



L'ECONOMIC

leconomic.cat

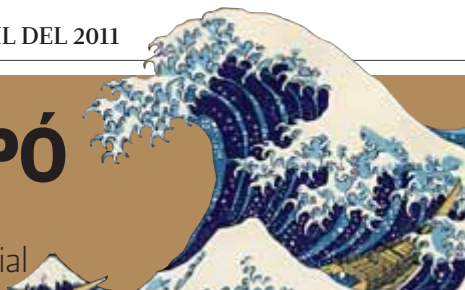
ANY 2 | NÚMERO 36 | DEL 26 DE MARÇ A L'1 D'ABRIL DEL 2011

2€

LES CONSEQÜÈNCIES DEL TERRATRÈMOL PÀGINES 14-15

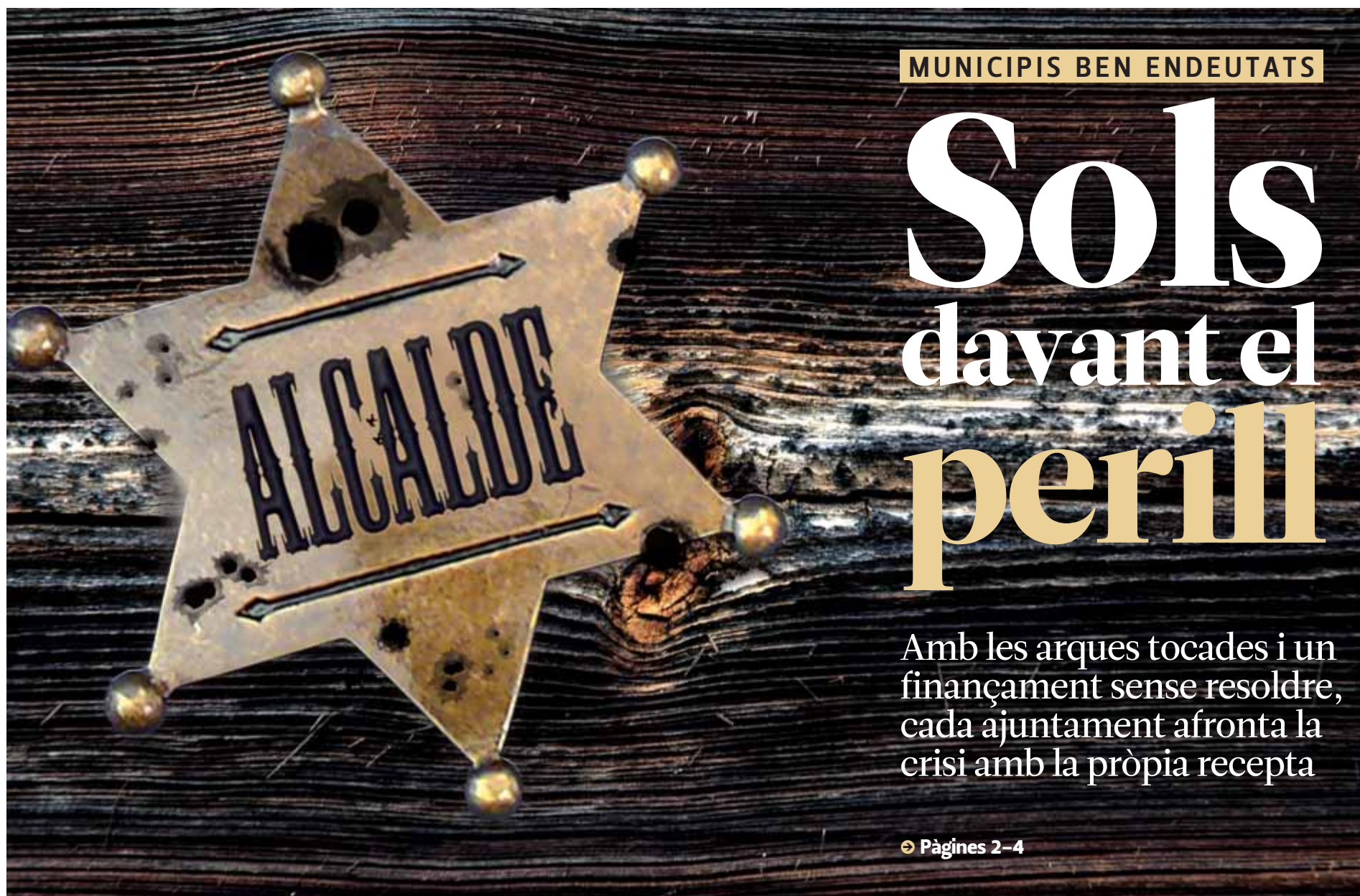
CONFIANÇA PLENA EN EL JAPÓ

Els experts asseguren que el país nipó es recuperarà aviat del cop i que el desastre no tindrà grans repercussions en l'economia mundial



LABORAL PÀGINA 16

Vincular la productivitat a l'augment salarial presenta complexitats



MUNICIPIS BEN ENDEUTATS

Sols davant el perill

Amb les arques tocades i un finançament sense resoldre, cada ajuntament afronta la crisi amb la pròpia recepta

➔ Pàgines 2-4

**RAMON CARNER, PRESIDENT DEL CCN** PÀG. 20-21

“La darrera ensarronada de l'Estat és eliminar el model català de caixes”

**SONIMAGFOTO** PÀGINA 22

El sector fotogràfic no s'ha refet encara de la caiguda de vendes del 2009

**ELÈCTRIQUES** PÀGINA 5

Factorenergia adquirirà actius de generació d'energies renovables

ESCURATS COM SEMPRE, MÉS COLLATS QUE MAI

LA CANÇÓ ENFADOSA. El reconeixement que no tenen un sistema de finançament adequat no serveix de res als ajuntaments, ja que el canvi s'ajorna indefinidament mentre els limiten el crèdit i la recaptació baixa en picat

