



# L'ECONOMIC

**leconomic.cat**

ANY 2 | NÚMERO 32 | DEL 26 DE FEBRER AL 4 DE MARÇ DEL 2011

**2€**

CALMA TENSA A CACAOLAT PÀGINA 6

## EL MÍTIC BATUT S'AIGUALEIX

La posició dominant de l'empresa làctia catalana en el seu sector no evita que hagi de renegociar el deute per la mala gestió de Nueva Rumasa



MILLORA DE COMUNICACIONS PÀG. 16-17

### La regió Barcelona-Lió suposa una oportunitat per a la pime

EL CINEMA CATALÀ ARRIBA A LA MADURESA

# Una indústria de pel·lícula

Catalunya rep els fruits per l'ús d'un model més industrialitzat, tot i que algunes veus adverteixen que no hi hagi massa intervencionisme i que cal apostar per la coproducció com a opció de futur

● Pàgines 2-4



INDÚSTRIA PÀGINA 5

### Àsia i Amèrica mouran el 50% de la facturació de Ficosa automoció



LABORATORIS PÀGINA 21

### La lluita contra el dopatge porta a Barcelona 4.500 mostres per analitzar



SALVADOR GINER, PRESIDENT DE L'IEC PÀGINES 14-15

### "L'estat del benestar no caurà perquè, si no, la gent sortiria al carrer"

# CINEMA MADUR

**MODEL INDUSTRIAL.** Catalunya rep els fruits d'un model de desenvolupament més industrial, tot i que algunes veus adverteixen que no es pot caure en el dirigisme cultural. **TEMOR.** La persistència de la crisi fa témer que baixi el suport de la televisió. **COMPARTIR.** La coproducció, tant local com global, es planteja com una gran opció de futur

JORDI GARRIGA  
BARCELONA

L'èxit aclaparador de *Pa negre* i altres títols de la producció catalana, a taquilla i en el reconeixement per mitjà de premis, permeten pensar que el sector ha aconseguit a Catalunya fer madurar un model veritablement industrial, en què l'aposta per tres o quatre títols importants pot coexistir amb l'empenta a títols per a públics minoritaris, per tal de vertebrar un veritable teixit empresarial. Algunes veus, però, voldrien que l'administració fos menys intervencionista en la concessió d'ajuts.

Les dades del 2010 són prou explícites: el cinema català va produir 95 pel·lícules, de les quals se'n van estrenar 55, que des de la seva estrena han convocat 5.770.259 espectadors i ingressat 36.593.506 euros. Segons estimacions del sector, l'esforç inversor s'hauria elevat fins als 100 milions d'euros, gairebé un 30% més que l'any anterior. Un any abans, eren 73 les pel·lícules produïdes i de 16.737.741,11 euros els ingressos. Cal anotar que l'any passat, respecte del 2009, el cinema de tot l'Estat -199 pel·lícules (109 d'estrenades), 57.816.989,32 euros d'ingressos i 9.232.490 espectadors- va baixar gairebé a la meitat a les taquilles i en resposta de públic, mentre que els films de producció catalana van duplicar amb escreix aquestes magnituds. I dels 25 títols espanyols de la collita amb més recaptació, 16 tenen participació catalana.

Per a Carles José, director general de l'Associació de Productors Independents de Catalunya (APIC), és inqüestionable que "els resultats de donar suport especial des de les institucions a films que poden aspirar a una gran resposta de públic i combatre així el domini de la producció dels EUA, com ara *Pa negre*, *Herois* i *Bruc*, han estat bons, però també cal seguir treballant en una política que no caigui en el monocultiu, perquè totes les pel·lícules, fins i tot les d'alt interès cultural i reservades per a un públic més minoritari, segueixin tenint el seu lloc".

Lluís Miñarro, productor d'Ed-



Imatge del rodatge del darrer gran èxit del cinema català, 'Pa negre', del director Agustí Villaronga. ARXIU

## Que la xarxa sigui una oportunitat, no una amenaça

Fins ara, internet ha tingut efectes devastadors sobre el cinema, però cal pensar que la situació es pot invertir. Per a Santiago Lapeira, "el futur són les plataformes digitals legals, organitzar el mercat". Al seu parer, "els culpables de la pirateria no són tant els internautes com els portals que en fan negoci". Carles José creu que cal començar a pensar en portals de reproducció de pel·lícules en temps real, "un gran mercat legal de baixades a preus baixos que ens pot permetre combatre la pirateria". En aquest model, en haver-hi menys esglaons en la cadena de valor, els preus podrien ser atractius per atreure el consumidor. Potser tot s'arreglaria, com diu Xavier Marcé, si "hi hagués aquí un servidor espanyol hegemònic per a la baixada de continguts".

die Saeta, no veu tan clar que el model hagi reeixit, ja que, al seu parer, l'èxit inqüestionable de *Pa negre* no ha estat acompanyat pels altres films. És per això que diu: "En els temps de retallades que vénen, l'administració ha de donar suport a la indústria sense establir prioritats, sense caure en una mena de dirigisme cultural". Al seu parer, el suport a la petita productora independent és més estratègic, ja que "aquest cinema de risc va a festivals, fomenta l'assistència a filmoteques, i modela el futur espectador de cinema, a més d'encaixar millor, en ser produït per pimes, amb el caràcter menestral català".

Xavier Atance, president de Productors Audiovisuales de Catalunya (PAC), s'estima més fugir del cofoisme: "És una equivocació creure que per l'èxit rotund d'una pel·lícula ens veurem alliberats de la crisi, en una indústria com la nostra, d'empreses poc capitalitzades i amb problemes diaris de liquiditat". Val a dir que si és difícil crear productores amb una estructura estable, i de certa dimensió, de professionals, és en bona part perquè el marc legal per

ser creditor d'un ajut només permet imputar com a estructura de l'empresa un 7% del pressupost de la pel·lícula, i això fa que, més que fomentar-se l'ocupació, les productores recorrin a col·laboradors *freelance*.

Cal anotar que, en el finançament cinematogràfic, les productores viuen dels contractes amb les televisions, que els bancs els descompten, i de subvencions que arriben tres anys després

## Els productors voldrien un tipus d'empresa amb més estructura

d'engegar el rodatge i que mai poden superar el 50% del pressupost. Les pel·lícules assenyalades com a gran aposta per guanyar públic, que se situen a mig camí entre la comercialitat i l'interès cultural, poden rebre, entre Generalitat i TV3, fins a un milió d'euros. Després tindríem la petita producció de risc, que pot aspirar a tot un ventall d'ajuts.

El cinema català ha disposat de dos grans esperons per enrobustir-se: el suport de l'Institut Català de les Indústries Culturals (ICIC) de la Generalitat, que només l'any passat va donar en ajuts directes 6,3 milions d'euros i en ajudes selectives 7,24 milions, i TV3, que va esmerçar 18 milions en cinema, telefilms, sèries i documentals. Una de les ambicions del sector és aconseguir un conveni semblant amb TVE.

Per a Atance, és fonamental, si volem seguir parlant d'indústria en l'esdevenidor, que, com fan TV3 i TVE, "creguin en el format



## Cal donar suport al cinema sense establir prioritats en tres o quatre projectes

LLUÍS MIÑARRO  
EDDIE SAETA

de 90 minuts i es convencin que el producte pot ser rendible". Per a Santiago Lapeira, responsable de relacions institucionals de l'Acadèmia del Cinema Català, "fa por que pugui baixar l'esforç de les televisions, perquè són elles les que han de ser el gran fonament de la indústria, i cal recordar que tenen el paper de fer la promoció de les pel·lícules, generar interès entre el públic". Per la seva banda, el nou director general de l'ICIC, Fèlix Riera, manifesta: "Tot i que haurà d'adequar la seva estructura per la crisi, TV3 és conscient que pel·lícules com *Pa negre*, *Herois* o *Bruc* li garanteixen un molt bon *share* en el futur, i reforcen la idea que el cinema català pot ser un contingut estratègic per guanyar una audiència tan important com el futbol".

Fa pocs dies, Fèlix Riera anunciava que l'esforç pressupostari per ajudar la cultura tindria retallades del 10%: "Ara caldrà estudiar com millorar l'ús dels recursos, tot harmonitzant el pressupost amb el sector, amb el benentès que volem continuar amb la política, reeixida, dels equips anteriors, i millorar la forma de selecció de les que reben suport".

En tot cas, segons assegura, “es mantindrà un ecosistema de diversitat, en què el cinema de pura creació és compatible amb el cinema comercial”.

Per a Santiago Lapeira, “si les retallades afecten l'ajut a la producció, això pot fer mal al sector, però si és a la promoció, no tant”. Al sector tampoc saben a hores d'ara quina serà la política futura de l'Institut de Cinematografia i de les Arts Audiovisuales (ICAA), dependent del Ministeri de Cultura, després que hagi quedat en suspens el propòsit de l'anterior director de l'organisme, Ignasi Guardans, de retallar fins al 50% l'ajut a les pel·lícules més taquilleres, de 800.000 a 400.000 euros. Esperen que la nova direcció no vagi per aquest camí, que suposaria que arribarien menys pel·lícules a les sales, i cerqui un nou acord amb el sector. De fet, l'actual estratègia de l'adminis-

### L'impuls d'ICIC i TV3 ha atret els productors d'arreu de l'Estat i de la Unió Europea

tració estatal, d'aposta per cavall guanyador, o sia, les pel·lícules que obtenen més rèdits de taquilla, seria un incentiu, segons estima Xavier Cubeles, professor d'economia de l'audiovisual de la Pompeu Fabra, perquè “es produïssin pel·lícules catalanes que, a banda de ser un producte cultural, tinguessin interès per al mercat i, de retruc, poguessin acollir-se a aquesta política d'incentius”. Tanmateix, com assenyala Lluís Ferrando, productor delegat de Massa d'Or, productora de *Pa negre*, comença a arrelar en bona part del sector la por que “a curt termini baixin els ajuts de TVE o de l'ICAA, que ja ha suprimit el suport a telefilms i minisèries”: “Cal pensar que, per tenir accés al crèdit bancari, has de disposar de la garantia de les subvencions”. Carles José, d'APIC, també es mostra preocupat pel fet que “una de les tres potes del finançament d'una pel·lícula, els drets de televisió, caigui per la baixada dels ingressos en publicitat”. Lluís Miñarro també ha observat darrerament que el model de finançament basat en quatre potes -TVE, televisions autonòmiques, ICIC i ICAA- “ha sofert convulsions, perquè TVE sembla que no compra tant i en el capítol d'ajuts, si t'ajuda l'ICAA, l'ICIC potser no ho fa, i al revés”.

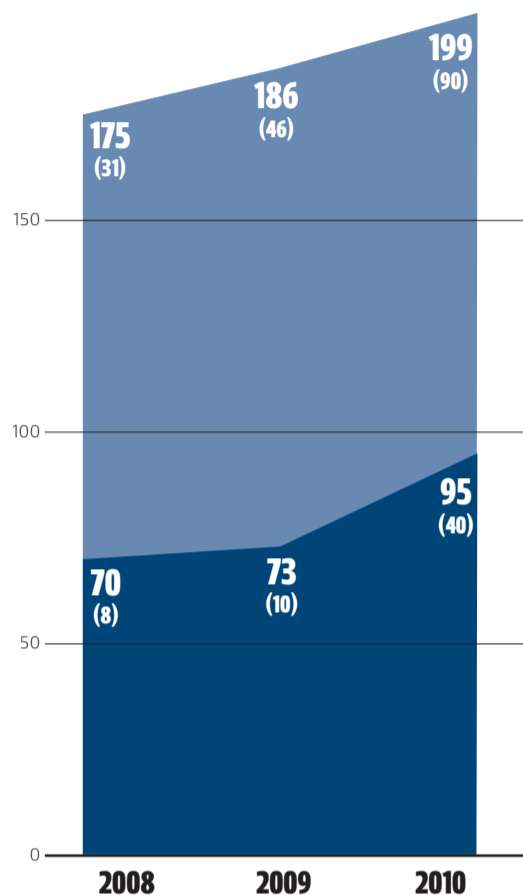
Amb el benentès que “cal ser industrialistes perquè de les plusvàlues surtin diners per als artistes”, un bon coneixedor del sector, Xavier Marcé, que havia estat director de l'ICIC i ara és vicepresident del grup Focus, estima que es prefigura un cinema català amb tres vies clares de desenvolupa-

## El pes del cinema català dins el cinema espanyol

### PEL·LÍCULES RODADES

En nombre total. Entre parèntesi, les no estrenades

● CATALUNYA ● ESPANYA

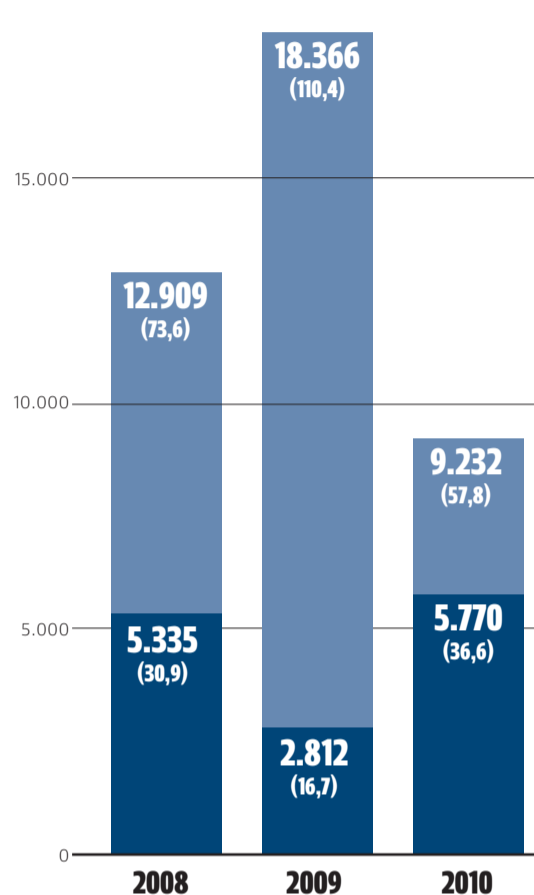


FONT: APIC

### NOMBRE D'ESPECTADORS

En milers d'espectadors. Entre parèntesi, la recaptació en milions d'euros

● CATALUNYA ● ESPANYA



**Hi ha tres eixos: un cinema de gènere, un altre de local i produccions d'autor**

XAVIER MARCÉ  
FOCUS

**Hi haurà molta coproducció, perquè soles les companyies no se'n surten**

LLUÍS FERRANDO  
MASSA D'OR

**Més que les subvencions, es vol que la pel·lícula sigui vista**

CARLES JOSÉ  
APIC

ment: “D'una banda, tenim el cinema de gènere fantàstic i terror, que capta fàcilment mercats internacionals com els d'Àsia o Mèxic; d'una altra, un cinema local que captarà l'atenció del públic d'aquí, i finalment, un cinema d'autor que pot rodar per festivals”.

Aquesta política industrialista, que de fet es va començar a coure a l'època de Jordi Vilajoana com a conseller de Cultura en el govern de CiU, té un disseny que té com a efecte la proliferació de coproduccions potser un xic interessades en molts casos. Com diu Lluís Ferrando, “aquestes 95 pel·lícules que es van produir l'any passat responen al fet que la Generalitat dóna molts ajuts, i això fa que moltes productores establertes a Madrid o fora de l'Estat cedeixin part del seu projecte, de vegades fins al 20%, a empreses catalanes, que com a tals tenen accés als ajuts de l'ICIC i els drets d'antena de TV3”. Algú podria pensar que hi ha una mica de trampes en aquesta pràctica que podrien desvirtuar el model, però el cert és que, com anota Xavier Atance, “no és dolent en si, i al capdavant respon al fet que, a diferència del que passa a altres autonomies, aquí el cinema es considera un sector estratègic, i és aquest poder d'atracció el que permet tenir una indústria diversa, en què hi caben èxits com ara *El orfanato* i

obres de rics com *Honor de cavalleria*”. La coproducció pot tenir molt bons resultats quan es fa amb empreses estrangeres, atès que llavors es poden activar ajuts de les administracions i televisions locals. No oblidem que estem en una Unió Europea en què el cinema, per combatre la posició dominant de les majors de Hollywood, rep un gran suport institucional. I, òbviament, si per garantir el futur cal eixamplar

**Si hi ha tancaments, potser patiran més els grans que els petits, segons Atance**

mercat amb la internacionalització, coproduir ha de ser més la regla que l'excepció. És previsible que en un context de poc creixement de l'economia “hi hagi molta coproducció entre companyies catalanes, i espanyoles, perquè soles no se'n surten”, com avisa Lluís Ferrando.

Però no hem de perdre de vista que són moltes les pel·lícules que no s'estrenen i que la taquilla, tot i evolucionar favorablement, empal·lideix davant els resultats dels principals títols de Hollywood. Així, com expressa Carles José, d'APIC, “si bé Catalunya s'està convertint en una primera po-

tència quant a producció, pateix el problema que les pel·lícules de producció autòctona no arriben al públic, per la voracitat d'una exhibició de multicinemes que no allibera pantalles per a les nostres produccions”. I hi afegeix que “al productor no el preocupa tant que li augmentin les subvencions com saber que té l'oportunitat que la pel·lícula sigui vista. Cal arribar a un pacte amb distribuïdors i exhibidors, però no pas per la via coercitiva de les quotes. Hi han de creure, en la promoció del cinema d'aquí”.

És per això que Atance assenyala: “Cal aconseguir un consumidor de país, com ha passat a França, sense recórrer al paternalisme, sinó sota una perspectiva cultural. Si més diners anessin a promoció, és probable que hi hagués més taquilla. Passa sovint que acabes de rodar, no tens capacitat per promocionar la pel·lícula, que acaba passant sense que el públic la conegui”. Títols com ara *Pa negre* o *Herois* han reeixit, en una part no gens menyspreable, per un esforç de publicitat que va generar moltes expectatives.

**SALES CONCERTADES.** Aquesta tasca de donar més visibilitat al cinema català hauria de tenir com a vehicle la xarxa de sales concertades amb exhibidors privats que preveu la llei del cinema. Segons l'opinió de Carles José, “l'efecte d'aquesta xarxa de pantalles *amigues* pot ser realment positiu, ja que permetrà que el públic conegui pel·lícules de petit rendiment que haurien quedat a la llaua, i a més es farà circular el cinema europeu que ara mateix no circula perquè les sales estan taponades per les majors”. Parlem d'exhibició en sales, però potser caldria començar a entendre que el consum de cinema és un canal que va de baixa i conviu amb d'altres. Atance explica: “A la tele, una emissió al canal 33 d'una producció catalana pot sumar perfectament 30.000 espectadors més als 5.000 que han passat per les sales. Així mateix, cal comptabilitzar com a públic els assistents a festivals i les descàrregues legals, per aspirar als ajuts per taquillatge”.

Talment com passa en altres àmbits d'activitat, potser la producció cinematogràfica es veu abocada a processos de concentració obligats per la crisi. Tanmateix, estem parlant d'un sector en què conviuen empreses que fan una pel·lícula cada dos anys amb d'altres amb capacitat per fer-ne tres a l'any. Des del sector s'assenyala que fusionar-se “no necessàriament suposa que es facin més pel·lícules. És possible que si la crisi provoca tancaments, siguin de productores grans, ja que les petites són més manejables”, segons el que pensa Xavier Atance.

## FOCUS

# La pantalla global

Catalunya pot establir vincles d'intercanvi amb altres mercats. Compartir risc permet guanyar nous territoris

JORDI GARRIGA  
BARCELONA

Un cop s'ha assumit que el cinema català serà industrial o no serà, ara el gran repte és percaçar la pantalla global, la internacionalització.

Fèlix Riera, director de l'ICIC, valora "la positivíssima influència que ha tingut el Festival de Sitges per connectar el cinema català amb els circuits mundials del gènere fantàstic, on han pogut reeixir directores com ara Rodrigo Cortés i Jaume Balagueró, i iniciatives com la productora Fantasy, filial de la Filmmax de Julio Fernández". Creu que ha arribat el moment que Catalunya, que "durant molt de temps va exercir un rol d'anar a fora a aprendre, ara pot anar a ensenyar". Fa esment del cas d'Itàlia, que va ser un referent per al disseny d'un sector privat de cadenes de televisió a Espanya, per afirmar: "Catalunya pot fer el mateix amb països emergents, d'àrees geogràfiques com l'est d'Europa o la Xina, amb els quals podria establir

acords preferents d'intercanvi de continguts culturals". En aquesta estratègia, al seu parer, "no es tracta de ser a tot arreu, sinó de tenir presència en mercats encara no gaire madurs".

Per arribar a ser algú a la gran pantalla global, calen uns bons fonaments en aspectes tan sensibles com ara la formació, i Riera explica aquest èxit actual del cinema català, i la futura projecció arreu, amb "un dels millors models educatius que hi ha a Espanya i Europa, amb una escola, l'Escac, que es troba entre les millors del món". Amb 563 milions d'euros, el sector audiovisual, segons les darreres dades de l'Idescat, generava més valor afegit brut (VAB) que el llibre (483 milions) o la premsa (426 milions). És, doncs, un àmbit econòmic en expansió que tindria com a missió contribuir a canviar el model econòmic de Catalunya.

Per a Xavier Cubeles, professor d'economia de l'audiovisual de la UPF, "la potent política de suport institucional al cinema ha compensat febleses com el fet de tenir



El director Jaume Balagueró, en un rodatge al PAC de Terrassa. ARXIU

les cadenes de televisió i les distribuïdores lluny del país, però només té sentit si sabem cap a on anar, cap a un model en què, alhora que s'aconsegueix el valor cultural, hi ha un rèdit econòmic".

Aquesta estació d'arribada, al seu entendre, ha de ser "saber com estimular les vendes del cinema català", en el mercat espanyol però també en l'internacional. En aquest sentit, creu intel·ligent la política de t'adoptar estratègies com ara prestar més muscle financer a unes pel·lícules que poden tenir un recorregut

òptim a Espanya i al concert internacional: "Si uns pocs títols concentren bona part de la taquilla, un 1% es fa amb el 50% del taquillatge, cal fer apostes d'èxit perquè pel·lícules catalanes entrin en aquest grup".

És clar que, com puntualitza, fóra bo, per a un cinema com el català, capaç de produir 7-8 pel·lícules per cada milió d'habitants, mentre que a Europa la mitjana és de 2-4 pel·lícules, que, a banda de concentrar esforços, "es creï un mercat europeu audiovisual capaç de competir amb els EUA, allò que cobeja el pro-

grama Media europeu". També creu indiscutible l'aposta pel cinema de gènere, que "emergeix de la indústria local per vendre en mercats de grans possibilitats, com els asiàtics". El president de Productors Associats de Catalunya (PAC) i de Benecé, Xavier Atance, opina: "Fins ara no s'ha sabut dissenyar una bona política de comercialització als mercats exteriors, on ens manquen distribuïdors que creguin en el nostre catàleg i l'impulsin en altres mercats d'exhibició".

Xavier Marcé, vicepresident de Focus, creu que, si parlem d'internacionalització, indefectiblement anem cap a "un debat de fons: si faig pel·lícules amb actius culturals locals, el mercat serà local, i si vull conquerir mercats internacionals, caldrà fer una pro-

## Coproduir garanteix els mercats de tots els que participen en la pel·lícula

ducció internacional amb tots els ets i uts, és a dir, amb grans noms de l'*star system*". Per a Lluís Miñarro, coproductor d'una Palma d'Or com *Uncle Boonmee*, "coproduir t'assegura els mercats, de tots els que hi participen, havent compartit el risc". Hi afegeix: "Cerques talent allà on sigui i te'l fas teu, i és per això que l'administració no hauria d'obligar a un 30% d'aquí per considerar que la pel·lícula és catalana, i fer com França, on amb un 10% n'hi ha prou per tenir suport". A més, està convençut que és l'única sortida en temps de crisi.

# Més platós, des de Barcelona i Terrassa fins a Ponent

J.G.R.  
BARCELONA

Per capacitat productiva no quedarà. En pocs anys, Catalunya pot disposar de tres grans pols de producció audiovisual. Al Parc Audiovisual de Terrassa s'hi afegeix el projecte Magical del Parc Científic i Tecnològic Agroalimentari de Lleida, que voldria descentralitzar l'activitat del sector des de Ponent. Vicente Marco, director general del Parc Audiovisual de Catalunya (PAC) de Terrassa, pot vantar-se que, tot i la crisi, l'activitat no defalleix, amb 63 produccions el 2010, dues més que l'any anterior. Com

diu, "si el nivell òptim és el 70% de dies ocupats, amb un 60% ens hi acostem". I tampoc es preveu una davallada, amb una dotzena de projectes que aviat començaran a rodar. A més, el parc, equipat amb dos platós, n'acaba de construir dos més. Marco tampoc sap què ens reserva el futur, atès que "les *teles*, que arrosseguen l'audiovisual, són a Madrid, com les centrals de publicitat", tot i que, tal com remarca, "a Catalunya tenim l'avantatge competitiu del talent, que ofereix un producte de qualitat". Marco no té por que hi hagi competència, des del Magical de Lleida o el BZ de Barcelona: "Hem aconseguit la fide-

lització de les empreses que fan servir les nostres instal·lacions, i a més de les 21 empreses que hi són radicades, d'altres noms molt importants hi són vinculats a través d'un club empresarial". El Parc Audiovisual reivindica, com diu Marco, la seva condició "d'incubadora de talent, a través de l'escola ESCAC de Terrassa".

A Lleida, el Magical pretén des del Turó de Gardeny jugar amb una estratègia de doble eix, local i global. Com explica el director gerent, Josep Clotet, "un primer objectiu és generar valor afegit per al sector audiovisual local, de petites productores i de mitjans de comunicació, i procurar que es

vertebri. Magical els ofereix complementarietat". I per exercir aquesta tasca, cal tenir nivell tecnològic i especialització: Magical vol especialitzar-se en 3-D i per això s'ha equipat amb màquines 4-K. Així mateix, estar a quaranta minuts de BCN i a dues hores de Madrid hauria de permetre "establir vincles amb produccions d'abast nacional i internacional, ja que des d'aquí podem dedicar tota mena de serveis a la producció, a més d'aprofitar les 47 hectàrees del Turó de Gardeny com a escenari natural." Clotet creu que Lleida, on es duen a terme esdeveniments tan importants com el Festival de Cinema Iberoamèrica

o un dels més importants certàmens del cinema d'animació, Animac, "ha d'estar inclosa en la planificació de l'administració per donar suport a l'audiovisual". És previst que abans de l'estiu els estudis de Magical estiguin plenament operatius.

Finalment, hi ha la proposta de bastir a la Zona Franca de Barcelona un altre focus, el projecte BZ, que també vol incloure en els seus 180.000 m<sup>2</sup> un gran parc audiovisual que, segons Xavier Marcé, assessor del projecte, pot contribuir, davant la creixent globalització de la producció i la distribució, a "aportar talent creatiu i distribuir més eficaçment els seus continguts, i per això és necessari més sinergia entre centres de recerca i l'economia productiva". Xavier Atance, president de PAC, per la seva banda, creu que BZ "permetrà que empreses que competeixen entre elles desenvolupin de forma conjunta noves possibilitats de negoci, a més de dialogar i reinventar el sector".

