assegurant-se el control de mercats propers i combinant a la Xina el

nostre *know how* amb l'abundant capital local en forma d'empresa mixta, franquícia o cessió de tecnologia. Encara no sabem si finalment arribarà l'esperada Chery, però és evident que ens convé atraure el capital emergent xinès, amb l'ajut de les nostres empreses, que han de poder desenvolupar tecnologies i marques atractives i potenciar la presència forana. En un món globalitzat, la relació entre empreses i indústries són més claus que els avantatges geogràfics.

 Soci d'Emergia Partners i prof. de l'Escola d'Àsia (UPF)

COTITZA A LA BAIXA

Joaquim Nadal

Conseller de Política Territorial i Obres Públiques



Generalitat i sindicats han pactat aquesta setmana els serveis mínims de cara a la propera vaga general del 29-S. Lamentablement a Catalunya només hi haurà transport públic (un 25%) en hores punta. El caos està servit.



COTITZA A L'ALÇA

Joaquim Coello

President d'Applus+



El nou president d'Applus+ tanca una setmana excepcional. No només ha estrenat càrrec, sinó que juntament amb Idiada Applus+ ha presentat al saló de Hannover un nou prototip de vehicle elèctric d'ús urbà.



COTITZA A L'ALÇA

Emili Rousaud

Director general de Factorenergia



L'empresa elèctrica Factorenergia preveu multiplicar per cinc la seva facturació en els propers tres anys, fins als 600 milions d'euros, i esdevenir la companyia referent per al sector d'empreses amb una quota de mercat del 2,5%.



PATRONAL EN MOVIMENT

El conseller delegat d'Irestal, Joaquim Boixareu ha presentat la seva candidatura per presidir Foment del Treball, amb el suport de sectors clau com el metall i el químic. La lluita està servida. **Per Berta Roig**

De sempre s'ha sabut que a les patronals moure un sol quadre de la paret ja és complicat, així que estar davant d'unes eleccions amb més d'una candidatura és quasi un fenomen paranormal. Per això no resulta estrany que la presentació de la candidatura **Foment Futur**, encapçalada pel conseller delegat d'Irestal i expresident de Femcat, **Joaquim Boixareu**, per disputar la presidència de **Foment del Treball** a **Joan Rosell** hagi revoltat les tranquil·les aigües empresarials.

Boixareu té el suport de pesos importants dins l'or-

ganització, com són el sector del metall i de la química a través del president de la UPM, **Antoni Marsal**, i del president de Fedequim, **Antoni Zabalza**. La candidatura també compta amb els noms de **Carles Sumarroca** (Comsa-Emte) i **Bernat Gómez** (Gremi d'indústries gràfiques).

L'objectiu de Foment Futur, expliquen els seus impulsors, és renovar la patronal fent-la més participativa, transparent i independent davant l'administració. "El president de Foment ha estat 15 anys al càrrec i ha fet coses positives i coses no tan positives, però pensem que ha arribat el final de la seva etapa", ha

dit Boixareu. En canvi, els membres de la candidatura Foment Futur han expressat la seva disposició a donar suport a una eventual candidatura de Rosell a la presidència de la CEOE. De fet, un dels principals retrets que fan a l'actual president de Foment és la manca d'una acció decidida per demanar la dimissió de **Gerardo Díaz Ferrán** al capdavant de la patronal espanyola. "Aquest és un exemple claríssim de gestió insatisfactòria", ha dit Zabalza.

Qui no s'ha sumat finalment a la candidatura alternativa és el president de la Cecot, **Antoni Abad**, que ha reclamat una estratègia



Qui sembla que ho tindrà bastant més fàcil és el president de Pimec, Josep González, que de moment no tindrà competència a les eleccions que ha convocat per al 2 de novembre

de "renovació des de la unitat". A partir d'ara comença una carrera a contrarellotge —les eleccions són el 18 d'octubre— per guanyar suports, mentre que Zabalza explicava que l'opció d'un pacte unitari és ara com ara "remota".

Qui sembla que ho tindrà bastant més fàcil és el president de Pimec, **Josep González**, que de moment no tindrà competència a les eleccions que ha convocat per al 2 de novembre. Seria el sisè mandat al capdavant de la patronal de pimes, a pesar que en alguna ocasió González havia afirmat que arribava el moment per donar el relleu. Segons el president de Pimec han estat els propis empresaris el qui han demanat que segueixi al capdavant de la patronal en aquest context de crisi.

Qui no ha rebut tants missatges positius aquesta setmana ha estat el responsable d'Universitats, **Josep Huguet**. A les denúncies que ja recollia L'Econòmic dissabte passat sobre el deute acumulat per les universitats, aquesta setmana el rector de la UPC, **Antoni Giró**, i la rectora de la UAB, **Anna Ripoll**, han afegit els seus greuges respecte de la part de finançament per objectius que la Generalitat no els està pagant.

Tampoc ho han posat fà-

cil al president del govern espanyol, **José Luis Rodríguez Zapatero**, que aquesta setmana es reunia a Nova York amb la flor i nata de Wall Street per mirar de convèncer-los de la solvència de l'economia espanyola. Quasi paral·lelament el president espanyol defensava davant l'ONU l'oportunitat d'imposar una taxa per a les transaccions financeres, una opció que, per cert, el director general de la Fundació de les Caixes d'Estalvi (**Funcas**), **Victorio Valle**, titllava d'"imbecil·litat".

Tot això en la setmana prèvia al 29-S, en la qual s'han pactat els serveis mínims —a Catalunya serà molt més difícil moure's durant tot el dia—, i en la qual els sindicats han aconseguit un gest del govern amb l'anunci d'una nova pujada de l'IRPF a les rendes més altes. L'altre anunci de la setmana que tocarà les butxaques —i aquest cop la de tots— és la nova pujada en el rebut de la llum un 4,8% a partir d'octubre.

Més optimisme es desprèn de l'anunci de Nissan que contractarà 138 persones més per ampliar la producció. L'empresa també ha avançat als sindicats que la planta de Barcelona aspira a un nou model del grup.



Joaquim Boixareu, Carles Sumarroca, Antoni Marsal, Bernat Gómez i Antoni Zabalza han presentat la candidatura Foment Futur (dreta) que disputarà la presidència a Joan Rosell. Qui no s'ha afegit és el president de la Cecot (esquerra). Josep González no tindrà competència a les eleccions a Pimec. L'ECONÒMIC

OPINIÓ

EDITORIAL

L'ECONOMIA
SUBMERGIDA AVANÇA

“Voldràs que fem una factura per aquest servei?” Quantes vegades no ens hem trobat, a títol personal, amb aquesta disjuntiva davant de la pregunta del qui ens fa una feina puntual. Doncs la realitat és que el pes de les feines no declarades en el producte interior brut (PIB) ja és el 23% del total, percentatge que duplica la mitjana europea. I no només això, sinó que com a conseqüència de la crisi econòmica l'economia en negre evoluciona a l'alça. Segons els càlculs que fa el Sindicat de Tècnics del Ministeri d'Hisenda, l'economia submergida de l'Estat espanyol estaria entorn dels 240.000 milions d'euros, una xifra esgarrifosa que dificulta els ingressos públics en un context de forta crisi.

Algunes fonts asseguren que aquesta tolerància cal imputar-la a un model cultural, és a dir, a una manera mediterrània de fer les coses. El cert és que bona part del col·lectiu que està immers en la dinàmica il·legal de no declarar el que marca la llei s'ha vist expulsat del mercat de treball per la crisi. Un fet que en un moment de recessió ja va bé perquè serveix de coixí, ja que aquesta realitat actua com a paradoxos social davant una oficialitat tan elevada de l'atur, el 20% a l'Estat espanyol.

És evident que les administracions no tenen com a prioritat la lluita contra l'economia en negre o la utilització de la popular *caixa B*. Cal recordar que algunes fonts afirmen que si la lluita contra el frau fiscal fos encara més eficient –i no només a Catalunya– es podria ingressar 38.500 milions d'euros extres. L'administració ha de fer la seva feina, els empresaris han de complir la llei i els ciutadans han de ser conscients de les seves obligacions.

L'ANOIA JA TÉ FULL DE
RUTA PER A LA CRISI

L'Anoia porta massa temps en dic sec i sense rumb clar. La comarca, un territori bàsic per entendre el passat industrial de Catalunya, fa temps que viu de les glòries passades, desorientada i sense un camí clar per afrontar el seu futur. Circumstàncies que no han fet sinó agreujar els problemes econòmics. Això està començant a canviar. Aprofitant la celebració de la Fira de Setembre d'Igualada, capital de la comarca, s'ha presentat el pla estratègic de la comarca, promogut pel Consell Econòmic i Social de l'Anoia. Primer s'ha de dir que la iniciativa suposa una sacsejada col·lectiva, un acte d'autocrítica i un deixar de costat un victimisme que no porta enlloc. En segon lloc, marca un rumb per als pròxims anys, que, més enllà dels encerts, té el valor de ser un exercici de reflexió sobre els actius de la comarca i una decidida actuació per aglutinar els esforços que s'estan fent però de manera dispersa.

Com molt bé assenyalava el pla estratègic, la clau és atreure nous sectors emergents en els quals la comarca pot tenir coses a oferir, com ara el medi ambient, la logística o els serveis. Però també saber aprofitar tot el bagatge industrial i emprenedors en sectors tradicionals que s'estan reconvertint per la via de la innovació i l'aposta per la qualitat. L'Anoia sap que és la comarca mateixa la que ha de lluitar pel seu futur, però també que no ho pot fer tota sola. Però el suport no acaba d'arribar amb prou visibilitat i, avui dia, l'Anoia, entre territoris amb molt caràcter com ara el Penedès i el Bages, no acaba de tenir una personalitat pròpia. Per això el pla situa com una de les prioritats la comunicació. L'Anoia ja té un pla.

L'ECONÒMIC

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

Els impostos turístics són
la solució al finançament
dels municipis?

RICARD

RIGALL I TORRENT

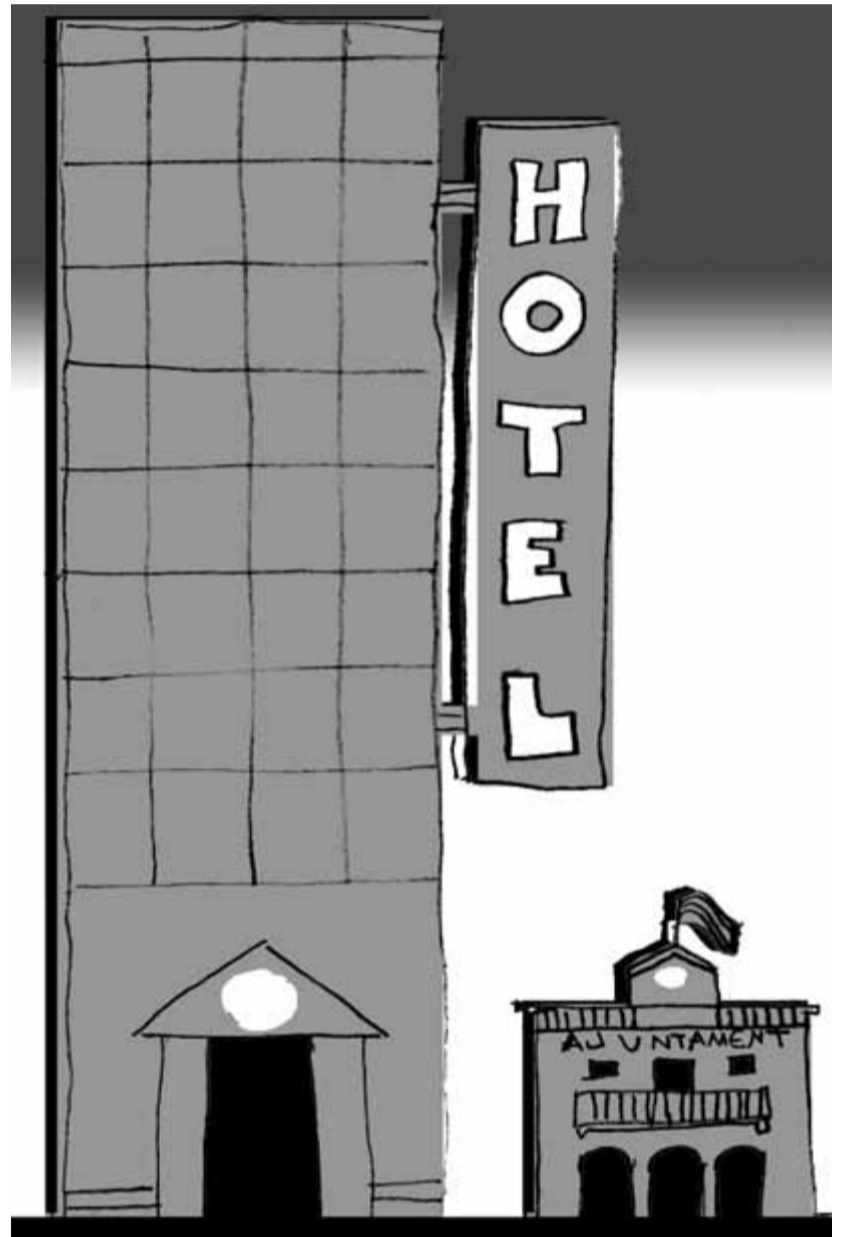
Professor d'economia a la
Universitat de Girona i analista de
la FOEG

Recurrentment prenen rellevància al nostre país els debats sobre la necessitat d'establir impostos que gravin les estades dels turistes en establiments turístics. Aquests impostos solen justificar-se pel dèficit de finançament dels municipis turístics. Concretament, els municipis turístics tenen una població de fet (la que reclama serveis) que és molt més gran que la de dret (la que paga impostos i computa per a les transferències procedents de nivells superiors de govern). A això s'hi afegeix que els municipis no tenen a l'abast mecanismes de finançament que permetin traslladar més activitat econòmica a més recursos.

La situació financera actual dels municipis turístics posa en perill la qualitat de l'oferta turística, ja que, com han mostrat diferents estudis, l'oferta de béns i serveis públics locals (que inclou, entre d'altres coses, la seguretat ciutadana, la neteja i la cura del medi ambient i de l'entorn, la preservació del patrimoni cultural i la promoció) té, juntament amb l'oferta de les empreses privades, un paper molt important en la configuració del producte turístic final. És ben sabut que un hotel de quatre estrelles necessita un entorn de quatre estrelles.

En aquest estat de coses, els impostos turístics semblen atractius políticament, ja que poden representar una font important de finançament i, a més –els seus proponents diuen– els acaben pagant els turistes i no pas les empreses i els residents locals. Malgrat que aquest raonament és atractiu, és dubtós que els impostos turístics siguin l'eina més adequada per assolir les finalitats que es pretenen.

Els turistes tenen diferents alternatives per passar les vacances. Si, a causa de l'impost, els preus d'una destinació augmenten, és molt possible que acabin preferint una destinació alternativa o no hi hagi aquest impost. En aquest cas, per tal de no perdre quota de mercat, les empreses turístiques haurien d'acabar abaixant els preus i serien elles les que acabarien pagant l'impost. A més, la intro-



Pep Duixans

Els impostos turístics semblen atractius políticament, ja que poden representar una font clau de finançament i a més els acaben pagant els turistes i no pas les empreses i els residents locals

ducció d'un impost sobre les pernотacions només en determinats establiments (hotels i càmpings, per exemple) però no en d'altres (segones residències o apartaments de llo-

guer, per exemple) comportaria un tracte discriminatori tant sobre els establiments afectats per l'impost com (eventualment) sobre els turistes que hi pernocten.

Més important, els problemes endèmics de finançament municipal difícilment poden solucionar-se únicament amb l'establiment d'impostos turístics. Una solució duradora passa per encarar seriosament tant la reforma d'un sistema de finançament local que no permet acomodar les necessitats de diferents tipus de municipis, com per prioritzar aquelles despeses municipals que incideixen més en el creixement econòmic futur dels municipis. Malauradament per a la solució del problema, aquestes darreres opcions són les menys atractives políticament.

L'Estat com a gran ETT

RAMON

LENA

Magistrat

Fa uns quant anys que circula per les polítiques socials europees el concepte de la *flexiseguretat*. Per explicar-ho ras i curt, plantegen un sistema laboral en què, d'una banda, el treballador té garantida la subsistència, quan no amb rendes del treball, amb menys prestacions substitutòries (seguretat), però d'altra banda ha d'estar disponible per treballar sota un paraigua de drets més petit, cada cop en condicions de més capacitat unilateral de l'empresari per organitzar i decidir les condicions de treball (flexibilitat).

No ve de nou que tot el que circula per aquesta Europa dels mercats tingui bones maneres i un contingut dubtós, ni que sigui susceptible d'empitjorar. Sovint la importació que aquí es fa d'aquests prodigis de la subtileza europea acaba superant l'expectativa més pessimista: el que té alguna cosa de bo, aquí és pitjor, i el que té alguna cosa de dolent, també.

La darrera reforma laboral ha acabat essent el paradigma de com fer les coses sense mesura i per imposició externa, però al cap i a la fi demostra que podem ocupar els primers llocs d'Europa en alguna cosa: la precarització de les condicions de treball. Vist en la

La darrera reforma laboral ha acabat essent el paradigma de com fer les coses sense mesura, i demostra que podem ser líders en la precarització de les condicions de treball

distància i perspectiva d'un extraterrestre, podríem dir que estem de ple en una espiral del dúmping total, on els mercats fan xantatge als Estats exigint condicions més dures a canvi de no desviar l'activitat allà on han recargolat abans.

És cert que tenim des de fa anys una excessiva massa de contractació temporal, amb problemes d'estabilitat econòmica, de formació professional i de sinistralitat que fins ara ningú havia volgut veure, però no es pot solucionar baixant les condicions del contracte fix per tal que es perdi l'interès en els contractes temporals, ja que només s'aconseguirà desplaçar al segment de treball fix precaritzat els actuals i gruixuts problemes del temporal.

Menys sentit té encara l'abaratiment de l'acomiadament. Després d'un any rècord en comiats, facilitar-lo més no es adient per crear ocupació, sinó per destruir-ne i per fer més discriminatòria i selectiva l'ocupabilitat, i perpetuar un estigma del nostre mercat de treball: l'atur estructural, amb irrecuperables borses dels treballadors de més edat o amb menys qualificació. Hem assistit atònits al sobtat desmantellament de tot un sector productiu, com és la construcció, on el gruix de la ocupació, precaritzada amb contractes temporals i mà d'obra estrangera, no ha servit gens per fixar l'ocupació, sinó que ha transferit de cop les plantilles a l'I-nem, seguint una trajectòria bipolar en fase destructiva de llocs de treball que genera aturats difícils de requalificar i de reintegrar al mercat de treball.