JOAN POYANO
GIRONA

Les entitats municipalistes catalanes -ACM i FMC- calculen que els ajuntaments representen el 25% d'inversió del conjunt de les administracions, però, en canvi, només obtenen un 13% de participació en la despesa pública. Dades semblants aporta l'estudi *Panorama de la fiscalitat local 2010*, elaborat pel Registre d'Economistes Assessors Fiscals (REAF) del Consell de Col·legis d'Economistes, segons el qual dels 5.428 euros que va pagar de mitjana en impostos un ciutadà a l'Estat espanyol el 2008, només el 16% (901,4 euros) es va destinar a les corporacions locals, mentre que l'administració estatal es va quedar 2.681,4 euros i l'autònoma, 1.841 euros.

Els ajuntaments reclamen un canvi legislatiu que reparteixi els ingressos de les administracions d'una manera més proporcional a les respectives despeses, i tothom els dona la raó, començant pel president del govern espanyol, José Luis Rodríguez Zapatero, que va prometre una nova llei de règim local. Però amb la crisi, aquest canvi ha estat posat a la cua de les prioritats i no se'n vol sentir a parlar, i a més es prohibeix als ajuntaments que tinguin un deute que superi el 75% dels ingressos anuals demanar més crèdits per afrontar les despeses en uns temps en els quals la recaptació ha baixat. Els ajuntaments, diputacions i consells comarcals catalans afronten el 2011 amb un deute financer acumulat de 4.489 milions d'euros, als quals s'ha de sumar el que hauran de retornar a l'Estat per entregues a compte del fons de cooperació municipal massa optimistes: 1.400 milions del 2008 i una quantitat que pot triplicar aquesta pel 2009. A més, la nova llei contra la morositat els obliga a pagar els proveïdors en un termini de 55 dies que compleixen ben pocs. La Plataforma contra la Morositat es queixa que l'any passat les administracions públiques van pactar un termini mitjà de pagament de 60 dies però

Distribució dels ingressos dels municipis

PRINCIPALS INGRESSOS EL 2009

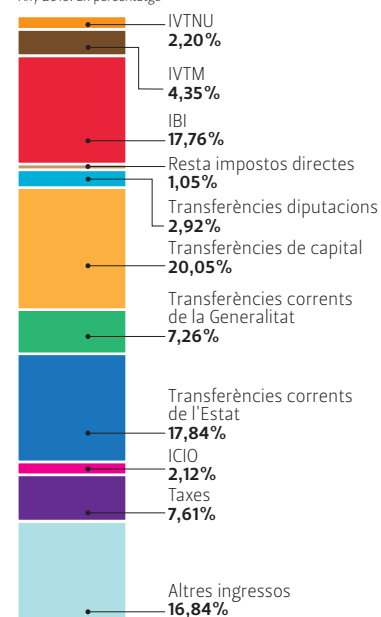
En milers d'euros

Conceptes	Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona
IMPOSTOS DIRECTES				
Impost sobre l'IRPF	78.508	2.980	3.222	5.707
IBI	1.233.917	200.664	81.523	198.043
IVTM	274.903	41.556	23.030	39.424
IVTNU	202.135	18.148	5.727	13.194
IAE	255.978	20.543	12.870	41.312
IMPOSTOS INDIRECTES				
Taxes	865.462	191.592	78.184	179.956
Transferències corrents	2.143.226	198.969	122.606	220.228
Ingressos patrimonials	125.513	21.876	8.637	27.845
Transaccions i vendes de béns de capital	112.191	6.254	8.306	4.961
Transferències de capital	119.688	37.657	36.933	37.161
Actius financers	4.365	511	227	75.426
Passius financers	369.889	82.024	22.683	88.952
TOTAL RECAPTACIÓ LÍQUIDA	5.972.347	848.179	420.657	960.687

FONT: MINISTERI D'ECONOMIA I HISENDA

PROCEDÈNCIA DELS INGRESSOS

Any 2010. En percentatge



que el termini de cobrament efectiu es va situar en 157.

El president de la Federació de Municipis de Catalunya (FMC) i alcalde de Sabadell, Manuel Bustos, considera que la negociació del nou model de finançament ha de començar immediatament després de les eleccions municipals de maig, i el de l'Associació

Catalana de Municipis (ACM) i alcalde de Martorell, Salvador Esteve, afirma que mai els ajuntaments havien presentat una situació financera tan crítica, agreujada per la impossibilitat d'apujar els impostos i per l'obligació de no retallar serveis.

L'ACM i l'FMC reclamen l'adequació de la fiscalitat local a la

realitat social i més autonomia política i de gestió. Els economistes del REAF proposen delimitar clarament els serveis que ha de prestar cadascuna de les administracions, l'estatal, l'autònoma i la local, per evitar duplicitats, i aclarir el finançament que necessita cada nivell territorial. També proposen que les comuni-

tats autònoms o l'Estat assumeixin les competències que no els pertanyen, que segons un estudi de la Diputació de Barcelona consumeixen el 26% del que gasten els ajuntaments catalans: una mitjana de 301 euros per habitant, dels quals només 33 euros són per a serveis que haurien de cobrir el govern català o l'espanyol en els àmbits de la seguretat, la sanitat i l'ensenyament.