# L'àrea d'automoció de Ficosa vol facturar el 50% a Amèrica i Àsia

**DIVERSIFICAR.** Enfoca una nova estratègia cap a la innovació electrònica i la diversificació sectorial més enllà de l'automòbil. **BENEFICI.** Tanca el 2010 amb un resultat net de 20 milions després dels números vermells del 2009

JORDI TORRENTS  
VILADECAVALLS

Parlar de Ficosa és parlar d'un nom històric en el panorama industrial català, fundat per les famílies Pujol i Tarragó –la segona generació de totes dues hi són ara al capdavant–, i líder en sistemes i components per a vehicles a tot el món, des de palanques de canvi i retrovisors fins a la tecnologia més complexa com ara sistemes de visió nocturna i de detecció de somnolència. Durant el 2008 i el 2009, però, el grup no va ser aliè a la crisi, amb un important descens de vendes que el va fer reaccionar amb un pla per adaptar la companyia a un nou mercat. Des d'on? Doncs amb la nova joia de la corona, com és l'antiga planta de Sony a Viladecavalls, que Ficosa va adquirir a final del 2010. I com? Buscant més valor afegit, diversificant i potenciant la internacionalització. Així, Ficosa vol expandir més les vendes exteriors i preveu, el 2012, que la divisió d'automoció

## La nova Ficosa passa de tres a cinc àrees de negoci amb enginyeria i renovables

ja facturi el 50% a l'Amèrica del Nord i Àsia. En aquest sentit, el conseller delegat del grup, Xavier Pujol, explica: "Hem aprofitat la crisi per fer de Ficosa una companyia més forta i amb més projecció, amb cinc grans eixos: globalització, diversificació, innovació, eficiència operacional i enfortiment financer".

Per potenciar el ressorgiment, el grup ha dut a terme accions financeres, de producte i de mercat el 2010, per tancar l'any amb un resultat net d'uns 20

|  |
|--|
| <b>FICOSA</b>  |
| <b>FACTURACIÓ</b><br><b>800 M€</b>   |
| <b>PLANTILLA</b><br><b>7.000</b>   |
| <b>FUNDACIÓ</b><br><b>1949</b>   |
| <p>● La històrica empresa familiar Ficosa, de components d'automoció, surt de dos anys difícils diversificant la producció i potenciant encara més la internacionalització. Amb Comsa Emte va adquirir la planta que Sony deixava a Viladecavalls, la nova joia de la corona del grup.</p> |

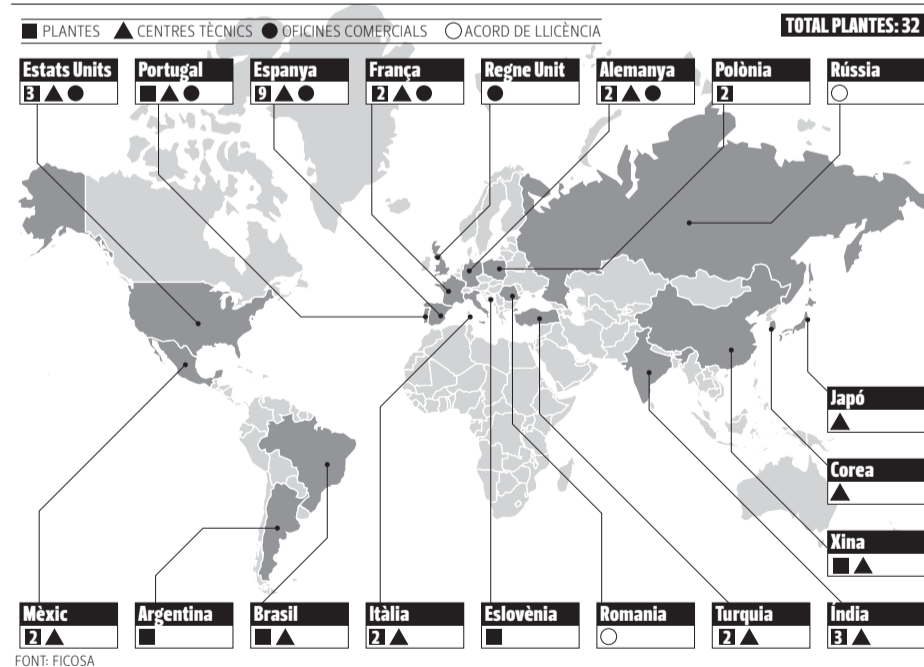
milions d'euros (el 2009, va presentar pèrdues per 42 milions). I tot gràcies al fort augment de les vendes, la reducció de costos –en 45 milions d'euros– i la desinversió en actius no estratègics, com ara la venda del 50% d'una *joint venture* amb l'alemanya Huf. El 2010 va aconseguir nous fons per 200 milions d'euros, procedents d'una ampliació de capital de 50 milions –a través de l'Institut Català de Finances– i un acord de finançament de 108 milions amb nou entitats financeres. Un respir per a una companyia que en els dos exercicis anteriors havia presentat expedients de regulació i havia frenat l'entrada en algun país, com ara Sud-àfrica.

Ficosa ha decidit enfocar la seva nova estratègia cap a la innovació electrònica i la diversificació sectorial. L'emplaçament a Viladecavalls –amb 60.000 m<sup>2</sup>– li permet accelerar la transformació. L'objectiu és convertir-se en la firma líder en el camp dels sistemes electrònics vinculats a la seguretat, les comunica-



Xavier Pujol, Josep Maria Pujol (president i fundador) i Josep Maria Tarragó. JUANMA RAMOS

## La presència de Ficosa al món



cions i l'eficiència energètica. Així, aquesta multinacional nascuda ja fa més de 60 anys i amb presència en 19 països considera que surt "reforçada de la crisi", segons Pujol, i fa un salt qualitatiu diversificant. La nova Ficosa manté les divisions d'automòbil, vehicle

comercial i tecnologia, a les quals suma les de renovables i enginyeria.

La unitat centrada en energies renovables se situarà a Rubí, per dissenyar-hi i fabricar productes vinculats amb l'energia solar i eòlica, així com amb el reciclatge de residus.

La transformació iniciada pel grup cap a productes de més contingut electrònic i programari s'accelera amb l'adquisició de l'antic centre de Sony i culminarà amb la creació d'un centre d'excel·lència electrònica, el quart d'aquestes característiques de Ficosa a tot el

## ÀREES DE NEGOCI

- 1 AUTOMÒBIL.** Retrovisors, control, seguretat i tancament.
- 2 VEHICLE COMERCIAL.** Els productes del grup per a camions, furgonetes, autocars i tractors
- 3 TECNOLOGIA.** Comunicacions avançades, seguretat (visió nocturna) i bateries elèctriques.
- 4 RENOVABLES.** Turbines eòliques, estructures solars i aprofitament del reciclatge.
- 5 ENGINYERIA.** Per als sectors aeroespacial, de comunicacions, de transport i de renovables.

món. Així, el grup potenciarà el centre de Viladecavalls –traslladant personal de Rubí i Mollet–, i mantindrà el de fabricació de miralls exteriors a Sòria.

**TRASLLAT.** El president i fundador del grup és Josep Maria Pujol, que explica que "no és només un projecte estratègic per a Ficosa, sinó que és la major reconversió industrial i tecnològica viscuda a Espanya en 25 anys". Ficosa, doncs, concentrarà la major part dels seus actius a Catalunya a Viladecavalls. Durant els pròxims dos anys, la planta on ja treballen 900 persones, anirà incorporant el centre d'R+D i les activitats d'automoció actualment a Rubí i en altres plantes de l'exterior, així com les oficines de Mollet i una part de les de Barcelona. 700 empleats de Ficosa es traslladaran a Viladecavalls. Durant el 2011 i el 2012 s'hi continuarà fabricant televisors per a Sony de manera externalitzada, però la transformació acabarà el 2013, quan Ficosa ja hi dedicarà 6.000 m<sup>2</sup> a recerca.

## EMPRESSES

# Ruiz-Mateos ha escurat Cacaolat

La posició dominant en el mercat de batuts no evita que l'empresa catalana de Nueva Rumasa hagi de renegociar deutes

JOAN POYANO  
BARCELONA

La filial de batuts de Nueva Rumasa, una de les joies de la corona del grup empresarial de la família Ruiz-Mateos, havia de traslladar-se a una planta de nova fabricació a Llinars del Vallès per internacionalitzar-se, però Cacaolat ha acabat demanant preconcurs de creditors juntament amb deu societats més. Amb una quota de mercat de més del 90% en els bars i cafeteries de Catalunya, l'empresa catalana va facturar l'any 2009 uns 100 milions d'euros, amb un ebitda (resultats abans d'interessos, impostos, depreciacions i amortitzacions) de 17 milions.

La nova planta -per produir batuts, llet, orxata i sucs de Cacaolat, Letona, La Llevantina, Sali i Clesa- havia d'entrar en funcionament aquest estiu, però les obres no han ni començat. Per finançar-la, es va vendre el solar del carrer Pujades de Barcelona on hi ha la fàbrica actual al grup inversor Proactiva Bcn-La Marina, que preveia transformar les instal·lacions en un complex residencial de 320 pisos i lofts, projecte que la crisi ha parat. El finançament de la nova planta va motivar que el desembre es venqués el 5% del capital, per 9 milions d'euros, a la societat d'in-

## LES XIFRES

### 1931

**Any de creació**

De la marca Cacaolat per part de la lletera Letona.

### 100 M€

**Facturació**

De l'empresa catalana l'any 2009.

### 90%

**Quota de mercat**

Posseeix en l'hostaleria de Catalunya.

### 500

**Empleats**

En les fàbriques de Barcelona i Utebo i el centre logístic de Parets del Vallès.

versions Esteve Cavaller, i mostrés la disposició a vendre un 20% més. La decisió de vendre capital per finançar l'ampliació es va fer després que l'abril de l'any passat la família Ruiz-Mateos va anunciar que estudiava posar Cacaolat a cotitzar en el mercat alternatiu borsari i que havia rebutjat una oferta de compra per part d'una



La seu de Cacaolat, al carrer Pujades de Barcelona. JOSEP LOSADA

multinacional, que no va esmentar, perquè no garantia la continuïtat de la plantilla. Cacaolat té 500 treballadors: 200 a la fàbrica de Barcelona, 200 al centre logístic de Parets del Vallès i 100 a la planta de l'antiga Sali d'Utebo (Saragossa), que deu 2 milions d'euros a un grup de ramaders aragonesos.

Els sindicats denuncien que, en lloc de destinar els diners obtinguts per la venda de la fàbrica de Barcelona a construir la nova planta, Nueva Rumasa es va gastar els diners en altres coses, com ara tapar forats d'altres empreses. El comitè d'empresa es va reunir amb José María Ruiz-Mateos al desembre, quan va començar a haver-hi problemes per cobrar els salaris, i segons David Papiol, responsable d'agroalimentària de la UGT catalana, l'empresari els va dir que faria tot el possible perquè Cacaolat tingués independència econòmica en relació amb la resta d'empreses del grup Clesa, que "l'estan dessagnant".

CCOO, per la seva banda, critica que els beneficis de Catalunya es transferissin a les empreses de Clesa de Madrid "per evitar conflictes per impagats". Dins aquesta pràctica de fer servir una caixa única, els pagarés per un valor de 140 milions d'euros que s'han col·locat a interessos del 8 i

## Els beneficis es transferien a Clesa de Madrid per evitar conflictes d'impagats

el 10 per cent a 5.000 inversors es podrien haver destinat a altres finalitats que la compra de noves empreses que s'havia publicitat.

La marca Cacaolat va ser registrada l'any 1931 per la lletera Letona, que l'any 1971 va ser comprada pel grup Clesa, al seu torn comprat trenta anys més tard per la multinacional italiana Parmalat, que va fer fallida i va ser ad-

quirida per Nueva Rumasa l'any 2007.

Els preconcursos per renegociar deute de Cacaolat i deu empreses més del grup -Carcesa, Clesa, Garvey, Hotasa, Dhul, Elgorriaga, Hibramer, Trapa, Querseria Menorquina i l'equip de futbol Rayo Vallecano-, que concentren la major part dels 700 milions d'euros de deute bancari del grup, es van presentar poc després que el Royal Bank of Scotland instés embargaments per impagament de 36 milions d'euros i fes el mateix la Seguretat Social. Nueva Rumasa és un laberint de 117 companyies sense un hòlding principal, amb més de 10.000 treballadors en diferents divisions: alimentació -amb 860 milions d'euros de vendes el 2009-, cellers i begudes -que inclou Caves Hill del Penedès-, distribució, turisme (vint hotels), patrimoni de sòl i sociocultural (Rayo Vallecano, Radio Libertad, Fundació Alcalde Zoilo Ruiz-Mateos).



Ruiz-Mateos, entrant a declarar a l'Audiència Nacional el febrer del 1997.

## De "Quetepegoleche" a "Quemepegountiro"

José María Ruiz-Mateos va dir el 17 de febrer, quan va anunciar els preconcursos, que si no pogués pagar "i no tingués fe en Déu, m'engegaria un tret", i va manifestar la seva satisfacció per la creació del grup actual després del *robatori* de Rumasa. Aquest hòlding de 18 bancs i més de 400 empreses i 60.000 treballadors li va ser expropiat pel govern del PSOE el 23 de febrer de 1983 perquè amb una doble comptabilitat

havia creat un forat patrimonial de més de 111.000 milions de pessetes, devia a Hisenda 20.000 milions de pessetes i els bancs tenien una perillosa concentració de riscos en el propi grup. Entre els bancs destacava l'Atlàntico i entre les empreses, Galerias Preciados, els magatzems Sears, Hispano Alemana de Construcciones, Loewe i la cadena hotelera Hotasa. Les empreses van ser privatitzades i Ruiz-Mateos

continua reclamant als tribunals 18.000 milions d'euros d'indemnització. Va ser elegit eurodiputat l'any 1989, el mateix en què va clavar un cop de puny al cap a Miguel Boyer, llavors ministre d'Hisenda, que el va expropiar, mentre cridava la famosa frase "¡Que te pego, leche, que te pego!". El 1997 va ser absolt dels delictes societaris i contra hisenda que se li havien imputat per la gestió de Rumasa.

# CaixaEmpresa

## Cobertures de tipus de canvi



### La fluctuació de les divises no afectarà el seu negoci

El bon resultat de les operacions de comerç exterior depèn en part del tipus de canvi de les divises. A "la Caixa" li assegurarem el tipus de canvi de totes les seves operacions amb cobertures que, a més a més, li permetran beneficiar-se de l'evolució favorable del mercat de divises:

- **Assegurança de canvi flexible.** Ampliarà el venciment dels seus cobraments i pagaments sense cost.

- **Assegurança de canvi obert.** Podrà mantenir el preu de la divisa durant 20 dies.
- **Assegurança de canvi plus.** Pagarà menys (*import*) o cobrarà més (*export*) si la divisa evoluciona al seu favor fins al límit contractat.
- **Opcions.** S'oblidarà de les fluctuacions negatives de la divisa.

**Parlem?**

[www.lacaixa.es/empreses](http://www.lacaixa.es/empreses)

 "la Caixa"

## EMPRESSES

## Abertis augmenta un 6,1% el benefici net l'any 2010

L'ECONÒMIC  
BARCELONA

La catalana Abertis va obtenir un resultat net de 662 milions d'euros el darrer exercici, una xifra que ha suposat un increment del 6,1% respecte a l'any anterior. En part, aquest resultat es deu a la positiva evolució dels trànsits en la xarxa d'autopistes de fora de l'Estat espanyol, la capacitat de generació de caixa i el bon comportament de l'aportació del sector satèl·lits. El 50% dels ingressos i el 47% de l'Ebitda (benefici brut operatiu) es generen en els mercats es-

trangers. Un 75% dels ingressos procedeixen del negoci d'autopistes i el 25% restant es reparteix entre les activitats d'infraestructures de telecomunicacions (13%), aeroports (7%), aparcaments (4%) i parcs logístics (1%).

D'altra banda, el grup ha decidit segregar l'activitat de Saba (aparcaments i parcs logístics) en una nova societat no cotitzada en uns sis mesos. L'altre negoci, Abertis Infraestructures (autopistes, telecomunicacions i aeroports), continuarà com ara. L'objectiu és poder-hi donar entrada a inversors institucionals.

## Les primes de Vidacaixa Grup creixen un 24%

L'ECONÒMIC  
BARCELONA

Vidacaixa Grup va obtenir el 2010 un benefici net consolidat de 249 milions d'euros, un 19,55% més que l'any anterior. El nombre de clients va passar de 3,4 milions el 2009 a 5,9 milions el darrer exercici. La firma del grup assegurador de La Caixa va comercialitzar 6.138 milions d'euros en primes d'assegurança i aportacions a plans de pensions l'any passat, un volum que su-

posa un increment del 24% respecte al 2009. L'import recull el negoci generat per Adeslas des del juny del 2010, data en la qual la companyia d'assegurances de salut va ser adquirida i incorporada al grup. En una visió homogenia, és a dir, considerant l'activitat generada per Adeslas tant el 2009 com tot el 2010, el creixement seria del 8,8%. El volum de recursos gestionats en assegurances de vida i plans de pensions de Vidacaixa puja a 33.917 milions, un 9,2% més.

## Gas Natural Fenosa genera el 30% del negoci en el mercat d'Amèrica Llatina

**ESTANCAMENT.** Les provisions pel litigi amb l'algeriana Sonatrach estanquen el benefici de l'energètica catalana

RAMON ROCA  
BARCELONA

El mercat llatinoamericà representa prop del 30% del negoci per a la catalana Gas Natural Fenosa, que ha tingut uns bons resultats en els principals mercats llatinoamericans on hi té activitat tant en generació com en distribució de gas i electricitat. Aquest continent va representar un Ebitda (benefici brut operatiu) de 1.288 milions d'euros l'exercici de l'any passat, que equival a un 29% de la xifra consolidada total de la gasista catalana, que va tancar l'exercici del 2010 amb un Ebitda de 4.477 milions d'euros, un 14% més. El benefici net total del grup presidit per Salvador Gabarró va ser de 1.201 milions d'euros, un 0,5% més que el 2009, una xifra minsa però fruit del litigi amb Sonatrach.

La distribució de gas a Amèrica Llatina va suposar 635 milions d'euros, un augment del 24,5% respecte al 2009. Només el Brasil i Colòmbia ja representen el 79% del continent. La xarxa de distribució es va incrementar de

2.177 km, arribant així fins als 64.492 km el 2010.

Pel que fa a l'activitat de distribució d'electricitat, que inclou Colòmbia, Guatemala, Nicaragua i Panamà, va créixer un 17,8% respecte al 2009 i va generar 390 milions d'euros. El negoci només a Colòmbia ja va aportar 227 milions, un 26,8% més. Quant a la generació d'electricitat al mateix continent, va supo-

**La cúpula de la companyia encara confia a arribar a un acord amb Sonatrach**

sar 263 milions, un 20,1% més que en l'exercici anterior. Aquestes xifres es desprenen de l'Ebitda aportat pels actius de generació a Mèxic, Puerto Rico, Costa Rica, Panamà i República Dominicana. "El gran increment caldria imputar-lo a l'entrada en servei de la central de Norte Durango, a Mèxic", va dir el conseller delegat de Gas Natural Fenosa, Rafael Villaseca.



El conseller delegat de Gas Natural, Rafael Villaseca. ARXIU

Tot i el bon comportament que la companyia va tenir a Amèrica Llatina, els guanys només van ser un 0,5% més que en l'exercici anterior. Això és, en part, per les grans provisions per complir el pagament a l'empresa pública algeriana Sonatrach pels augmentos retroactius del preu del gas adquirit des del 2007. Gas Natural Fenosa,

amb una xifra de negoci de 19.630 milions i una alça d'un 32%, es va veure condicionada per les dotacions destinades a cobrir el litigi de la companyia, incloses en els costos d'aprovisionament, que van pujar en conjunt a 12.970 milions d'euros. Villaseca va explicar que encara confia a assolir un acord amb Sonatrach abans de l'estiu.

SETMANARI D'INFORMACIÓ I ANÀLISI SOBRE L'EMPRESA

**L'ECONÒMIC**

www.leconomic.cat

MAPES PER FRENAR EPIDÈMIES

Només el 5% dels vols de l'aeroport del Prat és intercontinental

**REPENSANT**

### Ara pots fer-te subscriptor de L'Econòmic

Tel. 972 18 64 80  
www.leconomic.cat

**Oferta especial llançament**  
47 €/any

*El salmó català*

Si vostè és dels que comencen el diari per la secció d'economia perquè sap que allà hi troba les claus per entendre millor el que passa al món, L'Econòmic és el seu millor aliàt. El nou salmó català posa al seu abast el món de l'empresa i l'economia del nostre país, des del rigor, l'anàlisi i la reflexió.

**L'economia, més a prop**



# Ravial es posa flamenca per vendre vestits a la Xina i el Japó per internet

**REDEFINICIÓ.** La firma tèxtil catalana ha centrat el negoci en la distribució de teixits de disfressa i de farbalà

ANNA PINTER  
BARCELONA

Ravial, la firma catalana de teixits vol fer el pas a la internacionalització amb la línia de flamenc. La companyia planeja vendre en línia vestits de flamenca en el mercat xinès i el japonès.

El conseller delegat de Ravial, Arturo Prades, explica que cercaran acords amb confeccionistes o bé contractaran modistes pròpies a la xina que facin vestits per vendre'ls allà via internet. Amb seu a Palau Solità i Plegamans (Vallès Occidental), la firma va detectar que els japonesos són un del col·lectiu que més visita la seva pàgina web de teixit flamenc Flamentex.com. Prades augura que és un àrea que afavorirà el seu creixement.

Aquesta és només una de les accions de redefinició del negoci que ha pres la direcció des que la tercera generació de la família Prades (una de les dues propietàries del negoci juntament amb la família Aisa) prenguessin les regnes del negoci.

## RAVIAL

### FACTURACIÓ

5,6 M €

### TREBALLADORS

35

### ANY FUNDACIÓ

1942

● La companyia la va crear el tiet avi de l'actual conseller delegat de l'empresa. Víctor Prades, un emprenedor d'origen valencià va posar en marxa a Guardiola del Berguedà (Berguedà) l'empresa de teixit tèxtil. Avui en dia pertany a les famílies Prades i Aisa.

Després d'un estudi de mercat es van adonar que els seus clients els consideraven els principals proveïdors dels teixits de carnaval i van decidir apostar per aquesta veta de mercat. "A més vàrem detectar que entre tots els nostres compe-

tidors no hi havia especialització que ens donés un avantatge competitiu", diu Prades. Així que els darrers sis anys han focalitzat els esforços en el mercat del teixit de disfressa i de flamenc deixant pel camí la resta de teixits que havien estat comercialitzant des que es va crear la companyia el 1942.

Aquesta especialització definida en un ambició pla estratègic contempla la creació d'un canal de distribució de teixits de disfresses propi, en part animats per l'èxit creixent que les festes de disfresses van tenint arreu de l'Estat. "Cada vegada agrada més a la gent, i festes com Halloween, a Madrid, han agafat una gran volada", explica Prades que avança que en els propers cinc anys preveuen obrir cinc botigues, la primera a Madrid en el mes de juliol i les altres quatre a Barcelona, Sevilla, València i Saragossa o Bilbao.

Els establiments sota la marca Disfrazalia estaran dedicats exclusivament a aquests tipus de teixits i els empleats, més que depen-



Una empleada de Ravial mostra algun dels teixits i disfresses acabades. ROBERT RAMOS

dents seran assessors en temes de disfresses.

Ara com ara, la firma només ven el seu producte a través de 500 botigues alienes repartides arreu de tot l'Estat. D'aquestes, unes 150 formen part del projecte *Disfrazalia* que va posar en marxa Ravial per apropar-se a un nou perfil de client i canviar el seu model de consum.

Disfrazalia.com es va iniciar fa dos anys i permet que el consumidor es dissenyi en línia la seva disfressa. Ravial prepara el teixit i fa el patronatge i el client final passa a recollir la comanda en alguna de les 150 botigues associades al projecte. A partir de 9 euros i amb un procés de confecció tan simple com posar una cinta adhesiva surten disfresses que difícilment es poden trobar a les botigues de disfresses tradicionals com

una de núvols tòxics, de musclo o de llimona.

**PIONERA.** En la línia del teixit flamenc ja compten amb botiga pròpia des del setembre del 2010 a Sevilla. Només en aquesta primera

## La companyia obrirà cinc botigues de disfresses a l'Estat espanyol

temporada Ravial preveu arribar als 500.000 euros de facturació.

Seguint el bon funcionament de la botiga sevillana, Prades avança que a llarg termini una de les línies que volen tantejar és els teixits de vestits folklòrics d'altres territoris. "Es tracta de

teixits de més qualitat en què el marge és més gran", diu. Per tot plegat, Prades preveu arribar a facturar 7 milions en dos anys, 1,5 milions més que el 2010.

Ravial va començar sent una firma de producció de teixit i 20 anys després de la seva creació es va convertir en una proveïdora. Quan la tercera generació familiar va agafar el lideratge, van optar per professionalitzar la gestió, amb un gerent extern al capdavant i només tres familiars en l'equip directiu.

L'empresa, que dona feina a 35 persones, té a Palau Solità i Plegamans una nau intel·ligent d'on cada dia surten 120.000 metres de teixits. L'any passat la firma va invertir 150.000 euros per automatitzar les instal·lacions i agilitzar les comandes. Quasi el 99% del teixit el compren a Àsia.

# Simon invertirà en 'star-ups' industrials

FRANCESC MUÑOZ  
BARCELONA

Grup Simon, el fabricant d'endolls i petits aparells elèctrics, prepara la creació d'un fons d'inversió dotat amb aproximadament 1 milió d'euros per donar suport financer a projectes empresarials en les primeres fases de desenvolupament. El director general, Xavier Torra, ha explicat

que aquesta iniciativa, que s'acabarà de concretar aquest any, neix arrel de l'experiència positiva que ha representat la participació en Bioaccez, una empresa que desenvolupa programari de control d'accés i lectors biomètrics per al camp de la seguretat. Torra, que no ha descartat obrir el fons a altres socis, s'ha mostrat crític amb la política contrària a la in-

dústria que s'ha desplegat durant molt anys.

El projecte coincideix amb la tornada del grup als beneficis després de les pèrdues del 2008 i l'equilibri del 2009. Simon va tancar el 2010 amb una facturació de 267 milions d'euros, un 13% més, fruit d'un increment del 10% del negoci a Espanya i un 17%, a l'estranger. Tenint en compte que bona part del

negoci està vinculat a l'habitatge nou, les perspectives negatives sobre el sector de la construcció a l'Estat, fan que el director general del Grup tingui més esperances en l'empenta del mercat exterior. De manera que el 2011 podria ser el primer any en què les vendes interiors i exteriors s'equilibrassin, quan ara representen un 60% i 40%, respectivament.

La firma olotina d'endolls pretén seguir obrint noves línies de negoci i sondejant nous mercats, tot i que no preveu obrir noves factories i pensa en implantacions comercials.