En definitiva aquesta reforma laboral, servida en dues dosis -al juny el decret llei i la setmana passada la llei-, aposta per desenfrenar els instints més flexibilitzadors de les condicions de treball, sense aportar ni un bri de seguretat, i amb risc d'acabar convertint l'Estat mateix en la ETT global, dedicat a proporcionar a l'empresa la mà d'obra necessària en con-

dicions de màxima flexibilitat i mínim compromís. No és censurable que l'empresa, que té com a objectiu recolor el negoci, pretengui tractar el treball com qualsevol altre element material del procés de producció, reduint estocs per derivar-los al proveïdor, optimitzant-ne l'ús ajustat com un guant a la demanda, i reduint al màxim els costos, però l'Estat espanyol, que alguna responsabilitat té en el benestar de les persones, no pot gestionar el treball només com un mercat.

Si a més aquesta reforma erosiona el poder sindical, que esdevé més prescindible en les reestructuracions, i habilita la possibilitat de deixar de complir convenis col·lectius sectorials per simples acords d'empresa, reforma que també representa el preàmbul del proper lífting a les pensions, era inevitable una convocatòria de vaga general com la prevista per dimecres que ve, que sens dubte suma el descontentament generalitzat i el descrèdit de la classe dirigent, però també el desencís i l'apatia que en aquests difícils temps de canvi de valors ho inunda tot.

Aquesta vaga suposa un pols entre la capacitat negociadora dels sindicats i la voluntat de govern i patronal de reduir les polítiques socials. L'abast d'aquesta demostració de força, el major o menor seguiment de la vaga, marcarà la propra investida, un ajust del futur sistema de pensions més o menys radical.

Aquesta reforma laboral aposta per desenfrenar els instints més flexibilitzadors de les condicions de treball, sense aportar ni un bri de seguretat

ES COMENTA

ELS COMPTES DE L'ESTAT PER AL 2011 DECEBEN



“La recerca de suports als pressupostos no portarà el govern a parlar euskara en la intimitat. Posen les bases de la recuperació amb la prioritat d'accelerar la reducció del dèficit públic.”

ELENA SALGADO
MINISTRA D'ECONOMIA I HISENDA

“L'augment de l'IRPF per a les rendes superiors a 120.000 euros aportarà poca recaptació i en canvi afavorirà l'economia submergida i la deslocalització de professionals.”

CRISTÓBAL MONTORO
PORTAVEU D'ECONOMIA DEL PP

“CiU votarà contra el projecte de pressupostos perquè no confia en la política econòmica de Zapatero i pels incompliments constants en inversió en infraestructures a Catalunya.”

JOSEP ANTONI DURAN I LLEIDA
PORTAVEU DE CIU AL CONGRÉS

“Felicitó el govern basc per haver aconseguit una competència [la gestió de les bonificacions per contractació] que reclamava. Ja era hora que el cost no només el pagués Catalunya.”

MAR SERNA
CONSELLERA DE TREBALL

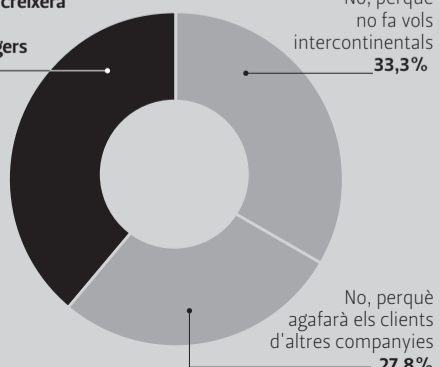
ENQUESTA DE LECONOMIC.CAT

L'OBJECTIU NOMÉS ÉS CRÉIXER?

Aquesta setmana hem preguntat

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

Sí, perquè creixerà el nombre de passatgers
38,9%



I la setmana vinent

Qui ha de moure fitxa després de la vaga general?

Ja pot respondre a www.leconomic.cat/enquesta

GRAN ANGULAR

Llastres

“El nostre model posa traves que la dona treballi i els joves treballin”

ANTONIO ARGANDOÑA

“Hi ha un percentatge massa elevat que els interessa més estar a l'atur que treballant”

GONZALO BERNARDOS

Temporalitat

“L'empresa no forma els empleats temporals i així no millora la productivitat”

ANTONIO ARGANDOÑA

“La dependència històrica del turisme i la construcció explica els excessos”

GONZALO BERNARDOS

Sistema de subsidis

“Com més elevat és el subsidi més es desincentiva la recerca de feina”

ANTONIO ARGANDOÑA

EN PLURAL

EL MERCAT DE TREBALL



Gonzalo Bernardos i Antonio Argandoña, a la porta de L'Econòmic després de conversar sobre els mals del mercat de treball. ROBERT RAMOS

Ni reforma ni vaga proposen canvi de model

El sistema laboral ha passat en a penes cinc anys de ser el més actiu d'Europa a tenir la pitjor taxa d'atur. Els extrems són fruit d'un model poc flexible que sembla que no corregiran les accions del govern

ANNA PINTER
BARCELONA

Al mercat de treball plou sobre mullat. Als problemes estructurals s'hi han sumat els conjunturals arran de la crisi que han deixat un panorama ben negre. Les xifres són prou reveladores: la taxa d'atur frega el 18% a Catalunya i el 20% a Espanya; l'atur juvenil ha assolit rècords mundials, per sobre del 41%. I la creació d'ocupació no acaba de treure el cap. En aquest context, el Parlament espanyol ha aprovat una reforma laboral que no convenç ningú i que ha estat el desencadenant de la convocatòria de vaga general d'aquest dimecres 29. Aquests són els ingredients del guió d'una pel·lícula d'angoixa psicològica, en què el ministre de Treball, Celestino Corbacho, està a punt de sortir d'escena.

L'Econòmic ha reunit dos eco-

nomistes i creadors d'opinió perquè analitzin per què hem arribat fins a aquest punt i com podríem sortir d'aquesta escena de terror. Antonio Argandoña i Gonzalo Bernardos són professors, el primer del departament d'Economia de l'IESE, i el segon del departament de teoria econòmica de la Universitat de Barcelona. Tots dos coincideixen que tot i que tenim una situació d'atur creixent de caràcter conjuntural el problema és, però, estructural. “Tenim un model que s'ha anat configurant des del franquisme fins els anys 80 que no respon a l'economia dels nostres temps”, diu Argandoña.

Bernardos també creu que el mercat de treball s'ha d'interpretar amb una perspectiva històrica, i analitza els mals d'aquest sistema. “Hem tingut un model de desenvolupament econòmic basat en el boom immobiliari, que va crear un

“La intermediació dels serveis d'ocupació ha fracassat per la manca de pressupost”

GONZALO BERNARDOS

Reforma laboral

“Calia una reforma més ampla que incideixi en altres aspectes com el fiscal o les pensions”

ANTONIO ARGANDOÑA

“En lloc de fer taula rasa i començar des de zero estem posant pegats de manera improvisada”

GONZALO BERNARDOS

Vaga general

“El cost de la vaga no té justificació. Som una societat malalta que no vol donar res a canvi”

ANTONIO ARGANDOÑA

“No tindrà efecte sobre el canvi del model econòmic. Els sindicats no tenien altre remei”

GONZALO BERNARDOS

Antonio Argandoña i Gonzalo Bernardos

PROFESSORS D'ECONOMIA

volum molt important de llocs de treball i que a més ha fet que necessitèssim immigrants. La bombolla ha acabat esclatant i provocant una taxa d'atur del doble que els nostres veïns europeus. De la mateixa manera que vam ser els que més ocupació vam crear en la bona època”. De fet, el 2005 gairebé el 40% de la creació d'ocupació de la zona euro provenia d'Espanya.

MALSON LABORAL. La segona raó que dona Bernardos per entendre el nostre malson laboral és que hi ha un romanent massa elevat de persones a les quals els interessa més estar a l'atur que treballant. “En els anys del creixement econòmic per sobre del 4%, la taxa d'atur mitjana a Espanya era del 8%. L'atur preocupant avui és el 12% perquè hi ha un 8% que, passi el que passi, no vol treballar”, detalla Bernardos.

I aquest 8% a Espanya no és atribuïble només a una qüestió cultural pròpia dels països mediterranis sinó a un sistema, que segons Argandoña, no dona els incentius suficients. “El nostre model posa moltes traves perquè la dona es pugui mantenir en el mercat de treball, per incorporar els joves al món laboral, però també perquè la gent gran que vulgui segueixi treballant. Estem, doncs, traient actius del mercat del treball, que deixen de contribuir”, lamenta Argandoña.

Aquesta expulsió està fonamentada a més en la tercera característica del mercat laboral català i espanyol: la dualitat, formada per un col·lectiu que treballa en condicions molt precàries, principalment amb contractes temporals, i un segon col·lectiu de treballadors fixos amb millor protecció i un cost d'acomodament molt per sobre de la mitjana europea.

Bernardos recorre a les darreres dècades per entendre el fenomen: “Hi ha una temporalitat excessiva basada històricament en una dependència del sector de la construcció i del turisme”, però a més a més perquè “totes les mesures que es van prendre anaven en la línia de crear ocupació no de crear bona ocupació”.



Gonzalo Bernardos

PROFESSOR DE TEORIA ECONÒMICA DE LA UNIVERSITAT DE BARCELONA

● **A més de professor, Gonzalo Bernardos és consultor econòmic i vicerector d'Economia de l'Universitat de Barcelona. Del seu professor de macroeconomia a tercer de carrera, Antonio Argandoña, va aprendre a estimar la macroeconomia i s'ha convertit en un analista de renom sobre sector immobiliari i macroeconomia.**

Tot plegat acaba condicionant indubtablement la productivitat: si en època de bonança va assolir xifres negatives rècord, en temps de crisi la realitat no és molt millor. “L'empresa no té cura de la formació dels treballadors temporals; amb aquest model no hi ha millora de productivitat ni de rendiment. No hi ha tampoc creació de futur per a l'empleat”, creu Antonio Argandoña.

Bernardos atribueix una part de la responsabilitat a l'empresari que mira com guanyar competitivitat a base de reduir el cost de la mà d'obra. “Si la seva competitivitat està basada a abaratir els costos laborals, es tracta d'empreses que no els interessa gaire la formació”. L'altre culpable és, per Bernardos, una gran part del jovent que mostra una implicació escassa en el seu lloc de treball.

Sigui de qui sigui la culpa, el que



Antonio Argandoña

PROFESSOR DEL DEPARTAMENT D'ECONOMIA D'IESE

● **Argandoña, amb una reeixida trajectòria, és considerat un dels experts de referència mundial en macroeconomia espanyola. És, a més, professor de la càtedra La Caixa de responsabilitat social de l'empresa i govern corporatiu i se'l considera un dels autors més productius en l'àmbit dels negocis ètics.**

sembla clar és que aquest marc de relacions de baixa implicació s'ha anat imposant i ja no tenim model per aglutinar uns i altres. “Ara necessitem unes institucions, unes noves regles del joc que no existeixen”, afegeix Bernardos.

SERVEI D'OCUPACIÓ. El drama és que el sistema no garanteix el lloc de treball per a qui vol treballar ni tampoc és capaç de reubicar, d'una manera àgil, qui es queda sense feina. Argandoña i Bernardos coincideixen que els serveis d'ocupació no intervenen en el mercat de treball i per tant la taxa d'atur no deixarà d'agafar protagonisme mes rere mes.

Bernardos posa xifres a aquesta afirmació. A Espanya els serveis d'ocupació públics fan d'intermediaris en només el 2,8% dels contractes, mentre que a Catalunya, el departament de Treball fa

d'intermediari en un 10,5%. “La intermediació dels serveis d'ocupació ha fracassat per la manca de pressupost, estructura i objectius”, diu Bernardos. I no només això. Critiquen que el model actual de l'atur no està orientat a buscar feina. “Està comprovat que com més alt és el subsidi més desincentiva la recerca de feina”, diu Bernardos, que considera que en els moments de les vaques grasses s'hauria hagut de reduir els subsidis per desocupació i dotar els serveis d'ocupació de més recursos de vigilància i control sobre els aturats. “En algun moment s'ha de canviar el xip de «t'invitem a estar a l'atur i et paguem per això» a «t'ajudem perquè estàs en l'atur»”, diu Argandoña, qui posa una altre punt negre al sistema. “Tenim un problema greu i és que la patronal i els sindicats reben molts ingressos per a la formació a l'aturat i no tenen gaire interès a fer que canviï res”.

Al darrere de tot plegat hi ha hagut un dèficit de polítiques per incrementar la taxa d'activitat de manera permanent i a la primera oportunitat les debilitats del sistema han quedat en evidència.

CANVIS SUBSTANCIALS. Un mercat laboral tan ple de problemes estructurals reclamava, doncs, una reforma laboral profunda. Inicialment tothom havia d'estar d'acord. La societat civil entendria que calia fer alguna cosa i des de les institucions comunitàries es pressionava perquè el govern donés un cop d'efecte. Ara bé, el resultat final d'aquesta (que va entrar en vigor aquesta setmana) s'ha posat en dubte tot just començar. A la reforma, segons els dos professors li manca una visió global i a més s'ha fet a corre-cuita per buscar un efecte immediat, una combinació explosiva que la condemna.

El professor de l'IESE creu que no donarà gaires resultats. “Per resoldre els nostres problemes cal una reforma molt més àmplia, que incideixi també en d'altres aspectes, com la fiscalitat, les pensions o l'educació”, diu. I afegeix que en tota reforma intervén

una negociació que exigeix concessions i dintre del mercat laboral és molt difícil fer concessions.

Bernardos tampoc té gaires esperances posades en aquesta reforma. “En lloc de fer taula rasa i començar des de zero estem posant pegats i a sobre de manera improvisada”.

Per a tots dos, la clau que explica les mitges tintes d'aquesta reforma ha estat la manca de voluntat política. Argandoña entén que el govern central no volia endinsar-se en totes les reformes que calen a l'economia espanyola dos anys abans de les eleccions generals, i han optat per fer només una reforma, la laboral. “No han tingut cap projecte de política econòmica”, diu.

El 29 de setembre se sabrà si l'única reforma que ha engegat el govern Zapatero resultarà més cara del que preveia. La vaga general convocada per a aquest dia és la resposta dels sindicats a la discutida reforma laboral. La utilitat de la jornada reivindicativa és posada en dubte pels dos professors. Argandoña considera que no servirà de gaire: “El cost d'aquesta vaga no té justificació. És un fracàs d'una societat malalta que respon a una situació de crisi molt forta sense estar disposada a donar res a canvi”.

Bernardos per la seva banda creu que aquesta vaga sí que tindrà efectes, però no servirà per canviar el model econòmic. “Si té èxit afectarà el govern estatal i si no en té deixarà molt tocada la credibilitat i el prestigi dels sindicats, que tenen una campanya molt potent en contra seu”.

Passi el que passi després de la vaga general, el panorama no està per quedar-se aturats i tant Bernardos com Argandoña posen sobre la taula propostes que donin alè a l'economia i mesures en el mercat laboral que corregeixi el guió actual. “Caldria incentivar els contractes a temps parcial, facilitar l'entrada i sortida del mercat de treball per compaginar vida familiar i professional”, diu Argandoña. Sense oblidar propostes fiscals com la reducció de les aportacions a la seguretat social, o l'increment de l'IVA.

GRAN ANGULAR

UNA DÈCADA ENTRE EL BOOM I EL CRAC

NOU PARADIGMA. L'eix de més creixement del país s'ha desplaçat del tradicional situat al voltant de l'AP-7 cap a les terres de Ponent, menys castigades per les successives crisis de la indústria. **ELS EXTREMS.** El Pallars Jussà i les comarques de muntanya són les més dinàmiques dels últims deu anys, mentre que l'Anoia se situa a la cua

FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

Fer un balanç econòmic de la primera dècada del segle pot ser un exercici força descoratjador. I és que deu anys donen per a molt: entre altres coses, per prendre consciència de la fragilitat de fites econòmiques que pensàvem més o menys consolidades. És temps suficient perquè, per exemple, Espanya caigui del pedestal on havia arribat empena pel "miracle econòmic" i es converteixi en presa dels inversors internacionals per "l'escassa credibilitat" dels seus comptes públics, i de generar el 40% dels nous llocs de treball a Europa a liderar la desocupació del continent.

La dècada (2000-2009) comprèn el tram final del període d'expansió més llarg que ha conegut Catalunya i finalitza amb una crisi de gran abast que ha deixat per als anys de la història alguns rècords negatius que seran difícils de batre: un ajust insòlit del PIB del -4%, una caiguda de l'ocupació del -8,7% i un ensor-

Malgrat la crisi, Catalunya ha crescut un 16,1% entre els anys 2000 i 2009

rament de les exportacions del -18,5%, tot l'any 2009. Xifres sense precedents.