Una situació especial sobre fi-



Els municipis turístics destinen menys recursos a la població resident

ERNEST RUIZ GARCIA
INTERVENTOR DE ROSES

nançament és la dels ajuntaments turístics, que han de reduir la despesa en serveis per als empadronats, segons la tesi doctoral d'Ernest Ruiz Garcia, interventor de l'Ajuntament de Roses. En concret, l'estudi de l'economista conclou que els municipis turístics han de destinar 77 euros menys per habitant i any a partides no vinculades directament amb el turisme com ara l'educació, la cultura i els serveis socials en comparació amb la resta de poblacions. L'estudi posa alguns exemples, com ara que les poblacions turístiques gasten en educació 14,2 euros per habitant i any menys que la resta. També dediquen menys diners a promoció de la cultura i a serveis generals (30 euros menys per habitant l'any).

Dels resultats de la investigació es desprèn també que els municipis turístics no tenen ni unes despeses ni uns ingressos per càpita superiors als dels no turístics. El que hi ha és una redistribució interna de les despeses en detriment dels recursos destinats a la població resident. Destinen comparativament més recursos per càpita que els no turístics a actuacions

L'IBI recapta molt, però no n'hi ha prou

L'eina clau del sistema de finançament local és l'IBI, ja que l'impost sobre els béns immobles representa el 33% dels ingressos fiscals i gairebé el 50% dels ingressos impositius municipals. És una de les fonts pròpies (el 55% del total), formades pels impostos obligatoris -també hi ha el de vehicles IVTM i l'IAE, que no paguen la majoria de les empreses-, els impostos voluntaris -licències d'obres i l'ivtnu (sobre les plusvàlues dels terrenys)-, les taxes, els preus

públics i les contribucions especials.

Per l'altra banda, hi ha les transferències de la Generalitat i les de l'Estat, aquestes darreres amb tres sistemes diferents:

-En capitals de província i/o poblacions de més de 75.000 habitants, l'1,6875% de la quota líquida de l'IRPF, l'1,7897% de la de l'IVA i el 2,0454% de la dels impostos especials sobre l'alcohol, els hidrocarburs i el tabac. A més, l'Estat aporta a aquests municipis una quantitat del

fons complementari de finançament per compensar la reforma de l'IAE.

-La resta de municipis que no són turístics participen del Fons Estatal de Finançament segons el nombre d'habitants (75%), l'esforç fiscal mitjà ponderat pel nombre d'habitants de dret (12,5%) i l'invers de la capacitat tributària (12,5%).

-En els municipis turístics s'aplica el model anterior i a més es cedeix el 2,0454% dels impostos sobre hidrocarburs i tabac.

relacionades amb la seguretat ciutadana, l'urbanisme, el sanejament i la distribució d'aigua, la recollida d'escombraries, la protecció del patrimoni artístic, les infraestructures bàsiques i la informació turística. En canvi, inverteixen una mitjana de 70 euros menys per habitant i any que els no turístics en els serveis que bàsicament tenen com a destinataris la població resident (educació, cultura i promoció social).

Ricard Rigall, del departament d'Economia de la Universitat de Girona, està d'acord que els problemes de finançament dels mu-



Determinats

ajuntaments tenen problemes importants per mala gestió

RICARD RIGALL
DEPARTAMENT ECONOMIA UDG

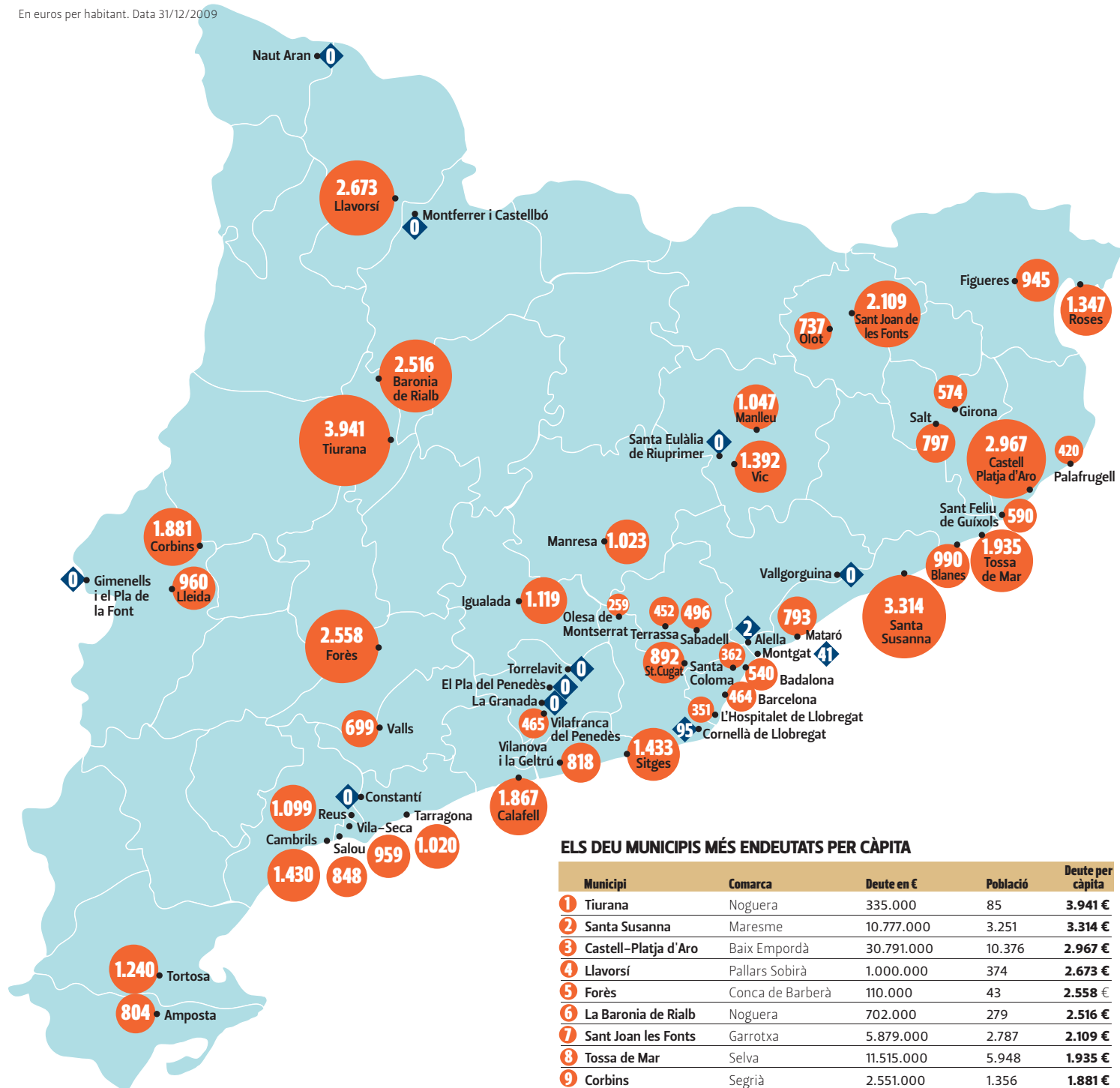
nicipis tenen l'origen en una falta de fonts de finançament adequades i en el fet que han de fer front a despeses que no els pertocuen, i per això és partidari de mesures que permetin lligar millor el finançament d'un municipi a la renda dels seus habitants i l'activitat econòmica que s'hi genera. "Però al mateix temps -afegeix- els municipis haurien d'aprofitar correctament les fonts de finançament de què ja disposen, perquè una major eficiència permetria fer més amb els recursos a l'abast, i cal tenir en compte que determinats municipis tenen problemes financers importants i deutes elevats deguts a una mala gestió, com els que durant el boom immobiliari finançaven increments de despeses corrents a càrrec d'ingressos extraordinaris provinents de l'impost sobre construccions".