Actualment, Simon és present a 11 països i té 14 fàbriques a l'exterior. Per contra, a Catalunya ben aviat restaran la planta del 22@. Torra afirma que la decisió és "racionalitzar la

producció". L'empresa es mostra confiada a tancar un acord amb els 60 treballadors afectats per traslladar-los a altres plantes.

**FRANQUÍCIES.** El mercat amb més potencial per al grup és la Xina, que creix a un 25%, i on enguany han obert una fàbrica (la tercera) i han arribat a les 500 botigues franquiciades. A finals d'aquest any en seran 800.

## EMPRESSES

## Emprenedors Matisse

Reciclar-se  
tensant tela

Matisse dissenya decoracions amb llum i licra tensada de gran format, i el 2011 ja espera doblar el nombre de clients

JORDI TORRENTS  
SANT CUGAT DEL VALLÈS

Teles tensades, llums, formes i molta imaginació. Aquesta és la base amb la que treballa la jove empresa Matisse, capaç d'utilitzar aquests pocs elements per convertir una sala d'exposicions en un bosc, una reunió d'empresa en un espai gairebé oníric o una festa particular en un veritable conte de fades. La seva creadora, Carolina Sánchez Pitrau va arribar fa nou anys de l'Argentina, on exercia com a advocada. Aquí, però, no li van convalidar el títol i va pensar de reorientar la seva carrera. El seu germà, al país llatinoamericà, es dedica a la decoració amb teles tensades i ella va pensar que podria ser bo aprofitar els seus coneixements. "Vaig anar a l'Argentina a aprendre", i en tornar va llançar-se a muntar Matisse amb una altra sòcia, María Belgrano.

A Catalunya només hi ha una empresa que ofereixi un servei similar, i per això Sánchez Pitrau va pensar que era un àmbit "amb camp per córrer". De fet, en un

any i mig de feina -els sis primers mesos van ser per desenvolupar el pla d'empresa amb el suport de la Cambra de Terrassa- ja han rebut dotze encàrrecs, i l'objectiu és aconseguir una desena més de clients durant aquest 2011. Gairebé, doncs, doblar els que ja té.

La seva oferta s'adreça des de festes particulars fins a grans muntatges per a presentacions d'empreses, exposicions, reunions o esdeveniments, amb propostes que es mouen entre els 600 i els més de 6.000 euros. Sánchez Pitrau té clar que la diferència està "en la primera impressió", per això ella ofereix ambients "amb una innovació estètica" que criden l'atenció.

La tela que utilitzen és licra, "que es pot estirar i deformar" apunta l'empresària, però es van passar gairebé mig any buscant algú que els pogués fer un tractament ignífug -una mesura de seguretat bàsica, vaja-, fins que van "localitzar algú a Sitges". Les dues sòcies dissenyen, tallen el patró i envien la tela a ignífugar, ja que abans no resulta segur. I com que cada treball és "únic",



Carolina Sánchez Pitrau va arribar fa nou anys de l'Argentina i en fa dos que va crear Matisse. J. TORRENTS

gairebé mai reciclen la tela. Això sí, si ho fan cal tornar a aplicar-hi productes químics contra el foc.

Per aconseguir els espectaculars efectes amb les teles, aquestes es tensen per diferents punts, amb un "sistema per no tenir arugues" que l'empresària argentina guarda com si fos el secret

de la fórmula de la Coca-Cola. Part de l'èxit, però, es deu a la manera com s'il·lumina: "En el paquet bàsic s'hi inclouen les teles, els ancoratges i la llum", tot i que si el lloc on s'ha d'instal·lar el muntatge ja disposa d'il·luminació pròpia, llavors ja es posen en contacte amb els seus tècnics per donar-hi l'efecte desitjat. La seva feina ja s'ha pogut contemplar a llocs com l'hotel Arts, el Museu Nacional d'Art Contemporani (MNAC) i l'Auditori de Barcelona.

El punt que més costa a Sánchez Pitrau és "fer de comercial", motiu pel qual han arribat a acords amb professionals de la il·luminació o d'organització d'actes per accedir a nous clients. A l'hora de muntar les teles -algunes, un cop tensades, poden superar els tres metres i mig-, també contracten

personal extern preparat per treballar amb arnesos en altura.

Sánchez Pitrau reitera que juguen amb la llum, però també amb les ombres, i que les teles fins i tot permeten fer-hi projeccions amb qualitat, "tant des de davant com des de darrere, possibilitant que l'aparell quedi ocult".

En un any i mig de feina, les dues sòcies ja han triplicat la inversió inicial i tenen clar que el seu gran valor afegit és la creativitat -tots els dissenys són seus-, "l'impacte que provoca en qui ho veu i les ganeres que hi posem". La principal limitació: "El vent, si el muntatge és a l'exterior". I la crisi, els ha afectat? En aquest capítol, Sánchez Pitrau somriu i es limita a respondre: "Crisi? Ens pot expandir la paraula crisi venint de l'Argentina?".

## LA IDEA



Advocada de formació, quan va venir de l'Argentina Carolina

Sánchez Pitrau no podia exercir. I va reorientar la seva carrera amb una proposta gairebé insòlita a Catalunya.

## Mediterrani

## OPINIÓ



Guillermo de Haro

Diuen que el Mediterrani es mor. Que cada vegada està més tancat i que no es renova, que l'alga assassina en pobla ja un percentatge massa important i que és l'ecosistema més amenaçat. Abusem dels seus recursos, hídrics i animals. Diuen que el sol és

energia i l'aigua és vida, recursos abundants a la seva vora. Diuen que la civilització com la coneixem va néixer en aquell entorn i va créixer amb els seus recursos. Vaig passar la meua infantesa en les seves platges, allà hi tinc família i amics, amb els quals vaig recórrer la seva sorra encara per explotar.

Diuen que el Mediterrani agonitza. En el seu sud la parca cerca companys de viatge, perquè diuen que hi ha gent que ha decidit no entrar suauement en aquella bona nit. Aquí a prop, jugant amb la marea, negocia la Unió Europea

empènyer la seva barca entre amics. I en altres regions el maó ha llevat les bones vistes, o les corbes han enfonsat emperadors. Ni tan sols els déus es lliuren de la brea.

Jo l'he recorregut gairebé sencera, d'Algesires a Istanbul, coneixent gent càlida i diversa. A Tunís hi vaig estar fa ja més de 10 anys, escoltant murmuris entre fosfats, records d'avisos que ja deien, que ja anticipaven. En tots aquests llocs vaig deixar gent a la qual desitjo tornar a veure i em vaig endur imatges que no oblidaré.

Diuen que avui el

Mediterrani es crema. Ni pàtria ni religió, només llibertat i futur. Fa dècades que estan així, però ara hi ha massa crítica. Ceausescu els podria haver avisat: la seva llei per afavorir la natalitat va donar lloc a una generació jove i descontenta que el va derrocar. Els ara dictadors, abans grans estadistes i amics, descobreixen que ja no tenen edat, que aquests joves saben el que és el món, que estan a l'exèrcit i la policia gens delerosos d'enfrontar-se als seus germans, que són molts, i que creuen en alguna cosa. Que la vida té valor, i no de

canvi. Així que torna l'etern sabor amarg, el plor que tantes vegades han vessat en ell els pobles.

Diuen que el Mediterrani parla. Facebook, Twitter o Google han estat la Marató del Gran Magrib. El malvat internet, ple de perills, s'ha revelat com a catalitzador de l'espurna. "Online organitzem, offline executem", deia Obama per guanyar les eleccions. Vietnam, la crisi del petroli i la televisió van canviar el món. La crisi actual, la xarxa i la seva gent en crearan un de diferent, on potser tothom hi tindrà veu. La competència

perfecta afavorida per internet es torna a poc a poc democràcia perfecta. Els moviments ciutadans i l'esperit d'Islàndia es rebel·len contra un món d'uns pocs. L'absència de divisió de poders ha donat lloc al naixement d'un de nou: el de la xarxa. Diuen que el Mediterrani busca néixer de nou. A força de desventures la seva ànima ha crescut profunda i pura. Per això tinc esperança. Per tot allò de bo que ha nascut en el Mediterrani. Sort.



Professor, escriptor i emprenedor

## COTITZA A L'ALÇA

**Xavier Torra**

Director general de grup Simon



Aquesta empresa familiar dedicada al material elèctric i que va ser fundada a Olot té mig miler de botigues franquiciades a la Xina i espera tancar l'any havent arribat a les 800. El grup fa més de la meitat de les seves vendes a l'exterior.



## COTITZA A L'ALÇA

**César Alierta**

President de Telefónica



La companyia de telecomunicacions ha augmentat un 14% la retribució als seus accionistes. Repartirà, en total, 7.300 milions d'euros en dividendes. El 2010 l'empresa va tenir més de 8.000 milions d'euros de benefici.



## COTITZA A LA BAIXA

**Artur Carulla**

President del grup Agrolimen



Un informe de l'Agència Tributària sobre una possible evasió de capitals ha portat el jutjat d'instrucció número 4 de Barcelona a investigar els amos d'Agrolimen. Artur Carulla ha estat cridat a declarar en qualitat d'imputat.



# GADDAFI, PAGA TU EL DIPÒSIT

La crisi de Líbia fa repuntar el preu de la benzina i la Generalitat ha de posar pau entre marques i concessionaris de cotxes. Per Marc Rovira

La setmana de la memòria, per allò de *què feies tu el 23-F?*, arrencava amb la garrotada que el governador del Banc d'Espanya, Miguel Ángel Fernández Ordóñez, donava a les caixes per la seva ariscada exposició al sector de la construcció i la promoció immobiliària. Clarament definit a favor de la desaparició de les caixes, el governador va revelar que acumulen 100.000 milions d'euros en actius immobiliaris "potencialment problemàtics". La xifra no és cap engruna sinó que suposa el 10% del PIB espanyol.

La ferida que dessagna la societat de Líbia té conseqüències que van més enllà d'haver de suportar crues

imatges de sang i fetge en els informatius. Els enfrontaments entre les forces lleials al dictador Muammar al-Gaddafi i els seus opositors han tingut repercussió en el preu del petroli i el barril de Brent ja ronda els 120 dòllars.

Malgrat que la marca encara està lluny del rècord històric del juliol del 2008, 150 dòllars per barril, la inestabilitat que es viu a Líbia (el país ha retallat fins a un 20% la quota de petroli que exporta) i l'actitud embogida i rabiosa del seu trastocat capítol (qualificant de "rates" els qui no combreguen amb ell i amenaçant amb "cremar-ho tot") no ajuden a calmar el mercat. El litre de benzina està ja a 1,248 euros. I pujant. Cada cop és més dolorós, doncs, omplir el dipò-

sit del cotxe.

Ara que la Generalitat i la patronal de fabricants de vehicles ja han fet les paus caldrà veure si en el proper Saló de l'Automòbil de Barcelona les marques presenten vehicles que puguin ser propulsats amb energies alternatives. Unes marques que havien amenaçat amb fer boicot al Saló com a mostra de disgust per l'esmena sorgida del Congrés dels Diputats que obligava les fàbriques a quedar-se part dels cotxes que no haguessin venut els concessionaris. El president Artur Mas va tenir dimarts una trobada amb fabricants i importadors i va donar-los garanties que els seus interessos seran respectats. El sector de l'automòbil representa el 7,5% del



**El sector de l'automòbil representa el 7,5% del PIB català i genera una ocupació de 160.000 persones (50.000 directes), amb un volum de negoci de 15.000 milions d'euros l'any 2010. El sector realitza el 20% de la despesa total en R+D que es fa a Catalunya**

PIB de Catalunya, i genera una ocupació de 160.000 persones (50.000 directes i la resta indirectes), amb un volum de negoci de 15.000 milions d'euros el 2010. El sector realitza el 20% de la despesa total en R+D que es fa a Catalunya.

Com va tractar TV3 la treva al sector de l'automoció? Si per casualitat, lector, la notícia el va enxampar al País Valencià no en deu tenir ni idea perquè la regió que comanda l'elegant Francisco Camps no accepta el senyal de la televisió catalana. I això que aquesta setmana s'han fet fins a quatre concentracions de protesta i fins i tot el PP de Castelló ha demanat el restabliment de les emissions (no ha transcendit si entre els populars castellanencs hi ha molts seguidors d'Infidels).

També hem tingut notícies d'alta volada, com els resultats de la companyia de vols de baix cost Vueling. L'empresa que presideix Josep Piqué ha obtingut un benefici net de 45,99 milions d'euros, una xifra que suposa un augment d'un 66% respecte a l'any 2009. La facturació va ser de 796,5 milions d'euros, fet que suposa un increment del 32% respecte a la de l'any abans. La companyia va transportar més d'11 milions de passatgers. Criteris Caixa Corp, el holding de participades de La Caixa, ha obtin-

gut en l'exercici del 2010 un resultat net consolidat de 1.823 milions d'euros, fet que representa un augment del 38% respecte el 2009.

Per la seva part, el Grup Comsa-Emte (segon grup no cotitzat de l'Estat espanyol en el sector de les infraestructures i la tecnologia) pren força a l'Equador després d'haver aconseguit l'encàrrec de rehabilitar un tram ferroviari entre Riobamba i Ambato (18 milions d'euros) i el subministrament i la instal·lació d'un sistema d'ajudes per a la navegació en cinc aeroports equatorians.

També ha fet balanç el grup Grifols (especialistes en el sector sanitari) i apunta cap a la consolidació de la seva projecció internacional. Els comptes van experimentar el 2010 un creixement del 8,5%, quedant per damunt dels 990 milions d'euros.

Mentre Tarragona veia com se li escapaven els Jocs del Mediterrani 2013, Novartis-Forética donava una alegria als guanyadors dels premis de voluntariat corporatiu. Els premis són un reconeixement que es fa a àmbit europeu i premien l'ocupació de persones amb risc d'exclusió. Barclay's, la conselleria de Solidaritat del País Valencià, Galopín Parques, Grupo Vips i Fundación BT n'han sortit guanyadors.



**Protestes per recuperar les emissions de TV3 al País Valencià, a les quals fins i tot s'ha sumat el PP de Castelló. Al mig, a dalt, Josep Piqué, president de Vueling, i, a sota, el governador del Banc d'Espanya, Miguel Ángel Fernández Ordóñez. Els fabricants de cotxes, com Seat, han amenaçat amb boicotejar el Saló.** ARXIU

## OPINIÓ

## EDITORIAL

## EL CINEMA CATALÀ ES REIVINDICA

Els esclatants èxits recents del cinema català, dins de la important collita que va experimentar el sector l'any passat, han servit per reivindicar un àmbit de la creació del qual sempre hem vist més les seves vulnerabilitats que les seves fortaleses. Hi ha èxits de taquilla, com ara *Pa negre*, que entra en el *top ten* de l'Estat amb 1,7 milions d'espectadors, o productores com Eddie Saeta, que participa en la coproducció de tota una Palma d'Or de Canes, que donen arguments sobre la maduresa d'un sector indispensable per a la cultura d'un país. Però, en un context com el de la UE, en què el cinema autòcton, per fer front a la posició de domini de Hollywood a les sales, veu indispensable el suport institucional, també hi ha a Catalunya una política conreada al llarg dels anys en què l'aposta per 3 o 4 títols de vàlua cultural però amb capacitat per generar recaptació, pot conviure amb el suport a pel·lícules d'ambició artística, que fan de valuosa ambaixada de la nostra cultura més enllà de les nostres fronteres.

Suportar aquest model, però sense caure en la temptació del dirigisme cultural, pot ajudar a enrobustir encara més un sector que, de tota manera, també s'enfronta a incerteses com ara les retallades pressupostàries de l'administració o un menor compromís de les televisions com a motor de finançament. Així mateix, tant per compartir el risc cada vegada més pesant d'invertir diners en una pel·lícula, com per guanyar nous mercats d'espectadors més enllà de les nostres fronteres, la suma d'esforços que suposa la producció haurà de ser la via a seguir per la nostra empresa cinematogràfica els anys a venir.

## NUEVA RUMASA, UNA BARREJA EXPLOSIVA

La situació preconursal d'onze empreses de Nueva Rumasa sembla un episodi més d'una llarga cronologia d'aquesta crisi econòmica, plena de tancaments empresarials, acomiadaments massius i impagaments. Les dificultats d'aguantar el negoci perquè la banca es nega a refinançar el crèdit formen part del panorama general, però en el cas del conglomerat de societats de la família Ruiz-Mateos hi ha una característica especial, que és la manera de gestionar 117 companyies en una mena de caixa única que es fa servir per tapar els forats de les que van malament amb els diners de les que van bé. Una barreja explosiva, perquè s'acaba sense salvar les que tenen dificultats i creant-ne a les que van bé. Un exemple clar és el cas de Cacaolat, una empresa líder en el sector de batuts a Catalunya, a la qual se li traspassen actius d'altres companyies no rendibles, i que a més és utilitzada per proporcionar finançament a la seva matriu Clesa, on van a parar els diners de la venda de la fàbrica de Barcelona que havien de servir per construir-ne una de nova a Parets del Vallès. Resultat: també ha d'anar al jutjat a renegociar deutes.

En aquest context d'embolec entre les empreses del grup se situen unes operacions de captació de diner que podrien sobrepasar l'àmbit de la mala gestió per adquirir rellevància penal. Uns 5.000 inversors han comprat pagarés de societats de Nueva Rumasa amb els quals s'assegurava que es comprarien més companyies, però les adquisicions no s'han fet i ja s'està investigant si hi ha hagut estafa perquè els diners es recaptaven simplement per anar tapant forats.

## L'ECONÒMIC

EDITA: TALLER D'INICIATIVES EDITORIALS, SL. **Director:** Ramon Roca. **Sotsdirectors:** Francesc Muñoz i Joan Poyano. **Redactors:** Jordi Garriga, Anna Pinter, Berta Roig, Marc Rovira. **Disseny i maquetació:** Miguel Fontela. **Correcció lingüística:** Quim Puigvert. **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 preus dels aliments com a alerta estratègica

FRANCESC

REGUANT

Economista i membre del Col·legi d'Economistes de Catalunya

**E**ls preus dels cereals s'han quasi doblat en poc més de mig any. El detonador se situa al mes de juliol arran d'una sequera mai coneguda a Rússia que va arruïnar la collita de blat. Després d'això la roda especulativa va començar a córrer i amb ella tot el seguit de conseqüències associades. A àmbit sectorial ha tingut un fort impacte en la rendibilitat de la ramaderia intensiva. A àmbit global ha afectat l'accés a l'aliment de les capes socials més baixes, sobretot als països menys desenvolupats. Les conseqüències polítiques tampoc s'han fet esperar, "pa i llibertat" clamaven els manifestants al nord d'Àfrica en protesta per l'encariment de l'alimentació com a guspira d'unes mobilitzacions de molt més ampli abast.

Som al mig d'un *déjà vu* en relació amb els preus alimentaris. Tot el que s'està dient ho havíem sentit fa tres anys. Llavors el detonador varen ser les expectatives de nova demanda d'agrocarburants en un moment d'estocs relativament baixos de cereals i al si de la gran eufòria de desenvolupament econòmic mundial. Tanmateix, l'estiu de 2010 les condicions no eren iguals, ja que es partia d'un moment d'estocs força alts i els països més desenvolupats encara no havien activat prou la demanda. Però precisament les diferències, aparentment en contra de l'increment de preus, fan encara més preocupant la situació.

La forta inelasticitat de la demanda d'aliments fa que qualsevol desajust amb l'oferta acabi provocant respostes explosives en els preus. El desenvolupament dels països emergents multiplica la demanda d'aliments, el creixement de la població també i el desviament de producció agrícola a finalitats energètiques tensa encara més els mercats alimentaris. Malgrat que existeixen àmplies superfícies susceptibles de produir més aliments i tecnologia per multiplicar-ne els rendiments, la seva transformació productiva requereix grans inversions, les quals no sempre segueixen el ritme de la demanda. Finalment, a tots aquests vectors de dificultat s'hi afegeixen darrerament símptomes que el clima fa més erràtica l'oferta agrícola amb episodis meteorològics destructius més freqüents. Cal observar com les dues crisis de preus han tingut com a detonador factors presumiblement vinculats amb el canvi



PEP DUIXANS

**Els preus dels cereals s'han quasi doblat en poc més de mig any. El detonador se situa al mes de juliol arran d'una sequera mai coneguda a Rússia que va arruïnar la collita de blat**

climàtic, ja siguin les insòlites altes temperatures de Moscou o l'opció dels agrocarburants com a energia renovable.

I el futur? Avui es prediu un horitzó sostingut de preus alts dels aliments. És el mateix que es va dir fa tres anys. Poc després els preus es varen ensorrar i es va passar a ironitzar sobre el fons de la crisi viscuda. Efectivament, hi ha una bombolla especulativa i els preus acabaran baixant. Tanmateix convindria que no retornés la falta de memòria sobre les causes que alimenten l'especulació. Hi ha uns potents vectors estructurals que estan desestabilitzant els mercats alimentaris i

amb ells posant una bomba a la línia de flotació de l'estabilitat social i política del món. Recuperar l'estabilitat d'aquests mercats és cabdal i això pressuposa abordar temes importants: en primer lloc, regular els mercats de futurs de matèries primeres agràries, restringint la seva actuació als agents comercials; en segon lloc, coordinar a escala global la producció d'agrocarburants, condicionant-la a l'abastiment alimentari. En tercer lloc, revisar els models de comerç internacional pel que fa als aliments, atenent al caire estratègic de l'agricultura.

En qualsevol cas la incapacitat de la darrera reunió del G20 per arribar a acords sobre el preu dels aliments no és un bon presagi. No s'ha pres prou consciència del fet que darrere la crisi de preus alimentaris hi ha els desajustos en els quatre grans reptes del segle XXI: alimentari, energètic, mediambiental i de desigualtat econòmica i social.

I aquests reptes solament podran abordar-se a partir de grans consensos a escala global. És hora d'actuar abans que els fets ens portin a una situació més difícil de controlar.

# Està justificada la tensió sobre el petroli?

FRANCISCO  
LÓPEZ OLLÉ

Analista d'XTB  
Online Trading

**L**a còrtia del petroli ha arribat aquesta setmana als seus màxims des de setembre de 2008, impulsada principalment per les tensions polítiques al món àrab. Les tensions a Egipte l'havien situat a preus d'octubre del mateix any, però... fins a quin punt és transcendent sobre l'oferta mundial la inestabilitat actual?

Egipte té un paper important en el proveïment tant d'Europa com dels Estats Units, no per la seva producció sinó per la seva privilegiada situació geogràfica. El canal de Suez i l'oleoducte Sumed, que uneix el mar Roig amb el Mediterrani, són dues artèries importants per a la distribució de cru, a través de les quals es calcula que podria fluir entorn dels 2,6 milions de barrils diaris, segons l'Agència Internacional de l'Energia. Hem de tenir en compte que el consum mundial de petroli es va mantenir l'any 2010 en una mitjana d'aproximadament 86,6 milions de barrils diaris i que les estimacions sobre els increments de la demanda per a 2011 s'esperen en 1,4 milions de barrils diaris.

Tenint en compte aquestes dades podríem considerar que l'impacte podria ser important sobre les còrties, però, des del nostre punt de vista, s'han de valorar també diferents elements que poden atenuar i fins i tot neutralitzar, en el pitjor dels casos, l'impacte sobre els preus:

-La capacitat de producció no utilitzada per part de l'OPEP: l'orga-



nisme manté una capacitat no utilitzada d'aproximadament 4,7 milions de barrils diaris. En la mesura que es tibés massa l'equilibri oferta-demanda, l'OPEP podria reajustar les quotes dels seus membres.

-L'elevat nivell d'inventaris actuals: segons les estimacions del Departament d'Energia dels Estats Units, els inventaris comercials en els països pertanyents a l'OCDE van elevar-se a 2,71 bilions de barrils, situant-se 57 milions de barrils per sobre de la mitjana dels últims cinc anys per a aquest període. El punt de

**La forta tendència alcista no és exclusiva d'aquesta 'commodity'. Altres actius s'han vist molt beneficiats per l'afluència de fluxos de capitals que han conformat l'especulació en el preu**

partida per afrontar una situació de tensió en els preus és favorable.

-La proximitat de la primavera en els principals consumidors de l'hemisferi nord, una circumstància que podria generar una moderada correcció de la demanda.

-L'alternativa de vies de subministrament. Es calcula que els enviaments marítims cap als Estats Units incrementarien el temps de lliurament entre 7 i 10 dies, mentre que, per a Europa, el retard seria d'uns 15 dies, i pujarien també els costos dels nòlits. Això impactaria sobre els preus fonamentalment al començament, però posteriorment l'impacte es moderaria substancialment.

**METALLS I ALIMENTS.** D'altra banda, la forta tendència alcista no és exclusiva d'aquesta commodity. Els metalls base com el coure; les soft commodities com el cacau, el sucre i el cafè, i els grans, com el blat de moro, la soja i el blat, s'han vist fortament impulsats en els últims mesos. Són actius que aprofitant un fons "fonamental" de tensions entre l'oferta i la demanda s'han vist molt beneficiats per l'afluència d'importants fluxos de capitals que han conformat un element especulatiu impulsant els preus a l'alça. Per justificar l'entrada d'aquests capitals és important apuntar alguns elements aliens als fonamentals, com la debilitat del dòlar, la fugida cap a actius físics com a conseqüència de les polítiques superexpansives i la cobertura enfront de futurs escenaris inflacionistes.

Això és important tenir-ho en compte ja que podríem veure pujades més intenses més enllà de problemes conjunturals, que, com hem analitzat, tenen un impacte relatiu des del punt de vista de la justificació des dels fonamentals.

ES DIU, ES COMENTA

## FABRICANTS 'VERSUS' CONCESSIONARIS



“ Cal preservar la confiança en Espanya de les multinacionals de l'automòbil. Ara no és el moment de donar-se la culpa els uns als altres. Hi ha qui posa pals a les rodes ”

MIGUEL SEBASTIÁN  
MINISTRE D'INDÚSTRIA

“ L'esmena és molt dura per als fabricants i s'haurà de buscar un contingut més admissible per a les dues parts. En això estem, i fins i tot abans que el ministeri ”

JOSEP ANTONI DURAN I LLEIDA  
PRESIDENT DEL GRUP PARLAMENTARI DE CIU AL CONGRÉS DELS DIPUTATS

“ Hem decidit obrir una porta per arribar, com més aviat millor, a un acord entre les dues parts. Els venedors han acceptat un pacte de cavallers per no tibar més la relació amb els fabricants ”

ANTONIO ROMERO-HAUPOLD  
PRESIDENT DE LA PATRONAL DELS CONCESSIONARIS FACONAUTO

“ Aquest canvi arriba en el pitjor moment: és la situació del mercat la que tanca concessionaris i no els fabricants. No es pot legislar així, canviant sense comptar amb nosaltres ”

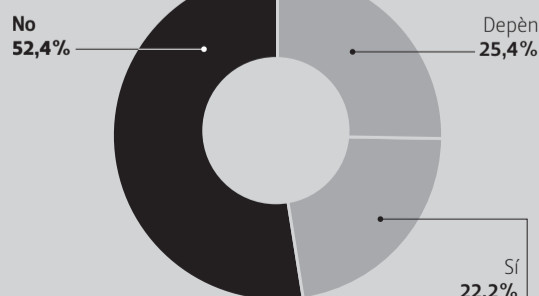
LUIS VALERO  
DIRECTOR DE L'ASSOCIACIÓ DE FABRICANTS DE COTXES ANFAC

### ENQUESTA DE LECONOMIC.CAT

## LES SUBVENCIONS, AMB COMPTAGOTES

Aquesta setmana hem preguntat

Està d'acord que se subvencionin les línies aèries per mantenir el nombre de rutes?