Un correctiu molt sever, però que no ha impedit que el saldo final de la dècada hagi estat positiu. El creixement acumulat entre el 2000 i el 2009 ha estat del 16,1% de mitjana a Catalunya, segons l'*Anuari econòmic comarcal 2010*, que acaba de presentar Catalunya Caixa. El director de l'estudi, l'economista Josep Oliver, assegura que, malgrat tot, "ha estat una dècada ben aprofitada", en què alguns sectors han experimentat una transformació important i han superat déficits històrics. En concret, el catedràtic de la UAB es refereix al salt gegan-

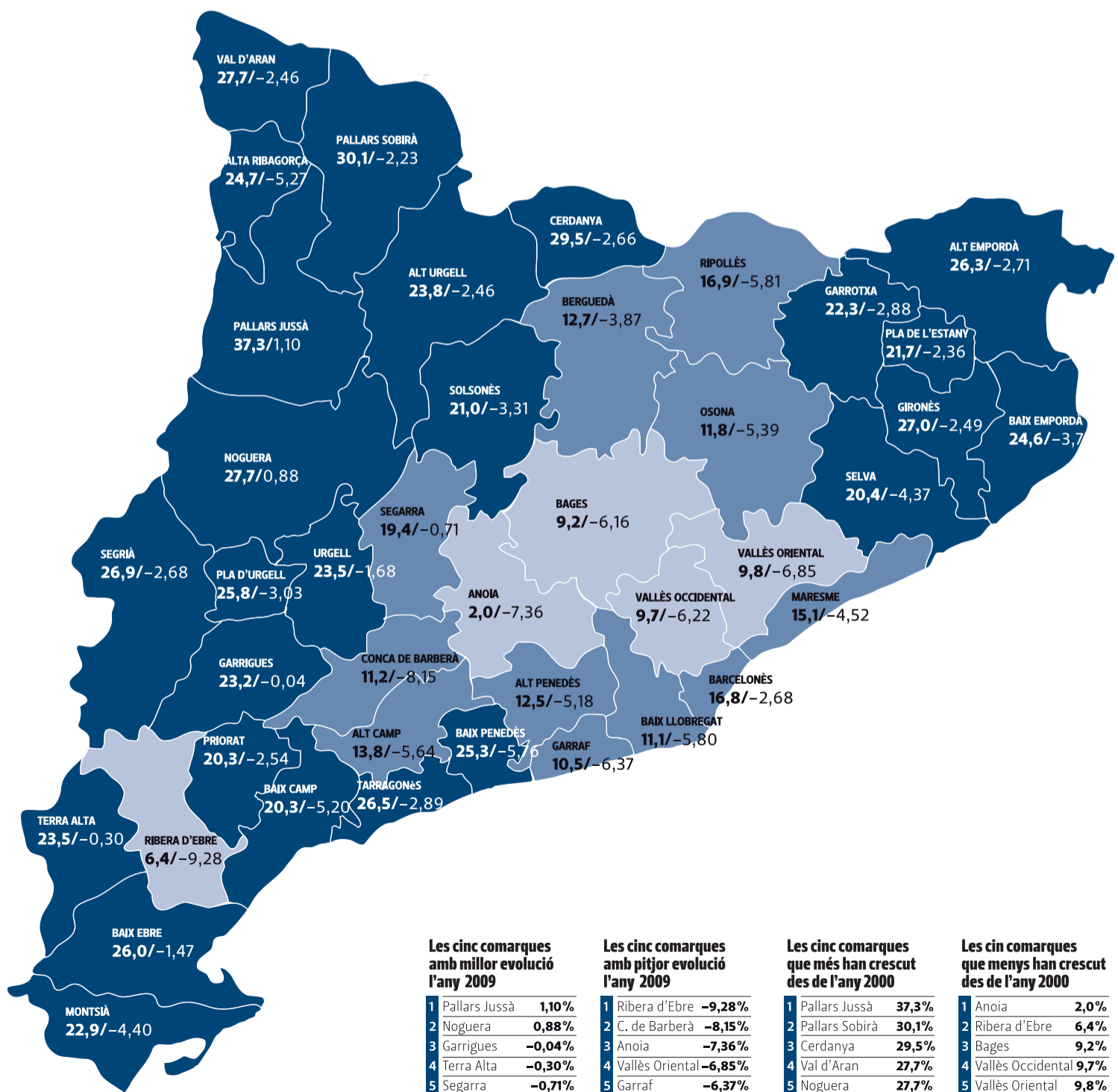
Creixement del VAB pb* comarcal 2000-2009

CREIXEMENT ACUMULAT 2000-09
● SUPERIOR A 20% ● ENTRE EL 10% I EL 20% ● INFERIOR AL 10%

TAXA DE CREIXEMENT DEL VAB
CREIXEMENT ACUMULAT 2000-2009 **0,0/0,0** VARIACIÓ INTERANUAL 2009

*VALOR AFEGIT BRUT A PREUS BÀSICS

TOTAL CATALUNYA
16,1/-4,12



FONT: ANUARI COMARCAL CATALUNYA CAIXA

Les cinc comarques amb millor evolució l'any 2009

1	Pallars Jussà	1,10%
2	Noguera	0,88%
3	Garrigues	-0,04%
4	Terra Alta	-0,30%
5	Segarra	-0,71%

Les cinc comarques amb pitjor evolució l'any 2009

1	Ribera d'Ebre	-9,28%
2	C. de Barberà	-8,15%
3	Anoia	-7,36%
4	Vallès Oriental	-6,85%
5	Garraf	-6,37%

Les cinc comarques que més han crescut des de l'any 2000

1	Pallars Jussà	37,3%
2	Pallars Sobirà	30,1%
3	Cerdanya	29,5%
4	Val d'Aran	27,7%
5	Noguera	27,7%

Les cinc comarques que menys han crescut des de l'any 2000

1	Anoia	2,0%
2	Ribera d'Ebre	6,4%
3	Bages	9,2%
4	Vallès Occidental	9,7%
5	Vallès Oriental	9,8%

tí que la producció agrària ha experimentat en alguns territoris. És el cas de les comarques interiors de Tarragona, que han apostat per mètodes i productes de més valor afegit, com ara els vins i olis de qualitat, o determinades varietats de fruita molt apreciada en els mercats internacionals.

També el sector turístic ha fet una revolució en l'oferta i la qualitat del servei. Deixant enrere el monopoli de soliplatja i diversificant i ordenant l'oferta. La gastronomia ha tingut un paper especial en aquest esforç.

DESEQUILIBRIS. L'impacte de la crisi ha estat diferent en cada comarca. Mentre que el Pallars Jussà ha assolit un creixement acumulat del 37,3% en aquests deu anys, l'Anoia ha tingut un comportament força magre i alarmant: només un 2%. Són els dos extrems comarcals de Catalunya.

La lectura que se'n pot fer és clara: el mapa del creixement a Catalunya presenta realitats enormement dispars. El dinamisme d'alguns territoris —molt influït, això sí, pel boom del totxo— deixa en evidència la realitat econòmica de determinades zones immerses en una profunda crisi estructural, per a les quals aquests deu anys han estat una dècada perduda.

L'estudi de Catalunya Caixa situa l'eix del creixement de la dècada en la franja de ponent del

La Ribera d'Ebre és l'única excepció del bon comportament del territori del Delta

país, des de les comarques de muntanya fins a l'extrem sud del delta de l'Ebre. L'altre pol de dinamisme superior a la mitjana és el que es podria denominar l'eix gironí.

El sector industrial, que ha patit el doble impacte dels processos de reconversió en algunes branques d'activitat, d'una banda, i de la crisi econòmica present, d'una altra, ha llstat el creixement de les comarques de l'eix metropolitana de Barcelona i algunes de centrals. Cal pensar que són comarques on el pes de la indústria pot estar al voltant del 30% del valor afegit brut. Aquest factor ha estat determinant per al desplaçament de l'eix del creixement, que històricament s'havia situat en la franja que coincideix amb el traçat de l'autopista AP-7, d'una punta del país a l'altra.

Però hi ha subsectors de la indústria que s'han mostrat competitius durant tota la dècada, com ara l'alimentació, i la repercussió sobre els territoris on està implantada ha estat notable. És el cas de les comarques gironines, que també han tingut aportacions

positives de la construcció, gràcies a l'impuls de la primera meitat del període, i dels serveis turístics. L'extrem oriental de Catalunya es confirma com una de les zones amb més capacitat de generar riquesa i un dels territoris més ponderats en la seva estructura econòmica. En conjunt, van créixer un 24,1%, però sobresurt el 27% del Gironès o el 26,3% de l'Alt Empordà. Per contra, la comarca del Ripollès (16,9%) és la menys dinàmica de l'eix, però, tot i així, supera la mitjana de Catalunya.

La química també ha estat una indústria amb un gran dinamisme. El Camp de Tarragona, amb un sector molt especialitzat en aquest àmbit, n'ha sortit beneficiat aquesta dècada. També han aportat creixement el sector primari i la fortlesa dels serveis. El menor pes de la construcció ha ajudat a situar comarques com ara el Tarragonès (26,5%) i el Baix Penedès (25,3%) entre les que més creixen.

La producció energètica també és un factor important a l'hora d'entendre aquest mapa del creixement. Així, per exemple, la producció hidràulica ha tingut un impacte positiu en les comarques de muntanya en alguns períodes d'aquests últims deu anys. Tanmateix, no és el factor que explica el gran avenç d'aquestes comarques, sinó més aviat l'activitat de la construcció. Les comarques de muntanya van créixer un espectacular 28,7% en conjunt, però el Pallars Jussà (37,3%) i el Sobirà (30,1%) van estar per sobre de la resta.

Tot resseguint el mapa en direcció sud, les comarques del pla de Lleida també es troben entre les que més han crescut aquesta dècada. La construcció, però també el sector primari, justifiquen en bona mesura el progrés d'aquest territori. La Noguera ha acumulat un creixement del 27,7% i el Segrià del 26,9%.

En les Terres de l'Ebre la taxa global del 20,4% d'increment del PIB amaga realitats com ara els fluxos resultats de la Ribera d'Ebre (6,4%), la segona comarca amb menys dinamisme de tot Catalunya en aquest període després de l'Anoia, i que el 2009 va experimentar una davallada del -9,3%. La construcció, ara força castigada, els serveis i l'energia han estat els motors de la dècada en aquest territori.

L'entorn de la capital catalana, veritable motor econòmic del país pel que representa en el conjunt, ha perdut terreny durant la dècada a causa dels diferents problemes de competitivitat que ha patit la indústria. D'aquesta manera, la mitjana de creixement de l'àrea metropolitana ha estat del 13,9%. Com ja s'ha apuntat, també una indústria en reconversió ha llstat les comarques centrals, que se situen a la cua amb un 9,1% acumulat.

L'Anoia encén totes les alarmes i impulsa un pla estratègic

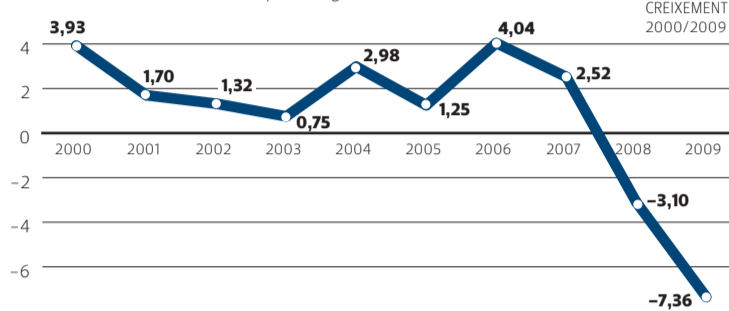
L'orografia no acostuma a ser un argument prou consistent per explicar les raons del fracàs econòmic d'un territori. Per això, quan el paisatge tancat de la conca d'Òdena —on viu el 70% de la població de l'Anoia— o l'estretor del túnel del Bruc s'esgrimeixen, ni que sigui anecdòticament, com a factors psicològics que hi han influït, es comença a prendre consciència de la dimensió del problema.

Sigui per un paisatge tancat o per un passat industrial gloriós —forjat en el tèxtil, la pell i el paper—, la comarca ha viscut la decadència econòmica dels darrers anys amb una certa connivència i un caràcter immobiliària, segons reconeix Teo Romero, president del Consell Econòmic i Social de la Comarca de l'Anoia, un òrgan que totes les forces polítiques, econòmiques i socials del territori van crear per afrontar la crisi. En el marc d'aquest organisme, la comarca ha après a fer autocrítica de la situació i posar fil a l'agulla. El resultat és el nou pla estratègic de l'Anoia i un seguit d'iniciatives amb un horitzó de deu anys per intentar capgirar la situació. Cal pensar que el PIB comarcal representa el 83% de la mitjana catalana i la renda de les famílies el 85%, i hi ha una alta incidència de l'atur, amb prop d'11.000 desocupats, d'una població total de més de 117.000 persones, una tercera

Anoia

EVOLUCIÓ DEL VAB

Taxes reals de variació interanual en percentatge



FONTE: ANUARI COMARCAL CATALUNYACAIXA

part de la qual resideix a Igualada.

Entre els punts forts de la comarca, el pla parla de la "molt bona situació geogràfica i geoestratègica" —un altre cop el paisatge—. "Som al bell mig del país i tenim sol industrial", recorda Romero. Per aquesta raó, una de les propostes del pla és explotar el potencial logístic del territori. Ja hi ha projectes en aquest sentit, com el nou polígon d'Òdena de 200 hectàrees, projectat pel Consorci de la Zona Franca.

El president del CESCA creu que molt malament es farien les coses si es deixés de banda la indústria tradicional. Romero recorda que les firmes d'adoberia de la comarca es distingeixen per la seva qualitat i que produeixen per a les primeres marques internacionals. També el tèxtil té diversos exemples de reconversió d'èxit. Així doncs, el camí proposat és potenciar

la recerca i la innovació en els sectors tradicionals per revaloritzar tot el coneixement i el capital humà de la comarca.

El full de ruta també proposa sondejar altres sectors de futur, en què la comarca ja té posat un peu. És el cas de la indústria mediambiental o del turisme, que fins ara no ha estat gaire explotat. Es parla, per exemple, de rutes en BTT.

També es proposa créixer cap als serveis i, en concret, els serveis de la cooperació internacional, per la qual cosa cal activar un viver empresarial centrat en aquest sector. Tampoc no es vol oblidar l'aeroport corporatiu projectat a la comarca, que també pot ser un motor de creixement i ocupació.

Tots aquests projectes i una bona comunicació han de servir perquè l'Anoia sigui més coneguda a Catalunya mateix. Ara la comarca té un full de ruta.

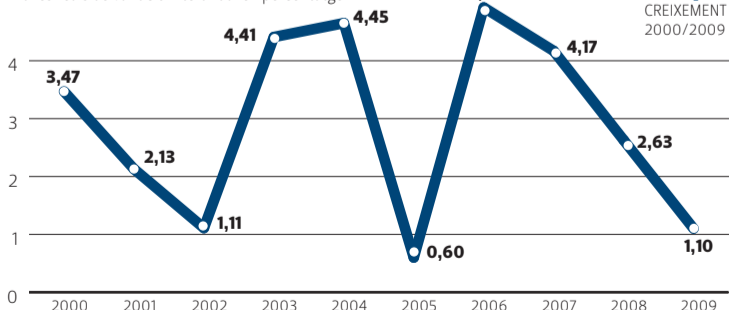
Pallars Jussà, al capdavant

És una de les comarques amb menys densitat de Catalunya i ha patit molt el despoblament. Actualment hi viuen unes 14.000 persones, la meitat de les quals a la capital, Tremp. Els serveis representen un 60% de l'estructura econòmica de la comarca, però ha estat la construcció residencial el motor que ha dinamitzat el territori en la darrera dècada. Tot i el retrocés del -5,9% l'any passat, la construcció representa un 20% de l'activitat de la comarca. El primari (sobretot cereals i porcí) contribueix a una cinquena part de la generació de riquesa i el saldo de la dècada ha estat positiu i ha contribuït al creixement

Pallars Jussà

EVOLUCIÓ DEL VAB

Taxes reals de variació interanual en percentatge



FONTE: ANUARI COMARCAL CATALUNYACAIXA

global. La indústria és una altra cinquena part de l'economia. En un 50% és bàsicament producció hidroelèctrica, que oscil·la cada any, però que, per exemple, el 2009 va obtenir

uns increments del 6,2%. Tot i l'augment del PIB el 2009 (un dels dos únics casos a Catalunya amb la Noguera) la comarca també ha patit la desocupació: unes 660 persones no tenen feina.

GRAN ANGULAR



Treballs en un magatzem de blat del Pakistan durant les inundacions de l'agost. ARXIU

Especulacions sobre el blat

La paralització de les exportacions russes no justifica l'encariment d'aquest cereal en més d'un 50% des del mes de juliol, perquè la collita mundial ha estat una de les més bones

JOAN POYANO
GIRONA

El 5 d'agost, quan el govern rus va anunciar que prohibia les exportacions de cereals i derivats perquè el mercat interior no quedés desproveït a causa de la forta sequera, els contractes de futurs de blat a Chicago van pujar un 8%. Així doncs, la sequera, que també ha afectat altres exportadors, com ara Ucraïna, i altres notícies de signe contrari, com les inundacions al Pakistan, que van arrasar les reserves d'aquest país al mateix mes, fan pensar que l'origen de l'encariment del cereal és una oferta insuficient com la de fa dos anys. Però quan el primer ministre rus, Vladímir Putin, va anunciar les restriccions, ja feia dues setmanes que les cotitzacions a Chicago anaven pujant (un 85% des del juny), i totes les dades indiquen que al món hi ha prou gra per satisfer la demanda i que, per tant, hi ha un gran component especulatiu.

Sigui pel que sigui, des de començament de juliol el preu del blat en el mercat internacional ha augmentat un 50%, el del blat de moro un 15% i el d'arròs un 15%. L'encariment no ha trigat a ser repercutit en el sector ramader, amb una pujada del 30% dels pinos, que, segons fa notar la Federació de Cooperatives Agràries de Catalunya (FCAC), representen

més del 50% de la despesa ramadera. "En els propers mesos els ramaders hauran d'assumir increments del preu del pinso de 30 a 40 euros/tona, amb el problema afegit que, quan els preus de les matèries primeres superen els 180 euros/tona, difícilment es poden traslladar al llarg de la cadena alimentària, davant la política del sector de la distribució

d'imposar preus baixos als seus proveïdors per mantenir els seus marges de beneficis, i que és clarament insostenible", lamenta l'FCAC. Els productors no poden repercutir l'increment de costos en la indústria (per exemple, la cotització del garrí ha baixat aquesta setmana un 4%) i, per evitar caure en una crisi semblant a la del 2008, les organitzacions de productors de porcí i de vacum han demanat que per contrarestar els efectes de l'especulació la Unió Europea tregui al mercat els 6 milions de tones de cereals, sobretot ordi, que té emmagatzemats. L'Estat espanyol també ho va demanar a principi de mes, però la Comissió Europea, que no mira els preus si no si hi ha escassetat, va respondre que era "massa aviat" per recórrer a aquesta actuació.

Fa un any, quan la situació era justament la inversa, també s'apuntava contra els especuladors. El juny del 2009, la Coordinadora d'Organitzacions de d'Agricultors i Ramaders (COAG)

El paper dels intermediaris

Cada vegada que s'apugen els preus, es parla de parar els peus als especuladors, però també als altres papis del comerç, els intermediaris, els responsables de pagar poc als productors i abusar dels consumidors. El dia 14 de setembre la comissió d'indústria, turisme i comerç del Congrés va aprovar per unanimitat una proposició no de llei d'ERC que insta el govern espanyol a estudiar les

"asimetries i desequilibris" que hi ha entre els actors de la cadena de distribució alimentària i avaluar si cal modificar la llei de contractes del sector. El diputat republicà Francesc Canet va recordar que el Parlament Europeu va aprovar el 2008 una declaració que acusava les grans cadenes de supermercats de pressionar a la baixa els preus pagats als proveïdors "fins a nivells insostenibles".

afirmava: "La influència dels índexs borsaris en el mercat de cereals s'ha fet encara més visible les últimes setmanes, en què, amb les perspectives de collita més baixes en el que portem de segle XXI, i amb unes expectatives de producció a nivell estatal ínfimes, entorn dels 15 milions de tones, l'estancament dels preus no obeeix a raons lògiques d'oferta i demanda. En la setmana del 4 a l'11 de juny, la tendència alcista a la Borsa de Chicago s'ha paralitzat i el preu del blat ha baixat un 6%".

En el context alcista actual, Unió de Pagesos insisteix que els productors de cereals catalans no es veuen afavorits per l'evolució dels preus, perquè ja tenen venuda la producció d'aquest any. A més, els pocs que tenen capacitat

La UE es resisteix a posar 6 milions de tones en el mercat per aturar l'escalada

d'emmagatzemament tampoc se'n veuen beneficiats, ja que el preu de mercat està per sobre del que estan disposats a pagar els compradors habituals.