DIVERSITAT. I és que tot i que la reclamació d'un millor finançament és general, amb el sistema actual n'hi ha que s'ho manegen millor que altres, i per això els límits a l'endeutament fixats pel govern espanyol permetran que poblacions com Barcelona, Girona, el Prat de Llobregat, l'Hospitalet i Sant Cugat del Vallès puguin demanar més crèdit el 2011, mentre que Lleida, Tarragona o Manresa no ho podran fer. Els 4.480 milions de deute acumulat no arriben ni de bon tros a representar el 75% dels 10.320 milions d'euros que van pressupostar en conjunt els municipis de Catalunya per al 2010, la qual cosa explica que molts no han estirat el braç molt més que la màniga.

L'anàlisi dels pressupostos aprovats pels ajuntaments mostra una varietat de situacions, en

El deute financer dels ajuntaments catalans

En euros per habitant. Data 31/12/2009



FONT: MINISTERI D'ECONOMIA I HISENDA

ELS DEU MUNICIPIS MÉS ENDEUTATS PER CÀPITA

Municipi	Comarca	Deute en €	Població	Deute per càpita
1 Tiurana	Noguera	335.000	85	3.941 €
2 Santa Susanna	Maresme	10.777.000	3.251	3.314 €
3 Castell-Platja d'Aro	Baix Empordà	30.791.000	10.376	2.967 €
4 Llavorsí	Pallars Sobirà	1.000.000	374	2.673 €
5 Forès	Conca de Barberà	110.000	43	2.558 €
6 La Baronia de Rialb	Noguera	702.000	279	2.516 €
7 Sant Joan les Fonts	Garrotxa	5.879.000	2.787	2.109 €
8 Tossa de Mar	Selva	11.515.000	5.948	1.935 €
9 Corbins	Segrià	2.551.000	1.356	1.881 €
10 Calafell	Baix Penedès	45.325.000	24.265	1.867 €

LES XIFRES

4.480 M€

Deute acumulat

De les administracions locals catalanes, que sumen uns pressupostos de 10.320 milions d'euros.

16%

Recaptació

És el percentatge dels impostos que paguen els ciutadans que es destina al finançament municipal.

26%

Ingressos

Part de la despesa dels ajuntaments en serveis que no estan obligats a prestar.

un marc general de retallada de despeses. L'Ajuntament de l'Escala va tancar l'any 2009 amb un romanent de tresoreria de 854.000 euros i el 2010, amb un superàvit un pèl inferior, i té un endeutament del 66,37% que li permet recórrer al crèdit en cas de necessitat. El de Vilanova i la Geltrú preveu per aquest any que la contenció de la despesa corrent es compagini amb una major dotació per als ajuts socials, que s'han duplicat en els darrers dos anys, després d'haver invertit 90 milions en quatre anys i haver demanat el 2008 un crèdit de tres milions d'euros per compensar la baixada de la recaptació d'impostos sobre la construcció.

Un cas estàndard seria el de Santa Coloma de Farners, on el pressupost municipal baixa un 20%, sobretot pel 60% menys que es destina a inversions, i el

deute acumulat se situarà en el 62%. Tàrrrega és un dels municipis afectats per la restricció creditícia, i les reduccions són del 33 i el 85 per cent, respectivament, en el marc d'un pla de sanejament que li ha de fer baixar el dèficit fins al 127%.

Lleida no es pot endeutar més;

l'Hospitalet té crèdit i fa més inversions

Lleida, que tampoc no pot endeutar-se més, retalla un 58% el pressupost destinat a obres, situació que contrasta amb la de l'Hospitalet de Llobregat, que aquest any incrementa les inversions perquè amb una taxa d'endeutament del 66% ha obtingut

un crèdit de 25 milions d'euros, i es pot permetre incrementar partides com la destinada a l'atenció domiciliària i les ajudes a les famílies. A Barcelona, el deute augmentarà aquest any de 240 milions d'euros, tot i que l'ajornament d'inversions i l'eliminació de despeses generarà un estalvi de 70,3 milions d'euros, en una situació que l'alcalde, Jordi Hereu, descriu com de les més solvents, mentre que el cap de CiU, Xavier Trias, afirma que l'Ajuntament està intervingut per la Generalitat per la seva delicada situació econòmica.