I la setmana vinent

Creu que el govern de la Generalitat podrà tirar endavant el pacte fiscal que proposa?

Ja pot respondre a [www.leconomic.cat/enquesta](http://www.leconomic.cat/enquesta)

## Salvador Giner

PRESIDENT DE L'INSTITUT D'ESTUDIS CATALANS (IEC)

La crisi ha esperonat la reflexió sobre el que ha estat el nostre model econòmic i en què es pot convertir en un futur. Salvador Giner ha pouat en els clàssics del pensament social per proposar una societat més equitativa, en què el model de producció estigui presidit per una pietat racional i cívica. Per Jordi Garriga

# “L'estat del benestar no caurrà perquè, si no, la gent sortiria al carrer”

**E**l president de l'Institut d'Estudis Catalans (IEC), Salvador Giner, ha volgut recuperar el seu vessant d'investigador del pensament social i, amb *El futur del capitalisme* (Edicions 62/Península en castellà), ens retorna la tradició de pensament sobre el mode de producció capitalista i reflexiona sobre quina transformació pot sofrir el capitalisme després de la seva darrera crisi sistèmica.

**El capitalisme sabia des del principi que penalitza l'esforç i que té uns límits físics.**

Sí, els primers teòrics del capitalisme, com ara David Ricardo, el que fan és imaginar-ne el futur, i observen que és un model que té limitacions. Ricardo presenta el capitalisme com el règim del futur, en contra del feudalisme, però conscient que és un sistema que pot abocar-se a una gran crisi sistèmica. Ricardo és el primer de dir que això no pot continuar sempre, tot i que no gosa augurar què pot haver-hi després. Va dir que qui només tingui les rendes del seu esforç està condemnat a la misèria.

“

**Ricardo ja va veure que el sistema podia abocar-se a una gran crisi**

**Stuart Mill va començar a teoritzar sobre la necessitat del decreixement**

**El sistema té unes dinàmiques, per damunt de culpables concrets**

Estava molt influït per Malthus, i per això tenia un tarannà catastrofista, pensava que el sistema petaria, tot i que ell es va enriquir a la borsa. Karl Marx, un economista que llegeix Ricardo en termes socialistes, veia que aquest sistema s'acabaria, no tant per les imperfeccions de fonament del sistema, sinó perquè el món s'esgotaria, que tot s'acabaria. En aquest sentit, contrastava amb els utòpics de l'època, que pensaven que fins i tot es podria convertir el Sàhara en una selva, però que, és clar, no podien pensar en el canvi climàtic. John Stuart Mill, que podem considerar un geni, l'any 1850 pensa que cal arribar a això que ara s'ha posat tant de moda, el decreixement, perquè hi ha unes limitacions físiques clares.

**El capitalisme no ha volgut corregir el determinisme de l'autodestrucció.** Sí, aquesta és la gran teoria de Joseph Schumpeter, que podríem considerar com un capitalista trist. En aquest sentit s'assembla a Mill, que ens diu que el sistema esclatarà si no fem bondat, però aquest ho fa des d'una perspectiva progressista, que li fa pensar que cal arribar a un estat

estacionari de l'economia. Schumpeter va dedicar pàgines memorables a demostrar precisament que arribaria un dia que aquest mode de producció deixaria de funcionar, per dimonis propis, com ara el monopoli, l'oligopoli o la rutina empresarial.

**L'anticapitalisme, el socialisme de Marx, queda ara descartat com a alternativa de futur.**

Sí, és clar que no funciona el seu model. La Xina és l'exemple més il·lustratiu: un règim de partit únic que es presenta com a marxista leninista però que té com a suport de base un sistema econòmic capitalista que fa d'infraestructura del siste-

ma. En aquest sentit, les crítiques de Trotsky eren certes, en pensar que el règim soviètic i les seves rèpliques podien acabar com un règim de capitalisme d'estat. Bruno Rizzi, un teòric trotskista, va vaticinar que a la Xina la burocràcia es menjaria l'Estat i que l'economia derivaria cap al capitalisme.

**Aquestes forces fantasmagòriques que anomenem “mercats” sempre hi han estat.**

Són forces anònimes, però de vegades tendim a dramatitzar-ho tot i cercar culpables: que si el senyor tal té un bo astronòmic, que el senyor qual surt milionari tot i que s'ha ensor-

rat la seva empresa, etcètera. Es cerquen els culpables del sistema, i al sistema no es troben tan clarament aquests culpables concrets. Hem de ser molt cauts, perquè el sistema té un ritme intern automàtic. El que expliquem al primer curs d'economia són precisament els cicles econòmics, les corbes de Kondratiev de llarga durada i de curta durada. El sistema té una dinàmica, més enllà dels pintes i els canalles. No es pot moralitzar excessivament: hi ha uns cicles i el sistema és el que és.

**No es pot moralitzar, però sí que hi ha uns límits per a l'excés de cobdícia.**

La gent té cobdícia, el desig de tenir més no té límits, com han estudiat els sociòlegs. Quin límit hi ha a la riquesa dels xeics dels emirats? O dels nostres rics? L'única manera d'establir un control és imposant impostos del 40-50% sobre la riquesa. Generalment la gent no s'imposa límits per frenar la cobdícia, tot i que pot haver-hi exemples com el de Bill Gates i la seva senyora, que amb una riquesa més gran que el presupost d'Espanya, destinen el 5% del seu capital, una quantitat fabulosa, a caritat, per apaivagar la se-

### FUTUR

## Una austeritat igualitària

Salvador Giner conclou que en l'esdevenidor immediat cal conrear una cultura de l'austeritat igualitària, que “permeti l'existència de les diferències culturals i individuals i el respecte i recompensa al mèrit, però que no sigui compatible amb les immenses desproporcions en la riquesa que ha fomentat fins avui el capitalisme”. Malgrat els estralls causats per la crisi, Giner és optimista quant al futur del capitalisme, que malgrat tot és afí a la democràcia. Això sí, si la ciutadania hi intervé i li imposa “les exigències de la justícia, els imperatius de la fraternitat”.



El president de l'Institut d'Estudis Catalans, Salvador Giner, al passadís del claustre de la seu central de la institució. QUIM PUIG

va consciència. La passió no té límits, només la moral o el càstig que vulguem imposar. Per això cal aplicar models polítics de tall socialdemòcrata, que es tradueixen en una redistribució de la riquesa.

**Si acceptem que el garant del capitalisme és el ciutadà que paga impostos, vol dir que hem d'arribar a un cert nivell de socialització?**

Si no tinguéssim l'estat del benestar, la gent sortiria al carrer. I ara, diguin el que diguin, no està en perill. Fins i tot la dreta espanyola hi està a favor, perquè, si no, la gent es revoltaria. Compres pau, amb l'estat del benestar. El que ha fet la socialdemocràcia és un repartiment de riquesa, potser menys del que alguns voldríem, però la seva gran victòria ha estat a la dreta, no a l'esquerra. Després de la Segona Guerra Mundial, va aconseguir convèncer la dreta europea que calia comprar pau. Hem tingut revoltes: en la postguerra, a França; el 68 francès; els moviments estudiantils de Califòrnia o Mèxic; als setanta, a Alemanya i Itàlia, també d'estudiants, però que no van aconseguir transformar l'estructura. La dreta ha comprat pau, i

tothom és una mica socialdemòcrata. Fins i tot un pallaso com Berlusconi no seria capaç de desmantellar l'estat del benestar a Itàlia. Ni ho va fer Margaret Thatcher durant els seus governs al Regne Unit. Quan van acabar els governs de Thatcher, hi havia el 10% més de funcionaris que el dia que ella va accedir al càrrec de primera ministra.

**No se'ns ha menjat el desenvolupament tecnològic, un dels grans atributs del capitalisme?**

Molts pensadors, a banda de George Orwell i Aldous Huxley, han arribat a aquesta conclusió, però el cert és que no hi ha un Big Brother, està difús a la xarxa, que realment ens domina. Pensadors tan importants com ara John Gray es plantegen que ens hem convertit en objectes dels instruments, perquè arribarà un moment que les màquines pensaran. Els robots fins ara han estat robots, però si s'aconsegueix que pensin i tinguin consciència, pas de gegant que potser esdevindrà, llavors haurem begut oli. Els filòsofs ja estan discutint com es pot valorar si una màquina pot pensar per ella mateixa. Però és indiscutible que el capitalisme és la

font d'innovació més potent que hi ha hagut des del segle XVIII. És un flux constant que provoca el capitalisme, i no solament a les fàbriques o als tallers. S'ha de renovar per compensar allò que Marx anomenava els beneficis decreixents. Qualsevol empresa, si no té monopoli, el que ha de fer és inventar coses.

**El capitalisme ha fet que perdem el sentit de la transcendència.**

És evident que en el món modern s'ha perdut transcendència. Ara la religió s'ha interioritzat. Potser hi ha una revifalla del budisme, i després hi ha vulgaritzacions. La societat s'ha secularitzat notablement i la religió s'ha interioritzat, i cadascú fa la seva.

**Hi ha el mite que el mercat constantment innova, però també és cert que per raons de mercat, per uns interessos creats, es frena el progrés.**

El capitalisme és ambivalent. La societat industrial capitalista, per una banda, destrueix el medi ambient, però per l'altra crea tot un seguit d'indústries genuïnament capitalistes que viuen de protegir el medi ambient. Empreses que



**L'única manera de controlar la cobdícia és amb impostos de la renda del 50%**

**El capitalisme és ambivalent: destrueix el medi i crea un sector per protegir-lo**

**El creixement del cooperativisme pot ajudar a fer més humà el capitalisme**

desenvolupen energies netes, o repoblen boscos, o netegen l'aigua.

**És un sistema contradictori, que et diu que no has de fer dúmping, ni oligopoli, ni càrtel, però després tothom ho fa.**

No és prou autoregulator. Jo considero que el perill no és el capitalisme, sinó el desastre ecològic i demogràfic. La demografia, s'autoregula? Veiem que aquí arriben molts àrabs que tenen molts fills, però la segona generació ja no, com nosaltres. Per tant, s'adaptin al nostre ritme. Tanmateix, el nivell d'autoregulació és inferior al necessari. Així mateix, el dany que fem al medi ambient és molt més alt que les mesures de reparació. No sóc catastrofista, però no puc evitar certa malenconia i pensar que l'autoregulació no és suficient. Diuen els demògrafs que potser s'atura el ritme de creixement de la humanitat, però l'alentiment no és l'adequat. Cinquanta anys més a aquesta velocitat, i tot se'n va en orris.

**Al llibre feu una gran defensa del cooperativisme i la democràcia a les empreses. Anem cap aquí?** Hi ha diverses coses que

poden ajudar a fer un capitalisme més humà, com ara la redistribució, l'escolarització als barris pobres o el cooperativisme. Hem de valorar la importància de l'educació, ara que a Anglaterra recluten els nostres metges o es presenten oportunitats professionals per als nostres joves enginyers a Alemanya. Hi ha moltes tendències que així ho demostren. Veiem que a França s'han constituït 500.000 microempreses en els darrers deu anys. Hi ha hagut una gran efervescència. La tendència és de creixement del cooperativisme, i així ho veiem als Estats Units. És clar que no totes les cooperatives són un Mondragon, però mostren que hi ha una necessitat d'organitzar l'economia d'una altra manera. Una altra tendència és democràcia industrial, que funciona molt millor que el comitè d'empresa convencional. Els sindicalistes respectables, com els antics anarcosindicalistes, han de ser els que vulguin reestructurar la indústria, i no pas els que malden per aconseguir un 5% més de sou. El sindicalisme del futur ha de ser el de "tothom a participar-hi", en la gestió de l'empresa.

# BARCELONA-LIÓ 'VS.'

# MADRID-PARÍS

**OCASIÓ.** La megaregió que amb la millora de les comunicacions es desplega a banda i banda dels Pirineus suposa una gran oportunitat per a les pimes. **POLICÈNTRICA.** És una zona econòmica que cerca espai lluny del centralisme

FRANCESC MUÑOZ  
BARCELONA

**F**rança és el principal soci comercial de Catalunya; representa una mica més del 19% de les vendes de les nostres empreses a l'exterior, el doble que a Alemanya. La proximitat ha fet del país veí un mercat que moltes empreses han triat per fer les primeres passes en l'avenç de la internacionalització, empreses que posteriorment s'han llançat a explorar territoris més llunyans però també amb més oportunitats. Tanmateix, en aquests moments, quan la crisi ha empès una nova onada de pimes cap a la recerca de nous mercats per als seus productes, l'Estat francès emergeix novament com el lloc preferit per estrenar-se, sobretot els departaments més propers: Llenguadoc-Rosselló i Provença-Alps-Costa Blava. Segons l'Icex, el 2010 les exportacions catalanes a França van créixer més del 10% i es van situar en els 9.315 milions d'euros.

Això ho saben molt bé a la Cambra de Comerç i Indústria Francesa de Barcelona, que des de fa mesos no paren d'intentar donar resposta a la mateixa pregunta: "Què puc fer per vendre a França?". Aquest històric organisme -va néixer el 1881- de promoció del teixit empresarial francès a Catalunya ha vist com la procedència dels sol·licitants s'invertia i ara són les pimes d'aquí les que demanen els seus serveis. "L'increment de les consultes ha estat brutal", afirma Christian Marion, responsable del mercat francès.

L'interès també l'han detectat a Pimec, que aquesta setmana organitzava un seminari sobre les oportunitats a França i es veien desbordats per l'elevada resposta. També en aquest cas, les empreses estaven interessades bàsicament a saber com posar els seus productes en el mercat francès. Un interès lloable però insuficient des del punt de vista de la patronal de la petita i mitjana empresa: "Creiem que val la pena anar amb plantejaments més am-

## LES XIFRES

### 9.315 M €

**Vendes a l'Estat francès**  
França és el principal mercat per als productes catalans. Suposa el 19,17% del total.

### 10%

**Creixement el 2010**  
Les exportacions catalanes van experimentar un important augment l'any passat.

### 48%

**La meitat de les empreses gal·les**  
A Catalunya tenen la seu una de cada dues empreses franceses a l'Estat espanyol.

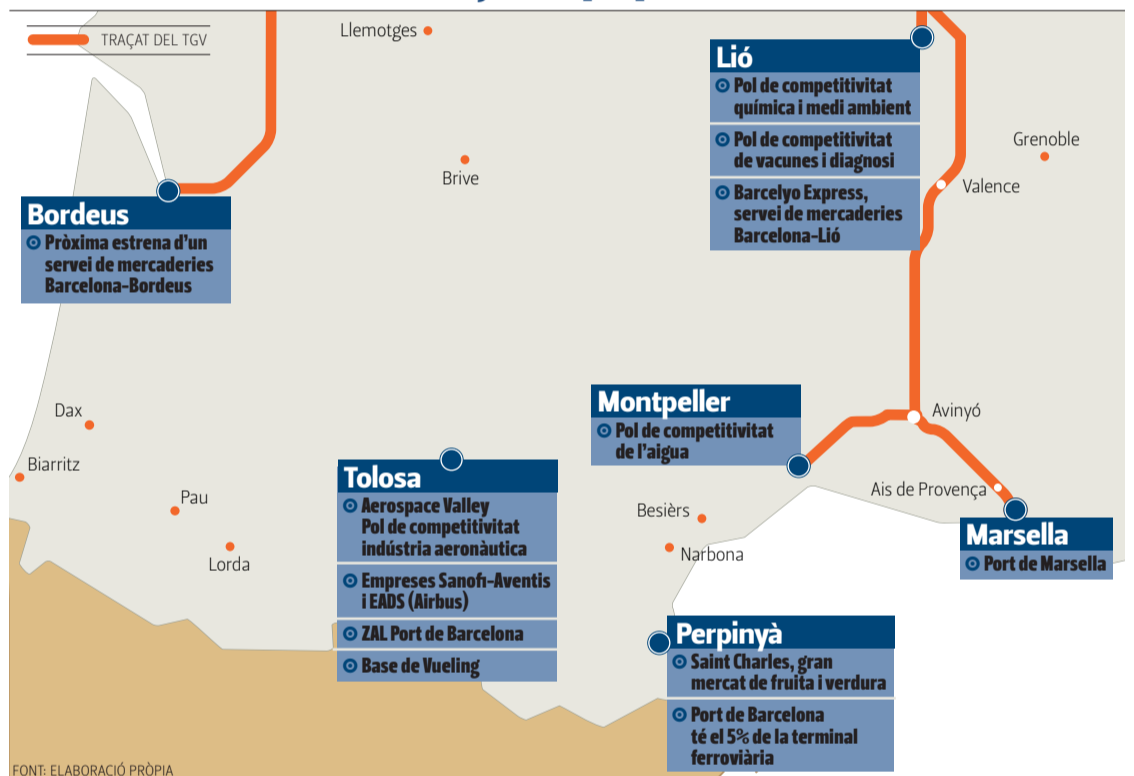
### 5 milions

**Turistes francesos a Catalunya**  
França és una de les primeres procedències de turistes.

biciosos com ara col·laborar amb firmes franceses o fer aliances, pensant fins i tot a vendre a altres mercats", proposa Joaquim Llimona, president de la comissió internacional de Pimec. Però el cert és que hi ha una part substancial del teixit empresarial que encara no està en aquesta dinàmica. Llimona creu que la megaregió Barcelona-Lió, que les noves vies de comunicació en construcció reforçaran, constitueix una gran oportunitat estratègica que les pimes i Catalunya en el seu conjunt no haurien de desaproveitar.

**LLIGAMS.** Les relacions entre Catalunya i els territoris francesos més propers són innegables. Es calcula que a l'Estat hi ha prop de 1.900 empreses franceses implantades, de les quals el 48% han triat Catalunya per posar-hi la seu principal. També darrerament s'han prodigat els exemples de cooperació entre empreses que parlen que almenys de forma puntual s'estan superant vells es-

## La trama econòmica de la França més propera



“

**La pime catalana ha de ser ambiciosa i cercar aliances amb firmes franceses**

JOAQUIM LLIMONA  
PRES. INTERNACIONAL PIMEC

quemés. Només a tall d'exemple, alguns dels trams de l'ampliació de l'autopista AP-7 a les comarques gironines han estat adjudicats a una societat conjunta entre una empresa de Figueres i una de Perpinyà. La cònsol general de França a Barcelona, Anne Grillo, també recorda que l'hospital transfronterer de Puigcerdà és fruit d'un conveni entre la Generalitat i el govern francès per donar servei als usuaris d'un costat i l'altre de la frontera. Igualment afegeix que Ubifrance, l'Icex francès, vinculat normalment a

les ambaixades, en el cas espanyol té la seu al consolat de Barcelona.

Però, fins al punt de parlar d'una megaregió? Pere Becque, polític, degà del Col·legi d'Advocats de Perpinyà i una persona molt activa en el foment de les relacions transfrontereres, creu que hi ha un potencial i una voluntat latents i que s'estan posant les bases perquè acabi esclatant. Becque explica que la primera barrera que va caure va ser la burocràtica que suposava travessar les fronteres, que "s'ha clarificat i s'ha simplificat". "Ara resta la possibilitat real de tenir una comunicació normal, que sigui del nord cap al sud i del sud cap al nord". Per al degà dels advocats de Perpinyà, la clau d'aquest procés serà la posada en marxa del tren d'alta velocitat -el gener va entrar en funcionament un servei parcial entre Figueres i Perpinyà-, perquè aproparà les ciutats d'un costat i l'altre dels Pirineus. Així, per exemple, Perpinyà i Barcelona estaran a 42 minuts de distància en TGV, cosa que signi-

“

**L'increment de les consultes d'empreses que volen vendre a França és brutal**

CHRISTIAN MARION  
CAMBRA FRANCESA A BARCELONA

fica el temps normal de desplaçament per entrar en una gran ciutat: "És a dir, que la gent de Perpinyà podrà venir a fer negocis a Barcelona i tornar-se'n al vespre o fins i tot al migdia. Quan el ciutadà s'hi acostumi ens donarà moltes possibilitats de recrear els lligams mercantils a banda i banda dels Pirineus".

I on uns hi veuen una línia d'alta velocitat per a la mobilitat de les persones altres hi veuen una línia d'ample europeu per a les mercaderies. La combinació d'aquesta infraestructura amb la línia fer-



roviària convencional que Adif ha adaptat amb un tercer rail, ha permès la posada en funcionament, a finals del 2010, del Barcelona Express, un servei directe de mercaderies dos cops a la setmana entre la capital catalana i la de la regió del Roine-Alps. L'èxit ha fet plantejar la conveniència d'incrementar la freqüència a tres serveis setmanals. De la mateixa manera, s'acceleren els plans de la nova ruta entre Barcelona i Tolosa i Bordeus. Cal recordar que el Port de Barcelona va adquirir uns terrenys a la plataforma multimodal de l'Eurocentre de Tolosa, que havien de servir per fer-hi un port sec i que finalment s'ha transformat en una zona d'activitats logístiques on ja hi ha diverses empreses instal·lades. El Port també ha entrat amb el 5% en la gestora de la terminal ferroviària de Perpinyà.

La línia ferroviària d'ample europeu per a mercaderies és un primer assaig del que en un futur



## Al final els territoris amb correspondència econòmica haurem de poder decidir

PERE BECQUE  
DEGÀ ADVOCATS DE PERPINYÀ

serà el corredor del Mediterrani, una infraestructura especialitzada que des d'Algesires passarà per Catalunya i que després tindrà continuïtat pel centre d'Europa fins a connectar amb els ports escandinaus. "Aquesta gran columna vertebral que situarà Catalunya i el Llevant peninsular en relació directa amb el centre i nord d'Europa passarà per aquesta regió; treballar per activar la



Tren d'alta velocitat entre Figueres i Perpinyà. ARXIU / JOAN SABATER

col·laboració entre empreses del territori és alimentar les possibilitats que es generi un corredor econòmic molt potent", explica Llimona.

Conscients de les potencialitats d'aquest territori, l'aerolínia Vueling va obrir el novembre passat a l'aeroport de Tolosa la primera base operativa a l'exterior. L'objectiu és portar usuaris cap al nus de connexions de Bar-

celona, sabent que un 60% dels passatgers són per negocis, no en va Tolosa és la seu de grans companyies com Airbus o Sanofi-Aventis. Cert és que no és la primera vegada que s'intenta fer una aposta d'aquest tipus i que fracassa, però potser ara és el moment oportú. Claude Terrazzoni, president de la Cambra de Comerç de Tolosa i de l'Alta Garona i de la Unió dels Aeroports Francesos,

situa aquest progrés en les comunicacions com un clar signe de l'avanç de l'euroregió. I Sonia Ruiz, presidenta de l'Oficina de Promoció Turística, pensa que els viatges de lleure poden ajudar a enfortir uns lligams que històricament havien estat molt forts.

**CENTRALISME.** Molts veuen les aliances entre les pimes de la megaregió Barcelona-Lió com la gran oportunitat davant del model de centralisme politicoeconòmic que despleguen Madrid i París. Així, l'alternativa de la megaregió vol dir repartir més el joc i col·laborar dins una xarxa policèntrica, en contrast amb la dinàmica centrípeta de les capitals dels dos estats. Tanmateix, Pere Becque considera que Barcelona hauria de fer un pas endavant: "El pes econòmic de Barcelona per tota la zona de la Mediterrània és immens i cal posar-lo en valor, de manera que no calgui passar per Madrid o París per fer coses. Al final, els territoris amb correspondència econòmica haurien de tenir capacitat de prendre decisions polítiques de forma coordinada".

Malgrat els progressos també s'han fet passos enrere. Cal recordar que en els darrers anys han tancat les delegacions que la ciutat de Perpinyà i que les Cambres de Comerç del Llenguadoc-Rosselló tenien a Barcelona. Becque lamenta aquestes decisions que sovint van acompanyades d'apostes per altres territoris més llunyans i amb menys pes econòmic en les respectives balances comercials. "Hem de cuidar les relacions entre un costat i l'altre dels Pirineus que, al final, és el que per a moltes pimes significa el seu dia a dia".

La gran advertència que fan tots els experts en el mercat francès és la barrera idiomàtica. Per fer negocis a França cal el francès, i el gran retrocés que ha experimentat aquesta llengua a casa nostra és un handicap.

## LES EXPERIÈNCIES

### TRANSCOMA LOGISTICS

## La satisfacció d'una firma que acaba d'aterrar

Transcoma és un grup català de serveis de comerç internacional molt vinculat al Port de Barcelona. Fa uns mesos, els responsables de la branca de logística van detectar que, com a conseqüència de problemes laborals al Port de Marsella, algunes empreses franceses van desviar la mercaderia al de Barcelona. Va ser aleshores que van decidir sondejar les possibilitats del mercat veí. Miquel Àngel Iranzo, responsable comercial de Transcoma Logistics, explica que des de fa set mesos tenen una delegada comercial per captar clients: "Els francesos valoren molt el servei de qualitat i el tracte personalitzat i és per aquesta via que les empreses catalanes podem guanyar mercat a França", afirma. Per a Iranzo, França és un mercat natural per a Catalunya i pensa que vendre-hi no s'hauria de considerar "exportar". Adverteix de la barrera que pot suposar l'idioma.

### BOMBA ELIAS

## Nova estratègia per reforçar una llarga presència

Per al fabricant de bombes per a fluids l'aventura francesa va començar fa més de 25 anys. Tanmateix, en tot aquest temps només ha aconseguit vendre dues línies de productes. En contrast amb l'opinió de Miquel Àngel Iranzo, Francesc Elias, conseller delegat, pensa que encara la paperassa per als productes d'importació espanta els clients i "per aquest motiu es perden algunes vendes". Per això, Bomba Elias ha decidit instal·lar una plataforma logística per als seus productes al país veí: "Ens hem convertit en una empresa francesa". Representa una inversió no gaire elevada i, en canvi, esperen que les vendes d'un producte adquirit, facturat i expedit a l'Estat francès faciliti el creixement del negoci en aquest territori.

Francesc Elias assegura que si la fórmula té èxit traslladaran l'experiència a altres mercats.

## Uns 25 milions de persones i 1 bilió d'euros de riquesa

Què és l'euroregió Barcelona-Lió? Fa uns anys, el professor nord-americà de teoria econòmica i social Richard Florida va proposar una nova forma d'interpretar el món més enllà dels mapes polítics. Va veure que el desenvolupament de l'activitat econòmica sobre el territori moltes vegades transcendia les fronteres i no quedava circumscrit als marges d'un estat. Si original era el plantejament no menys ho va ser la metodologia: va analitzar la continuïtat lluminosa durant la nit a partir de fotografies preses des dels satèl·lits. A Europa, Florida va



La megaregió Barcelona-Lió des del satèl·lit. IERMB

detectar una dotzena de megaregions, una de les quals és la que va anomenar Barcelona-Lió.