Si la pujada de preus continua, s'auguren encariments dels aliments que porten blat, tot i que caldrà veure si en un context de debilitat del consum es podrà repercutir en el consumidor o caldrà reduir marges. Pastas Gallo ha vist com el blat, que representa el 50% dels costos de producció, se li ha encaritat un 35% des del juny i afirma que haurà d'augmentar preus a l'octubre si la situació no canvia.

Les farineres, per la seva banda, ja han traslladat a les panificadores les últimes alces del preu, de fins a un 20%, però de moment les fleques no traslladen l'increment de costos a l'espera de l'evolució dels mercats. La farina representa entre un 10% i un 20% del cost del pa, de manera que traslladar l'augment al consumidor representaria pujar uns cinc cèntims la barra d'euro.

La Comissió Europea vol aprofitar la nova regulació sobre els mercats financers per introduir més control sobre les matèries primeres i evitar les grans fluctuacions de preus, segons van explicar dilluns el comissari de Mercat Interior i Serveis Financers, Michel Barnier, i el seu homòleg d'Agricultura, Dacian Cioloș, durant l'obertura d'una audiència pública sobre la reforma de la directiva de mercats d'instruments financers (MIFID). "No podem millorar el funcionament dels mercats sense actuar alhora sobre els seus aspectes físics i els instruments dels mercats financers que ocupen un paper determinant en l'evolució de les cotitzacions", va dir Barnier, mentre que Cioloș va exigir un marc que

garanteixi més estabilitat de preus perquè "l'especulació no posi en perill explotacions agrícoles perfectament rendibles". El vicepresident del comitè de responsables europeus de reglamentació de valors, Carlos Tavares, va recomanar la creació d'un registre obligatori d'operacions per conèixer millor els mecanismes de formació de preus. Com que la utilització de derivats no és sempre especulativa, es preveu eximir de l'obligació de passar els contractes per una cambra de contrapartida a les operacions que tinguin finalitat estrictament comercial, per evitar que s'acabi encarrant la producció.

BONES COLLITES. L'encariment del blat va ser el principal factor que va fer que els preus internacionals dels aliments pugessin un 5% a l'agost, l'increment mensual més gran des del novembre del 2009, i que va situar l'índex de preus dels aliments de la FAO en el seu valor més alt des del setembre del 2008. L'actualització de les previsions que l'agència de l'ONU per a l'agricultura i l'alimentació ha fet rebaixa de 41 milions de tones la producció mundial de cereals fins a 2.238 milions, però matisa que, tot i aquest descens, "seria la tercera

La collita de cereals d'aquest any serà la tercera més gran de la història

collita més gran de la història i estaria per sobre de la mitjana dels últims cinc anys". La FAO estima per al 2010 una producció total de blat de 646 milions de tones, un 5% menys que el 2009, a conseqüència de la reducció de la collita a Rússia, que contraresta les bones previsions en altres zones, com els Estats Units i la Xina. També ha rebaixat un 9%, fins a 181 milions de tones, la previsió de reserves mundials de blat el 2011. Pel que fa a altres cereals, es preveuen collites històriques a la Xina i als Estats Units i un rècord mundial de 845 tones, mentre que la producció d'ordi disminuirà un 22%, fins a 129 milions de tones, el mínim dels últims 30 anys. També es revisa una mica a la baixa la producció d'arròs, fins a 467 milions de tones, però, tot i així, en aquest producte també hi haurà collita rècord, un 3% superior a la del 2009.

Un informe del Programa Mundial d'Aliments i la FAO afirmava la setmana passada que el nombre de persones a tot el món que pateixen fam de manera crònica havia caigut per primera vegada en 15 anys, dels 1.000 milions als 925, però que aquests nombres poden canviar si els preus dels aliments tornen a pujar.

Els efectes perversos dels contractes de futurs

La negociació amb finalitats exclusivament financeres ha desvirtuat un mercat pensat per deslliurar els productors i els compradors dels perills de la fluctuació de preus

J.P.

Els preus internacionals del blat es mouen al ritme dels contractes de futurs que es negocien a la Borsa de Chicago. Els futurs són contractes que impliquen el lliurament d'un bé per part d'un venedor a un comprador en una data determinada del futur, especificant que el bé no serà pagat fins a la data de lliurament. En els mercats mundials aquests contractes s'utilitzen per comerciar amb tot tipus de béns, des dels agropecuaris (blat, blat de moro, suc de taronja, etc.) fins a recursos naturals (or, plata, coure, estany, etc.), passant per les divises, la renda fixa i els índexs de mercat com l'Íbex o l'S&P500.

L'origen dels contractes de futur —ja se'n feien a l'Índia fa 4.000 anys— és la necessitat dels productors d'assegurar-se un preu mínim per la collita i la dels compradors de cobrir-se davant el perill que, quan necessitin el material, aquest s'hagi encarrat. Suposem que avui el preu de mercat per a un contracte que estableix el lliurament del blat al final de la collita és de 4 dòlars. El productor té dues alternatives: vendre el blat futur avui a un preu segur de 4 dòlars o esperar fins al fi-

En els mercats es negocia sis vegades més respecte a la producció mundial

nal de la collita per vendre al comptat al preu de mercat d'aquell moment, amb el risc que aleshores hagi caigut a 3 dòlars.

Venent a futur el que encara no té, el productor elimina la incertesa sobre el preu de venda. I a qui ven? Posem que a una fàbrica de pa, que també té dues alternatives: comprar el blat futur al productor a un preu de 4 dòlars o esperar que acabi la collita i comprar al preu de mercat, exposant-se al perill que la collita sigui dolenta i hagi d'acabar pagant a 5 dòlars, per exemple. Amb un futur, venedor i comprador es cobreixen de les fluctuacions de preus.

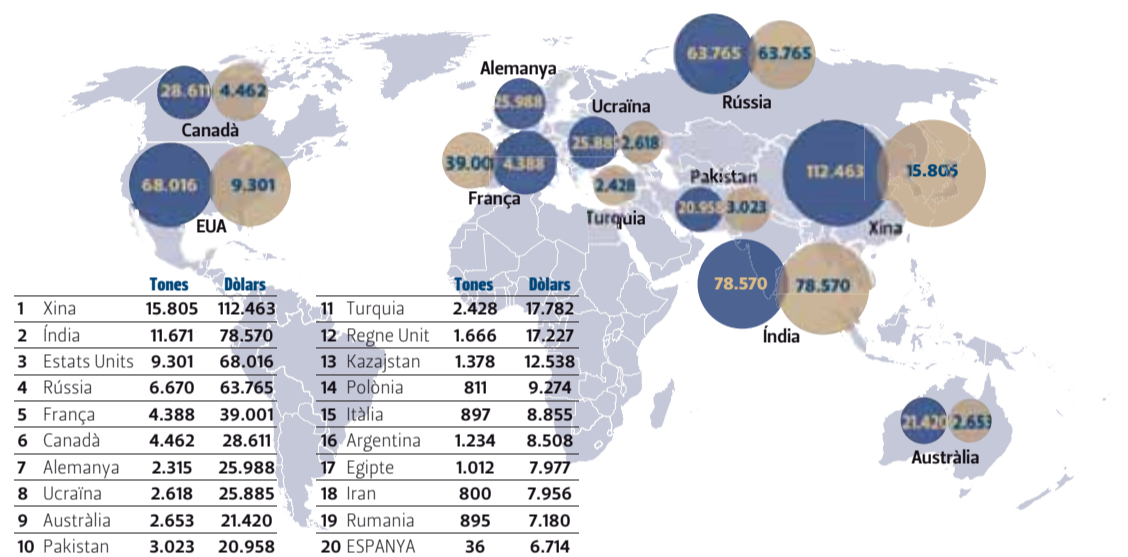
Però en el mercat de futurs no només negocien els productors de blat i els que en necessiten per

El mercat dels cereals

ELS PRINCIPALS PRODUCTORS DE BLAT

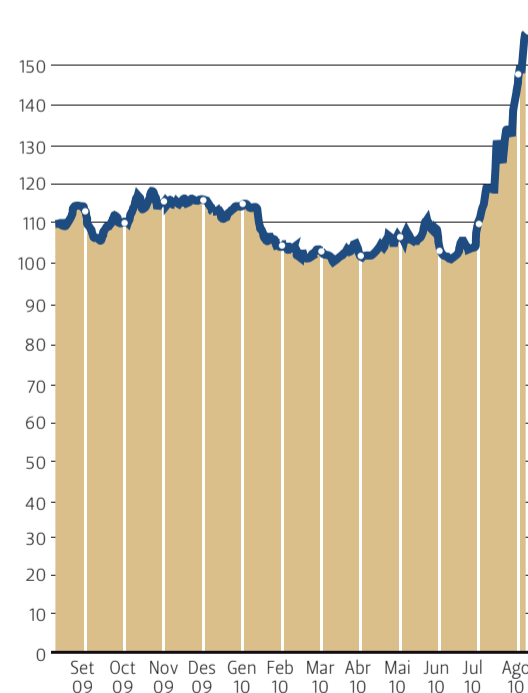
Any 2008

● PRODUCCIÓ EN MILIONS DE TONES ● PRODUCCIÓ EN MILIONS DE DÒLARS



EVOLUCIÓ DELS PREUS DELS FUTURS SOBRE EL BLAT

Preus en dòlars/tona



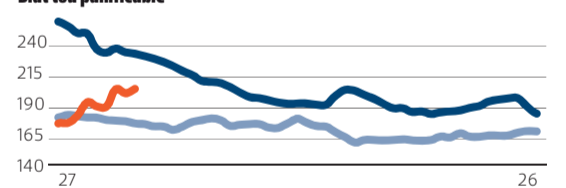
FONT: FAO/BORSA DE CHICAGO/MINISTERI DE MEDI AMBIENT, MEDI RURAL I MEDI MARI

PREUS MITJANS ESPANYOLS

Preus en dòlars/tona

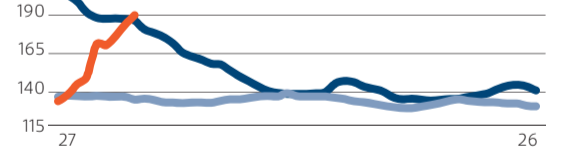
— 2008-2009 — 2009-2010 — 2010-2011

Blat tou panificable



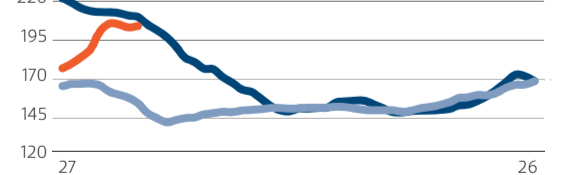
27 26

Ordi



27 26

Blat de moro



27 26

elaborar productes. També hi operen els especuladors, que busquen guanyar diners sense utilitzar el producte en qüestió. Si un especulador creu que el blat pujarà, compra avui a 4 dòlars esperant vendre en la data futura en el mercat al comptat a 5 dòlars. Si pensa que baixarà, ven a futur a 4 dòlars amb l'esperança que, quan

venci, podrà comprar en el mercat al comptat a 3 i obtenir un benefici d'1 dòlar.

La justificació de la presència dels especuladors en el mercat de futurs del blat és que compleixen la funció d'absorbir el risc que no volen assumir els operadors "reals" i assegurar que sempre hi ha liquiditat. Però el volum de nego-

ciació de futurs és tan gran que les apostes sobre els preus a un mes vista comporten el perill que les cotitzacions s'allunyin de les condicions del mercat real. I això passa perquè en els mercats de futurs es negocien uns teòrics volums de blat que multipliquen per sis la producció mundial d'aquest cereal.

GRAN ANGULAR

Indústries amb esperit esportiu

La constitució d'Indescat suposa la creació d'un nou clúster vinculat amb l'esport que cerca les sinergies de la transversalitat

JORDI GARRIGA
BARCELONA

Amb la constitució de l'Associació de la Indústria de l'Esport (Indescat), Catalunya vol posar el focus en empreses d'equipaments, béns esportius, esdeveniments i centres de recerca que configuren tot un gran clúster transversal.

És justament aquesta transversalitat la que va fer néixer la idea d'aplegar interessos. El president d'Indescat, Joan Porcar, de la companyia Alesport, explica que "tot surt de l'observació de la Direcció General de l'Esport que hi ha un àmbit esportiu vinculat a l'activitat industrial de manera vertical, i no pas transversal". Així, l'empresa editora, el fabricant de sabatilles o el promotor d'esdeveniments pot conèixer el seu sector però pot ser que no tingui perspectiva sobre tot l'univers esportiu.

"En el cas de l'esport, és necessari tenir contactes amb empreses que poden complementar la teva activitat: ja hem vist com l'associació ha fet de pont perquè una companyia de dietètica ha

contactat amb una que fa embolcalls per rumiar què poden fer conjuntament". També podem veure, augura Porcar, com de la trobada entre un fabricant de samarretes i un organitzador d'esdeveniments en pot sortir alguna cosa.

FORMAR PROFESSIONALS. Entre els interessos que justifiquen aquest aplec d'empreses, com diu Porcar, "hi ha la capacitat, si anem junts, de fer promocions internacionals que individualment no es podrien assumir". També hi ha un interès generalitzat per la formació, "una carència comuna en aquest món, i és necessari que hi hagi gent amb mentalitat oberta, com els esportistes de tota la vida". El pla estratègic d'Indescat, que es vol presentar al Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç, "pretén obrir una porta perquè els projectes que s'identifiquin puguin tenir un suport econòmic que els permeti arrencar immediatament".

A parer de la Marta Peydro, directora del fabricant de maquinària *fitness* Salter, "el fet que en el clúster s'hi congreguin empre-



Imatge virtual del futur EsportParc, que s'ubicarà a la població de Sant Cugat del Vallès. ARXIU

L'agrupació vol fer aflorar noves oportunitats de negoci

ses molt diferents ens pot ajudar a anar més enllà; pots veure les teves mancances i també innovar". I es poden detectar nínxols de mercat poc conreats, "com el de la gent gran, i des del clúster es pot focalitzar des dels angles de l'alimentació, la gimnàstica, etc."

¿Pot ser un entrebanc l'excessiva transversalitat del grup? Rafael Santiveri, de la companyia d'alimentació i salut, considera

que aquesta circumstància permet a les empreses "jugar a fer projectes oberts, aportar idees que potser no les oferiries a firmes del teu mateix sector". Creu que un dels objectius del clúster pot ser, de cara al consumidor, "obrir espais de venda més complets que els actuals, que funcionin millor com a punts d'informació de la gent".

Ramon Puente, gerent del fabricant de motos Gas Gas, creu que un clúster d'aquesta mena "permet, per als que exportem arreu del món, conèixer millor les empreses de casa nostra, i trobar-hi punts de connexió per fer coses conjuntament". La companyia d'automoció no ha perdut el temps, tot tenint en compte, com

diu Puente, que "Gas Gas ven oci, temps de cap de setmana, i no pas vehicles per traslladar-se". I les possibilitats poden ser diverses: "Amb promotors d'instal·lacions podem crear un parc de motos; col·laborar amb pistes d'esquí per aprofitar les instal·lacions a l'estiu per a la moto; amb gent del tèxtil, fer roba casual; crear un club Gas Gas per organitzar sortides en grup, etc."

Joan Porcar també creu que treballar en aquesta estructura mutualista pot servir "perquè recuperem l'esperit de l'empresa catalana, amb més empena. En aquesta crisi han surat els emprenedors amb sentit comú, que no s'endeuten i sempre reinverteixen en l'empresa".

Més de 100 milions d'euros per al parc d'empresaris i esportistes

La infraestructura de Sant Cugat, de 31.000 metres quadrats, allotjarà un centre tecnològic

J.G.R. BARCELONA

Un sector com és la indústria esportiva, de 500 empreses, que factura 4.000 milions a l'any i dona feina a 22.000 persones bé havia de tenir un punt de referència. I és l'EsportParc Internacional de Catalunya, una infraestructura de 31.000 metres quadrats a tocar del CAR de Sant Cugat, que compta amb un pressupost total de més de cent milions, dels quals

54 corresponen al viver d'empreses, 13 milions al centre tecnològic i uns altres 30 al conjunt residencial.

Per a Anna Pruna, secretària general de l'Esport de la Generalitat, "en qualsevol model esportiu d'excel·lència, cal aplegar empresaris i esportistes, que són els que poden contribuir a millorar productes i serveis".

Les empreses que s'instal·lin a l'Esportparc podran gaudir

d'ajuts per a projectes de recerca conjunts. Com informa Anna Pruna, hi haurà uns canons anuals per crear un fons del qual sorgirà el suport financer a la recerca. És previst que aquest fons anual passi en pocs anys de 500.000 euros a dos milions.

"Tot i que el centre té com a objectiu allotjar les empreses catalanes d'Indescat, també hi podran venir els grans grups multinacionals, i de fet grans compa-

nyies com Adidas o Reebok ja hi han mostrat el seu interès", explica la secretària general de l'Esport. Tanmateix, els petits són els qui en poden sortir més beneficiats: "En molts casos, l'empresa petita pot treure productes nous si s'associa amb una altra".

Anna Pruna creu que pot ser especialment rellevant el centre tecnològic on les empreses podran testar els seus productes: "sense el centre d'R+D, el conjunt

quedaria coix. Sense la millora constant que permet la investigació, no s'és competitiu".

És clar que perquè la indústria de l'esport tingui un futur ple de bones expectatives, cal no oblidar-se d'esperonar el mercat, un consumidor que, en aquest cas, ha de ser esportista. Des de la Generalitat es té clar, com comenta Pruna, que «tot això només té sentit si es potencia l'esport base, i si hem pogut evolucionar des d'un 20% de persones en edat escolar que feien esport fa cinc anys al 50% actual, hem de tendir al 80% que registren els països més avançats.» Això per engruixir els censos de persones que fan esport de manera lliure, ara entre un 40-60%, i que poden configurar un gran mercat per a les empreses, "amb una bona educació de tots els béns i serveis que tenen al seu abast", com diu Anna Pruna.

COMPETITIVITAT EMPRESARIAL

CONNECT-EU, L'EINA PER FINANÇAR PROJECTES D'R+D

La Generalitat crea un programa per ajudar les empreses, universitats i centres de recerca a accedir al 7è Programa Marc, el principal instrument d'ajuts a la innovació i la recerca que té la Unió Europea.

El 7è Programa Marc (7PM) de recerca i desenvolupament (R+D) és el principal instrument de finançament de projectes de recerca, desenvolupament tecnològic i innovació que té en marxa la Unió Europea.