I sobre el deute no financer, a Figueres el descens dels ingressos ha anat acompanyat d'una reducció del dèficit i del temps mitjà que els proveïdors han d'esperar per cobrar, que l'any passat va ser de 44 dies, la meitat que el 2009.

FOCUS

DIFERÈNCIES HIPOTECÀRIES. L'Ajuntament de Tiurana és el que té més deute financer per càpita de Catalunya, però el seu alcalde assegura que es paga els proveïdors a final de mes. El segon més endeutat és Santa Susanna, que ho té més magre: ha allargat fins l'any 2020 el pla de finançament engegat el 2007. **Per Joan Poyano**

Àngel Villarte

ALCALDE DE TIURANA

“Mantenim un crèdit perquè és barat; a fi de mes tothom cobra”

Tiurana, a la Noguera, era a final de 2008 el municipi català amb el deute financer per habitant més alt de tot Catalunya: 335.000 euros, una mitjana de 4.295 euros per cadascun dels seus 78 habitants, segons el Ministeri d'Economia i Hisenda. Qui aleshores era alcalde, Antoni Armengol, explicava que això passava perquè aquell any el pantà de Rialb no havia pagat el 80% dels impostos d'IBI i IAE que aporten a les arques municipals 180.000 euros anuals, mentre que s'havia demanat un crèdit de 360.000 euros per a la construcció de les piscines municipals un cop es va acabar el nou poble, oficialment inaugurat l'any 2007 i que van començar a construir alguns dels veïns de l'antic, que havia arribat a tenir 500 habitants i va ser abandonat definitivament el 1999 quan va començar la retenció de l'aigua del Segre que el va negar.

A final de 2009, Tiurana tornava a encapçalar el rànquing: 3.941 euros de deute per cadascun dels 85 empadronats. El crèdit per a les piscines continuava sent la causa, però Àngel Villarte, l'alcalde actual, explica que no representa cap problema: “Vam demanar el crèdit per poder pagar les obres mentre no arribaven les subvencions, i un cop cobrades van decidir no cancel·lar-lo perquè l'interès era molt baix, de l'1%, i el destinarem a obres per cobrir les piscines i que es puguin fer servir tot l'any”. Villarte assegura que l'IBI que es cobra del pantà permet tirar endavant tranquil·lament amb un pressupost anual de 370.000 euros i que els proveïdors



Àngel Villarte. ARXIU

TIURANA (NOGUERA)

HABITANTS

85

DEUTE MUNICIPAL

335.000

DEUTE PER HABITANT

3.941 €

cobren puntualment, a final de cada mes.

Les piscines són a tocar del santuari de Solers, a uns tres quilòmetres de l'antic poble i al voltant del qual es va començar a construir el nou nucli. Formen part del projecte de construcció d'un poble que ara està en terres de secà i no pot viure de l'agricultura com el de regadiu que ha substituït i refia el seu futur al turisme rural. Tiurana ja té dues cases rurals i un restaurant, té previst la construcció de tres embarcadors per poder navegar al pantà de Rialb, té un avantprojecte per a la construcció d'un

camp de golf de 18 forats i els caps de setmana es duen a terme visites guiades gratuïtes. “Treballem per portar vida a aquest nou poble”, diu l'alcalde, per evitar que només sigui de segona residència, ja que actualment només en tres o quatre cases s'hi viu tot l'any. Una és la d'aquest agricultor de 44 anys, l'única que no va quedar negada amb la construcció de la presa.

El desallotjament de l'antic poble es va començar a fer l'any 1995, després que l'oposició dels veïns de Tiurana i del nucli agregat de Miralpeix va retardar l'execució del pantà, i les primeres cases del nou es van començar a construir el 2003. El projecte final preveu un centenar de cases, que eren les que conformaven l'antic poble. Mentrestant, l'Ajuntament en fa prou amb una plantilla formada per la secretària, la guia turística del cap de setmana i un treballador de manteniment dos dies a la setmana.

Josep Monreal

ALCALDE DE SANTA SUSANNA

“La situació a la hisenda municipal és crítica”

Final de 2008: l'Ajuntament de Santa Susanna té un deute financer de 9,5 milions d'euros, 3.046 euros per càpita. Final de 2009: és el segon Ajuntament català amb deute per càpita més elevat: 3.314 euros, amb un total de 10.770.000. “Ha estat un mandat de moltes pujades i baixades, de moments molt difícils i amb una situació crítica a la hisenda municipal”, explicava Josep Monreal en una entrevista a El Punt després d'anunciar la seva decisió de no tornar-se a presentar després de vint anys a l'Ajuntament, els últims quatre d'alcalde.

Una situació que viuran durant molts anys els que el succeeixin. Per a aquest any, l'Ajuntament de Santa Susanna es va veure obligat a ampliar fins a l'any 2020 l'aplicació del pla de sanejament imposat el 2007, per intentar eixugar un deute de 7.761.476 euros provocat per un seguit d'inversions en estructures fetes en mandats anteriors que o bé han estat deficitàries o bé es van tirar endavant sense haver-ne resolt el finançament, als quals s'afegeix la càrrega financera, que ja puja a 12 milions d'euros. L'objectiu és eixugar els deutes en aquests deu anys i fer-ho amb recursos propis, perquè fa temps que es van superar el nivell màxim d'endeutament.