Més recentment, una recerca realitzada per l'Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona sobre l'impacte de l'estació intermodal de la Sagrera ha confeccionat un nou mapa que confirma l'extensió de la megaregió per tota la franja mediterrània de la Península, Marsella i Tolosa. Aquest mateix estudi assenyalava que es tracta d'un territori de 25 milions de persones i una producció de gairebé 1 bilió d'euros (com el PIB espanyol).

## GRAN ANGULAR

# Els bufets d'advocats també fan la maleta

La creixent sortida als mercats exteriors de l'empresa incentiva la internacionalització dels despatxos. Els més petits saben que si no fan el salt tenen el risc de desaparèixer

ANNA PINTER  
BARCELONA

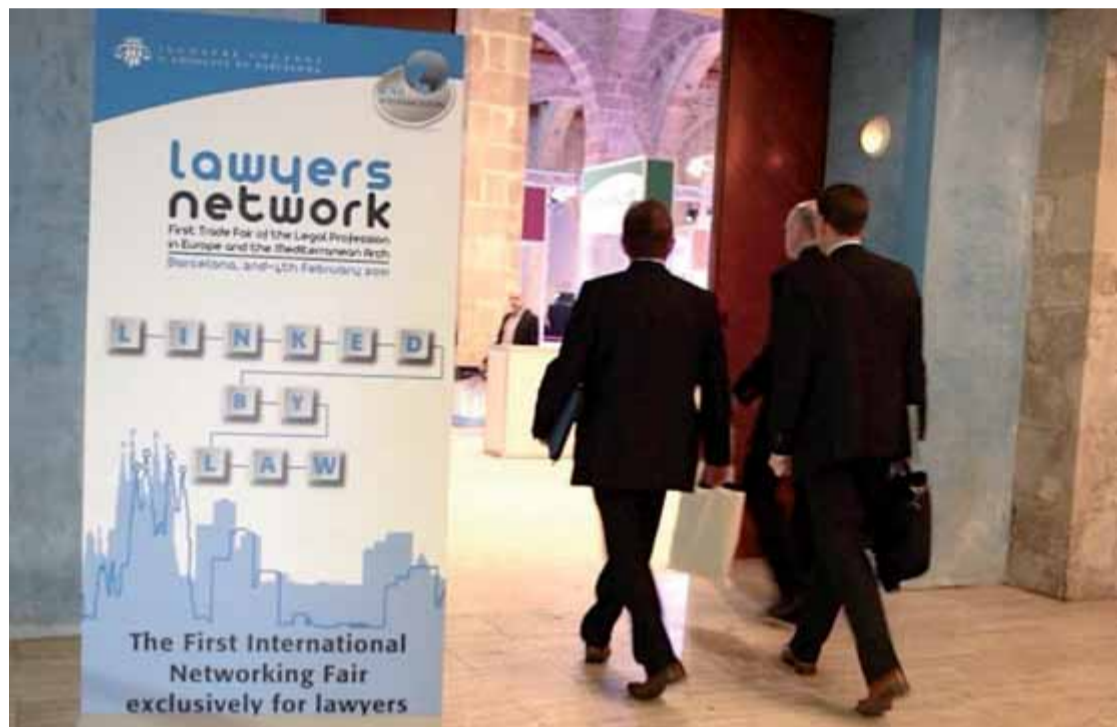
Els bufets d'advocats han vist com els seus clients van cada cop més a l'exterior a obrir mercats i es veuen en l'obligació de donar resposta a les noves necessitats globals que se'ls planteja. Tenir capacitat per ajudar a resoldre un problema legal tant a Molins de Rei com a Xangai és, doncs, cada vegada més comú per a les firmes d'advocats catalanes.

Sortir a fora és, doncs, una opció que si es passa per alt pot hipotecar el futur dels despatxos d'advocats, especialment els mitjans. Així ho considera Dolores Sancha, diputada de la junta de govern del Col·legi d'Advocats de Barcelona, que hi afegeix que a més a més s'ha generat una certa urgència amb l'arribada de la crisi, ja que l'empresari ha multiplicat l'interès per vendre o instal·lar-se a l'estranger. "Els advocats hem d'estar preparats per acompanyar-los, perquè, si no, correm el risc que deixin de confiar en nosaltres", alerta Sancha.

Per la seva banda, Eugenia Navarro, professora de màrqueting jurídic d'Esade, en una taula rodona sobre el sector, apuntava que els advocats *in house* han adquirit un paper estratègic en les operacions de negoci de les empreses. "S'han sofisticat, i quan acudeixen als bufets és perquè se'ls ofereixi una visió més internacional". I no només això. El sector sap que l'obertura els permet ampliar l'àmbit d'actuació, que també es ressent dels efectes de la crisi.

**FIRA INTERNACIONAL.** Una mostra de l'interès creixent dels bufets d'advocats per tenir presència internacional ha estat l'èxit de la primera fira internacional de *networking* que va organitzar el Col·legi d'Advocats de Barcelona el mes de febrer passat. Més de 400 professionals del sector van participar en la primera edició, que buscava facilitar l'intercanvi entre advocats d'aquí i d'arreu el món.

La trobada, com explica Dolores Sancha, estava especialment dirigida a bufets de dimensió petita o mitjana, que són els que més di-



Un grup d'advocats participants en la fira d'advocacia internacional celebrada a Barcelona. ARXIU



**Hem d'estar preparats per acompanyar els nostres clients a l'exterior**

DOLORES SANCHO  
MEMBRE DEL COL·L. D'ADVOCATS

ficultats tenen per fer la seva internacionalització.

A l'hora de fer el salt, els bufets d'advocats solen escollir tres rutes: o bé obrir oficines pròpies a l'estranger, o bé associar-se a xarxes internacionals o bé establir acords de confiança amb despatxos a l'exterior sense necessitat de formar part d'una associació.

Triar una opció o una altra acaba sent una qüestió generalment vinculada a la dimensió de les firmes. Els bufets més grans, com ara Cuatrecasas (vegeu el recuadre del costat), Garrigues o Uría Menéndez, fa temps que van fer el salt a l'exterior amb l'obertura de despatxos allà on s'instal·laven els seus clients.

"Els costos que suposa mantenir un despatx a l'exterior són

elevats i només firmes legals amb musculatura financera o amb un gruix de clients suficients garanteixen la seva rendibilitat", explica Sancha.

El bufet madrileny Uría Menéndez, per exemple, que només a Barcelona té més de 100 advocats, disposa de 16 oficines pròpies en llocs diferents. "La nostra presència a l'estranger està pensada per acompanyar els clients fora de la península Ibèrica", asseguren.

En canvi, per als despatxos d'una dimensió més reduïda, l'opció més escollida acaba sent associar-se a xarxes internacionals d'advocats. Es tracta d'una mena d'agrupació de bufets repartits per tot el món que permet a un despatx local derivar un client a un altre despatx associat del país on sorgeix la necessitat legal.

D'aquestes associacions n'hi ha de diferents classes. Com explica Ricard Gené, que ha estat president de la xarxa Law Exchange International durant dos anys, hi ha que són simples directors de despatxos i d'altres que en canvi mantenen una relació molt propera i estratègica. A la que ells pertanyen (que agrupa un grup reduït de 30 firmes, totes amb unes característiques similars),

es reuneixen cada sis mesos i tenen una multiconferència mensualment. "A més de la dimensió global, a nosaltres ens ha ajudat molt per a aprendre en gestió empresarial del bufet".

El despatx català d'advocats Escura, tot i que no és de grans dimensions, va optar per obrir un despatx propi a Ucraïna fa set anys i a Rússia en fa dos.

Ferran Escura, el soci director,

**Els despatxos de dimensió més reduïdes opten per associacions mundials**

explica que inicialment el major pes del negoci del despatx era d'inversors espanyols que es volien instal·lar allà, però que ara s'ha equiparat amb empresaris locals que acudeixen a les seves oficines a l'Est per invertir a l'Estat espanyol. "A base de tenir presència hem obert mercat entre els empresaris russos i ucraïnesos", diu Ferran Escura.

No és estrany, doncs, que la internacionalització de la indústria legal catalana s'hagi convertit en l'aposta personal del nou degà del Col·legi d'Advocats de Barcelona.

## UNS EXEMPLES



CUATRECASAS,  
GONÇALVES PEREIRA

**"Obrim oficines allà on van els nostres clients"**

Víctor Xercavins

SOCI DE CUATRECASAS

La firma d'advocats Cuatrecasas-Gonçalves Pereira va fer la seva primera incursió internacional l'any 1986 a Brussel·les. Des d'aleshores ha obert quatre despatxos més (Nova York, Londres, Xangai, París i, el darrer, a São Paulo, l'any passat). Víctor Xercavins, soci del bufet, explica que van veure imprescindible obrir oficines als països on anaven els seus clients: "Tant per acompanyar-los en la seva sortida a l'exterior com, també, per captar client local que vol invertir a l'Estat". Ara com ara, només a l'estranger tenen 152 defensors jurídics.



VENTURA GARCÉS &  
LÓPEZ-IBOR ADVOCATS

**"Estar associats a una xarxa global ens obre al món"**

Ricard Gené

SOCI DE VENTURA GARCÉS

El bufet Ventura Garcés & López-Ibor, format per una trentena d'advocats, té coberta la seva presència internacional mitjançant la xarxa de bufets d'advocats Law Exchange Internacional (LEI), amb presència directa als principals països d'Europa, els Estats Units, la Xina, el Brasil, el Japó, Israel, Singapur, Mèxic i Xile. Ricard Gené, que ha presidit la LEI del 2008 al 2010, explica que, a causa de les dimensions de la firma, la millor manera de poder tenir presència al món és associant-se a una xarxa internacional com LEI, que els obre al món.

# A MENYS DE 60 MINUTS HI HA UNA **MENORCA** PER DESCOBRIR

[www.menorca.es](http://www.menorca.es)



MENORCA TOT L'ANY!



## GRAN ANGULAR

# Àngels a la recerca d'una llar digna

El Projecte Àngels forma aturats i millora cases de gent amb pocs recursos a Badalona

JORDI TORRENTS  
BADALONA

Introduir millores en habitatges de gent amb pocs recursos i fomentar l'ocupació de persones en situació d'atur. En una època de crisi -i no només econòmica- trobar iniciatives que tinguin aquestes dues premisses com a objectius pot ser gairebé un oasi. Aquest espai d'aixopluc té a Badalona un nom força explícit (Projecte Àngels) i uns protagonistes -la fundació privada Llegat Roca i Pi; l'Institut Gaudí de la Construcció; l'associació empresarial mixta d'instal·ladors d'electricitat, fontaneria, sanejament i afins de Badalona (Aemifesa); la Fundació Ateneu Sant Roc i Badalona Serveis Assistencials (BSA)-, que acaben de renovar un conveni que va veure la llum ara fa mig any i que buscava abastar aquelles dues vessants de l'oasi enmig de bombolles immobiliàries, crèdits sota mínims (o que no es poden tornar), crisi financera i atur amb percentatges ja d'escàndol. És a dir, formar gent sense feina i, al mateix temps, possibilitar que treballin en cases de col·lectius vulnerables.

El servei va començar el juliol de 2010 i el Projecte Àngels va arrencar al setembre. El 28 d'octubre es va signar el primer conveni. El nou és per un any més. Un dels signants és el president de l'Institut Gaudí, Jordi Balagué,

## LES XIFRES

### 33

**Actuacions dutes a terme**  
Gent gran (52%); risc d'exclusió (30%); malaltia mental (15%) i disminució (3%).

### 30.400 €

**Cost estimat dels treballs**  
1.369 hores de feina i una despesa en materials de 10.178 euros.

### 10

**Persones en atur formades**  
Pintor, fuster, oficial de la construcció, administratiu i 6 peons.

que explica el motiu d'adherir-s'hi: "Som un patronat que representa el sector de la construcció, envoltats de persones que volen tenir un ofici, i volem col·laborar amb accions com les que motiven el projecte", i per això l'entitat hi aporta un gran espai com és l'Escola dels Oficis de la Construcció a Badalona.

A Badalona existeix un parc d'habitatges que procedeix en gran part dels barris d'autoconstrucció dels anys seixanta i setanta, que presenten, en molts casos, problemes estructurals i de manca de serveis mínims. Per tant, part de la població es troba en situació de desigualtat perquè



J. Balagué (Gaudí), À. Cabezas (BSA), J. Serra (alcalde), J. Vidal (Roca i Pi), A. Martínez (Aemifesa) i S. Figuerola (St. Roc).

no disposa de les condicions d'habitabilitat mínimes, i que no els permet accedir als serveis bàsics, els impedeix la instal·lació d'electrodomèstics o pateix manca d'espai. Aquesta desigualtat repercuteix amb més força en casos de gent gran o amb problemàtiques socials que la fan anar a parar al sac que anomenem risc d'exclusió social. És a dir, persones, en situació de dependència física, psíquica o social.

**ELS FUNDADORS.** El projecte va néixer per iniciativa de la Roca i Pi, l'Institut Gaudí i Aemifesa, per garantir llars dignes i fomentar l'ocupació d'aturats amb la qualificació necessària per dur a terme reformes, millores i adaptacions a les cases. Els objectius coincidien amb el servei del consistori i BSA d'arranjaments en col·laboració amb l'Institut Municipal de Promoció de l'Ocupació (IMPO) mitjançant el programa IMPULS per a la contractació de personal. La coincidència va culminar amb el primer conveni.

## El nou conveni espera arribar el 2011 a 70 cases de persones amb risc d'exclusió social

Al nou s'hi afegeix la Fundació Ateneu Sant Roc.

Quin paper hi juga cada entitat? La Llegat Roca i Pi finançarà el cost dels materials fins a 50.000 euros i coordinarà tècnicament el projecte. L'Institut Gaudí cedirà l'espai físic. La mateixa entitat i Aemifesa faran gestions davant del Servei d'Ocupació de Catalunya (SOC) perquè els alumnes puguin fer les pràctiques dins del projecte. També intentaran aconseguir material al millor preu possible. L'Ateneu Sant Roc contractarà els alumnes formats per dur a terme els treballs. BSA s'encarregarà de la gestió del servei que inclou les valoracions tècniques dels domicilis, la supervisió del personal i de les provisions de material, i la coordinació social dels

beneficiaris. Un cercle, doncs, gairebé perfecte.

El 2010, les accions realitzades van ser 33 de les 50 demandes rebudes (algunes es van desestimar i altres, simplement, no es van valorar o realitzar per manca de temps). El 52% dels beneficiaris dels sis primers mesos van ser majors de 65 anys amb un grau de dependència funcional, i gairebé un terç (30%) eren famílies amb risc d'exclusió social. El 15% presentaven algun tipus de malaltia mental i el 3%, alguna disminució física, intel·lectual o sensorial. Les feines -de paleta, pintura i fusteria, instal·lació d'ajudes tècniques i compra d'electrodomèstics- van representar 1.369 hores de dedicació i un cost estimat de 30.400 euros. La despesa en materials va ser de 10.000 euros. El projecte també va permetre donar formació específica a 10 persones aturades: un oficial administratiu, un fuster, un pintor, un oficial de construcció i sis peons. Amb el nou conveni, s'espera arribar a unes 70 llars més.

El salmó digital  
www.leconomic.cat

Entra-hi

SETMANARI D'INFORMACIÓ I ANÀLISI SOBRE L'EMPRESA  
**LECONOMIC**

**L'economia, més a prop**

# La lluita contra el dopatge porta a Barcelona 4.500 mostres per analitzar

**TRACTE DISCRIMINATORI.** El laboratori de l'Hospital del Mar, un dels 35 a tot el món reconegut per l'AMA, és marginat pel CSD i s'ha de confiar d'encàrrecs forans

**MARC ROVIRA**  
BARCELONA

L'anglès Tom Simpson va morir damunt la bicicleta mentre pedalava per coronar el temible Mont Ventoux en el Tour del 1967. A la butxaca del mallot hi portava tres pots d'amfetamines que havia barrejat amb conyac per agafar forces abans d'afrontar la pujada. Li va petar el cor. La seva mort va servir per agilitzar els primers protocols mundials de la lluita contra el dopatge i, l'estiu següent, durant els Jocs Olímpics de Mèxic, els esportistes van ser sotmesos a uns fins llavors inèdits controls per detectar substàncies que poguessin fer millorar el seu rendiment.

Els mètodes per incrementar les prestacions dels atletes no han fet res més que perfeccionar-se des de llavors i les tècniques per caçar els tramposos, també. Ho saben bé al laboratori antidopatge de l'Hospital del Mar de Barcelona, un centre que rep cada any més de 4.500 mostres per analitzar i que ha estat guardonat amb el Premio Nacional de Investigación en el Deporte per una innovadora tècnica que permet aclarir (buscant restes de metabòlits plàstics en l'orina) si un esportista s'ha fet una transfusió de sang.

**EL CSD PREFEREIX MADRID.** Des de l'any 1985, l'Agència Mundial Antidopatge (AMA) i el Comitè Olímpic Internacional (COI) acrediten com a vinculants els dictàmens que emeti l'equip de científics que dirigeix el doctor Jordi Segura, un reconeixement que només tenen 35 laboratoris a tot el món i que a l'Estat espanyol només comparteix amb el laboratori que

l'Agència Estatal Antidopatge té a Madrid. Però l'absoluta validesa que donen l'AMA i el COI als dictàmens que surten de Barcelona no és suficient perquè el Consell Superior d'Esports (CSD) dispensi un tracte igual als dos laboratoris.

**L'ORINA I LA MESETA.** Segons l'estadística del 2009 (el CSD diu que no té la de l'any passat), el laboratori madrileny va analitzar 8.038 mostres, de les quals 833 eren analítiques de sang. De mostres d'orina en va rebre 7.205 i la immensa majoria (5.435) porten l'etiqueta de "nacional" per haver estat recollides en territori de l'Estat. És el CSD qui, en tant que màxim

òrgan esportiu del país, fa el repartiment de mostres entre els laboratoris.

Segons dades de l'Agència Mundial Antidopatge, el 2009 el laboratori de Barcelona va recollir 3.705 mostres d'orina, nombre que va créixer el 2010 fins a arribar a les 4.000 mostres (a les quals cal sumar les 545 analítiques de sang que també va realitzar el mateix laboratori).

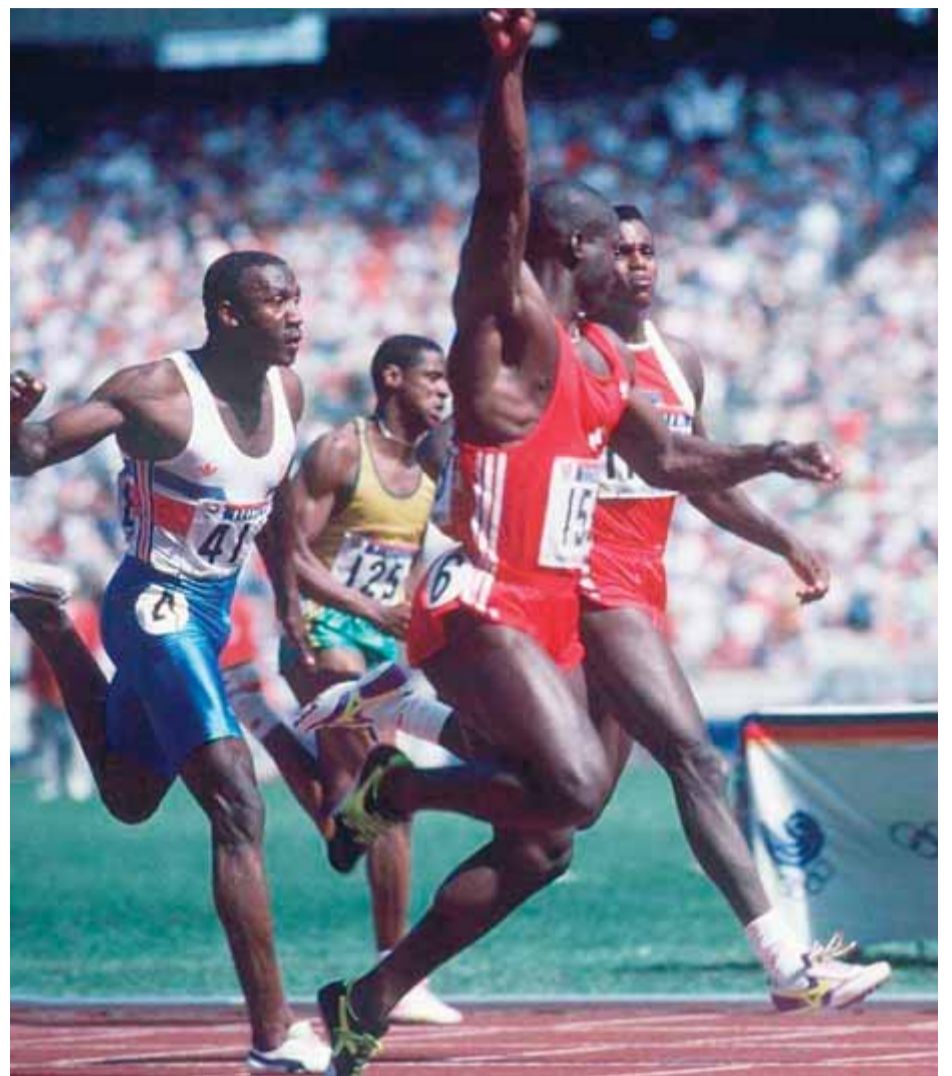
Ara bé, de les 4.000 mostres d'orina analitzades a Barcelona, només 844 corresponen al programa oficial antidopatge espanyol (és a dir, veien derivades pel CSD). La resta són mostres que federacions o organismes estrangers remeten al laboratori barceloní perquè les analitzi.

**QUANT VAL L'ANALÍTICA?** Els laboratoris cobren segons l'activitat que registren i, per tant, són els encàrrecs que vénen de l'exterior els que proporcionen la major part dels recursos econòmics al laboratori de l'Hospital del Mar. Sobre quant val cada analítica antidopatge, el doctor Segura revela: "Una analítica d'orina pot oscil·lar entre 200 o 300 euros, i una de sang depèn: si es tracta d'una analítica bàsica, pot costar 40 euros, però si s'ha de buscar si hi ha EPO o hormona del creixement, se'n pot anar als 700 o 800 euros". I hi afegeix que, en tot cas, "es paga menys del que costa": "Al laboratori se li paga el cost dels reactius i les hores del personal, però no es repercuteix la despesa de fons, que és aquella despesa que tenim per innovació o per inversió en materials i aparells. Si no, cada prova costaria un 50% més".

## EL NEGOCI

### Els diners del dopatge

El director de l'AMA, David Howman, va dir dimarts que "el comerç del dopatge mou més diners que l'heroïna". El sergent dels Mossos d'Esquadra Francesc Xavier Tarrés sap de dopatge -va intervenir en la recent investigació que es va saldar amb 7 detinguts a Catalunya- i comenta que "és complicat parlar de xifres, però el negoci el fa qui distribueix les substàncies". Explica que un "tractament amb EPO o hormones pot tenir un cost de fins a 150 euros per setmana". Car, però res a veure amb el que poden gastar alguns culturistes: "700 o 800 euros per cicle".



El positiu de Ben Johnson als Jocs del 1988 va marcar un punt d'inflexió en el dopatge. ARXIU

Sòl per a  
activitats  
econòmiques

**INCASÒL**  
Institut Català  
del Sòl

## Venda o dret de superfície amb opció de compra de parcel·les al sector d'activitats econòmiques la Guardiola a Olot (Garrotxa)



INCASÒL inicia el procés per a l'adjudicació, mitjançant concurrència d'ofertes, de parcel·les en règim de venda o dret de superfície amb opció de compra al sector d'activitats econòmiques la Guardiola, al terme municipal d'Olot (Garrotxa).

El plec de bases que regeix l'adjudicació i la documentació annexa es pot descarregar del web d'INCASÒL, o recollir-lo a l'Àrea de Vendes de l'Institut Català del Sòl (c/ Còrsega, 289, 3r pis, de Barcelona) o a l'Ajuntament d'Olot (Passeig Bisbe Guillaumet, 10 d'Olot), a partir del dia 18 de febrer de 2011, els dies feiners de 09.00 h a 14.00 h, excepte els dissabtes.

Les instàncies per participar-hi s'han de presentar al registre d'INCASÒL o de l'Ajuntament d'Olot, fins a les 12.00 h del dia 11 de març de 2011.

Per a més informació, us podeu adreçar al telèfon 93 228 60 82 o podeu consultar el web [www.incasol.cat](http://www.incasol.cat)

Generalitat  
de Catalunya

012  
[www.gencat.cat](http://www.gencat.cat)

## GRAN ANGULAR

# Emprenedors televisibles

La Fundació Banesto centra els seus esforços a millorar la imatge de l'empresari amb diferents programes de televisió i internet

ANNA PINTER  
BARCELONA

L'emprenedoria i l'empresari encara tenen mala premsa. Tot i que molt menys a Catalunya que a la resta de l'Estat, ser empresari sovint encara s'associa amb el perfil d'una persona agressiva en els negocis i materialista. Trencar aquest estigma social no és fàcil i, el que és el pitjor, aquest tòpic allunya els joves de la creació d'empresa per incorporar-se al mercat de treball o desenvolupar una bona idea.

Els darrers anys, la Fundació Banesto s'ha trencat les banyes per fer caure aquesta llosa i s'ha acompanyat de la televisió com a ariet. Primer va començar fent servir la televisió convencional i després la televisió via web.

La primera sèrie de televisió la van treure a TVE. Durant tres anys i mig, sota el títol *Emprendedores*, empresaris ja consolidats i emprenedors acabats d'estrenar-se en el món de l'empresa explicaven en primera persona les seves experiències en els moments inicials. "Als empresaris

només se'ls pregunta què facturen i què venen, i volíem donar una altra visió d'aquest col·lectiu", explica Francesc Fajula, director general de la Fundació Banesto, que es va incorporar fa sis anys a aquest ens per incentivar la creació d'empreses tecnològiques a tot l'Estat. El programa a TVE perseguia fer visible les dificultats per les quals tot emprenedor passa i alhora prestigiar aquesta figura. Però no només això. Fajula comenta: "Mostrar la cara més personal de l'emprenedor era la nostra manera d'incentivar la creació d'empreses", i recorda que hi ha una tercera via, a part de treballar en l'administració pública i ser assalariat, que és muntar la pròpia empresa.

**"REALITY SHOW".** La següent experiència televisiva convencional va ser exclusivament a TeleMadrid, on es va produir *Vidas inquietas*, un xou d'impacte amb empresaris que, segons Fajula, va assolir alts índexs d'audiència. Internet ha estat el darrer canal utilitzat per donar una altra imatge a l'emprenedor. Fa un parell



Un acte sobre emprenedors que el Departament de Treball va organitzar al Teatre Arteria l'any passat. JOSEP LOSADA

## Premi a la millor idea de base tecnològica

Un altra de les iniciatives que la Fundació Banesto ha posat en marxa per donar suport a l'emprenedoria és el programa Yuzz. Un projecte dirigit a facilitar als joves de 18 a 30 anys que tenen una idea de base tecnològica que la converteixin en un negoci.