El seu objectiu ha estat millorar la competitivitat a Europa mitjançant ajuts directes a projectes d'R+D+i sempre que comptin amb la col·laboració entre empreses i institucions de recerca procedents tant de països de la UE i d'estats associats com de tercers països. Per al 2010 hi ha pressupostats 6.400 milions d'euros en ajuts a la recerca, la quantitat més elevada fins ara.

Dels 5.700 milions d'euros que es van assignar l'any passat a projectes d'R+D, un 2% van ser captats per empreses i entitats de recerca públiques o privades catalanes. La xifra no és gens menyspreable si es té en compte que Alemanya o el Regne Unit no arriben al 10%.

En total, l'any 2009 els centres de recerca i empreses catalanes van captar 76,68 milions d'euros de la UE per activitats d'R+D, (el 28,39% del total aconseguit per l'Estat espanyol). Tot i els bons resultats, es tracta majoritàriament de projectes d'universitats i centres de recerca i en molt menor mesura d'empreses.

Així que per tal d'augmentar la participació empresarial catalana en el 7PM. El Departament d'Innovació, Universitats i Empresa ha posat en marxa Connect-EU mitjançant ACCIÓ i Talència, la nova institució per impulsar la recerca a Catalunya. Es tracta d'un programa adreçat a les empreses i també als organismes de recerca públics i privats de Catalunya que vol impulsar la presència catalana al 7PM.

Connect-EU ajuda empreses i centres de recerca a engegar projectes, a més col·labora en la recerca de socis i

fins i tot elabora un full de ruta per tal de garantir la presentació dels projectes al 7PM.

L'objectiu de Connect-EU és arribar als 110 milions d'euros de finançament el 2010 i a més aspira a que la participació de les empreses catalanes al 7PM sigui més proporcional al teixit productiu i aconseguir alhora una millor transferència de coneixement entre recerca i empresa.

Per posar algun exemple,

**L'OBJECTIU ÉS
ACONSEGUIR 110
MILIONS D'EUROS
EN AJUTS
EUROPEUS A
LA RECERCA**

el programa ofereix mecanismes de relació estables amb les institucions comunitàries de l'R+D, a través de la delegació d'ACCIÓ a Brussel·les, també ajuda a identificar oportunitats en projectes d'R+D internacionals i organitza cursos de gestió de projectes europeus del 7PM, entre d'altres.



Un expert del programa Connect-EU explica les vies per accedir als ajuts en R+D de l'EU. ARXIU

JORNADA INFORMATIVA

L'interès pel 7PM es multiplica

Més de 700 persones han participat a la Jornada Connect-EU que s'ha celebrat els dies 22 i 23 de setembre a Barcelona. Es tracta del primer fòrum unitari on s'han donat a conèixer totes les oportunitats de finançament i de suport a la innovació de la Unió Europea per a empreses i entitats de recerca catalanes. Prop de 40

representants de la Comissió Europea, del Centre per al Desenvolupament Tecnològic Industrial (CDTI) i del Ministeri d'Innovació han informat durant les jornades del contingut dels diferents programes europeus de suport a la recerca. La Gerent de l'Àrea d'R+D+i internacional, Mariona Sanz Mariona Sanz,



explica que la jornada s'ha convertit en un esdeveniment de molt valor per als assistents, que tenen l'opció de consultar en persona amb els organismes que tramiten els ajuts. A més a més, el fet de ser un fòrum unitari i no segmentat per temàtica com en anys anteriors ha permès millorar el 'networking'.

GRAN ANGULAR

El gran secret

OPINIÓ



Esteve Vilanova

El dia 16 passat la premsa informava que feia un any que una diputada del PP va registrar al Congrés un seguit de preguntes per tal de saber quants treballadors de l'administració pública són alliberats parcialment o totalment dels sindicats. I malgrat el temps transcorregut, encara no havia rebut cap resposta adequada. Una de les característiques que determinen les democràcies modernes és la transparència. La netedat i la claror en els comptes públics haurien de ser una constant i una exigència dels mateixos governs, perquè els membres de la societat que paguem impostos hem de tenir dret a la informació de com es gestionen els nostres diners, i se'n ha d'informar puntualment. Però pel que sembla això no és així, i per exemple saber el nombre d'alliberats sindicals a l'administració i què cobren de l'administració i no hi treballen és, com a mínim, un secret pràcticament d'estat.

En aquests moments que els diners no arriben i s'ha de retallar despesa, la necessitat de transparència encara és més necessària, perquè pot passar que els governs siguin molt forts amb els febles i molt febles amb els forts.

Llegia unes dades que s'han publicat a la premsa, i que suposo que són orientatives, que parlen d'un nombre de 60.000 funcionaris alliberats, que suposen un cost anual de 1.600 milions d'euros. Si els números, ni que siguin aproximats, es confirmen, resulta que el cost d'aquests funcionaris que no treballen per a qui els paga és més alt que l'estalvi que el govern espera assolir amb la retallada de les pensions.

Però aquests números només serien de l'administració de l'Estat espanyol, i aquí hi hauríem de sumar: totes les administracions autonòmiques i locals i empreses vinculades. També hi podríem afegir els assessor dels partits, que també cobren d'alguna administració i són alliberats dels partits. I sí que hem de fer cas, que no tenim cap element per dubtar-ne, d'una denúncia que fa reiteradament Joan Rosell, president de Foment del Treball: a Madrid hi ha 150.000 funcionaris de ministeris i organismes que s'han transferit a les autonomies que no tenen feina. Segurament a Catalunya també hi

Uns 60.000 funcionaris alliberats suposen uns 1.600 milions d'euros l'any

trobaríem una bossa important de llocs de treball públic suprimible que ajudaria a alleugerir molt la despesa. I malgrat tota aquesta bossa d'ineficiència, hi ha com una mena de secretisme i complicitat general, i és sorprenent que quan s'ha de retallar despesa per poder quadrar els comptes mai ningú pensa primer en aquest tipus de despeses, o subvencions dubtoses, informes irrelevants..., entre altres conceptes, i es pensi en els sous dels que treballen, les pensions dels que les necessiten, les infraestructures que manquen, i ens han de fer augmentar la productivitat, i els investigadors han de marxar de Catalunya i d'Espanya, per la retallada de la inversió en investigació, que és el pa del nostre futur com a país modern i ric. Però els poderosos són massa poderosos per pensar a retallar-los res. El que deia; forts amb els febles i febles amb els forts.

Diplomat en administració i direcció d'empreses per Esade

Els enginyers industrials creen un fons inversor per ajudar projectes innovadors

CONSTITUCIÓ. El fons, que s'iniciarà a l'octubre amb una dotació de 4 milions, l'integren, a més, l'ICF, Banc Sabadell i els enginyers de telecomunicacions

RAMON ROCA/FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

El Col·legi d'Enginyers Industrials de Catalunya i l'Associació Catalana d'Enginyers de Telecomunicacions han constituït, conjuntament amb l'Institut Català de Finances (ICF) i el Banc Sabadell, el Fons Enginyers, dotat amb quatre milions d'euros, amb l'objectiu d'impulsar empreses tecnològiques innovadores en la seva fase inicial liderades pels enginyers. El procés durarà tres o quatre anys i es preveu que hi hagi una dotzena de projectes sòlids finançats per aquest fons, "una iniciativa nova i pionera", explica Antoni Maria Grau, director general del Col·legi d'Enginyers Industrials de Catalunya.

L'ICF i Banc Sabadell hi aportaran dos milions i un milió respectivament, mentre que el col·legi i l'associació hi participaran amb 350.000 euros entre tots dos. La resta va a càrrec de petits inversors.

El procés de selecció és un dels aspectes claus del Fons Enginyers. De fet, hi haurà diversos filtres per escollir els millors projectes. Un d'aquests filtres és el que examinarà el procediment tècnic, i està constituït per les comissions especialitzades tant del Col·legi d'Enginyers Industrials de Catalunya com per l'Associació Catalana d'Enginyers de Telecomunicacions. Després, el projecte presentat haurà de passar l'anàlisi financera i, finalment, el comitè d'inversions, constituït per l'òrgan permanent del fons d'inversions, l'aprovarà. Sigui com sigui, la previsió dels impulsors del fons dona una forquilla d'entre 10 i 12 projectes que podran rebre els recursos per constituir empreses innovadores, en fases inicials, pro-

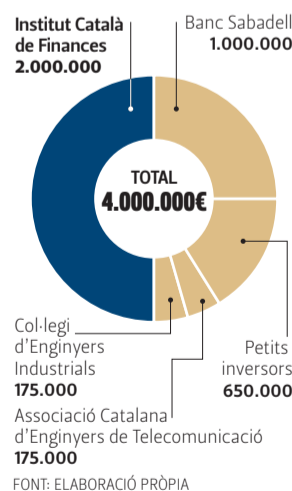


Seu barcelonina del Col·legi d'Enginyers Industrials de Catalunya. ARXIU

Fons enginyers

COMPOSICIÓ DEL FONS

En euros



mogudes per professionals de l'enginyeria. La gestora Alta Partners serà la responsable de rebre, valorar i analitzar els projectes presentats.

La idea, tal com explica el director general, es va començar a gestar a inicis del 2009. Aquell gener va néixer Enginova, un programa

que pretenia potenciar les polítiques de foment de l'emprenedoria i sobretot fomentar l'esperit emprenedor entre els enginyers amb experiència i coneixement del mercat, però també analitzar, avaluar i assessorar els projectes empresarials generats.

Aquest programa va tenir bona acollida entre els 10.000 associats del col·legi. Antoni Maria Grau afegeix que, després de la resposta inicial amb l'assessorament que es donava als associats, "el que calia era buscar finançament, i més encara en plena recessió".

Els enginyers industrials van anar a diverses institucions, com ara Caja Navarra, ACCIO i Barcelona Activa, entre d'altres. Una de les institucions a què es va trucar va ser l'ICF. Uns mesos després aquesta institució va confiar en la proposta que portava el col·legi d'enginyers. I mesos després també hi va entrar el banc presidit per Josep Olliu.

Els processos s'obrirà a inicis d'octubre, un cop es comuniqui als associats del col·legi. En principi, hi ha tres vies per poder accedir a la presentació de propostes innovadores. La primera seria fer-ho a través del programa Enginova. L'altra via d'accés seria recupear el concurs d'idees de

La previsió és finançar una dotzena de projectes a través del fons creat

negoci. Cal dir que aquí hi ha l'experiència del Fem Indústria, que es va fer l'any passat conjuntament amb la Fundació Eduard Soler de Ripoll, on es van presentar 33 projectes, "sis dels quals molt engrescadors", i la tercera via passaria per donar-ho a conèixer a la societat a través d'accions de comunicació.



TREBALL

Joan Coscubiela

PROFESSOR DE DRET LABORAL. FACULTAT DE DRET D'ESADE

EL TIGRE CELTA I LA REFORMA LABORAL

Els humans som gregaris per definició i vocació. Ho som quan actuem com a *hooligans* esportius o com a consumidors. A voltes al gregarisme se li dona un nom més sofisticat. En el sector financer es parla de comportament cíclic, però el cicle, com les bombolles especulatives, només es reconeix quan ja ha tirat la porta de casa i és tard per aturar-lo. Aleshores es presenten sofisticats estudis que expliquen que hi ha set anys de vaques grasses i set de magres. Ens expliquen els perills de fer surf sobre el cicle econòmic sense pensar en què passarà quan l'onada trenqui. L'àmbit social en què el gregarisme adquireix categoria de patologia social es quan els *lobbies* econòmics, el poder polític i els mitjans de comunicació es troben en un triangle pervers.

Evidentment no estem dient que els mitjans de comunicació siguin gregaris. Només practiquen una intel·ligent estratègia per la qual uns mitjans marquen l'agenda i estableixen les prioritats comunicatives i tots els altres les segueixen. En els darrers anys hem viscut alguns d'aquests episodis de gregarisme, però, de *marcar agenda*.

Recordem-ne alguns. "El model econòmic dels Estats Units d'Amèrica és per definició més competitiu que l'europeu, perquè està més liberalitzat i és menys intervencionista". "Abaijar impostos contribueix al desenvolupament econòmic i és més progressista". "L'Iraq té armes de destrucció massiva i els informes d'intel·ligència ho demostren". "El sistema de seguretat social entrarà en fallida econòmica l'any 2005". De tant en tant els continguts de les notícies canvien, quan la veritat

“

Avui el Tigre Celta té el sistema financer en estat de coma, amb més de 30.000 milions d'euros públics dedicats a salvar bancs privats; té un dèficit públic que pot arribar al 25%, un deute públic desbocat. L'atur ha arribat al 14%, que en funció de la realitat irlandesa és comparativament superior al 20% espanyol



Fàbrica de peces d'alumini situada a Tortellà. ARXIU

teològica es desgasta pel pas del temps o per l'evidència de les dades -l'any 2005 la Seguretat Social va tenir un espectacular superàvit- però el gregarisme continua, quasi sempre en la mateixa direcció. En l'actualitat trobem uns quants exemples. "El problema de l'atur a Espanya està ocasionat per la rigidesa de la regulació laboral i per l'excés de drets dels treballadors amb contracte indefinit". O la fallida de la seguretat social que no es va produir l'any 2005 s'espera el 2025. De tots aquests episodis de gregarisme comunicatiu n'hi ha un que sempre m'ha resultat d'allò més interessant i

que avui ens pot oferir la possibilitat d'analitzar críticament el passat i el present. És el tractament donat durant anys al Tigre Celta, referint-se a Irlanda, al seu miracle econòmic i a

les raons del seu creixement sense límits. En les hemeroteques trobarem centenars d'articles i informacions amb tot tipus de cànctics a la seva capacitat d'atraure inversions es-

trangeres, gràcies a la forta reducció fiscal i a la pràctica desaparició d'alguns impostos. Les lloances al seu sistema de relacions laborals, pràcticament desregulat. A l'espectacular creixement del seu PIB. En canvi, serà més difícil trobar referències crítiques als riscos de tenir un sistema fiscal tan feble i molt condicionat als cicles. O a la gran dependència de l'economia irlandesa de l'especulació immobiliària i els greus riscos assumits pel seu sistema financer. I els serà pràcticament impossible trobar referències a les grans desigualtats socials que en aquells anys de creixement es van incrementar a Irlanda.

Avui el Tigre Celta té el sistema financer en estat de coma, amb més de 30.000 milions d'euros públics dedicats a salvar bancs privats, té un dèficit públic que pot arribar al 25%, un deute públic desbocat. L'atur ha arribat al 14% -que en funció de la realitat irlandesa és comparativament superior al 20% espanyol-. I tot això després d'una cura de cavall, amb acomiadaments massius, reducció del salari dels funcionaris del 15%. El problema d'Irlanda ens podria servir per entendre què ha passat a l'Estat espanyol, perquè una bona part de les causes profundes de la crisi són les mateixes. Dependència exagerada de la construcció, sistema financer atrapat en l'especulació immobiliària i debilitat fiscal.

En canvi, quan s'analitza l'augment de l'atur a l'Estat el gregarisme interessat diu que el problema està en la regulació laboral del mercat de treball. Per fer aquestes afirmacions cal obviar que els dos països de la UE que han tingut més creixement de l'atur són Irlanda i l'Estat espanyol.

Els models d'Irlanda i l'Estat espanyol

Irlanda i l'Estat espanyol tenen dos sistemes de relacions laborals completament oposats. Irlanda, amb un mercat de treball absolutament desregulat, és el país on més ha crescut l'atur. És per això que si en alguna ocasió

es donen els Oscars o els premis Goya al gregarisme comunicatiu, jo ja tinc un clar candidat. "The winner is: els drets laborals són el problema, la reforma laboral la solució". Aquesta és la pel·lícula.

BORSA

OHL VOL CRÉIXER CAP A L'EST

Dilluns 20

El grup constructor OHL s'està plantejant la compra del 51% del capital de l'empresa polonesa Hydrobudowa Polska. Aquesta operació, que suposaria el desemborsament d'uns 110 milions d'euros, permetria al grup que presideix Juan Miguel Villar Mir potenciar la seva presència als països de l'Europa de l'est.



ZELTIA, MENYS INGRESSOS PER VENDES

Dimarts 21

La farmacèutica Zeltia ha anunciat una rebai-xa de les previsions de vendes del seu fàrmac Yondelis d'entre un 10 i un 20% per al 2010. Segons el comunicat remès a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), la rebaixa en les vendes es deu a la "forta caiguda" del preu del fàrmac a Espanya i el retard en els desemborsaments en altres països.

INDITEX, ALIÈ A LA CRISI

Dimecres 22

El grup tèxtil Inditex ha sorprès els analistes en anunciar un increment del seu benefici del 68% en el primer semestre de l'any fiscal (que la multinacional tanca al juliol). Aquests bons resultats han dut diverses firmes de borsa a pujar el preu objectiu de l'acció, però els seus títols no ho han recollit amb alces.

Dubtes, quins dubtes?

La borsa espanyola venç les incerteses i es revalor a un 1,31% setmanal afavorida per les dades macroeconòmiques d'Alemanya i els EUA i per la relaxació del mercat de deute. **Per Marisa Nuez**

Els inversors han donat la benvinguda a la tardor envoltats de nous núvols que poden presagiar episodis de tempestes borsàries.

Ja fa uns mesos que les incerteses sobre la solvència d'alguns països europeus estan colpejant l'ànim dels inversors, però la intensitat d'aquests factors havia minvat considerablement des de fa unes setmanes. Fins i tot el president del govern espanyol, José Luis Rodríguez Zapatero, afirmava aquesta mateixa setmana al cor de Wall Street que els problemes de deute sobirà europeu s'han acabat. Res més lluny de la realitat.

Nous dubtes sobre la situació financera d'Irlanda i el temor d'un possible contagi a altres economies perifèriques han fet trontollar les borses europees en les darreres cinc jornades, tot i que han sabut recuperar-se amb escreix de la sacsejada inicial.

Així, el principal indicador del parquet espanyol ha acomiadat la setmana en els 10.727,60 punts, amb una revaloració setmanal del 1,31%, gràcies –sobretot– al rebot registrat per l'Íbex-35 en la darrera sessió borsària (+2,2%).

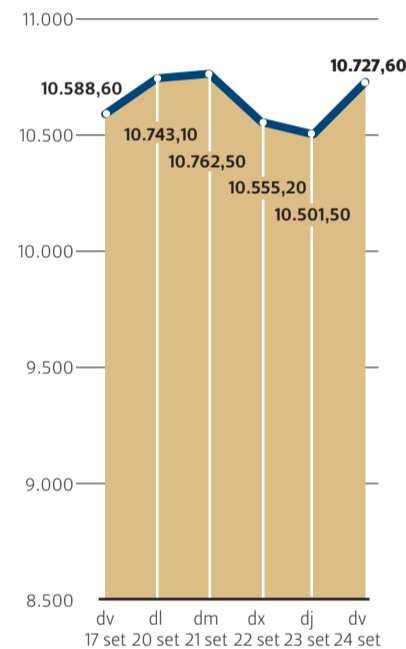
Aquest balanç demostra que les coses no han anat malament per als inversors en les darreres cinc jorna-

des, però cal destacar que els primers dies de la setmana l'Íbex-35 va estar afavorida per l'absència de dades macroeconòmiques rellevants i per la relativa calma sobre el deute de països com Irlanda i Portugal per enfilar-se sobre els 10.900 punts (10.902,50 punts en la sessió de dimarts). Després de tocar aquest nivell l'índex va desinflar-se en el decurs de la setmana per l'acumulació d'incerteses sobre l'esdevenir l'economia nord-americana i europea.