La salvació comporta la venda d'una parcel·la municipal a una empresa hotelera, ja que si l'operació fructifica amb ella es podria pagar la càrrega financera anual, que representa pagar als bancs 1,1 milions d'euros anuals d'un pressupost que per al 2011 és de poc més de 7 milions. Pressupostos que



Josep Monreal. M. T. MÀRQUEZ

SANTA SUSANNA

HABITANTS

3.851

DEUTE MUNICIPAL

10,77 M €

DEUTE PER HABITANT

3.314 €

preveuen una reducció de la despesa corrent que en la partida de personal és del 10%. Un altre front és el de les empreses proveïdores que acumulen un deute important i amb les quals es firmen convenis per renovar el pagament fraccionat. Entre els que fan cua per cobrar hi ha la Mancomunitat de Residus Sòlids Urbans de l'Alt Maresme, a la qual es devia a final de l'any passat uns 300.000 euros.

Monreal reconeix que el municipi no podrà tirar endavant “fins d'aquí a uns quants anys” cap projecte urbanístic que no tingui el

finançament assegurat. Tot i admetre que se sent responsable en part de l'estat de les finances actuals de l'Ajuntament –“perquè també hi era en anteriors mandats, encara que no com a alcalde”–, considera que la gestió feta pel seu antecessor, Joan Campolier, no va ser l'encertada, “perquè es va tirar endavant sense disposar dels diners necessaris”. Una actuació sense cobertura financera que va dur l'Ajuntament a demanar el novembre de 2010 un crèdit de 927.000 euros per poder pagar a les empreses adjudicatàries de la construcció del camp de futbol, la passera per sobre la carretera N-II i de la creació del pla de dinamització turística.

Monreal va prendre possessió del càrrec el desembre del 2006 després de la dimissió de Campolier, forçada per l'Audiència de Barcelona en compliment de la condemna de quatre anys d'inhabilitació per un delicte de prevaricació comès el 1997.

Factorenergia adquirirà actius de generació d'energies renovables

PRODUCCIÓ. La primera comercialitzadora del mercat liberalitzat vol tenir capacitat per produir energia i enfortir així la seva posició al mercat. **ESTALVI.** Vol ser proactiva en el nou mercat dels serveis d'eficiència energètica

JORDI GARRIGA
BARCELONA

L'empresa elèctrica independent Factorenergia té previst aquest any fer un gran salt quantitatiu, doblant amb escreix el seu volum de negoci, però també qualitatiu, amb la compra d'actius de generació en energies renovables, que suposarien a la comercialitzadora tenir energia disponible per vendre, en els terminis adequats, i en una posició sòlida per assolir el preu idoni.

Emili Rousaud, director general de la firma, explica: "Estem estudiant diverses oportunitats de comprar actius en energies renovables, no només en eòlica, sinó en tot tipus de generació". La comercialitzadora està en la fase de valorar els imports de les adquisicions i quina seria la millor estructura financera per escometre-la. Factorenergia ha renunciat a comprar empreses, tot i les ofertes que ha rebut, perquè, segons Rousaud: "En molts casos se'ns oferien empreses amb un fort component

La firma acudeix a concursos de serveis d'eficiència energètica

de palanquejament, cosa que no feia interessants les operacions".

Així mateix, en aquest 2011 Factorenergia també vol ser proactiva en el rol d'empresa de serveis energètics (ESE). "Ja ens hem presentat, en associació amb altres empreses, a concursos per gestionar de manera eficient la despesa energètica de municipis, principalment enllumenat públic i edificis públics".

Rousaud està plenament

FACTORENERGIA

FACTURACIÓ 2011

300 M€

TREBALLADORS

58

ANY DE FUNDACIÓ

1999

- Fundada el 1999, Factorenergia va ser la primera companyia independent en liberalitzar-se el mercat. El seu pla estratègic inclou assolir el 2013 un volum de negoci de 600 milions d'euros, amb una cartera de 80.000 clients i una quota de mercat del 2,5%.

convençut que l'oferiment de serveis d'estalvi i eficiència energètica serà un segment del negoci energètic cabdal en els anys a venir, tot i que adverteix que ara topa amb "la manca de liquiditat que està patint el sector públic, al qual li correspondria estimular en una primer fase aquest negoci".

Factorenergia frisa perquè aviat es liberalitzi el sector domèstic dels consumidors, cosa que permetria a la companyia complir les expectatives de tancar l'any amb un negoci de 300 milions d'euros i assolir en el termini de dos anys fins a 500.000 clients, segons les estimacions amb què treballa l'empresa energètica. L'empresa ja té actualment 22.000 clients, amb un ritme de creixement de la cartera de més d'un miler per mes, des de principi d'aquest exercici.

Segons les previsions de Rousaud, cap a l'estiu es podria materialitzar la tan delejada liberalització. Val a dir que els terminis que marca la UE per arribar a



Emili Rousaud, director general de Factorenergia, a la seu barcelonina de l'empresa elèctrica independent. QUIM PUIG

aquesta nova fase de liberalització del mercat es clouen el 2012, i al mercat s'estima que la trigança per homologar-se a altres mercats energètics europeus s'ha degut en bona part a la pressió de les grans distribuïdores d'energia, reticents a cedir part del pastís a les operadores mitjanes. El director de Factorenergia confia plenament que "tot i que no serem mai grans en domèstic, tindrem el nostre segment de

mercat, perquè hi ha un sector important de consumidors que consideren que els preus podrien baixar i el servei que reben actualment, millorar".