El programa consisteix en una mena de concurs en què els guanyadors reben durant mig any assessorament i tota mena d'eines tecnològiques per impulsar la seva idea. A més se'ls paga un viatge a Silicon Valley. El 20% dels projectes que es van presentar l'any passat són avui una empresa.

d'anys van llançar el primer web televisiu, *Emprendedores.com*, a més d'*Emprendedorstv.com*, que és la versió en català, per a empresaris i empreses catalanes.

Fa dos mesos va néixer *Lidera TV* com la gran aposta de futur que combina l'entreteniment i la formació i adjunta material didàctic. "Pretenem que emprenedors i empresaris se sentin reflectits en situacions que mostrem", hi afegeix Fajula.

El programa, que és accessible via internet, està organitzat en tres apartats. Un primer, en què el professor de direcció de màrqueting d'Esade, Carles Torrecilla, explica d'una manera senzilla i àgil els punts clau que han de tenir el compte els aspirants a empresaris. Torrecilla fa un curset accelerat durant uns minuts sobre qüestions tan diverses com ara l'efecte calendari, el pressu-

post de tresoreria, la revisió salarial o com negociar un conveni col·lectiu.

La segona part del programa s'apropa a la particularitat, de manera que tres empresaris ex-

## Lidera TV s'està utilitzant com a eina pedagògica en universitats i escoles

pliquen la seva experiència a partir de la situació que planteja Torrecilla. El tercer apartat del programa està dedicat a l'humor. La sèrie *Material obsolet* ridiculitza situacions quotidianes a l'empresa. Fajula assegura que *Lidera TV* s'està utilitzant com a eina pedagògica en universitats i escoles de negocis.

# La realitat econòmica de Catalunya

OPINIÓ



Santiago Niño Becerra

Sincerament, ignoro el motiu pel qual aquí no s'explica a la ciutadania que un dels majors problemes que té l'economia catalana és el dèficit que mostra la balança fiscal interregional de Catalunya.

Catalunya té un dèficit fiscal molt elevat: del 3,6% mesurat en termes de PIB i, alhora, arrossega un volum

de deute públic també molt elevat: del 15,4% del seu PIB. Aquestes dades són conegudes i fetes públiques, i són les que utilitza el govern central per exigir a Catalunya morigeració en la despesa. No obstant això, el que s'oculta és que Catalunya mostrava, l'any 2007, un dèficit fiscal interregional del 8,7% del seu PIB -en euros comptants i sonants, uns 17.000 milions.

Es preguntaran per què utilitzo una dada tan antiga, una dada del 2007. Doncs per un motiu molt simple: perquè el 2007 va ser l'últim any que van ser publicades les balances fiscals interregionals,

l'últim... i l'únic, perquè el govern central es nega a publicar-les.

Catalunya *dóna* 17.000 milions d'euros més del que *rep*; aquesta és la

**Catalunya 'dóna' 17.000 milions d'euros més del que 'rep', i aquesta és la veritat**

realitat pura i dura de Catalunya avui, i a partir d'aquí poden introduir-se totes les matisacions que es vulguin i realitzar-se totes les correccions que

s'estimin oportunes. En gran mesura com a conseqüència d'això, Catalunya ha arribat a un volum de deute propi de gairebé 30.000 milions d'euros i a un dèficit propi de més de 7.000 milions.

Fa algunes setmanes el conseller d'Economia va anunciar que les necessitats financeres de Catalunya l'any 2011 podien arribar als 11.000 milions d'euros; per una altra banda, el govern central ha autoritzat que Catalunya es refinanci a través d'una emissió de deute d'entre 2.000 i 2.500 milions; alhora, el mateix govern central ha exigint a Catalunya que redueixi les

seves despeses, més del que el govern català ha anunciat. Per què? Doncs perquè Catalunya s'ha passat respecte al dèficit amb què hauria d'haver tancat el 2010 de gairebé 2.400 milions. Bé. Aquesta realitat de la qual no es parla mostra que per cada punt que es redueix el dèficit fiscal interregional que Catalunya pateix, a Catalunya arribarien gairebé 2.000 milions d'euros més, per la qual cosa li seria més fàcil reduir el seu propi dèficit i prescindir de part del seu propi deute.

La despesa ha de ser més eficient, és clar!, però en totes les regions i totes les

despeses. Catalunya té un dèficit fiscal interregional del 8,70% del seu PIB, però altres regions, en relació amb el seu PIB, reben molt més del que donen:

Extremadura, el 17,78%; Astúries, el 14,33%; Galícia, el 8,19%; Andalusia, el 4,53%, i la llista segueix. I no, això no té res a veure amb la política: és pura economia.

Es deuen estar preguntant el motiu pel qual a Catalunya no es diu pràcticament res sobre aquesta realitat, oi?

**Catedràtic d'estructura econòmica. Facultat d'Economia IQS-URLL**



MÓN

Francesc Granell

CATEDRÀTIC D'ORGANITZACIÓ ECONÒMICA INTERNACIONAL DE LA UB I MEMBRE DE LA REIAL ACADEMIA DE CIÈNCIES ECONÒMIQUES I FINANCERES D'ESPANYA

# LES REVOLTES DE LA MEDITERRÀNIA

**D**es de fa unes setmanes estem assistint a la desestabilització de molts dels països del sud de la Mediterrània. Tot va començar per la revolta a Tunísia, on el 14 de gener l'expresident Ben Ali abandonava el seu país cap a l'exili. Les revoltes van seguir a Jordània, Egipte, el Iemen, Síria, Algèria, Bahrain, l'Iran, l'Iraq, Líbia i el Marroc.

Els comentaristes polítics estan especulant sobre si al darrere de tots aquests moviments populars hi ha l'integrisme islàmic, que vol aprofitar la caiguda d'alguns dictadors per implantar règims islamistes, o bé si es tracta de moviments de caràcter civil en què joves connectats a internet busquen països més democràtics i amb més possibilitats d'oferir-los un lloc de treball dignes sense haver de recórrer a l'emigració.

Els *idealistes* defensen la segona opció, mentre que els *realistes* s'inclinen per la primera tement que la transició ens porti a la generalització de la xària com a llei de la zona un cop hagin marxat els líders que han estat molts anys exercint dictadures més o menys corrompudes i on -com s'està veient- molts dels seus dignataris han acumulat fortunes a bancs de paradisos fiscals que ara es mostren oberts a restituir aquests diners als governs dels països que fins ara regien els respectius dictadors ara caiguts.

Els governs europeus han estat prudents recordant l'experiència de la caiguda del xa de l'Iran el 1979 i l'arribada de l'aiatol·là Khomeini a Teheran, que amb el suport de Jimmy Carter van resultar una experiència que no cal repetir perquè va afavorir l'islamisme radical que tan desagradables impactes ha tingut i esta tenint per a les relacions internacionals.

L'administració Obama i moltes ONG saluden el "despertar democràtic" del sud de la Mediterrània, esti-



Diversos manifestants als carrers de la capital de Líbia protesten contra el seu president. ARXIU

**“**  
**La incertesa inicial sobre el canal de Suez ja va influir, unida a la recuperació de la demanda deguda a la recuperació i el creixement dels països emergents, en el fet que el preu del barril de petroli hagi superat els 100 dòlars, però ací cal recordar que, per a un enviament que hagués de donar la volta pel cap de Bona Esperança, se n'encariria el cost de transport entre el golf Pèrsic i Barcelona un 75%**

mulat pel descontentament de les poblacions degut a l'encariment dels aliments conseqüència dels alts preus de les matèries primeres que s'està deixant sentir a tot el món per la gran demanda de la Xina i d'altres països emergents (com ens recordava Paul Krugman), a la falta d'equitat i a l'alt atur juvenil en aquests països -en tot cas, inferior al d'Espanya- (com analitzava Joseph Stiglitz) i l'estímul que ha representat poder veure les televisions de les societats consumistes europees i l'existència d'internet i les xarxes socials que s'han creat pel Facebook i el Twitter (Manuel Castells), recor-

dant el maig francès de 1968.

Ja veurem com acaba el procés començat, però el que queda clar és que la revolta tindrà efectes econòmics, polítics, socials i fins i tot religiosos que no només afectaran els països ara en revolta, sinó també tota l'economia amb efectes immediats i amb efectes a mitjà i llarg termini.

La primera qüestió, que va preocupar des del primer dia de la desaparició del president egipci Mubàrak, va ser si la llibertat internacional de circulació pel canal de Suez podria quedar afectada i si els acords de pau Egipte-Israel es veurien afectats, la qual cosa podria deixar Is-

rael aïllat i depenent només de l'ajuda occidental.

La incertesa inicial sobre el canal de Suez ja va influir, unit a la recuperació de la demanda deguda a la recuperació i creixement dels països emergents, en el fet que el preu del barril de petroli hagi superat els 100 dòlars, però ací cal recordar que, per a un enviament que hagués de donar la volta pel cap de Bona Esperança, se n'encariria el cost de transport entre el golf Pèrsic i Barcelona un 75% i cal pensar que gairebé el 40% del petroli que arriba a Espanya procedeix de tal zona. Per si això fos poc, Algèria -amb la qual hem ultimant un oleo-

ducte fins a Almeria- i Líbia són subministradors energètics importants per a Espanya i per a altres països sud-europeus.

Però els efectes econòmics no acaben ací. Empreses nostres han apostat per fortes inversions industrials i agrícoles al Marroc i Algèria condicionant la seva xarxa de valor afegit i de distribució i producció als salaris relativament baixos de la zona. Veure interrompudes les importacions i exportacions podria ser nefast i faria inútils els esforços desplegats pel sector privat, les cambres de comerç, l'ICEX, i la Generalitat.

**AFFECTACIÓ TURÍSTICA.** El sector turístic receptor nostre està content per la desaparició conjuntural de competidors tan importants com són Tunísia (per turisme de sol i platja) i Egipte (per turisme cultural), la qual cosa és bona ara que la demanda europea de vacances s'està recuperant, però cal també pensar que el turisme espanyol no és només receptor com abans, sinó també emissor i que moltes agències turístiques i molts hotelers espanyols que han invertit en el sud de la Mediterrània veuen el procés amb inquietud. A més, hem de considerar que per a una Europa on la islamofòbia antimigratòria s'ha manifestat en resposta a l'elevat nivell d'atur que ha vingut amb la crisi econòmica, les migracions derivades de la situació política poden pressionar encara més sobre la visió dels xenòfobs europeus. Imatges com la invasió de Lampedusa en són un exemple.

L'última qüestió que per a Barcelona és important respecte a les revoltes mediterrànies és el del futur de la Unió per la Mediterrània i el futur de l'Institut Internacional de la Universitat de l'ONU per a l'Aliança de Civilitzacions, ja que ambdues institucions tenen seu a la Ciutat Comtal.

## Un nou problema per a la UpM

Barcelona acull des del 4 de març de 2010 la seu del Secretariat de la Unió per la Mediterrània creada a la Conferència de París de 13 de juliol de 2008. El seu secretari general, Ahmad Masadeh, que va ser nomenat el 26 de gener del 2010, va dimitir el gener del 2011 i encara no ha estat substituït.

Masadeh va entendre que els 43 membres de la UpM no tenien voluntat per anar endavant i en veure que la tensió entre àrabs i israelians bloquejava possibles avenços en la cooperació, la qual cosa va fer impossible fer les reunions ministerials que Barcelona havia d'acollir. Les revoltes

actuals encara agreugen més la situació perquè les copresidències de la UpM les ostenten França i Egipte i, si la segona està en crisi, la primera -que havia estat amiga dels règims dictatorials ara caiguts- no se sap què es podrà fer amb els nous governs sorgits de les revoltes.

## BORSA

## FERROVIAL TORNA A BENEFICIS

Dimecres 23

El grup Ferrovial ha deixat enrere els números vermells en obtenir un benefici de 2.163 milions d'euros en l'exercici 2010, contra les pèrdues de 73,5 milions registrades el 2009. Les seves accions han anat recollint la millora del negoci del grup i d'ençà que va començar l'any les seves accions es revaloren més d'un 17%.



## TELEFÓNICA REPRÈN L'OPV D'ATENTO

Dijous 24

L'operadora de telecomunicacions Telefónica torna a tenir sobre la taula el pla de sortida a borsa de la seva filial Atento Inversiones y Teleservicios. El grup que presideix César Alierta va plantejar-se la desinversió i oferta pública de venda (OPV) d'Atento el 2008, però la crisi dels mercats borsaris va fer ajornar *si-ne die* aquests plans.

## ENDESA GUANYA UN 20% MÉS

Divendres 25

Endesa va tancar el 2010 amb uns beneficis de 4,129 milions d'euros, quantitat que suposa un increment del 20,4% respecte als guanys assolits un any enrere. Els números d'Endesa han millorat per les plusvàlues de prop de 2.000 milions d'euros procedents de la venda d'actius i per les sinergies amb Enel.

# Traveta líbia superada

La crisi a Líbia sacseja les places borsàries, fent disparar el preu del petroli, però l'Íbex 35 recupera part del terreny perdut i redueix a la meitat les pèrdues setmanals (-2,22%). **Per M. Nuez**

**T**unísia i Egipte van ser seguits pels inversors des de la distància, i tot i les incerteses que generaven les revoltes populars allà iniciades la seva repercussió en els parquets va ser mínima. Però en el cas libí les coses han estat diferents.

El conflicte al país de Gaddafi ha sacsejat les principals places borsàries d'Europa i els EUA i la pràctica totalitat d'índexs internacionals s'han tenyit de vermell durant aquesta setmana. El motiu ha estat l'escalada experimentada pel preu del petroli en les darreres jornades. El barril de Brent -el que es pren de referència a Europa- va inaugurar la setmana enfilar-se sobre dels 100 dòlars per barril, i això va despertar entre els inversors el temor d'una recaiguda en la recuperació econòmica mundial llastrada per un encariment de l'or negre. La reacció no es va fer esperar i les pèrdues van inundar totes les places borsàries, que van començar la setmana amb signe negatiu.

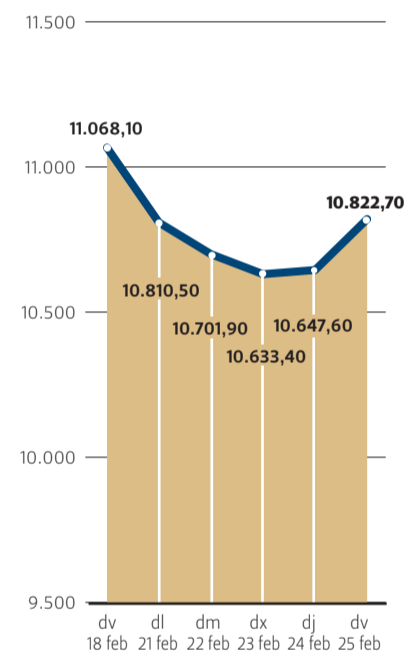
La borsa espanyola va ser la que pitjor comportament va tenir i es va ensorrar un 2,33% en la primera sessió, i es va acomiadar dels 11.000 punts conquerits el divendres anterior, respecte de l'1,81% que va retrocedir l'Euro Stoxx 50

o l'1,41% del DAX alemany. El nerviosisme es va escampar pels parquets i els missatges que va anar llançant el Banc Central Europeu (BCE) van avivar els temors. El banc emissor s'ha afanyat a advertir que l'encariment del petroli pot fer disparar la inflació, i com que el mandat del BCE és contenir els preus a l'eurozona -com a prioritats respecte del creixement econòmic- els tipus d'interès poden abandonar els mínims actuals (1% des del maig del 2009).

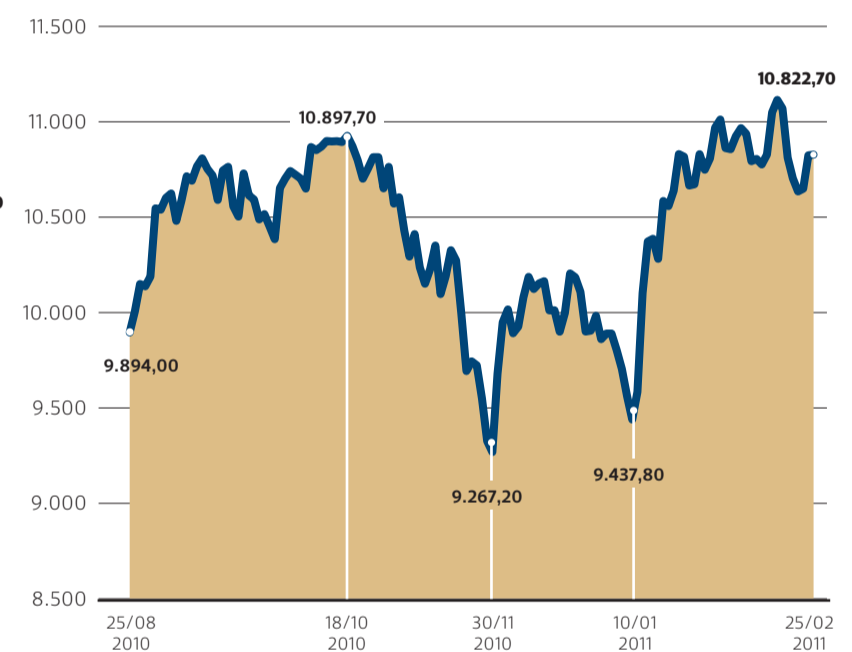
Aquest escenari, al qual també van sumar-se tensions en la crisi de deute públic a Portugal -l'interès del bo continua per sobre del 7%- , va acabar imposant les vendes durant les tres primeres sessions de la setmana. Els inversors, més preocupats per reduir la seva exposició a la renda variable davant les incertes conseqüències del conflicte libí en l'economia mundial, van ignorar en el primer tram de la setmana les positives dades macroeconòmiques que es van publicar, com ara la millora de l'índex IFO de confiança empresarial, i alguns bons resultats empresarials.

Això no obstant, i després d'una correcció que va portar l'Íbex 35 a posar a prova el suport dels 10.600 punts, les vendes van cessar i l'índex va començar a recuperar posicions tími-

## L'Íbex-35

LA SETMANA  
En punts

FONT: DATABOLSA

EL SEMESTRE  
En punts

**“**  
**El BCE comença a advertir d'un increment en els tipus d'interès si persisteix l'encariment del preu del petroli i aquest afecta la inflació de l'eurozona**

dament en la jornada de dijous (+0,13%), i es va desmarcar de les pèrdues de la resta de places europees, i amb més contundència divendres (+1,64%). Aquest canvi de tendència ha portat l'Íbex 35 a acomiadar la setmana en els 10.822,70 punts, ha reduït fins al 2% les pèrdues setmanals, que van arribar a ser superiors al 4%, i ha allunyat el signe negatiu del balanç mensual: falta una jornada de febrer, i l'Íbex 35 guanya un modest 0,15% mensual i un 9,77%, d'ençà que es va iniciar el 2011.

Però, què va canviar a meitat de setmana perquè els inversors tornessin a mirar a la borsa? El conflicte a Líbia no ha desaparegut, però han arribat diferents missatges que han tranquil·litzat els mercats i han desinflat el preu del petroli, que a finals de setmana va

abandonar els màxims i va caure prop dels 111 dòlars per barril. Aràbia Saudita ha respost a una possible retallada de producció de petroli a Líbia amb més subministrament al mercat i l'Agència Internacional de l'Energia (AIE) ha assegurat que hi ha existències de petroli suficients, si estanqués l'aixeta libí.

**EMBRANZIDA.** Aquesta treva del petroli ha permès als inversors asseure's a avaluar tots els indicadors macro que han arribat al parquet i els comptes de les empreses, que en la seva majoria han estat en la línia de les previsions dels analistes o les han aconseguit batre. Malgrat la crisi econòmica i el refredament del consum, les grans corporacions espanyoles han aconseguit bons resultats. Telefónica va guanyar

10.167 milions d'euros el 2010, un 30,8% més que un any enrere, i potenciarà la seva política de retribució a l'accionista amb un increment del dividend del 14,3% el 2011. Per la seva part, Repsol ha triplicat els guanys el 2010 fins als 4.700 milions. Abengoa i Antena 3 TV, entre d'altres, també han obtingut bons resultats el 2010, i han contribuït a la millora de la renda variable. L'ànim dels inversors s'ha enfortit en la darrera sessió de tal manera que ni tan sols la revisió a la baixa del PIB dels EUA corresponent al quart trimestre del 2010, situat en el 2,8% respecte del 3,2% estimat, i que confirma la feblesa econòmica, ha aigual·lit la festa als parquets, més pendents de la millora en la confiança del consumidor que ha evidenciat la Universitat de Michigan.



## L'AGENDA DE L'INVERSOR

## Dilluns

## PERMISOS D'HABITATGES

> Es publica a l'Estat espanyol la dada de permisos d'habitatges de desembre del 2010

> Publicació de l'IPC harmonitzat de l'Estat espanyol, corresponent al mes de febrer

## Dimarts

## ATUR A LA UEM

> La Comissió Europea publica la taxa de desocupació a la UEM del mes de gener

> Als EUA, l'institut ISM publica l'índex manufacturer que correspon al febrer

## Dimecres

## PREUS DE PRODUCCIÓ

> La Comissió Europea dona a conèixer l'índex dels preus de producció del mes de gener

> El Canadà presenta l'índex de preus de matèries primeres que correspon al gener

## Dijous

## VENDES AL DETALL

> Brussel·les fa públics els índexs de vendes al detall corresponents al mes de gener

> El Banc Central Europeu (BCE) prendrà una decisió sobre els tipus d'interès

## Divendres

## COMANDES A FÀBRICA

> Als Estats Units es fa públic l'índex sobre comandes a fàbrica del mes de gener

> Presentació als EUA de l'índex de peticions de béns duradors del mes de gener

## ELS CONSELLS DELS ANALISTES



**Covadonga Fernández**  
ANALISTA DE  
SELF BANK

Comprar



## ACERINOX

Hi ha una forta generació de caixa, que li està permetent reduir deute, de manera que presenta una ràtio de deute net sobre Ebitda inferior a 2x i ofereix una de les rendibilitats per dividend més atractives del sector (3,4%). Esperem que la recuperació de preus continuï al llarg de l'any, així com la millora de marges. L'any 2010, la companyia va obtenir uns beneficis de 123 milions d'euros, davant les pèrdues de 229,2 milions de l'exercici passat.

Vendre



## SERVICE POINT

Al preu actual, el valor està sobrecomprat. Malgrat que el deteriorament de les vendes està començant a minvar, el cert és que encara són molt febles. El seu objectiu de créixer via capital suposa un efecte potencial de dilució per als accionistes actuals. L'any 2010 va veure com les seves pèrdues van augmentar fins a 12 milions d'euros, mentre que en l'exercici anterior el saldo negatiu era de set milions. L'empresa pateix la caiguda del sector de la construcció.

Mantenir-se



## JAZZTEL

Continua el bon ritme de captació de clients d'ADSL, per damunt del creixement del mercat, la qual cosa li està permetent guanyar quota de mercat. La situació financera ja està sanejada, i això ha permès revisar a l'alça les previsions d'Ebitda, Capex (inversió en immobilitzat) i benefici net per a l'any 2011. Al preu actual, ofereix un recorregut de l'11%, fins 4,4 euros. L'any passat va obtenir un benefici de 7,2 milions d'euros.



**Jordi Carlas**  
DIRECTOR DE RENTA 4  
A GIRONA

Comprar



## SCTO

El preu del cotó s'ha gairebé triplicat en els darrers 6 mesos, des dels 75 dòlars fins als 210 dòlars. Aquests preus són realment insostenibles i el moviment cíclic que tradicionalment experimenten les matèries primeres, al qual caldria sumar l'augment de la producció en gairebé un 25% i la tendència a l'augment que experimenten les fibres sintètiques, podria provocar un gir a la baixa, que des de fa uns quants dies sembla que s'ha iniciat.

Vendre



## TÉCNICAS REUNIDAS

Amb la pèrdua de 43 euros, deixa enrere la seva tendència alcista, que ha anat desenvolupant des del mes de maig de l'any passat. Després del bon comportament evidenciat durant l'any 2010, el valor manté la seva estructura correctiva, amb un augment de volum en la baixada. La pèrdua d'algun contracte i la inestabilitat que es viu aquests dies al Nord d'Àfrica i al Pròxim Orient podrien acabar per afeblir de manera notable el valor.

Mantenir-se



## OHL

El valor del grup de construcció i concessions manté actualment una perfecta canalicació alcista, que està prenent com a base i suport la seva mitjana de 200 sessions, que ara es troba al voltant dels 21,5 euros. Els seus indicadors continuen exhibint la possibilitat d'un marge de pujada i, a més a més, no presenta resistències fins a la zona dels 25,5 euros, que, si s'arriba a superar, arribaria a potenciar l'escenari alcista.



**Jaume Fornells**  
CAP DE LA SALA DE BORSA  
DE CATALUNYA CAIXA

Comprar



## ABERTIS

La companyia concessionària ha anunciat que hi haurà una reestructuració corporativa, de manera que les seves cinc unitats de negoci les repartirà en dues societats: Abertis Infraestructures i Saba Infraestructures. Amb aquest procés hi haurà una distribució de dividend extraordinari, amb cobrament d'accions noves de Saba o efectiu. Així doncs, ha desaparegut la incertesa del dividend extraordinari i creiem que pot ser ben acollida aquesta reestructuració.

Vendre



## SOLARIA

Els resultats del 2010 han estat per damunt de les nostres estimacions, però per sota dels objectius que s'havia marcat la companyia per aquest exercici. El més preocupant és que la companyia no ha generat caixa lliure en cap dels trimestres del 2010. A més, cal tenir en compte el canvi de model de negoci en la promoció de plantes fotovoltaïques, que ara, per a la seva posterior venda, incorpora dos riscos importants: financer i de regulació.

Mantenir-se



## BME

BME continua treballant per la diversificació: derivats, BME clima i segment de la informació (Infobolsa). Esperem que amb la sortida a borsa de les caixes pujarà tant la liquiditat com els beneficis del 2011. Hi ha rumors que afirmen que estaria interessada a convertir-se en accionista de la borsa panandina, ja que la companyia busca expandir-se per Amèrica Llatina. Aquests dies hi ha hagut moviments en les principals borses i BME no hi ha participat.



**Xavier Vilaseca**  
DIRECTOR  
DE BANIF-DIAGONAL

Comprar



## ENCE

Aviat presentarà els resultats del 2010, que tothom espera que siguin positius. A més a més, podria anunciar que reprèn la seva política de remuneració als accionistes. Tots dos factors converteixen el valor en una clara oportunitat per als accionistes. El mes de gener passat, l'empresa va aconseguir un rècord històric en la producció mensual de cel·lulosa, 110.000 tones de pasta, la qual cosa demostra la importància que ha adquirit al mercat.