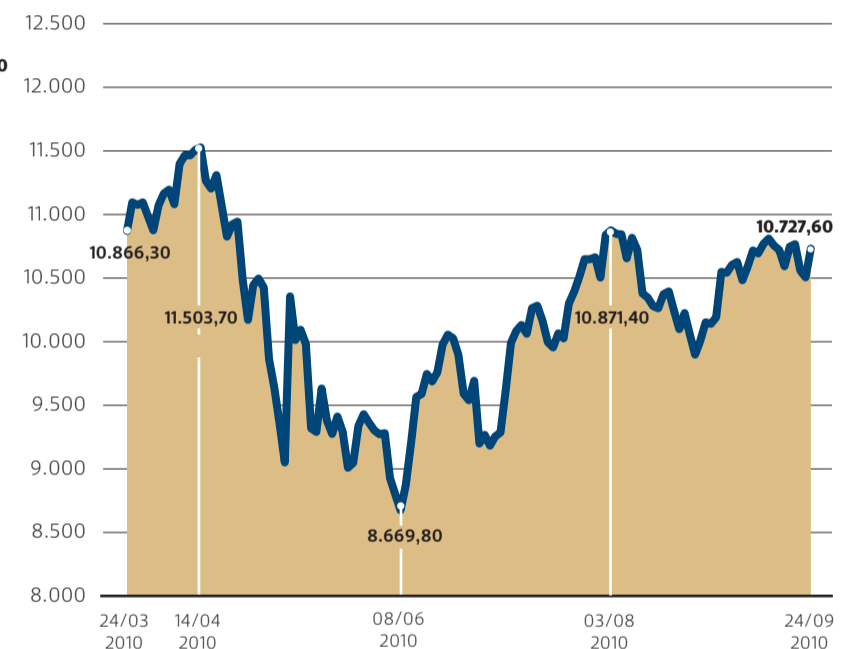
PANORAMA OMBRÍVOL. Els inversors estaven esperant que la Reserva Federal (FED) donés una mica d'oxigen per continuar amb les alces inicials, però el banc emissor dels EUA va dibuixar un panorama ombrívol, amb clars –recuperació del consum familiar i la inversió de les empreses– i obscurs –crèdit en mínims–, però amb un missatge inequívoc: l'economia nord-americana no acaba d'enlairar-se i el seu creixement s'ha alentit darrerament. Per aquest motiu, l'entitat que presideix Ben Bernanke està disposada a injectar estímuls addicionals en cas de necessitat.

Si aquest escenari estava més o menys descartat pels experts, el que ha deixat amb la boca oberta els inversors aquesta setmana ha

L'Íbex-35

LA SETMANA
En punts

FONT: DATABOLSA

EL SEMESTRE
En punts

“
La cotització de l'or se situa en màxims històrics al voltant dels 1.300 dòlars per unça per la seva condició de valor refugi

estat el descens de l'economia irlandesa fins al juny (-1,2%), després d'haver registrat un fort creixement del 2,2% en el primer trimestre de l'any. Aquest refredament d'Irlanda, sumat als dubtes sobre la solvència del país i els rumors de fallida del banc Anglo Irish Bank, han disparat la prima de risc cap a nivells històrics, afectant també als altres països perifèrics. Noves preocupacions en els parquets que en un primer moment es van traduir en vendes, tot i que finalment la relaxació de les primes de risc a final de setmana va apaivagar els ànims.

A més a més, els inversors han pogut compensar les notícies negatives amb algunes dades “macrooptimistes”, com les que han arribat des d'Alemanya per mitjà de l'Institut IFO. Segons aquesta institució, la

confiança dels empresaris en una millora de l'activitat econòmica s'ha situat en els màxims dels darrers 3 anys, xifra que ha animat a uns deprimits mercats borsaris i ha permès a l'Íbex-35 eixugar les pèrdues acumulades en les darreres sessions.

REBOT ALCISTA. La caiguda de les demandes de béns duradors als EUA, tot i ser més gran que no s'esperava, també va tenir una lectura positiva i va impulsar una mica més els índexs borsaris en la sessió de divendres, ja que va dibuixar un rebot alcista que va alegrar el final de la setmana borsària tant a Europa com a Wall Street.

Malgrat les darreres pujades, el panorama continua entorbidat i l'aposta dels inversors és clara: mirar cap a altres mercats que

assegurin el seu capital. Aquí és on té un paper protagonista l'or, la cotització del qual continua en nivells rècord (a prop dels 1.300 dòlars per unça) aprofitant-se de la seva condició de valor refugi.

I com és habitual en els darrers temps, les dades macroeconòmiques que es posaran sobre de la taula en les properes jornades seran examinades per analistes i inversors a la recerca de noves pistes sobre cap a on caminen les principals economies.

Així, el producte interior brut (PIB) dels EUA i del Regne Unit, la taxa d'atur a Alemanya i les dades de confiança econòmica i del consumidor nord-americà i francès seran claus en una setmana en què també seran seguides les subhastes de deute espanyol i les notícies que arribin des d'Irlanda.

L'AGENDA DE L'INVERSOR

Dilluns

DINERS EN CIRCULACIÓ

► El BCE publica l'M3, registre que mesura el total de diners en circulació del mes d'agost

► Les autoritats econòmiques del Japó publiquen les dades de la balança comercial de l'agost

Dimarts

SUBHASTA DE DEUTE

► El Tresor d'Espanya realitza una subhasta de lletres a tres i sis mesos

► Les autoritats econòmiques d'Alemanya fan pública la dada de l'IPC que correspon al mes d'agost

Dimecres

FLUXOS DEL COMERÇ

► Les autoritats econòmiques espanyoles publiquen les dades de la balança comercial del juliol

► Espanya publica els registres de les vendes a l'engròs que corresponen a l'agost

Dijous

CREIXEMENT DELS EUA

► Als Estats Units es fan públiques les dades de creixement del PIB del segon trimestre

► A Alemanya es donen a conèixer les dades d'atur del mes de setembre

Divendres

ATUR A LA UE

► La Comissió Europea fa públiques les dades d'atur de la Unió Econòmica i Monetària

► L'Oficina d'Anàlisi Econòmica dels EUA presenta les dades de consum personal del mes d'agost

ELS CONSELLS DELS ANALISTES



Covadonga Fernández
ANALISTA DE
SELF BANK

++Comprar



SERVICE POINT

El valor duu acumulada una caiguda des de principis d'any de més del 37%, un càstig que cal considerar excessiu. La política d'adquisicions internacionals que ha fet durant els darrers anys i les fortes mesures de reducció de costos i inversions creiem que li permetran mantenir els marges. Veiem positiu el compromís de tornar a repartir dividendes aviat. També té previst ampliar el seu capital en 10 milions per afrontar noves compres.

Vendre



AMPER

Poca visibilitat en resultats després dels canvis en la gestió de la companyia i les perspectives negatives que s'obren per a la divisió de defensa i seguretat després de les restriccions que ha imposat el Ministeri de Defensa i les retallades del pressupost de les administracions públiques. Malgrat l'aposta per la internacionalització que està fent l'empresa, els ingressos domèstics encara representen més de la meitat dels totals.

Mantenir-se



TECNOCOM

Confiam en la seva capacitat per complir amb els objectius del 2010, i esperem que la pressió en preus i el retard de les inversions de molts clients continuïn durant els pròxims mesos pel seu nivell baix d'endeutament. La reestructuració que ha dut a terme durant els últims temps creiem que li permetrà superar el trasbals. Al preu que cotitza, el valor ens sembla atractiu, amb un PER2011e de 9x, contra el 12,7x de mitjana del sector.



Joan Gili
DIRECTOR DE RENTA 4
A TARRAGONA

Comprar



INVEX

Aquest ETF invers sobre l'Íbex-35 pot constituir una oportunitat d'aprofitar una correcció en el mercat espanyol. Els nivells excepcionalment baixos de creixement econòmic que està descomptant el mercat no seran suficients per reduir els gegantins dèficits que registren els països de la perifèria de l'àrea euro. I això ens podria portar malauradament a un episodi semblant al viscut per Grècia a la primavera. Fixem l'*stop* a 50€.

Vendre



MORGAN STANLEY

La important davallada del volum de contractació a les borses mundials durant els darrers mesos afectarà de manera molt severa el compte de resultats de les entitats amb més dependència del negoci d'intermediació i operacions corporatives. És probable que s'anunciïn reduccions de personal importants en el sector. Amb tot, cal recordar que l'entitat financera va multiplicar per onze els seus beneficis del segon trimestre.

Mantenir-se



TELEFÓNICA

La recurrència dels seus ingressos i l'elevat dividend que paga l'operadora fan d'aquest valor un bon refugi en temps incerts com els actuals. Tot i això, esperàriem una correcció fins a nivells de 16,5€ per afegir posicions i cobriríem les nostres accions amb la venda de *calls strike* 18 amb venciment al desembre. En el que portem d'any, l'operadora de telefonia ha elevat fins a l'1,1% la seva autocartera, des del 0,6% anterior.



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

Comprar



GRIFOLS

La companyia nacional que elabora derivats del plasma, i amb forta presència en els mercats internacionals, pot veure afavorida la seva cotització tant per la millora de recomanació i preu objectiu per part d'alguna casa d'anàlisi com per la retirada d'un derivat intravenós que està fabricant la seva rival suïssa, Octapharma. Tot i així, hauríem d'estar alerta del ral·li que manté el valor des de finals del mes d'agost.

Vendre



ZELTIA

La companyia farmacèutica, que té com a fàrmac estrella Yondelis, eficaç en el càncer d'ovari, ha presentat aquesta setmana un *profit warning*, o revisió a la baixa de les seves estimacions. Aquesta revisió ha estat provocada bàsicament per la rebaixa de preus de fàrmacs a Espanya i a algun retard en el preu de retorn en algun país europeu. Tècnicament, presenta un *chart* amb elevada volatilitat. Sortiríem momentàniament del valor.

Mantenir-se



INDITEX

La companyia líder del sector de la moda ha presentat resultats del primer semestre del 2010 aquesta setmana, i bàsicament han estat positius, per sobre del que esperava el mercat en tots els marges, i beneficiat per la divisa. També ha despertat molt interès la nova proposta de venda *online*, que començarà durant el segon semestre a Europa i l'any següent als EUA. Ens preocupa la possible recollida de beneficis, ja que porta importants alces acumulades.



Sergio Ortuño
DIRECTOR DE BANIF
CATALUNYA

Comprar



EBRO FOODS

La venda del 5,2% del capital a Corporación Financiera Alba ha ajudat a dissipar incerteses sobre el capital. És un accionista que afegeix valor a la companyia, perquè té intencions de romandre-hi. Un altre factor que hi afegeix valor és que es tracta d'un valor defensiu, que es comporta millor en fases baixistes. Ebro ha ingressat recentment 555,2 milions d'euros per Puleva Food i a l'octubre n'ingressarà 78 més.

Vendre



INDITEX

Després de publicar els resultats del primer semestre, que han estat millors del que tot-hom esperava —guanya un 68% més—, i el recorregut alcista de l'acció durant l'any, és moment de recollir beneficis. A més a més, cal esperar una certa contracció en els marges. Les seves vendes del tercer trimestre s'han iniciat amb una progressió del 10%. El mercat ha mostrat la preferència pel gegant espanyol en ser comparat amb el seu competidor suec H&M.

Mantenir-se



ACERINOX

Malgrat la feblesa que està experimentant la demanda, especialment per part de la Xina, i els elevats inventaris a Europa, cosa que pressiona els preus a la baixa, Acerinox té un perfil més competitiu que els que s'hi comparen, gràcies a la seva encertada estratègia de diversificació geogràfica, que podria impulsar-ne la cotització quan s'esvaeixin altres incerteses. La companyia té previst repartir 0,10 euros per acció el cinc d'octubre.

BORSA

ÍNDEXS BORSARIS

IBEX 10.727,60 | **EURO STOXX 50 (18H)** 2.790,98 | **DOW JONES (18H)** 10.833,20 | **NASDAQ (18H)** 2.369,27 | **NIKKEI 225** 9.471,67

↑ 1,31% | **↑ 1,22%** | **↑ 2,12%** | **↑ 2,32%** | **↓ -1,60%**

ÍBEX 35

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA MES	DIFERÈNCIA ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
ABENGOA	19,72	1,5%	4,3%	-12,7%	2.311	24,34	13,22
ABERTIS	13,78	0,5%	5,3%	-7,8%	8.851	15,34	10,59
ACCIONA	62,48	-0,5%	0,3%	-31,4%	1.159	97,49	59,46
ACERINOX	13,14	-0,3%	5,5%	-9,6%	4.967	15,50	11,99
ACS	36,74	1,8%	12,3%	5,5%	3.508	38,80	28,59
ARCELORMITTAL	24,66	-2,4%	7,4%	-23,9%	2.465	35,45	21,35
BANCO POPULAR	4,72	-0,6%	0,3%	-8,0%	45.955	6,92	3,76
BANCO SABADELL	3,76	-1,9%	-1,4%	-1,1%	28.208	5,02	3,10
BANCO SANTANDER	9,54	-1,3%	3,2%	-17,4%	347.172	12,14	7,22
BANESTO	7,37	1,9%	9,1%	-13,9%	1.725	9,65	5,81
BANKINTER	5,22	0,3%	1,7%	-27,0%	8.865	8,77	4,11
BBVA	10,32	3,1%	8,4%	-19,0%	219.905	13,28	7,28

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA MES	DIFERÈNCIA ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
BOLSAS Y MERCADOS	20,12	1,8%	-2,0%	-9,3%	1.685	27,18	17,31
CRITERIA	3,95	2,6%	6,6%	19,9%	14.196	3,98	3,05
EBRO FOODS	14,70	0,0%	6,4%	1,1%	6.584	15,35	11,71
ENAGAS	14,99	1,3%	7,4%	-2,9%	3.745	16,73	12,08
ENDESA	20,18	1,6%	10,1%	-15,7%	2.491	24,20	16,50
FCC	19,93	-1,1%	7,3%	-32,3%	2.165	33,45	17,20
FERROVIAL	7,13	0,5%	2,8%	-13,3%	17.896	8,95	4,88
GAMESA	5,18	-2,7%	-2,2%	-55,3%	35.993	15,54	5,07
GAS NATURAL	11,09	-0,3%	-7,1%	-26,5%	23.127	15,67	10,70
GRIFOLS	10,85	8,4%	18,1%	-11,1%	9.342	13,29	8,11
IBERDROLA RENOVABLES	2,48	-0,6%	-4,1%	-25,4%	48.513	3,53	2,30
IBERDROLA	5,71	1,6%	2,6%	-14,5%	159.442	6,89	4,50

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA MES	DIFERÈNCIA ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
IBERIA	2,88	1,8%	13,3%	51,9%	31.115	2,91	1,80
INDITEX	59,82	3,8%	13,6%	37,9%	13.820	59,82	37,84
INDRA SISTEMAS	14,40	2,7%	9,0%	-12,5%	3.979	17,52	12,18
MAPFRE	2,28	-0,4%	0,6%	-21,9%	29.363	3,36	2,06
OBRASCON HUARTE	21,20	3,3%	7,6%	12,2%	3.516	24,39	15,02
RED ELECTRICA	34,60	0,3%	6,4%	-10,9%	3.296	40,76	27,93
REPSOL YPF	19,26	3,6%	6,9%	2,9%	51.082	19,56	15,31
SACYR VALLEHERM.	4,31	11,3%	21,0%	-46,1%	13.157	13,46	3,44
TECNICAS REUNIDAS	40,32	3,4%	0,6%	0,5%	1.562	48,40	34,21
TELECINCO	8,49	-2,4%	6,2%	-16,5%	5.670	12,34	6,82
TELEFONICA	18,41	2,6%	5,2%	-5,7%	209.092	19,85	14,67

EL TOP 5

TELFÓNICA 18,41€ | **BANCO SANTANDER** 9,54€ | **BBVA** 10,32€ | **IBERDROLA** 5,71€ | **REPSOL YPF** 19,26€

↑ 2,56% | **↓ -1,34%** | **↑ 3,10%** | **↑ 1,58%** | **↑ 3,63%**

MERCAT CONTINU

Els de millor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
NH HOTELES	3,39	0,45	15,3%
DURO FELGUERA	6,06	0,63	11,6%
SACYR VALLEHERM.	4,31	0,44	11,3%
CODERE	7,35	0,64	9,5%
GRIFOLS	10,85	0,84	8,4%
REYAL URBIS	1,78	0,14	8,2%
AFIRMA	0,16	0,01	7,9%
COLONIAL	0,10	0,01	7,9%

Els de pitjor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
ZELTIA	3,35	-0,32	-8,7%
ELECNOR	9,80	-0,45	-4,4%
GRUPO EZENTIS	0,58	-0,02	-3,5%
GAMESA	5,18	-0,15	-2,7%
B. GUIPUZCOÁ	4,38	-0,12	-2,7%
A. DOMINGUEZ	10,23	-0,26	-2,5%
ARCELORMITTAL	24,66	-0,61	-2,4%
TELECINCO	8,49	-0,20	-2,4%

Informació facilitada per



Els valors més negociats

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	VOLUM MILIONS
BSCH	9,54	-1,3%	347,2
BBVA	10,32	3,1%	219,9
TELEFONICA	18,41	2,6%	209,1
IBERDROLA	5,71	1,6%	159,4
COLONIAL	0,10	7,9%	104,2
REPSOL	19,26	3,6%	51,1
IBERDROLA RENOVABLES	2,48	-0,6%	48,5
BANCO POPULAR	4,72	-0,6%	46,0

Volum de la setmana IBEX (accions)