Una de les principals preocupacions que hi ha actualment al món de l'energia és l'escalada de preus de la seva matèria primera. "Amb l'alça de preus que han provocat les turbulències polítiques al nord d'Àfrica i al Pròxim Orient, que s'han agreujat amb una

bombolla especulativa, els comercialitzadors ens veiem obligats a jugar amb marges més petits", explica Emili Rousaud, que creu que "l'energia no hauria de ser tan cara com ho és ara, perquè la demanda és encara moderada". En la seva condició de mitjancer en el negoci energètic, considera que "actualment el preu de l'electricitat no reflecteix la realitat dels costos implicats, i moltes tecnologies de generació estan

sobreretriuides". Així doncs, "caldría fer pedagogia en els grans generadors, perquè mantinguessin els preus en línia amb el cost de producció". Però, com denuncia, preval una filosofia del curt termini, que avantposa la satisfacció dels accionistes a donar el millor servei al consumidor.

Al llarg d'aquesta crisi, el mercat elèctric ha adquirit vicis: "S'està imposant una mentalitat concessional, veus com empreses que han invertit més del compte en plantes de generació ara demanen a l'administració, via tarifa, que se'ls compensi. Volen guanyar a través de la regulació el que no poden guanyar sent competitiu al mercat". Il·lustra aquest estat de les coses la decisió recent del govern estatal de mantenir el preu del rebut de la llum però augmentant alhora la part regulada de la tarifa, tot afavorint els interessos del gran distribuïdor "i fent més complicada la tasca de comercialitzadores com ara la nostra".

PROSPECTIVA

Un pla industrial per al cotxe elèctric

En els darrers mesos, Factorenergia ha estat un dels animadors de la nova cultura del cotxe elèctric a casa nostra, amb experiències com el conveni signat amb el Consell Comarcal del Maresme i Circutor per estimular l'ús del nou vehicle, amb suport per instal·lar terminals de

càrrega als municipis i l'adquisició de flotes per als serveis municipals. Rousaud creu que el que de debò necessita el cotxe elèctric és "voluntat política, cal que els que prenen decisions ho vegin com una cosa seriosa, no com una simple eina de màrqueting electoral".

És per això que Rousaud considera que el cotxe elèctric "ha d'anar acompanyat d'un pla industrial", a més de desenvolupar un model tarifari que el faci econòmic. Amb aquesta voluntat, "Catalunya podria esdevenir un gran productor en aquesta nova indústria".

EMPRESSES

IUCT s'implanta al mercat brasiler amb una inversió inicial d'1,5 milions

SOCI LOCAL. L'empresa tecnològica per al sector quimicofarmacèutic i biotecnològic ha creat una 'joint venture' amb una firma dedicada a l'anàlisi química

ANNA PINTER
BARCELONA

L'empresa tecnològica IUCT, del grup Clade, que desenvolupa i transfereix productes, processos i tecnologies als sectors industrials biotecnològic, farmacèutic i químic, començarà a operar al Brasil el proper mes de maig.

La implantació d'IUCT en aquest mercat es fa mitjançant la creació d'una aliança d'empreses amb la firma brasilera Microbóticos, una pime situada a Campinas (São Paulo) i especialitzada en anàlisis químiques.

El president executiu d'IUCT, Josep Castells, explica que l'objectiu de l'aliança és desenvolupar en aquest país la divisió de transmissió de coneixement, considerada una de les principals línies de negoci que té la firma catalana. "Hem cregut que la millor manera d'entrar en aquell mercat era fer-ho acompanyats per un soci local", afegeix Castells.

L'empresa calcula que la implantació la portarà a terme en un període de tres

IUCT
FACTURACIÓ 2010
5 M€
TREBALLADORS
45
ANY DE FUNDACIÓ
1997
● La companyia, amb seu a Mollet del Vallès (Vallès Oriental), és un dels 13 membres que té el grup cooperatiu Clade. IUCT, tot i que no és cooperativa, té un model d'empresa basat en les persones que promulga Clade.

anys. Durant els primers cinc mesos IUCT realitzarà una anàlisi sobre com respon el mercat a l'oferta tecnològica i en funció d'aquesta primera fase anirà desenvolupant les altres dues etapes.

En la segona, la companyia consolidarà les activitats a l'estat de São Paulo i

en la darrera preveuen ampliar la col·laboració amb d'altres laboratoris.

Castells avança que el desplegament de tota l'activitat al Brasil suposarà una inversió total d'uns 1,5 milions d'euros aproximadament. "La major part de l'aportació econòmica es produirà en la tercera fase d'implantació, un cop consolidada l'activitat", explica Castells.

Per al primer any d'implantació al mercat brasiler IUCT calcula que un 10% de la facturació de l'àrea de transmissió de coneixement provingui del Brasil. Per al 2012, preveuen arribar al 20%, i al tercer exercici de presència en aquell mercat esperen que aquest aporti un terç del volum de negoci d'una de les divisions.

Però l'empresa catalana no vol desenvolupar només una línia de negoci. Castells avança que un cop implantada la divisió de transmissió de coneixement, es planteja donar més dimensió a l'activitat comercialitzadora de la resta de divisions i expandir-se.



Josep Castells, president executiu de la firma, a la seu de Mollet del Vallès. ARXIU/ ROBERT RAMOS

No és casual que IUCT hagi escollit l'estat de São Paulo per obrir camí al Brasil. Aquest estat està considerat la locomotora industrial del país (amb un 20% de la població total aporta prop del 40% del PIB nacional). Campinas, a més, amb 1,5 milions d'habitants i situada a uns 90 quilòmetres de São Paulo, és la segona ciutat més gran de l'Estat, i és allà on es concentra el clúster industrial biotecnològic i farmacèutic més gran del Brasil. A més, la indústria química de consum i la química fina tenen una presència molt important en el territori.

La implantació al Brasil no és la primera experiència de la firma catalana a l'exterior. Al Japó, ja hi són presents mitjançant un acord de distribució amb una companyia local situada a prop de Tòquio i on recentment han reforçat l'activitat comercial. "La nostra vocació internacional no vol reduir-se només

a mercats desenvolupats, creiem que els anomenats BRIC (Brasil, Rússia, Índia i Xina) ofereixen moltes oportunitats", sentència Castells, qui avança que el mercat dels EUA és el pas

L'empresa s'ha situat en un territori on té força el clúster biotecnològic

següent.