Vendre



## REYAL URBIS

L'empresa publicarà aviat xifres d'activitat, que previsiblement seran negatives. D'altra banda, les previsions per al sector immobiliari continuen sent desfavorables, la qual cosa fa recomanable no apostar per aquest valor. Cal recordar que està embarcada en un procés de reinversions pactat amb els bancs per refinançar el deute. A finals de l'any passat, ja va haver de vendre un hotel del centre de Madrid a La Caixa per 23 milions d'euros.

Mantenir-se



## REPSOL

La forta pujada del cru, a conseqüència de les tensions al Pròxim Orient fa recomanable mantenir-se en el valor. Hi ha l'atractiu addicional dels bons resultats assolits durant l'exercici del 2010: va triplicar el seu benefici net, fins a 4.693 milions d'euros, gràcies a l'ampliació de capital que va realitzar la seva filial brasilera. La companyia ha anunciat la intenció d'acumular desinversions de 7.800 milions d'euros fins l'any 2014.

## BORSA

## ÍNDEXS BORSARIS

|   |               |   |               |   |               |   |               |   |               |
|---|---------------|---|---------------|---|---------------|---|---------------|---|---------------|
| <b>IBEX</b>   | 10.822,70     | <b>EURO STOXX 50 (18H)</b>  | 2.982,49      | <b>DOW JONES (18H)</b>  | 12.108,16     | <b>NASDAQ (18H)</b>   | 2.768,06      | <b>NIKKEI 225</b>   | 10.526,76     |
|  | <b>-2,22%</b> |  | <b>-2,79%</b> |  | <b>-2,28%</b> |  | <b>-2,33%</b> |  | <b>-2,91%</b> |

## ÍBEX 35

| TÍTOL           | PREU TANCAMENT | DIFERÈNCIA SETMANAL | MES    | ANY   | VOLUM MILERS | MÀXIM 1 ANY | MÍNIM 1 ANY |
|-----------------|----------------|---------------------|--------|-------|--------------|-------------|-------------|
| ABENGOA         | 20,33          | 0,2%                | -0,1%  | 10,6% | 4.477        | 22,30       | 13,22       |
| ABERTIS         | 14,58          | -2,0%               | 1,7%   | 8,4%  | 24.482       | 15,30       | 10,59       |
| ACCIONA         | 67,85          | -0,8%               | 7,4%   | 28,0% | 1.928        | 88,80       | 49,70       |
| ACERINOX        | 13,44          | 1,2%                | 8,0%   | 2,4%  | 7.107        | 15,38       | 10,95       |
| ACS             | 33,24          | -1,6%               | -11,8% | -5,2% | 9.640        | 38,70       | 28,59       |
| ARCELORMITTAL   | 26,32          | -4,2%               | -1,1%  | -2,4% | 2.225        | 33,63       | 20,25       |
| BANCO POPULAR   | 4,39           | -4,6%               | -0,2%  | 14,2% | 51.881       | 6,00        | 3,51        |
| BANCO SABADELL  | 3,15           | -3,9%               | -10,0% | 6,6%  | 28.294       | 4,55        | 2,78        |
| BANCO SANTANDER | 8,94           | -3,5%               | -0,1%  | 12,7% | 302.337      | 10,88       | 7,11        |
| BANESTO         | 6,33           | -1,8%               | -4,5%  | 2,1%  | 2.073        | 8,63        | 5,61        |
| BANKINTER       | 4,78           | -3,1%               | -4,1%  | 15,1% | 13.752       | 6,71        | 3,73        |
| BBVA            | 8,97           | -3,9%               | 0,0%   | 18,6% | 237.212      | 10,95       | 6,87        |

| TÍTOL                | PREU TANCAMENT | DIFERÈNCIA SETMANAL | MES   | ANY   | VOLUM MILERS | MÀXIM 1 ANY | MÍNIM 1 ANY |
|----------------------|----------------|---------------------|-------|-------|--------------|-------------|-------------|
| BOLSAS Y MERCADOS    | 22,41          | -3,0%               | 8,7%  | 25,7% | 4.186        | 23,65       | 17,31       |
| CRITERIA             | 5,19           | 1,7%                | 2,9%  | 32,5% | 81.902       | 5,66        | 3,10        |
| EBRO FOODS           | 15,38          | -2,3%               | 1,0%  | -2,9% | 3.423        | 16,76       | 12,80       |
| ENAGAS               | 15,58          | -1,4%               | 1,1%  | 4,5%  | 18.290       | 16,73       | 12,08       |
| ENDESA               | 21,83          | -0,3%               | 5,4%  | 13,1% | 3.547        | 22,70       | 16,50       |
| FCC                  | 22,82          | -1,3%               | 7,2%  | 16,1% | 3.400        | 28,21       | 17,20       |
| FERROVIAL            | 8,80           | -0,6%               | 1,6%  | 18,3% | 24.949       | 9,02        | 4,88        |
| GAMESA               | 6,20           | 7,0%                | 10,6% | 8,5%  | 28.682       | 11,15       | 4,48        |
| GAS NATURAL          | 12,33          | -3,3%               | 2,1%  | 7,3%  | 20.388       | 14,20       | 10,07       |
| GRIFOLS              | 11,64          | -1,9%               | 4,6%  | 14,1% | 8.748        | 12,34       | 8,11        |
| IBERDROLA RENOVABLES | 2,70           | -1,4%               | -2,1% | 1,7%  | 38.716       | 3,30        | 2,25        |
| IBERDROLA            | 6,29           | -2,1%               | 0,4%  | 9,0%  | 129.690      | 6,58        | 4,50        |

| TÍTOL             | PREU TANCAMENT | DIFERÈNCIA SETMANAL | MES   | ANY    | VOLUM MILERS | MÀXIM 1 ANY | MÍNIM 1 ANY |
|-------------------|----------------|---------------------|-------|--------|--------------|-------------|-------------|
| INDITEX           | 53,27          | -2,2%               | -3,5% | -4,9%  | 5.745        | 64,48       | 41,97       |
| INDRA SISTEMAS    | 14,05          | -2,4%               | 2,2%  | 9,9%   | 2.426        | 16,19       | 12,18       |
| MAPFRE            | 2,69           | -1,3%               | 8,3%  | 29,4%  | 39.006       | 2,93        | 1,92        |
| OBRASCON HUARTE   | 23,81          | -3,5%               | 1,5%  | 5,0%   | 2.344        | 25,95       | 15,96       |
| RED ELECTRICA     | 38,56          | 1,4%                | 3,5%  | 9,5%   | 3.623        | 40,76       | 27,93       |
| REPSOL YPF        | 24,16          | -1,7%               | 5,1%  | 15,9%  | 54.988       | 24,74       | 15,31       |
| SACYR VALLEHERM.  | 8,02           | -0,2%               | 16,4% | 70,2%  | 9.622        | 8,77        | 3,39        |
| TECNICAS REUNIDAS | 42,10          | -2,1%               | -6,6% | -11,6% | 4.060        | 48,75       | 35,42       |
| TELECINCO         | 9,20           | -0,4%               | 0,2%  | 11,8%  | 9.484        | 11,17       | 6,18        |
| TELEFONICA        | 18,28          | -1,0%               | -0,4% | 7,8%   | 205.171      | 19,69       | 14,67       |

## EL TOP 5

|   |               |   |               |   |               |   |               |   |               |
|---|---------------|---|---------------|---|---------------|---|---------------|---|---------------|
| <b>TELEFÓNICA</b>   | 18,28€        | <b>BANCO SANTANDER</b>  | 8,94€         | <b>BBVA</b>   | 8,97€         | <b>IBERDROLA</b>  | 6,29€         | <b>REPSOL YPF</b>   | 24,16€        |
|  | <b>-1,03%</b> |  | <b>-3,50%</b> |  | <b>-3,86%</b> |  | <b>-2,15%</b> |  | <b>-1,71%</b> |

## MERCAT CONTINU

## Els de millor comportament

| TÍTOL          | PREU TANCAMENT | DIFERÈNCIA SETMANAL | %     |
|----------------|----------------|---------------------|-------|
| REALIA         | 1,94           | 0,21                | 11,8% |
| GAMESA         | 6,20           | 0,41                | 7,0%  |
| CODERE         | 9,06           | 0,47                | 5,5%  |
| NATRA          | 2,36           | 0,11                | 4,9%  |
| PULEVA BIOTECH | 0,75           | 0,03                | 4,2%  |
| VISCOFAN       | 26,30          | 1,05                | 4,2%  |
| REYAL URBIS    | 1,29           | 0,04                | 3,6%  |

## Els de pitjor comportament

| TÍTOL                  | PREU TANCAMENT | DIFERÈNCIA SETMANAL | %      |
|------------------------|----------------|---------------------|--------|
| INTERNATIONAL AIRLINES | 2,62           | -0,31               | -10,7% |
| VUELING                | 10,55          | -0,93               | -8,1%  |
| TUBOS REUNIDOS         | 1,92           | -0,15               | -7,0%  |
| NH HOTELES             | 4,44           | -0,31               | -6,5%  |
| RENO DE MEDICI         | 0,23           | -0,01               | -6,1%  |
| GRUPO EZENTIS          | 0,52           | -0,03               | -6,0%  |
| B. DE VALENCIA         | 3,62           | -0,23               | -6,0%  |
| BANCO PASTOR           | 3,70           | -0,23               | -5,9%  |

## Informació facilitada per



## Els valors més negociats

| TÍTOL      | PREU TANCAMENT | DIFERÈNCIA SETMANAL | VOLUM MILIONS |
|------------|----------------|---------------------|---------------|
| BSCCH      | 8,94           | -3,5%               | 302,3         |
| BBVA       | 8,97           | -3,9%               | 237,2         |
| TELEFONICA | 18,28          | -1,0%               | 205,2         |
| COLONIAL   | 0,08           | 0,0%                | 165,5         |
| IBERDROLA  | 6,29           | -2,1%               | 129,7         |
| CRITERIA   | 5,19           | 1,7%                | 81,9          |
| AFIRMA     | 0,23           | 0,4%                | 63,1          |
| REPSOL     | 24,16          | -1,7%               | 55,0          |

## Volum de la setmana IBEX (accions)

**1.437.481.018**

-0,03% RESPECTE A LA SETMANA ANTERIOR

## Ibex med. cap

10.806,7

**-2,32%**

## Ibex small cap

6.815,9

**-1,27%**

## COTITZADES CATALANES

| TÍTOL                 | PREU TANCAMENT | DIFERÈNCIA SETMANAL | MES    | ANY   | VOLUM MILERS | MÀXIM 1 ANY | MÍNIM 1 ANY |
|-----------------------|----------------|---------------------|--------|-------|--------------|-------------|-------------|
| ABERTIS               | 14,58          | -2,0%               | 1,7%   | 8,4%  | 24.482       | 15,30       | 10,59       |
| FERGO AISA            | 0,25           | -2,0%               | 16,7%  | 25,6% | 6.777        | 1,54        | 0,18        |
| ALMIRALL              | 8,41           | -5,5%               | -0,6%  | 23,3% | 818          | 10,14       | 6,00        |
| BANCO SABADELL        | 3,15           | -3,9%               | -10,0% | 6,6%  | 28.294       | 4,55        | 2,78        |
| CATALANA OCCID.       | 15,15          | -4,2%               | 0,6%   | 17,6% | 422          | 16,99       | 10,70       |
| INMOBILIARIA COLONIAL | 0,08           | 0,0%                | 23,8%  | 41,8% | 165.530      | 0,15        | 0,05        |
| CRITERIA              | 5,19           | 1,7%                | 2,9%   | 32,5% | 81.902       | 5,66        | 3,10        |
| ERCROS                | 0,90           | -0,3%               | 11,2%  | 25,4% | 1.143        | 1,44        | 0,66        |

| TÍTOL                | PREU TANCAMENT | DIFERÈNCIA SETMANAL | MES   | ANY   | VOLUM MILERS | MÀXIM 1 ANY | MÍNIM 1 ANY |
|----------------------|----------------|---------------------|-------|-------|--------------|-------------|-------------|
| FERSA                | 1,10           | -1,8%               | 4,8%  | -8,7% | 509          | 2,07        | 0,96        |
| FLUIDRA              | 2,59           | -3,7%               | 2,8%  | 12,1% | 114          | 2,89        | 1,95        |
| GAS NATURAL          | 12,33          | -3,3%               | 2,1%  | 7,3%  | 20.388       | 14,20       | 10,07       |
| GEN DE INVERSION     | 1,75           | 0,0%                | 0,9%  | 0,6%  | 6            | 1,80        | 1,48        |
| GRIFOLS              | 11,64          | -1,9%               | 4,6%  | 14,1% | 8.748        | 12,34       | 8,11        |
| INBESOS              | 1,50           | -5,4%               | -2,9% | -6,8% | 1.981        | 2,70        | 0,69        |
| INDO                 | 0,60           | 0,0%                | 0,0%  | 0,0%  | 0            | 1,36        | 0,56        |
| LA SEDA DE BARCELONA | 0,10           | -1,0%               | 3,1%  | 57,1% | 60.982       | 0,25        | 0,05        |

| TÍTOL            | PREU TANCAMENT | DIFERÈNCIA SETMANAL | MES   | ANY   | VOLUM MILERS | MÀXIM 1 ANY | MÍNIM 1 ANY |
|------------------|----------------|---------------------|-------|-------|--------------|-------------|-------------|
| MIQUEL Y COSTAS  | 22,67          | 0,8%                | 2,7%  | 0,7%  | 28           | 23,00       | 13,66       |
| RENTA CORP       | 1,51           | -5,6%               | 4,1%  | 21,8% | 144          | 3,68        | 1,14        |
| SERVICE POINT    | 0,58           | -5,7%               | 27,5% | 38,1% | 2.248        | 0,95        | 0,38        |
| VUELING AIRLINES | 10,55          | -8,1%               | -5,5% | 8,4%  | 571          | 12,89       | 7,31        |

## EURO STOXX 50

## Els de millor comportament

| VALOR            | PREU TANCAMENT | DIFERÈNCIA SETMANAL | DIFERÈNCIA ANUAL |
|------------------|----------------|---------------------|------------------|
| TELECOM ITALIA S | 1,10           | 4,8%                | 13,8%            |
| CREDIT AGRICOLE  | 12,66          | 3,6%                | 33,2%            |
| SAINT GOBAIN     | 43,03          | 0,6%                | 11,8%            |
| TOTAL SA         | 43,78          | 0,4%                | 10,4%            |

| VALOR            | PREU TANCAMENT | DIFERÈNCIA SETMANAL | DIFERÈNCIA ANUAL |
|------------------|----------------|---------------------|------------------|
| UNIBAIL-RODAMCO  | 144,90         | 0,4%                | -2,1%            |
| ENEL SPA         | 4,29           | -0,1%               | 14,7%            |
| ANHEUSER-BUSCH I | 40,02          | -0,1%               | -6,5%            |
| UNILEVER NV-CVA  | 21,86          | -0,3%               | -6,2%            |

## Els de pitjor comportament

| VALOR          | PREU TANCAMENT | DIFERÈNCIA SETMANAL | DIFERÈNCIA ANUAL |
|----------------|----------------|---------------------|------------------|
| RWE AG         | 49,22          | -6,4%               | -1,3%            |
| NOKIA OYJ      | 6,28           | -6,3%               | -18,9%           |
| UNICREDIT SPA  | 1,87           | -5,5%               | 21,1%            |
| ALLIANZ SE-REG | 102,50         | -5,1%               | 15,3%            |

| VALOR         | PREU TANCAMENT | DIFERÈNCIA SETMANAL | DIFERÈNCIA ANUAL |
|---------------|----------------|---------------------|------------------|
| SOC GENERALE  | 49,54          | -4,6%               | 23,2%            |
| ARCELORMITTAL | 26,27          | -4,5%               | -2,4%            |
| ENI SPA       | 17,56          | -4,4%               | 7,5%             |
| E.ON AG       | 23,69          | -4,3%               | 3,3%             |

ÍNDEXS BORSARIS

|                    |               |                  |               |               |               |                       |               |                       |               |
|--------------------|---------------|------------------|---------------|---------------|---------------|-----------------------|---------------|-----------------------|---------------|
| <b>FOOTSIE 100</b> | 6.001,20      | <b>DAX XETRA</b> | 7.185,17      | <b>CAC 40</b> | 4.070,38      | <b>STOXX 50 (18H)</b> | 2.694,47      | <b>BCN GLOBAL 100</b> | 838,85        |
|                    | <b>-1,34%</b> |                  | <b>-3,25%</b> |               | <b>-2,09%</b> |                       | <b>-2,46%</b> |                       | <b>-2,37%</b> |

DINERS

Deute públic de l'Estat

| TÍTOL       | TERMINI  | DATA SUBASTA | TIPUS |
|-------------|----------|--------------|-------|
| LLETRES     | 6 MESOS  | 22/02/11     | 1,59% |
|             | 12 MESOS | 15/02/11     | 2,41% |
|             | 18 MESOS | 15/02/11     | 2,94% |
| BONS        | 3 ANYS   | 03/02/11     | 3,25% |
|             | 5 ANYS   | 03/02/11     | 4,54% |
| OBLIGACIONS | 10 ANYS  | 17/02/10     | 5,20% |
|             | 15 ANYS  | 16/12/10     | 5,95% |
|             | 30 ANYS  | 17/02/10     | 5,49% |

Mercat Interbancari (Euribor)

| PLAÇOS             | TIPUS TANCAMENT | SETMANA ANTERIOR |
|--------------------|-----------------|------------------|
| EONIA              | 0,67%           | 0,50%            |
| EURIBOR 1 SETMANA  | 0,71%           | 0,74%            |
| EURIBOR 2 SETMANES | 0,78%           | 0,79%            |
| EURIBOR 1 MES      | 0,87%           | 0,87%            |
| EURIBOR 2 MESOS    | 0,96%           | 0,96%            |
| EURIBOR 3 MESOS    | 1,09%           | 1,08%            |
| EURIBOR 6 MESOS    | 1,38%           | 1,35%            |
| EURIBOR 9 MESOS    | 1,58%           | 1,54%            |
| EURIBOR 1 ANY      | 1,77%           | 1,72%            |

# abertis

902 30 10 15

Telèfon d'atenció a l'accionista

[abertis.com](http://abertis.com)

Futurs de renda fixa (18H)

| VALOR         | PREU   |
|---------------|--------|
| BONO NOCIONAL | 90,88  |
| BUND          | 124,29 |
| BOBL 5Y       | 117,27 |
| LONG GILT     | 117,85 |
| JAPANESE BOND | 139,59 |
| US-BOND 5Y    | 117,66 |
| US-BOND 10Y   | 120,20 |

Futurs tipus de canvi euro CME (18H)

| DIVISA           | MARÇ 2011 | JUNY 2011 | SETEMBRE 2011 | DESEMBRE 2011 |
|------------------|-----------|-----------|---------------|---------------|
| DÒLAR EUA        | 1,375     | 1,373     | 1,371         | 1,369         |
| LLIURA ESTERLINA | 0,856     | 0,855     | 0,855         | 0,855         |
| FRANC SUÏS       | 1,276     | 1,273     | 1,269         | 1,265         |
| IEN (100)        | 112,390   | 112,170   | 112,230       | 111,820       |
| CORONA NORUEGA   | 7,754     | 7,782     | 7,811         | 7,839         |
| CORONA SUECA     | 8,821     | 8,851     | 8,882         | 8,912         |

Tipus hipotecaris

| ÍNDEX              | AGOST  | SETEMBRE | OCTUBRE | NOVEMBRE | DESEMBRE | GENER  |
|--------------------|--------|----------|---------|----------|----------|--------|
| BANCS              | 2,543% | 2,652%   | 2,600%  | 2,627%   | 2,593%   | 2,679% |
| CAIXES             | 2,938% | 2,927%   | 2,963%  | 3,002%   | 2,945%   | 3,144% |
| CONJUNT D'ENTITATS | 2,766% | 2,799%   | 2,795%  | 2,825%   | 2,774%   | 2,918% |
| ÍNDEX CECA         | 5,000% | 5,125%   | 4,875%  | 4,750%   | 4,750%   | 5,000% |
| MIBOR (1 ANY)      | 1,421% | 1,418%   | 1,491%  | 1,541%   | 1,525%   | 1,550% |
| EURIBOR (1 ANY)    | 1,421% | 1,420%   | 1,495%  | 1,541%   | 1,526%   | 1,550% |

Evolució de l'euro/dòlar

DIVENDRES (18H)

**1,376\$**

| DIA       | DÒLARS/UNITAT |
|-----------|---------------|
| Divendres | 1,376         |
| Dijous    | 1,380         |
| Dimecres  | 1,375         |
| Dimarts   | 1,365         |
| Dilluns   | 1,368         |

Tipus de canvi

|                  | EURO  | LLIURA | CORONA SUECA | CORONA DANESA | CORONA NORUEGA | FRANC SUÏS | DÒLAR | DÒLAR CANADENC | DÒLAR AUSTRALIÀ | IEN     |
|------------------|-------|--------|--------------|---------------|----------------|------------|-------|----------------|-----------------|---------|
| EUROS            |       | 0,856  | 8,845        | 7,456         | 7,783          | 1,277      | 1,376 | 1,350          | 1,355           | 112,490 |
| LLIURA ESTERLINA | 1,169 |        | 10,335       | 8,713         | 9,096          | 1,492      | 1,608 | 1,577          | 1,583           | 131,450 |
| CORONA SUECA     | 0,113 | 0,097  |              | 0,843         | 0,880          | 14,441     | 0,156 | 0,153          | 0,153           | 12,719  |
| CORONA DANESA    | 0,134 | 0,115  | 1,186        |               | 1,044          | 17,131     | 0,185 | 0,181          | 0,182           | 15,088  |
| CORONA NORUEGA   | 0,129 | 0,110  | 1,136        | 0,958         |                | 16,409     | 0,177 | 0,173          | 0,174           | 14,453  |
| FRANC SUÏS       | 0,783 | 0,670  | 6,925        | 5,838         | 6,095          |            | 1,077 | 1,057          | 1,061           | 88,080  |
| DÒLAR            | 0,727 | 0,622  | 6,428        | 5,419         | 5,657          | 0,928      |       | 0,981          | 0,985           | 81,760  |
| DÒLAR CANADENC   | 0,741 | 0,634  | 6,552        | 5,523         | 5,766          | 0,946      | 1,019 |                | 1,004           | 83,330  |
| DÒLAR AUSTRALIÀ  | 0,738 | 0,632  | 6,528        | 5,503         | 5,745          | 0,943      | 1,016 | 0,996          |                 | 83,040  |
| IEN (100)        | 0,889 | 0,761  | 7,862        | 6,627         | 6,919          | 1,135      | 1,223 | 1,200          | 1,204           |         |

MATÈRIES PRIMERES

Metalls

| METALL          | PREU LONDRES (\$/TM) |
|-----------------|----------------------|
| Alumini         | 2.541,00             |
| Coure (lliures) | 440,95               |
| Estany          | 31.650,00            |
| Niquel          | 27.505,00            |
| Plom            | 2.500,00             |
| Zinc            | 2.473,00             |

Metalls preciosos (18H)

| METALL | MERCAT    | PREU             |
|--------|-----------|------------------|
| Or     | Londres   | 1.406,85 \$/onça |
|        | Nova York | 1.405,30 \$/onça |
|        | Tòquio    | 3.706,00 ien/g   |
| Plata  | Londres   | 32,96 \$/onça    |
|        | Nova York | 32,87 \$/onça    |
|        | Tòquio    | 85,00 ien/g      |
| Platí  | Londres   | 1.795,25 \$/onça |
| Paladi | Londres   | 789,00 \$/onça   |

Evolució del petroli NYMEX

DIVENDRES (18H)

**97,370\$**

| DIA       | BARRIL/DÒLARS |
|-----------|---------------|
| Divendres | 97,370        |
| Dijous    | 97,280        |
| Dimecres  | 98,100        |
| Dimarts   | 93,570        |
| Dilluns   | 86,200        |

Telèfons i webs d'interès:

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

CONEIXES ELS CFDs?

**Apalancament Vendes en Curt**

**Stops Garantits**

Entra a la nostra web [www.gvcgaesco.es](http://www.gvcgaesco.es) i inscriu-te als nostres cursos de formació gratuïts

Et proporcionarem una visió global dels CFDs (Contractes per Diferències) i t'explicarem els principals avantatges d'operar amb aquests instruments a través de la nostra plataforma de negociació **GVCGaescoTrader**

**Operativa les 24h Temps Real**

**Radars d'Oportunitats**

**GVC Gaesco**  
CONFIA EN MI

**Plataforma Gratuïta**

**Més de 3.000 Actius**

## EINES

# Recol·locadors d'acomiadats

Els treballadors que busquen feina amb l'assessorament dels serveis de recol·locació en troben en un termini mitjà de sis mesos

JOAN POYANO  
GIRONA

Els que utilitzen un pla d'*outplacement* o recol·locació triguen menys de sis mesos a trobar un nou treball, segons el 52% de les empreses que han recorregut a aquests programes per recol·locar treballadors que acomiaden, segons un estudi de la consultora Unique Restart sobre el grau de coneixement i valoració que tenen els directius espanyols sobre aquestes empreses. Un 15% asseguren que el termini de recol·locació ha estat d'entre 6 i 12 mesos, mentre que un 34% comenten que s'ha trigat més d'un any.

L'objectiu de les empreses de recol·locació és desenvolupar una estratègia i formar els professionals que són acomiadats perquè afrontin amb èxit la recerca d'una nova ocupació i aconseguir que el temps d'inactivitat laboral sigui el menor possible. El 62% dels directius que han participat en aquesta investigació d'Unique Restart han valorat de "manera positiva o molt positiva" les candidatures dels professionals que han rebut a través de serveis de recol·locació.

El resultat d'aquest estudi coincideix amb el de Creade -divisió de recol·locació de l'empresa de treball temporal Adecco-, que en el primer semestre del 2010 va registrar un termini mitjà de recol·locació de 6,3 mesos, contra els 7,2 mesos d'un any abans. Una reducció que en part atribueix al fet que els desocupats, conscients de la major competència que hi ha per un lloc de treball i veient com el període de percepció del subsidi per atur es redueix, han optat per iniciar abans la recerca d'ocupació.