1.365.923.445

-0,07% RESPECTE A LA SETMANA ANTERIOR

Ibex med. cap

10.127,6

+1,62%

Ibex small cap

6.238,7

+2,09%

COTITZADES CATALANES

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA MES	DIFERÈNCIA ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
ABERTIS	13,78	0,5%	5,3%	-7,8%	8.851	15,34	10,59
FERGO AISA	0,49	0,0%	26,0%	-59,9%	1.775	2,17	0,33
ALMIRALL	8,23	0,0%	3,0%	-10,0%	852	10,21	6,00
BANCO SABADELL	3,76	-1,9%	-1,4%	-1,1%	28.208	5,02	3,10
CATALANA OCCID.	13,96	0,5%	4,7%	-11,1%	314	18,45	10,70
INMOBILIARIA COLONIAL	0,10	7,9%	1,1%	-38,1%	104.227	0,19	0,08
CRITERIA	3,95	2,6%	6,6%	19,9%	14.196	3,98	3,05
ERCROS	0,82	-1,1%	2,9%	-41,1%	1.529	2,00	0,74

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA MES	DIFERÈNCIA ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
FERSA	1,13	-2,2%	4,2%	-49,2%	210	2,36	1,01
FLUIDRA	2,53	0,8%	-8,8%	-27,9%	173	3,75	1,95
GAS NATURAL	11,09	-0,3%	-7,1%	-26,5%	23.127	15,67	10,70
GEN DE INVERSION	1,60	-1,2%	-1,2%	-7,8%	5	1,79	1,48
GRIFOLS	10,85	8,4%	18,1%	-11,1%	9.342	13,29	8,11
INBESOS	1,87	59,1%	87,0%	3,3%	5.410	3,21	0,69
INDO	0,60	0,0%	0,0%	-52,6%	0	1,82	0,56
LA SEDA DE BARCELONA	0,07	0,0%	2,9%	-71,0%	134.537	0,25	0,06

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA MES	DIFERÈNCIA ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
MIQUEL Y COSTAS	18,50	0,0%	7,7%	23,3%	30	18,99	13,20
RENTA CORP	1,93	2,9%	4,9%	-34,6%	110	4,17	1,77
SERVICE POINT	0,55	-0,9%	2,8%	-38,2%	321	1,14	0,53
VUELING AIRLINES	9,30	0,4%	4,4%	-24,6%	391	14,20	7,31

EURO STOXX 50

Els de millor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
CREDIT AGRICOLE	11,97	6,4%	-3,2%
LVMH MOET HENNES	105,80	4,9%	35,0%
BASF SE	46,92	4,8%	7,9%
DAIMLER AG	46,13	3,7%	23,9%

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
REPSOL YPF SA	19,26	3,6%	2,9%
CARREFOUR SA	41,28	3,1%	23,0%
BBVA	10,32	3,1%	-19,0%
SAINT GOBAIN	32,59	3,0%	-14,4%

Els de pitjor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
ALSTOM	36,48	-3,0%	-25,6%
DEUTSCHE BANK-RG	41,10	-2,5%	-8,9%
ARCELORMITTAL	24,70	-2,4%	-23,2%
ENI SPA	15,73	-2,1%	-11,6%

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
NOKIA OYJ	7,46	-2,1%	-16,4%
UNICREDIT SPA	1,89	-1,7%	-15,4%
CRH PLC	12,59	-1,6%	-33,8%
BANCO SANTANDER	9,54	-1,3%	-17,4%

ÍNDEXS BORSARIS

FOOTSIE 100	5.598,48	DAX XETRA	6.298,30	CAC 40	3.782,48	STOXX 50 (18H)	2.538,42	BCN GLOBAL 100	824,03
	1,63%		1,43%		1,62%		0,05%		1,04%

DINERS

Deute públic de l'Estat

TÍTOL	TERMINI	DATA SUBASTA	TIPUS
LLETRES	6 MESOS	24/08/10	1,04%
	12 MESOS	21/09/10	1,91%
	18 MESOS	21/09/10	2,15%
BONS	3 ANYS	05/08/10	2,28%
	5 ANYS	02/09/10	2,96%
OBLIGACIONS	10 ANYS	16/09/10	4,14%
	15 ANYS	15/07/10	5,12%
	30 ANYS	16/09/10	5,07%

Mercat Interbancari (Euribor)

PLAÇOS	ITIPUS TANCAMENT	SETMANA ANTERIOR
EONIA	0,44%	0,45%
EURIBOR 1 SETMANA	0,52%	0,50%
EURIBOR 2 SETMANES	0,55%	0,54%
EURIBOR 1 MES	0,62%	0,62%
EURIBOR 2 MESOS	0,71%	0,71%
EURIBOR 3 MESOS	0,88%	0,88%
EURIBOR 6 MESOS	1,14%	1,14%
EURIBOR 9 MESOS	1,28%	1,29%
EURIBOR 1 ANY	1,42%	1,43%

abertis

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

Futurs de renda fixa (18H)

VALOR	PREU
BONO NOCIONAL	99,48
BUND	130,73
BOBL 5Y	120,55
LONG GILT	124,77
JAPANESE BOND	142,88
US-BOND 5Y	121,23
US-BOND 10Y	125,23

MATÈRIES PRIMERES

Metalls

METALL	PREU LONDRES (\$/TM)
Alumini	2.292,00
Coure (lliures)	361,95
Estany	23.695,00
Niquel	22.750,00
Plom	2.275,00
Zinc	2.250,00

Metalls preciosos (18H)

METALL	MERCAT	PREU
Or	Londres	1.296,25 \$/onça
	Nova York	1.297,10 \$/onça
	Tòquio	3.528,00 ien/g
Plata	Londres	21,36 \$/onça
	Nova York	21,40 \$/onça
	Tòquio	577,00 ien/g
Platí	Londres	1.643,55 \$/onça
Paladi	Londres	560,50 \$/onça

Futurs tipus de canvi euro CME (18H)

DIVISA	DESEMBRE 2010	MARÇ 2011	JUNY 2011	SETEMBRE 2011
DÒLAR EUA	1,348	1,347	1,345	1,343
LLIURA ESTERLINA	0,851	0,850	0,850	0,850
FRANC SUÍS	1,325	1,311	1,309	1,306
IEN (100)	113,420	112,160	111,940	111,670
CORONA NORUEGA	7,958	8,000	8,034	8,065
CORONA SUECA	9,211	9,226	9,243	9,261

Tipus hipotecaris

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

Evolució de l'euro/dòlar

DIVENDRES (18H)

1,348\$

DIA	DÒLARS/UNITAT
Divendres	1,348
Dijous	1,336
Dimecres	1,337
Dimarts	1,313
Dilluns	1,307

Tipus de canvi

	EURO	LLIURA	CORONA SUECA	CORONA DANESA	CORONA NORUEGA	FRANC SUÍS	DÒLAR	DÒLAR CANADENC	DÒLAR AUSTRALIÀ	IEN
EUROS		0,851	9,191	7,450	7,939	1,326	1,348	1,385	1,407	113,560
LLIURA ESTERLINA	1,174		10,793	8,750	9,324	1,557	1,583	1,626	1,653	133,360
CORONA SUECA	0,109	0,093		0,811	86,376	14,428	0,147	0,151	0,153	12,356
CORONA DANESA	0,134	0,114	1,233		1,066	17,799	0,181	0,186	0,189	15,242
CORONA NORUEGA	0,126	0,107	1,158	0,939		16,703	0,170	0,174	0,177	14,305
FRANC SUÍS	0,754	0,642	6,930	5,619	5,988		1,016	1,044	1,061	85,650
DÒLAR	0,742	0,632	6,820	5,529	5,891	0,984		1,028	1,044	84,270
DÒLAR CANADENC	0,722	0,615	6,637	5,380	5,733	0,958	0,973		1,016	82,010
DÒLAR AUSTRALIÀ	0,711	0,605	6,530	5,295	5,641	0,942	0,958	0,984		80,700
IEN (100)	0,881	0,750	8,094	6,561	6,991	1,168	1,187	1,219	1,239	

Evolució del petroli NYMEX

DIVENDRES (18H)

76,310\$

DIA	BARRIL/DÒLARS
Divendres	76,310
Dijous	75,180
Dimecres	74,710
Dimarts	73,520
Dilluns	74,860

Telèfons i webs d'interès:

- Borsa de Barcelona**
www.borsabcn.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
- Infobolsa**
www.infobolsa.es
902 22 16 62 / 91 709 56 10
- BME (Bolsa y Mercados Españoles)**
www.bolsasymercados.es
91 709 50 00
- MEFF (Mercat de Futurs)**
www.meff.es | 93 412 11 28
- Banc Central Europeu**
www.ecb.int



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

Nova eina per impulsar el català a la justícia

Els professionals del dret es feliciten per la publicació del 'Llibre d'estil jurídic', perquè creuen que afavorirà no només l'ús de la llengua als jutjats, sinó també la correcció

FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

El Centre d'Estudis Garrigues ha impulsat la publicació del primer *Llibre d'estil jurídic* en català, editat per Thomson Reuters Aranzadi, i que ha comptat amb el suport dels governs de Catalunya, Andorra i les Balears i dels respectius col·legis d'advocats i notaris, professionals a qui principalment va adreçar el llibre. De l'obra, coordinada per Joaquim Triadú, soci de Garrigues, i Ester Franquesa, filòloga, se n'ha fet una primera edició de 3.800 exemplars i es distribuirà en llibreries.

Els promotors de la iniciativa editorial pretenen que el *Llibre d'estil jurídic* contribueixi a millorar l'ús del català en el món de la justícia, no només des d'un punt de vista quantitatiu, sinó també qualitatiu.

És que el món del dret és un dels àmbits professionals en què la utilització del català és més pobra i el progrés menys evident. L'any 2007 a Catalunya es van dictar unes 225.000 sentències, d'aquestes, 35.000 en català, és a dir, el 16%. L'any passat, de les 250.000 sentències dictades, 39.000 van ser en català, un 15%. Són dades facilitades per la consellera de Justícia, Montserrat Tura, que va assistir a la presentació del llibre el dia 21 de setembre al Col·legi d'Advocats de Barcelona.

DOMINI DEL CASTELLÀ. Tura va recordar que, més enllà de les sentències, el domini del castellà en la justícia és aclaparador: només el 25% dels actes tenen com a llengua vehicular el català. Hi ha diferències entre àmbits del dret i entre territoris. En els jutjats contenciosos administratius la presència pot arribar al 57%, atès que una part dels procediments tenen com a part l'administració pública. També a les comarques centrals de Catalunya l'ús de la llengua catalana és molt més freqüent, al voltant del 50%, que als jutjats del Camp de Tarragona (15,4%).

"Tenim un problema", va assenyalar la consellera. "Després de més de trenta anys de democràcia i dues lleis de normalització lingüística, no hem acabat de nor-



Un 25% dels actes jurídics tenen el català com a llengua d'ús. ARXIU

malitzar el català en un àmbit tan rellevant com el de la justícia". De "resistència atàvica", va qualificar Tura l'actitud del col·lectiu.

En els darrers anys s'han desenvolupat diverses eines, com ara un manual i un vocabulari, i s'han fet importants esforços per disposar de tota la legis-

lació en català. LexCat és un instrument telemàtic que posa a l'abast de tots els professionals, i amb garanties d'actualització, les lleis més rellevants.

Malgrat la contundència de les xifres, l'aparició del *Llibre d'estil jurídic* ha estat aplaudida per advocats, juristes, notaris i tècnics de l'administració. La publicació ha estat confeccionada amb l'objectiu que sigui d'ús molt pràctic, i la seva estructura facilita la resolució dels problemes lingüístics: els signes ortogràfics i de puntuació, l'ús de majúscules i minúscules, les abreviacions o els llatínismes. Té un capítol dedicat als dubtes més freqüents i un altre que aprofundeix en la redacció i en l'estil. El llibre no descuida el tractament informàtic i elabora propostes sobre com ha de ser el format dels textos. També conté models de documents en l'àmbit jurídic i un útil diccionari d'expressions castellanes i el seu equivalent en català.

Antonio Garrigues, president de la firma d'advocats i assessors Garrigues, va posar l'èmfasi en la

L'any passat només el 15% de les sentències van ser redactades en català

necessitat de millorar el coneixement del llenguatge i fomentar el seu correcte ús: "Si no dominem les paraules i l'estil, la democràcia se'n ressent".

TRADICIÓ. Lluís Jou, notari i membre de l'Acadèmia de Jurisprudència i Legislació de Catalunya, creu que sovint els textos jurídics són un mal exemple d'un estil elegant i clar, ja que abusen de les ambigüitats, de les formes barroques, i s'escriuen de manera caòtica, es redacten amb frases llargues i prescindeixen dels signes de puntuació. Per subratllar l'antiguitat del català com a llengua de dret, Jou va recordar que els primers textos legals escrits en català es remunten al segle XII. D'aquella època són els *Usatges de Barcelona*, recopilació de dret d'usos i costums.

LA FITXA



Llibre d'estil jurídic

Centre d'Estudis Garrigues.

EDITORIAL THOMSON REUTERS ARANZADI

64,22 €

En la primera edició se n'han publicat 3.800 exemplars

EQUIVALÈNCIES EN CATALÀ DE FRASES EN CASTELLÀ

A todos los efectos: amb caràcter general

Abajo firmante: sotassinat, -ada; sotaescrit, -a; infraescrit, -a

Acta de apeo: acta de delimitació

Acuse de recibo: justificant/acusament de recepció

Alevosía: Traïdoria

Allanamiento de morada: violació de domicili

Apercebimiento: advertència, prevenció

Apremiar: constrènyer, apressar

Auto: interlocutòria (tipus de document judicial)

Autos: actuacions (pl.) (amb el significat de diligències)

Citación a comparecencia: citació a dia cert

Cobro revertido: cobrament a destinació

Cotejar: confrontar, acarar, encarar; compulsar; comparar

Cuando proceda: quan sigui procedent, quan escaigui

De su puño y letra: de pròpia mà

Enterado: assabentat, -ada; me n'he pres coneixement; vist i plau

Fallo: decisió (d'una sentència)

Gravoso, -sa: costós, -a; carregós, -osa

Haber lugar: ser procedent, pertocar

Habida cuenta: atès que

Hacer las veces de: actuar com a, actuar en nom de, substituir

Legajo: lligall

Noche de autos: nit dels fets

Parte recurrida: part contra la qual es recorre

Régimen de bienes gananciales: règim de comunitat de béns

Ruegos y preguntas: torn obert de paraules; pres i preguntes (administració local)

Uso y disfrute: ús i gaudi

EINES

CONSULTORI MERCANTIL

L'EMPRESA I EL SOCIS DE LA UE

? Com es pot recuperar l'IVA suportat per l'empresa en altres països de la Unió Europea?

Des de l'1 de gener de 2010, el procediment de devolució de l'impost a empresaris o professionals no establerts en el territori d'aplicació de l'impost, però establerts en la Comunitat (Directiva 2008/9/CE), es basa en un sistema de finestreta única, en el qual els sol·licitants han de presentar per via electrònica les sol·licituds de devolució de l'impost. En el cas de l'Estat espanyol, presentada per via telemàtica la sol·licitud de devolució a través de la pàgina web de l'Agència Estatal d'Administració Tributària, aquesta justificarà recepció de la sol·licitud i, posteriorment, la remetrà a l'Estat en el qual es van suportar les quotes en el termini de 15 dies. El termini de presentació de la sol·licitud de devolució finalitza el 30 de setembre següent a l'any natural en què s'hagin suportat les quotes; i la devolució sol·licitada no

podrà ser inferior a 400 euros si té caràcter trimestral o 50 si té caràcter anual. L'administració es reserva el dret de sol·licitar qualsevol informació addicional dintre del termini de quatre mesos des del moment que es va rebre la sol·licitud, podent sol·licitar l'aportació d'originals de les factures. El termini de resolució de la sol·licitud de devolució és de quatre mesos, amb caràcter general. Si l'administració hagués sol·licitat informació o documentació addicional, disposarà de dos mesos més, des de la recepció de la documentació. Essent, en tot cas, el termini màxim per resoldre de vuit mesos, entenent-se desestimada la sol·licitud si no existís resolució expressa. Així, reconegut el dret a obtenir la devolució de les quotes suportades, s'haurà d'abonar la quantitat els deu dies següents a la finalització dels terminis esmentats.

CONTESTA JOAN ERNEST RIBAS
ASSESSORIA RIBAS-ÀLVAREZ

CONSULTORI FISCAL

L'IVA I L'HABITATGE

? Quins són els canvis en els tipus d'IVA aplicables a obres de renovació i reparació d'habitatges per a ús particular?

El dia 1 de juliol de 2010 va entrar en vigor una nova regulació de l'IVA que, a part d'apujar el tipus general al 8 per cent i el tipus reduït al 18 per cent, establia una regulació temporal i extraordinària, aplicable fins al 31 de desembre de 2012, de les obres de renovació i reparació d'habitatges per a ús particular, que permet que aquestes gaudeixin d'un tipus reduït del 8 per cent (enlloc del 18 per cent) en el cas que compleixin els requisits següents:

Primer. Que el destinatari de l'obra sigui una persona física que l'utilitzi per al seu ús particular. En aquest cas, s'entén com persona física també les comunitats de propietaris, que són una figura clau.

Segon. Que l'habitatge reformat tingui més de dos anys d'antiguitat.

Tercer. Que l'import dels materials aportats per a l'obra no superin el 33 per

cent de la factura. El sentit d'aquesta limitació és perquè en cas de superar aquest límit s'entendrà que la factura no serà per un servei de reformes, sinó per la venda de material, que aniria al 18 per cent d'IVA.

A aquests efectes, i com a novetat, entendrem per renovació d'habitatges, entre d'altres, els següents serveis: les obres de paleta, lampisteria i fusteria; les destinades a la millora i adequació de tancaments, instal·lacions elèctriques, aigua i climatització i protecció contra incendis; les obres de rehabilitació energètica.

Com a punt final, caldria comentar que la venda de materials anirà sempre amb el tipus general de l'IVA, és a dir, un 18 per cent, independentment de l'aplicació del tipus reduït en les seves execucions d'obra que abans hem esmentat.

CONTESTA ORIOL LÓPEZ I VILLENNA
ASSESSORIA ASFEM

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

Aitor Zárate

EXPERT EN INVERSIÓ I AUTOR D'"ESPABILA Y GANA DINERO CON LA CRISIS"

"La gent no té la mentalitat adequada per guanyar diners"

FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

Aitor Zárate (Vitòria, 1966) fuig del clixé dels esportistes professionals que, un cop acaben la seva carrera, no saben com enfocar la seva vida. Fundador de diverses empreses, a poc a poc ha anat orientant la seva trajectòria cap al món de les inversions financeres. Ha escrit diversos llibres, ha ideat mètodes d'inversió i ara explica les seves teories i comparteix els seus coneixements. Té un gran poder de convocatòria i aquests dies ho ha demostrat en les conferències organitzades a Barcelona.



Aitor Zárate. ROBERT RAMOS

Hi ha molta gent que vol canviar de vida?

Sí, hi ha molta gent que realment té interès a canviar de vida i a cercar altres camins, però hi ha molta aversió al canvi. La gent vol seguretat i per això prefereixen ser assalariat. Però és una seguretat enganyosa, i per això jo tinc tanta feina.

Per la crisi?

Sí, per a molts ha estat el moment en què els han mogut el lloc i els han fet pensar. Quan algú em diu que l'han acomiadat, jo sempre el felicito perquè ara serà capaç de moure el cul i canviar de situació.

Doncs ell deu pensar quan tornarà a obtenir nous ingressos.

Segurament, perquè el primer que pensa la gent és en els ingressos, i primer han de ser les despeses.

Les despeses depenen de les necessitats de cadascú.

No parlo de necessitat, parlo de les despeses que calen per viure com un vol viure, el que sigui.

I aleshores?

Doncs és el moment de plantejar-se com ingressos

altre, ja li dic que mai aconseguirà la independència financera. I això no és ni bo ni dolent. Simplement és el que vostè ha escollit.

Vostè ens recomana la inversió financera?

Jo he fet de tot i ara em dedico al món financer, ensenyo a operar en temps real -són cursos únics al món-, sóc inversor i també tinc una empresa de formació. L'únic que no faig és treballar per compte aliè.

Doncs m'ha convençut. Vull invertir i tenir èxit.

En el camp de les inversions he desenvolupat dos sistemes. Un és l'*e-trading* i un altre, que és per treballar una hora i mitja al dia, és el sistema "Z".

Només una hora?

Sí. Per invertir amb èxit calen bàsicament tres coses: gestió monetària, un sistema d'inversió i el *psicotrading*, que és el control de l'avarícia i del pànic. La gent no està preparada per guanyar diners, no té la mentalitat adequada.

Què té ara al cap?

El campus del milió d'euros: posaré a disposició dels participants un milió de dòlars i la gent operarà. Si perden diners, el perdo jo, i si en guanyen, el 30% se l'emporten els alumnes.

“

Quan algú em diu que ha estat acomiadat, el felicito: serà capaç de moure el cul

els diners amb el menor temps possible i pagant tan pocs impostos com sigui possible.

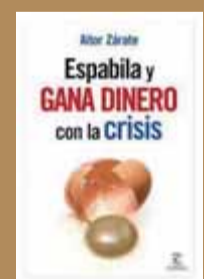
En el menor temps?

Feu un exercici: calculeu la vostra ràtio euro/hora, per veure quant val el vostre temps; agafeu el que guanyeu, els impostos que pagueu i dividiu-ho per les hores que treballeu. Surt una ràtio que és peripatètica. I et plantejges: què estic fent amb el meu temps?

Com li podem treure més profit?

Hi ha quatre maneres d'obtenir ingressos: treballant per compte aliè, dedicant-se al *totxo*, entrant al món financer o tenint una idea i desenvolupar-la com a negoci. Si finalment decideix treballar per compte d'un

EL LLIBRE



Espabila y gana dinero con la crisis
Aitor Zárate
EDITORIAL ESPASA
19,90 €

EINES

Un viatge fet a l'inrevés

La història de la cooperativa La Fageda és la d'una empresa atípica que crea un negoci com a eina terapèutica i d'inclusió social per tornar als malalts mentals i als disminuïts psíquics de la comarca la seva dignitat personal

ANDREU MAS
SANTA PAU

La responsabilitat social corporativa (RSC) és un concepte relativament nou, que les empreses han anat implantant sobretot des de finals de la dècada dels noranta. La finalitat de les polítiques d'RSC és tornar a la societat una part d'allò que la societat dona a l'empresa, en forma d'accions vinculades a la solidaritat, als serveis socials, a la cultura o a la recerca, per citar-ne només alguns casos. Com diu Cristóbal Colón, president i fundador de La Fageda, "hi ha diferents graus de sinceritat en això de la responsabilitat social corporativa". Ras i curt: hi ha qui ho fa per convicció i qui ho considera una estratègia més de màrqueting.

La cooperativa La Fageda, instal·lada enmig dels boscos de la Garrotxa, al petit terme municipal de Santa Pau, és una empresa on els conceptes bàsics de la res-

La Fageda no explota amb finalitats publicitàries el projecte social

ponsabilitat social corporativa són l'ADN de la companyia. De fet, no hi hauria empresa si primer no hi hagués hagut un projecte social que la impulsés. Així ho manifesta Colón, psicòleg de professió, que el primer que fa és definir-se: "Jo no sóc cap empresari". No deixa de ser un contrast que ho digui el màxim responsable d'una empresa que el 2009 va facturar pràcticament 10 milions d'euros, que ocupa 270 persones, que el 2009 va incorporar, en plena crisi, 23 treballadors i que el 2010 està tenint un creixement econòmic a l'entorn del 8%. Però és que La Fageda no és una empresa qualsevol.

El naixement de La Fageda es remunta al 1982, quan Colón i el



Un treballador a les instal·lacions de La Fageda, a la Garrotxa. ALBERT RIERA

doctor Torrell, cap de psiquiatria de la Garrotxa, es reuneixen amb els polítics olotins per explicar-los que volen muntar una empresa amb els malalts mentals de la comarca. El que els induïx a portar a la pràctica aquella "bogeria" continua sent avui la raó de ser de La Fageda.

Al darrere de la fàbrica de io-

gurts, flams i darrerament gelats i altres productes làctics, hi ha un projecte social que pretén aconseguir, mitjançant el treball, tornar als malalts mentals i als disminuïts psíquics la dignitat com a persones i treballadors. L'empresa és, en el fons, una eina terapèutica que permet trencar les cadenes que lliguen aquests ma-

lalts: l'aïllament, la marginació social, el sentiment que molts tenen, en paraules de Colón, de ser "un paràsit social". Tenir un treball remunerat els ha permès tornar-se a sentir membres actius de la comunitat, sense deixar de ser conscients que pateixen una malaltia que, salvant distàncies, els afecta com un cert grau de miopia

ELS COMPROMISOS

CREIXEMENT PERSONAL. La Fageda vetlla perquè tots els treballadors trobin a l'empresa un lloc per al creixement integral, que alimenti les seves capacitats i els faci acceptar els límits.

RESPECTE. Les relacions personals es basen en el respecte a l'altri, sigui quina sigui la seva condició a l'empresa.

EXPRESSIÓ. Treballadors i professionals disposen d'espais on expressar-se per garantir que aquesta sigui una empresa "de tots i per a tots".

VALORS AMBIENTALS. Disposa d'una planta de compostatge per tractar les 20 tones de purins que genera diàriament la granja. Les aigües residuals es tracten en una depuradora pròpia.

Molt més que una empresa

La Fageda disposa, a més, d'un servei de teràpia ocupacional a la finca de Santa Pau que ofereix tallers a 40 persones que tenen un grau més alt de dificultat intel·lectual. No estan sotmesos al règim laboral i, per tant, no són treballadors de la cooperativa, però se'ls fa participants del projecte fent-los, per exemple, plantar plançons al viver de

reforestació o acostant la palla a les vaques de la granja. La Fageda, tanmateix, manté al centre d'Olot tres llars residència amb una capacitat de 40 places i fa activitats d'esplai i colònies. També promou un club social per als jubilats de la cooperativa.

La darrera novetat que han incorporat en l'àmbit social ha estat fer un pla de pensions

per a tots els empleats —sense distinció— de la cooperativa.

D'altra banda, des de 1982 La Fageda té una empresa de jardineria i serveis municipals amb concessions en múltiples ajuntaments de la Garrotxa. La firma no pensa expandir-se en cap àmbit, perquè els seus responsables pensen que en les condicions actuals de mercat el model "és difícilment replicable".

disminueix les capacitats d'algunes persones. "Nosaltres no curem ningú", explica el president de La Fageda, "però tornem a la persona la responsabilitat d'haver de fer coses i d'haver de fer-les bé, perquè treballa per a una empresa que vol fer els millors iogurts del món".

La Fageda, que actualment ocupa o atén el 100% dels malalts mentals i disminuïts psíquics de la Garrotxa, no ha volgut treure mai rendiment econòmic a nivell d'imatge de la tasca social. "Responsol fa un anunci on surt una persona amb una disminució psíquica. Nosaltres, que tenim molt més dret que ells a dir que treballam amb aquest col·lectiu, no ho hem fet mai", explica Colón. Aquesta és una estratègia que està en els orígens de la marca: "Venem que fem un producte diferent, ben fet; que no n'hi ha cap com el nostre. El prestigi es guanya pel producte; el projecte social no hi té a veure, és una altra cosa", conclou l'ànima de La Fageda.

RESPONSABILITAT SOCIAL
I GESTIÓ ÈTICA



Apostem pel futur i anem més enllà dels estàndards establerts

Roure & Forgas

1872

Francesc Forgas va passar de vendre corall, via Gènova, a Algèria i Egipte al comerç del suro, amb la creació, amb Esteve Roure, d'una empresa a Londres. Va plantar sureres a Cadis i va tenir delegacions en ciutats prou importants com Liverpool, Edimburg, Hamburg, Magúncia, Yokohama i Melbourne.

Suro aglomerat

1904

Josep Serra i Carbó, procedent del tèxtil però amb família surera de Cassà de la Selva, va patentar, el 1904, un nou suro aglomerat compost elàstic. Això el va dur l'any següent, i fins al 1911, a introduir la seva innovació a la Crown Cork & Seals Corp., de Baltimore, als Estats Units.

Josep Irla i els taps

1941

El 1940, després del segrest i afusellament de Lluís Companys, el diputat republicà Josep Irla esdevingué president de la Generalitat a l'exili. Des del 1941, el president Irla i els seus germans van treballar en una fàbrica de taps de suro creada per ells mateixos a prop de Niça. La Generalitat, fins a la dimissió d'Irla el 54, fou la *Generalitat dels taps de suro*.



DE MEMÒRIA

Francesc Roca

PROFESSOR DE POLÍTICA ECONÒMICA DE LA UB

ELS TAPS DE SURO I LA PRIMERA GLOBALITZACIÓ

La producció de taps a la Selva, l'Empordà i el Gironès i la seva exportació a tot el món va experimentar un boom extraordinari en el temps de la primera globalització, a cavall entre els segles XIX i XX. Els taps de suro havien esdevingut, des de mitjan segle XVII, un element indispensable per a l'obtenció i conservació de vins tranquils i dels vins escumosos de la regió de la Xampanya. Més tard, també esdevingueren imprescindibles per conservar les cerveses europees i americanes i alguns productes químics.

A partir de 1870-80, el conjunt de processos que configuren la primera globalització accelera el creixement de la indústria surotapera catalana. El suro esdevindrà (junt amb la indústria tèxtil, l'automobilística, l'editora, l'alimentària i la musical) el principal protagonista d'aquella mundialització de l'economia catalana. La fabricació catalana de taps i discos (i de boies, flotadors, aïllants i paviments de suro) es basà, inicialment, al segle XVIII, en: 1) l'existència de boscos d'alzines sureres al NE de Catalunya i 2), sobretot, la llarga tradició manufacturera catalana (sense la qual la revolució comercial catalana dels segles XIII-XV i la modernització del XVI-XVII no haurien estat possibles).



Treballs de millora de suredes al Parc del Cap de Creus. ARXIU



El suro esdevindrà (juntament amb la indústria tèxtil, l'automobilística, l'editora, l'alimentària i la musical) el principal protagonista d'aquella mundialització de l'economia catalana.

Però l'acceleració productiva i exportadora surera de finals del XIX fou deguda a cinc factors més: 1) la importació de la matèria primera, el suro, de plantacions, sovint catalanes, d'altres països (Extremadura, Andalusia, Portugal, Còrsega); 2) un conjunt d'innovacions (catalanes, però també alemanyes i nord-americanes) en el disseny dels diferents tipus de màquines utilitzades en la indústria surera; 3) la sortida dels industrials surers catalans al món comercialitzant els seus productes, plantant alzines o

construint fàbriques (i, a l'inrevés, la vinguda a Catalunya de fabricants surers del nord d'Europa i de les regions industrials dels Estats Units); 4) la formació d'uns expertíssims -i combatius- treballadors i treballadores, amb una gran capacitat d'autoorganització, generadors de mútues, aliances, sindicats, cooperatives, casinos, societats corals; 5) la construcció d'una xarxa de ferrocarrils de via estreta, els carrilets, i l'ampliació dels ports de Palamós i Sant Feliu de Guíxols.

En resum, el 1913, just

La Institució Patxot

Les fundacions creades per l'industrial surer Rafael Patxot i Jubert (Sant Feliu de Guíxols, 1872-Ginebra, 1964) han estat considerades clau. Patxot va promoure estudis astronòmics i climatològics i també musicals. Després va afegir el suport científic a alguns temes: les masies, la cultura popular, la immigració.

abans de la Primera Guerra Mundial, a Catalunya hi havia 507 fàbriques de taps, que ocupaven uns 15.000 treballadors i produïen anyalment uns 3.000 milions de taps, de 150 tipus diferents, que eren destinats gairebé íntegrament a l'exportació.

Les exportacions es dirigen, en primer lloc, a França (a la Xampanya, a Bordeus, a la Borgonya) i, després, segons Edouard Escarra, als "comerciants anglesos d'alcohols, cerveses i conserves, als ceresers i fabricants de productes químics alemanys... a Àustria, Bèlgica i Rússia, ...als Estats Units, als ceresers argentins, uruguaians i cubans. Taps catalans són utilitzats fins i tot a Àsia i a Austràlia". La xarxa comercial era important: "Molts fabricants catalans tenen oficines comercials a Reims, Brussel·les, Berlín, Mèxic, Nova York, etcètera". I, fins i tot, "en aquestes i altres ciutats, alguns tenen tallers propis amb obrers catalans, per realitzar els acabats".

Al XIX existeix un cert paral·lelisme entre aquesta indústria catalana del suro i la indústria suïssa del rellotge. Ambdues són resultat d'un treball d'especialistes, que es realitza en petites empreses localitzades en una àrea molt concreta i que genera un producte destinat, quasi íntegrament, a l'exportació.

CONTRA
XIFRADA

Per Jordi Garriga

135

GESTIÓ AVATAR

Són temps eminentment tecnològics, i el gestor empresarial ha d'utilitzar les eines que les TIC li ofereixen per exercitar-se en la presa de decisions, però també per atorgar a aquests instruments el veritable valor que poden tenir en el creixement de l'empresa.

El joc de simulació virtual Innov8, desenvolupat per IBM, és una de les darreres eines que els docents d'ESADE estan fent servir per estimular l'habilitat directiva dels alumnes, que s'endinsen en escenaris com un centre d'atenció al client, una empresa de gran consum on cal gestionar la cadena de subministrament i una ciutat en què cal aplicar un model eficient de trànsit "on se'ls convida a prendre decisions, i aprenen sobre el propi procés de decisió abans de jugar, durant el joc i després", com explica el professor Xavier Busquets, director del departament de direcció de sistemes d'informació d'ESADE.

QUÈ APORTA. Busquets insisteix que una eina com aquesta, que ja es fa servir en les assignatures Innov8-Simulació d'innovació tecnològica BPM i Con-

135

La consultora Apply Group diu que hi han 135 firmes del Global Fortune 500 que adoptaran jocs de simulació virtual l'any 2012

sultoria en sistemes d'informació, a banda de la seva utilitat pedagògica i el vessant lúdic, "permet veure realment quina és l'aportació real de les TIC al món de l'empresa". El simulador ha estat concebut tot pensant en els escenaris de futur de l'empresa, en què l'entorn és col·laboratiu i les decisions es prenen de forma distribuïda. Com diu Xavier Busquets, "l'atracció d'aquest entorn de simulació virtual rau en el fet que vas prenent decisions incorporant cada vegada més nova tecnologia, el joc està enfocad de manera que per a cada problema es fa servir una tecnologia diferent".

De fet, l'aparició d'un joc com Innov8 en el món de la docència era inevitable en els temps actuals: "La gent que ens ve a classe té accés a moltes fonts d'informació, per la qual cosa als docents ens correspon el deure que aprenguin a categoritzar aquesta informació", manifesta Busquets. La simulació ha guanyat prestigi en la docència contemporània perquè permet treballar amb entorns de molta més incertesa i, per tant, les decisions que es prenen tenen molt més valor.

RECEPTIVITAT. El professor d'ESADE assegura que, en general, els docents són plenament receptius a aquestes noves eines, ja que amb la interacció que ofereix el joc "el procés d'aprenentatge és més interessant". Certament, molt més engrescador que la teoria de manual és entrar en un escenari d'empresa virtual, a la manera d'un Second Life, i que la teva representació, el teu avatar, hagi de discutir amb altres avatars com resoldre tots i cadascun dels problemes que poden anar apareixent en la gestió de la cadena de subministrament o en la manera de racionalitzar el trànsit d'una ciutat. Enfrontat a la con-



Una de les escenes del joc Innov8, en què l'alumne ha d'aprendre a gestionar. ARXIU

vencional lliçó magistral, Innov8 pot exhibir molts avantatges: "Un simulador, per damunt de tot, ajuda l'alumne a pensar, que és el que ha de fer l'alumne, i no pas a limitar-se a prendre nota del que diu el professor a classe". Així doncs, afegeix Xavier Busquets, "el docent canvia el seu rol, perquè ha de treballar sobre el procés de presa de decisions de l'alumne".

BONA BARREJA. També valora que el joc permet combinar "capacitats de decisió i anàlisi amb les de predicció, intuïció i desig". En suma, com explica el professor Busquets, "tot i que el joc no pot substituir la

realitat, sí que permet ampliar límits per entendre més escenaris i valorar millor el risc".

ESADE hi creu tant, en el valor pedagògic de la nova tecnologia, que l'acaba de recomanar a la NACRA (North American Case Research Association) perquè la consideri com a eina per analitzar casos empresarials. La confiança d'ESADE en Innov8 ha fet que IBM hagi analitzat el seu cas i l'hagi publicat per animar altres escoles de negocis a seguir per aquest sender. L'escola de negocis i el gegant del programari i maquinari ja fa dos anys que treballen conjuntament per observar quines aplicacions es poden extreure del

món de la simulació virtual per aplicar-les a la direcció d'empreses.

En els darrers temps, IBM ha estat explorant les possibilitats de les tecnologies BPM (la sigla en anglès de 'gestió de processos de negoci') i SOA (arquitectura orientada a serveis) per crear jocs de simulació virtual, i ja està a punt d'una eclosió d'entrar amb pujança en el món de l'empresa: segons la consultora Apply Group 135 companyies del Global Fortune 500 adoptaran l'any 2012 jocs de simulació virtual en entorns empresarials, per tal que els seus directius desenvolupin habilitats de negociació i de gestió d'equips.

ESTUDIS IMMOBILIARIS • 1a Edició: més de 100 participants

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

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

FUNDACIÓ UNIVERSITAT DE GIRONA: INNOVACIÓ I FORMACIÓ

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

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

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

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

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

Organitza:

www.fundacioudg.org
tel. 972 210 299