Els menors de 35 anys són el grup que més ràpidament es recol·loca, seguits pels que tenen entre 35 i 45 anys. Els més grans de 54 anys es mostren especialment oberts a treballar com a professionals independents (o flexibles quant a les condicions salarials, contractuals i de jornada). El sector més estricte sobre la procedència del recol·locat és el de serveis, ja que un 71% dels participants en programes indivi-

duals i un 86% dels participants en programes de grup aconseguixen un treball en aquest mateix sector. Creade també destaca que, malgrat la difícil conjuntura econòmica, un 32% dels participants en els seus programes individuals i un 27% dels que participen en programes de grup aconseguixen trobar una ocupació amb un salari igual o més alt que el que tenien originàriament

Una gran part de les persones que participen en aquest tipus de programes són majors de 45 anys, per això és necessari que la recerca de noves ocupacions s'adeqüi a les seves condicions particulars, potenciant els seus punts forts. Per al 67% dels directius enquestats per Unique, l'atribut que més valoren dels candidats de més de 45 anys és l'experiència, al davant dels coneixements tècnics i pràctics (un 19%), les habilitats personals (un 6%), l'aportació de contactes (un 4%) o el prestigi (un 1%). Cal destacar que un 59% consideren que els professionals

## Un cost de fins al 20 per cent del sou brut anual

En els processos de recol·locació, l'empresa que prescindeix d'empleats és la que es fa càrrec de la factura, que oscil·la entre un 16 i un 20% de la remuneració bruta anual dels acomiadats. PwC assenyaleta que per a les empreses és una bona inversió perquè el treballador afectat queda agraït per la preocupació demostrada sobre el seu futur, ajuda els que continuen a percebre benestar i seguretat de part de l'organització pel que fa a la seva persona i influeix positivament en el seu entorn i comunitat. La legislació espanyola estableix que les empreses amb més de 50 empleats han de presentar un pla amb mesures per atenuar les conseqüències en el moment d'iniciar un expedient de regulació.

de més de 45 anys són aptes per a qualsevol tipus de lloc, mentre que un 32% consideren el contrari. D'aquest segon grup, però, el 87% opinen que són menys aptes únicament en determinats llocs com ara mossos de magatzem i ofici de paleta, noves tecnologies, auditors i informàtics.

Els serveis de recol·locació són desconeguts encara per la major part dels directius espanyols, segons aquesta mateixa consultora. El 28% dels directius que han participat en aquest sondeig han

## Els de més de 45 anys ho tenen magre si són paletes, informàtics o mossos de magatzem

declarat que no coneixen l'existència d'aquest tipus d'empreses, i el 52% afirmen que coneixen de manera superficial aquests serveis però que mai hi han recorregut. Només un 21% afirmen que els coneixen i els han utilitzat.

A més, segons el 73% dels enquestats, en les seves empreses mai hi ha hagut un programa de recol·locació per ajudar els empleats a buscar una nova feina, i els motius que han assenyalat són: perquè no cal (45%), per desconeixement (30%) i per falta de pressupost (23%).

**EL PROCÉS.** Una recol·locació comença amb la comunicació de l'acomiadament, i en alguns casos les empreses es comprometen a iniciar la recerca d'una nova ocupació abans que l'acomiadament sigui efectiu. Inmediatament es passa a una fase d'autoconeixement, en la qual es defineixen noves metes per al treballador, amb un programa d'orientació professional, anàlisi personal i professional -"Què sé fer amb èxit?", "Com sóc?", "Què m'agradaria fer?", "Què sé?"...-, i de l'entorn laboral on se centra la seva àrea de treball i de l'estat del sector on es troba la seva activitat o la de les seves perspectives de futur.

En una segona fase, el treballador ha d'adquirir les eines i habi-



Assemblea d'afectats pel tancament de la tèxtil Fibracolor. LLUÍS MARTÍNEZ

## El que més es valora dels majors de 45 anys

En percentatge



FONT: UNIQUE RESTART

litats per buscar feina -elaboració del currículum i cartes de presentació, utilització de la xarxa de contactes, com actuar en entrevistes de selecció...-. La tercera coincideix amb la trobada d'una nova ocupació, i el consultor pot preparar el candidat per a una bona adaptació a la nova empresa; en alguns programes, si l'adaptació no és adequada o el nou con-

tracte acaba abans del previst, torna a entrar en joc el consultor per continuar la recerca.

Plans com aquests -finançats per la UE, el Departament de Treball i els ajuntaments- s'han aplicat a les empreses catalanes afectades per la crisi del tèxtil l'any 2008 -1.007 persones- i la de l'automòbil el 2009 -1.429 treballadors-.

## Glossari

### FORBES

Companyia editorial americana que té els orígens en la revista del mateix nom i que està especialitzada en negocis i finances. Fundada el 1917 per B.C. Forbes.

### MICHEL ALBERT

Economista francès membre de l'Académie des Sciences Morales et Politiques, en fou el president i secretari permanent. És autor de *Capitalisme contre capitalisme*.



### 10<sup>12</sup>

1.000.000.000.000 és un bilió en països d'escala curta, com ho són la majoria dels d'Europa. Als Estats Units, que segueixen un altre patró, equivaldria a un trilió.

### 'HARVARD BUSINESS REVIEW'

Revista acadèmica especialitzada en *management* que edita la Harvard Business School des del 1922 i que té una tirada en anglès de 250.000 exemplars.



## GESTIÓ EMPRESARIAL

**Josep Albet**

DIRECTOR D'ALBET CONSELLERS BCN

# CREAR VALOR COMPARTIT

Des de l'any 2004 la revista *Forbes* elabora el rànquing *Forbes 2000*, que abasta les 2.000 primeres empreses globals. En el darrer del 2010, amb dades del 2009, aquest col·lectiu va facturar, en dòlars,  $30 \times 10^{12}$ , els seus beneficis van ser d' $1,4 \times 10^{12}$ , els actius eren de  $124 \times 10^{12}$  i el valor de mercat,  $31 \times 10^{12}$ . El nombre d'empleats dispersos pel món és de centenars o desenes de milers. I a aquestes megaorganitzacions les anomenem *empresa*, de la mateixa manera que anomenem *empresa* les milions i milions de microempreses que hi ha al planeta, i entremig un fotímer de realitats.

L'empresa és aquell subjecte la finalitat única del qual és guanyar diners, definició sovint emprada per aquells que critiquen ferotgement el capitalisme. Però com acabem de veure, no totes les empreses són iguals ni tampoc tots els capitalismes ho són. L'empresa -i l'empresari- ha estat, és i serà el motor del progrés social; no obstant, les megaempreses (o potser hauríem de dir les gigaempreses) sovint són percebudes com les causants dels problemes socials, mediambientals i econòmics del globus. Amb el seu afany de guanyar diners són capaces de tot, i això demana regulació per part dels poders polítics.

**SOLUCIONS.** Aquesta és la lògica en la qual ens movem, explicada de forma molt sintètica, tanmateix, què passaria si la capgirés-



**L'empresa -i l'empresari- ha estat, és i serà el motor del progrés social; no obstant, les megaempreses sovint són percebudes com les causants dels problemes socials, mediambientals i econòmics del globus. Amb el seu afany de guanyar diners són capaces de tot, i això demana regulació per part dels poders polítics**



Sessió de pluja d'idees a la cloenda del darrer Fòrum de Davos. ARXIU

sim? Què passaria si aquestes megaempreses lideressin, o si més no, fossin actors principals de la solució dels problemes socials, mediambientals i econòmics del món? Aquesta és la proposta que Michael Porter i Mark Kramer fan en un article publicat al número de gener-febrer de la *Harvard Business Review* titulat *The big idea: creating shared value (CVS)* -La gran idea: crear valor compartit- i que van explicar, també, a la darrera reunió de Davos.

La motivació té molt sentit: o les empreses canvien el sistema o hauran de ser espectadores de com els

governos els hi canvien. Si durant les dècades recents l'estratègia empresarial ha tingut la finalitat de generar valor per a l'accionista, davant els reptes de la humanitat, per què l'estratègia empresarial no pot tenir com a finalitat generar valor per a tothom? I si algú creu que eleva massa l'article parlant de "reptes de la humanitat" que llegeixi l'informe *Global Risks 2011 Sixth Edition* elaborat pel World Economic Forum.

Els autors defineixen la CVS com "(aquelles) polítiques i pràctiques operatives que milloren la competitivitat d'una empresa al mateix temps que fan

avançar les condicions econòmiques i socials de les comunitats on aquesta empresa opera.

La CVS se centra en la identificació i l'ampliació de les connexions entre el progrés social i econòmic". Potser hom pot pensar que és una variant de la responsabilitat social corporativa (RSC), no obstant, i entre d'altres, hi ha una diferència fonamental: la CVS integra la maximització del benefici mentre que en la RSC l'actuació de l'empresa està separada d'aquesta maximització, el raonament és "quina part del benefici previst dedico a RSC". Els autors també

diuen que "no es tracta de filantropia, sinó d'un comportament per propi interès, crear valor econòmic creant valor per a la societat". I escrit així, em sembla tornar als orígens, al pensament de l'Adam Smith, i potser sí que és una "gran idea" tornar a aquell legítim propi interès moderat per l'interès col·lectiu que proposaven els clàssics del liberalisme i que sigui l'empresa mateixa qui faci els passos necessaris, encara que només sigui per una motivació de supervivència.

De fet, algunes de les megaempreses ja van en aquesta línia, especialment aquelles que han estat molt actives en la RSC, fins al punt que l'han integrat tant en el seu funcionament habitual que ja l'han incorporat a la seva cultura corporativa. No ha d'estranyar que organitzacions amb tants o més empleats com habitants de regions o ciutats mitjanes es puguin plantejar reptes tradicionalment objecte dels governs respectius.

### PER SABER-NE MÉS



**THE BIG IDEA: CREATING SHARED VALUE.** Michael Porter & Mark Kramer HARVARD BUSINESS REVIEW. January-February 2011

## EINES

## LECTURES

## Els aniversaris i les efemèrides com a negoci

No hi ha cap dia que no sigui l'aniversari o l'onomàstica d'algú o la diada mundial d'alguna cosa. Aprofitar aquesta realitat amb visió comercial és el que l'expert en publicitat Luiggi Sarrias Martí ha batejat com a Dayketing. Tenir present el calendari pot ajudar que, per exemple, les campanyes de publicitat, les promocions o el màrqueting directe siguin més eficaços. A tall d'exemple, el llibre recull una campanya de la cadena de congelats La Sirena, que va aprofitar el seu 17è aniversari per fer una acció publicitària en la qual destacava el treball en equip desenvolupat al llarg d'aquests anys.

El llibre de Luiggi Sarrias, que és director general de Beone Comunicació y Dayone Dayketing, és un manual pràctic per detectar totes les diades en què es



**DAYKETING**  
Luiggi Sarrias Martí  
PROFIT  
14,95€

pot posar l'èmfasi i treure'n el màxim profit, i sobre l'estratègia a seguir.

Al final, estem parlant d'una eina del màrqueting, per la qual cosa l'autor recorda que, si bé pot ser utilitzada de forma aïllada i en el curt termini, també pot formar part del pla de màrqueting de la companyia. En definitiva, una idea senzilla que pot ajudar a la comunicació de l'empresa.

## NOMENAMENTS



**ISABEL AGUILERA**

Consellera Emergia Customer

La multinacional Emergia Customer Care ha nomenat Isabel Aguilera nova consellera de la firma. Aguilera és llicenciada en arquitectura, MBA per l'Institut d'Empresa, PDG per IESE i ADEL per l'Institut San Telmo, i actualment és consellera independent de la multinacional Indra.



**JOSEP BURGAS**

Pres. Col·l. Agents Comercials

El gironí Josep Burgas, president del Col·legi Oficial d'Agents Comercials de Girona, ha estat nomenat per unanimitat president del Consell de Col·legis d'Agents Comercials de Catalunya, en substitució d'Enric Enrech. El consell agrupa 12.000 col·legiats de 43 sectors professionals.



**JORGE MANZANARES**

Secretari gral AERCE

L'Associació Espanyola de Professionals de Compres, Contractació i Abastiment (AERCE) ha nomenat a Jorge Manzanares nou secretari general de la organització. Manzanares assumeix el seu càrrec en AERCE amb l'objectiu d'impulsar les activitats i serveis que l'Associació ofereix.

## CONSULTORI FISCAL

## LES TARGETES DE TRANSPORT

**?** **Són exemptes d'IRPF les targetes de transport que ofereix una empresa als seus treballadors?**

Tenint en compte que l'exempció de l'article 42.2.h) de la llei de l'impost sobre la renda de les persones físiques (IRPF) té com a objectiu (així s'indica en l'exposició de motius del Reial Decret Llei 6/2010) incentivar la utilització dels mitjans de transport públic col·lectiu en els desplaçaments dels empleats entre el seu lloc de residència i el centre de treball, concretament la redacció legal exigeix "la finalitat d'afavorir el desplaçament dels empleats entre el seu lloc de residència i el centre de treball", en el lliurament (cal entendre que periòdic) de la targeta corresponent a l'empleada s'entén complerta aquesta finalitat sempre que l'àmbit de validesa espacial dels títols de transport adquirits per la consultant i lliurats a la seva empleada tingui en consideració les ubicacions corresponents a la residència d'aquesta última i al

centre de treball on presta els seus serveis, i això sigui constatable.

Per tant, complerta aquesta finalitat en els termes assenyalats i amb el límit dels 1.500 euros anuals que estableix el precepte, les targetes que la consultant lliuri a la seva empleada estaran emparades per l'exempció a l'IRPF i, per tant, a la retenció que se li aplica a les nòmines mensualment.

Així, cal fer una excepció respecte a l'exempció d'aquesta prestació en espècie i que no és sinó que s'emmarca només en l'àmbit de les rendes en espècie, circumstància que no concorre en els casos en què el pagador de les rendes lliuri al contribuent imports en efectiu perquè aquest adquireixi els títols de transport, en aquest cas es tractaria de rendes dineràries no emparades per l'exempció, tal com resulta del mateix article 42.

**CONTESTA ORIOL LÓPEZ I VILLENNA**  
**ASSESSORIA ASFEM**

## LECTURES

## Interpretar el llenguatge corporal

El cos dret, la mirada directa a l'interlocutor i la punta dels dits estesos sobre la taula. Amb aquesta actitud Joe Navarro, autor de *La inteligencia no verbal*, es fa fotografiar en la solapa del llibre. En llegir l'obra descobrim que amb aquesta postura Navarro vol expressar domini del territori, seguretat i autoritat. Realment ho sembla. Joe Navarro va treballar com a agent de l'FBI en les àrees del contraespionatge i antiterrorisme, on va perfeccionar els seus coneixements en comunicació no verbal. Ara és una autoritat en aquest camp. Autor de nombrosos articles i llibres, en *La inteligencia no verbal* ens promet donar-nos un cop de mà per interpretar què pensen els altres, com se senten o què es proposen, sense necessitat de fer servir el llenguatge



**LA INTELIGENCIA NO VERBAL**  
Joe Navarro  
VICEVERSA  
16 €

oral. El pas següent és aplicar aquest codi en el nostre benefici, en àmbits com ara el de l'empresa. En concret, el llibre dona algunes pautes per poder saber quina és la primera impressió que causa la seva empresa. No cal dir que la persona que rep els clients a l'entrada mereix una especial atenció, però també altres portes de l'empresa com el web o la sala d'espera.

## CONSULTORI EMPRESARIAL

## SOBRE POLÍGONS INDUSTRIALS

**?** **En quina situació estan els polígons industrials i què podem fer per millorar-los?**

La situació de molts polígons de Catalunya en molts casos és certament precària, tant per la seva urbanització, com per la manca o el baix nivell de serveis essencials com la neteja, enllumenat, telecomunicacions, etc., que generen greus problemes a l'activitat empresarial. A més, els polígons també tenen greus problemes de mobilitat, que dificulten l'accés al lloc de treball i n'incrementen el temps, així com augmenten el nivell d'accidents *in itinere* dels treballadors i la pèrdua de competitivitat.

A més, les empreses es troben que els recursos econòmics són escassos en la majoria dels municipis, situació que s'ha agreujat a causa de la crisi econòmica. La majoria d'ajuntaments han hagut de fer un esforç per oferir més cobertures socials i han abandonat els projectes de millora previstos en l'àmbit dels polígons industrials, tot i que, d'altra

banda, en alguns casos s'han apujat els impostos que paguen les empreses que hi estan situades però sense que això repercuteixi en cap actuació que les afavoreixi.

L'empresariat i les entitats patronals han impulsat la creació d'associacions d'empresaris i propietaris en els polígons industrials. Així, aquests polígons han aconseguit millorar la gestió dels serveis d'àmbit públic i a més, situar-se davant l'administració local com un interlocutor vàlid per negociar projectes de millora. Amb una bona gestió dels polígons, del seu estat de conservació, la seva accessibilitat per als treballadors i per a les mercaderies, la possibilitat d'impulsar mesures de formació, responsabilitat social, conciliació per als treballadors de forma conjunta, etc., ajudaran a fer que les nostres empreses siguin competitives a escala global i, per tant, atraure la inversió d'altres països.

**CONTESTA JORDI TORT**  
**DIRECTOR DE DESENVOLUPAMENT**  
**ECONÒMIC I TERRITORIAL DE PIMEC**  
Envieu les vostres preguntes a l'adreça de correu: [redaccio@leconomic.cat](mailto:redaccio@leconomic.cat)

## Rosal

**1858**

La Colònia Rosal, situada als termes de Berga, Olvan i Avià, va ser la primera, i una de les més grans: més de 1.000 treballadors. Cicle complet: filatura, teixit, acabat, tint. Va tancar el 1992.



## F&C

**1894**

La filatura escocesa J&P Coats Ltd., juntament amb la catalana Fabra, van crear una colònia industrial al terme de Sant Vicenç de Torelló, a Borgonyà. Al tèxtil, també capital multinacional.



## Güell

**1890**

La Colònia Güell és, en molts aspectes –energètic, tecnològic, financer, urbanístic– molt diferent d'altres. La seva església (projectada per Gaudí) és patrimoni de la humanitat.



DE MEMÒRIA

**Francesc Roca**

PROFESSOR DE POLÍTICA ECONÒMICA DE LA UB

# LES COLÒNIES TÈXTILS

La creació, a partir, sovint, de molins hidràulics, de més de 70 colònies industrials tèxtils cotoneres a les altes valls d'alguns rius que neixen als Pirineus, com el Llobregat, el Ter, el Freser, el Fluvià, el Cardener i altres, fou un fenomen, com passa sovint en economia, molt complex. Les colònies són una part molt important de la industrialització/urbanització de la Catalunya contemporània i són, alhora, un assaig de pacte social local. Quan, més tard, a alguns països com els nòrdics, i Suïssa i Àustria, aquest pacte esdevé nacional, l'èxit econòmic serà de llarga durada. Ho ha explicat Peter Katzstein.

Les raons de la creació de les colònies són controvertides. Per alguns autors, la motivació fou energètica: el domini de l'aigua dels rius (que venia de lluny, la sèquia de Manresa és del segle XIV) permetria moure les màquines. Amb rodes hidràuliques, primer, i, des de 1858, amb les innovadores turbines de Planas, Junoy & Barné, de Girona. Per una feliç coincidència, a l'Alt Llobregat hi havia mines de carbó, que podien ésser útils durant l'estiatge. A Borgonyà, el 1894, s'establí, per primer cop d'entrada, l'acció coordinada de les turbines i les màquines de vapor.

La segona raó era salarial. Als vapors del Pla de Barcelona, o del Vallès, a més de pagar molt car el carbó britànic, o asturià, els salaris eren més alts perquè el cost



Ca l'Ordal, Colònia Güell, a Santa Coloma de Cervelló. ARXIU

“

**Les raons de la creació de les colònies són controvertides. Per alguns autors, la motivació fou energètica: el domini de l'aigua dels rius (que venia de lluny, la sèquia de Manresa és del segle XIV) permetria moure les màquines**

de la vida a les ciutats era més elevat, i perquè la pressió dels treballadors urbans podia ésser més gran. D'altra banda, a les colònies, els treballadors podien allargar els seus ingressos treballant en un hort de lloguer, o, en alguns casos, en una vinya o altres conreus. Així, alguns analistes han parlat de “treballadors polivalents” i de “colònies agroindustrials”.

També, tercera raó, el preu del sòl i de la construcció. El sòl agrari era més assequible que el sòl urbà, i els materials de construcció es podien obtenir en pedreres i bòbiles de nova planta, localitzades just al costat. Els paletes, fusters, pintors eren locals. I, a més, des de

1904, hi havia la producció de ciment artificial d'Asland a la Pobla de Lillet.

D'altra banda, el finançament de les obres de construcció –i ampliacions– de les colònies era, en general, resultat de l'estalvi-inversió dels empresaris, que, sovint, havien començat com a paraires o petitíssims fabricants. Els beneficis eren dedicats a inversió en la pròpia colònia, i no calia anar a cap finançament extern. Les colònies es fan sense bancs. I les caixes de Manresa (1865) o de Manlleu (1896) són al servei del conjunt de la població de la comarca.

Una raó més és el ferrocarril. Les colònies tèxtils formen un gran districte

industrial connectat per una xarxa ferroviària potent. El tren del cotó que puja del port de Barcelona, el tren del carbó que funciona quan els rius són a l'estiatge, el tren dels teixits que els farà arribar a tot arreu. Després, s'hi afegirà el tren del ciment.

Inicialment, la colònia és: el canal, la resclosa i la turbina, la fàbrica, els magatzems i els habitatges obrers (i el baixador del tren). Més tard, s'hi afegiran equips: cooperativa de consum, escola d'ensenyament primari, casa del metge amb dispensari, cafè-ateneu amb teatre (més tard: cinema), camps d'esports, església. I, sovint, la casa de l'empresari-propietari, que, a partir d'un cert moment, marxarà a viure part de l'any a Barcelona.

El sistema català de les colònies tèxtils de les fàbriques de rius ha estat un sistema dinàmic, basat, però, en una fibra (el cotó), en una font d'energia (la hidràulica) i en un producte (els filats i els teixits) que ja no són els millors possibles. Dins del tèxtil, altres fibres (artificials), altres fonts d'energia (nuclear, cicle combinat) i altres productes (la confecció) són al primer pla. En cent anys, les colònies industrials han passat d'ésser la modernitat tecnològica i urbanística a ésser una part important del patrimoni industrial nacional, que comença a tenir nous usos. I, amb Martí Pol, o Triadú, generar una llegenda. Amb *olor de colònia*.

### 'Habita et labora'

El juny de 2010 es va inaugurar, a Brussel·les, una exposició sobre les colònies tèxtils catalanes, organitzada per Cultura de la Generalitat, amb un títol amb resonàncies benedictines: *Habita et labora*. Segons els responsables d'aquesta exposició, els catalans (i, en general, els europeus) haurien passat de l'ora de la religiositat medieval a l'*habita més banal de la modernitat*. El *labora*, però, hi seria sempre. Al XIX, era de 10/11.

CONTRA  
XIFRADA

Per Joan Poyano

# 75

## L'EVOLUCIÓ DEL DIÈSEL

**E**l motor dièsel va ser inventat per Rudolf Diesel l'any 1892, i presentat a la fira internacional de París de 1900 com el primer motor per a biocombustibles, com ara oli de palma. El 1924 es va introduir el primer camió fabricat en sèrie amb motor dièsel a Alemanya, el 1927 es va iniciar la producció de la tecnologia d'injecció dièsel en grans sèries, però la seva introducció en els turismes encara va trigar una mica.

El primer turisme dièsel de sèrie del món, amb injecció de la també alemanya Robert Bosch, va ser el Mercedes Benz 260 D, que es va estrenar en el Saló de l'Automòbil de Berlín de 1936. Consumia una tercera part menys de combustible que un turisme de gasolina amb la mateixa potència, però l'èxit de vendes va ser força moderat, ja que les prestacions i el confort dels vehicles equipats amb aquest tipus de motor de combustió interna no podien competir amb les dels que portaven motor d'explosió. En la postguerra, l'avanç de les vendes

**75**  
anys han passat  
des que es va  
fabricar el primer  
turisme dièsel, un  
Mercedes. Ara,  
són dièsel el 71%  
dels que es venen  
a l'Estat

d'aquests turismes va ser constant, perquè eren molt econòmics, sobretot per al seu ús com a taxis.

Bosch va presentar el 1960 la bomba de distribució, més lleugera i compacta que la bomba en línia que s'utilitzava fins llavors, i va aplanar el camí per a l'ús de la tecnologia dièsel en turismes més petits, una tendència que es va convertir en un èxit de vendes a mitjan dècada dels 70. El detonador va ser el Volkswagen Golf Dièsel, que amb turbocompressió es pot considerar com el primer espor-

tiu dièsel.

A mitjan dècada dels 80 va començar per als dièsel l'era de l'electrònica, amb els primers sistemes electrònics de regulació, que BMW va ser una de les primeres cases a incorporar, l'any 1987, al 524 TD de sis cilindres. Dos anys més tard, la bomba rotativa de pistó axial per a la injecció directa va revolucionar aquest mercat; utilitzada per primera vegada en l'Audi 100 TDI, injectava el gasoil directament en el cilindre amb una pressió de 1.000 bars, amb una combustió més eficient que permetia un major aprofitament de la potència i un major confort amb consum molt baix i menys emissions. La injecció directa es va imposar, pocs anys més tard, com a estàndard en els motors dièsel per a turismes i vehicles industrials.

La reducció de soroll, consum i emissió de gasos va augmentar deu anys més tard amb la tecnologia Common Rail, amb la qual es van poder fer per primera vegada injeccions múltiples i que va impulsar la segona gran onada del dièsel



El Mercedes Benz 260 D va ser el primer turisme dièsel fabricat en sèrie. ARXIU

per a turismes: si el 1997 només el 22% dels automòbils d'Europa Occidental anaven amb gasoil, l'any 2006 ja eren més del 50%. En el mercat espanyol, el 1999 va ser el primer any en què es van matricular més turismes dièsel que de gasolina, quan deu anys abans només eren dièsel un 11%; l'any passat, el pes dels dièsel en les matriculacions a l'Estat espanyol va ser del 71%, que contrasta amb l'ínfim 5% dels Estats Units.

Gairebé havien desaparegut les diferències de prestacions entre un sistema i l'altre, i els dièsel tenien l'avantatge que consumien menys -malgrat que les millores tecnològi-

ques també havien reduït el consum dels de gasolina- i a més el combustible era més barat; com a contrapartida, el preu de compra era superior i les avaries eren més freqüents i més cares. Ara, la diferència de preu de compra ha baixat a entre 2.000 i 3.000 euros, però la dieselitació del parc d'automòbils ha portat que la diferència de preu dels combustibles sigui menor, de manera que continua sent pertinent la pregunta sobre quin tipus de motor surt a compte. Com sempre, depèn de si es fa servir molt o no: tenint en compte el menor cost per quilòmetre i suposant que la diferència de preu sigui de 2.000 euros, aquesta

queda amortitzada quan s'han fet 60.000 quilòmetres, però si s'hi incorporen altres despeses més altes els especialistes diuen que si es fan menys de 15.000 km a l'any el millor és comprar un cotxe de gasolina.

Bosch augura més millores d'eficiència en els pròxims anys, amb nous conceptes de motor que arribaran al mercat l'any 2015. Segons el fabricant alemany, els dièsel del futur tindran només tres cilindres i una cilindrada al voltant dels 1,1 litres amb 100 cavalls de potència, i només consumiran 3,6 l/100 km, un 30% menys que l'any 2009, reducció que arribarà al 40% amb l'avanç dels motors híbrids.



## Grau en Negocis i Màrqueting Internacionals

UNIVERSITAT POMPEU FABRA



ESCI t'ofereix els coneixements, les tècniques i les conductes que configuren la cultura internacional dels negocis

Aprenentatge d'idiomes: alemany, francès, japonès, rus i xinès mandarí

Pràctiques en empreses nacionals i estrangeres

Accés a beques i préstecs

### Sessions informatives

dijous, 3 de març a les 18.30 h.

Passeig Pujades, 1 - 08003 Barcelona



esci@esci.es  
900 122 630  
www.esci.es