IUCT té, a més a més, altres activitats internacionals en marxa com ara l'acreditació a França per convertir-se en un laboratori homologat on desenvolupar projectes d'R+D per a empreses franceses.

RECERCA. La firma creada l'any 1997 ha treballat per a més de 550 empreses en total, per a les quals ha fet projectes d'investigació i

desenvolupament.

Recentment ha redefinit la seva estructura empresarial, de manera que ha creat una empresa mare: IUCT Corporation, de la qual depenen les tres divisions. La primera és la branca de creació i transmissió de coneixement. La segona branca, sota el nom IUCT Emprèn SL, promou la creació de *spin-off* que ajudin a impulsar empresarialment la recerca de la primera divisió, i, finalment, la tercera s'ocupa de desenvolupar, gestionar i explotar els immobles que tingui el grup. Entre aquests hi haurà la nova seu que tenen pendent construir a Mollet del Vallès i per a la qual hi ha prevista una inversió de 6 milions d'euros.

Al 2010 IUCT va facturar 5 milions d'euros, un 3,3% més que un any abans. L'empresa dona feina a 45 persones, el 90% de les quals són llicenciats i doctors.

El salmó digital
www.leconomic.cat

Entra-hi

SETMANARI D'INFORMACIÓ I ANÀLISI SOBRE L'EMPRESA
LECONOMIC

L'economia, més a prop

www.peugeot.es

Nou Peugeot 508. Quality time.



Atenció al client 902 366 247

PEUGEOT RECOMANA TOTAL PEUGEOT FINANCIACIÓN Gamma 508: Consum mixt (l/100 km): entre 4,4 i 7,3. Emissions de CO₂ (g/km): entre 115 i 169.

Esmorzar amb el Consell, conferència amb internacional, signatura de contracte amb el teu principal client... El teu dia a dia gairebé no et deixa temps per a tu. Però avui tot canvia. Perquè arriba el nou Peugeot 508, equipat amb tecnologia d'última generació, amb motoritzacions que assoleixen altes prestacions i milloren l'eficàcia mediambiental i amb una habitabilitat i un equipament que faran que des d'avui mateix puguis viure una nova experiència en conduir-lo.

NOU PEUGEOT **508**



PEUGEOT
MOTION & EMOTION

EMPRESSES

Saident inventa un sistema per identificar nounats

RADIOFREQUÈNCIA. L'empresa barcelonina ha desenvolupat un xip que s'integra en un braçalet i que permet saber de quin infant es tracta. **AVÍS.** Fa saltar l'alarma si se'l separa de la seva mare

MARC ROVIRA
BARCELONA

La prosopagnòsia és un trastorn que impossibilita a qui el pateix reconèixer algú, ni que sigui un familiar proper o un amic íntim, mirant-lo a la cara. Si l'afecció no és tan aguda el diagnòstic se simplifica dient que l'individu en qüestió és despistat o mal fisonomista. Sigui com sigui, fins i tot per als qui tenen una memòria fotogràfica hi ha situacions que suposen tot un repte i un exemple n'és una visita a una planta de nounats d'una maternitat. El "tots són iguals" és allà un *rending topic*, però l'empresa barcelonina Saident ha desenvolupat un sistema que permet la identificació instantània i amb plenes garanties d'una criatura acabada de néixer així com un control absolut de tot el recorregut que pugui fer per una planta hospitalària.

Saident és una empresa especialista en identificacions per radiofreqüència (RFID) i l'any passat va quadruplicar la seva facturació en relació amb les xifres que havia obtingut el 2008 i el 2009. Dani Rodríguez (38 anys) és el director general de l'empresa i explica que els números d'ara deriven de la convergència de dos factors: "D'una banda, el mercat de la radiofreqüència està consolidat i cada vegada hi ha més demanda, però nosaltres no vendríem si no tinguéssim un bon producte".

Què és la RFID? Es tracta d'una solució que permet, mitjançant l'ús d'un xip, un seguiment exhaustiu i

SAIDENT

FACTURACIÓ

2 M€

TREBALLADORS

20

ANY DE FUNDACIÓ

2004

● El 2010 l'empresa va multiplicar per quatre la seva facturació i manté les expectatives de creixement per aquest any, quan portarà a terme el seu primer projecte al mercat exterior. El seu director diu que "la radiofreqüència va tenint demanda en funció de les solucions que anem desenvolupant".

sense marge d'error de qualsevol persona o producte. Saident ho posa a disposició de diverses companyies o institucions: "És una solució molt vàlida per millorar l'eficàcia a àmbit operacional", i un dels seus punts forts és el treball en el camp de la salut. Tenen de clients els set hospitals de la xarxa pública basca, Oskaidetza, i allà estrenaran l'aplicació desenvolupada per assegurar el control dels infants acabats de néixer.

BRAÇALET AMB XIP. Es tracta d'uns xips que s'integren en uns petits braçalets anatòmics que les llevadores posen al nadó just després del part. Des d'aquest moment s'elimina la possibilitat de confondre un nadó per un altre i se sap en tot moment on para cada nounat. Si el nadó, per la causa que sigui, és allunyat de la planta de maternitat, s'activa immediatament una alarma que dona avís al personal sanitari i als vigilants de seguretat. En el mateix sentit, l'alarma



La sanitat pública basca, Oskaidetza, usa les aplicacions de Saident. L'ECONÒMIC

també sona si es prova de trencar el braçalet o de treure'l fent ús de la força. "Es tracta de donar seguretat, tranquil·litat i confiança a les mares i als pares", explica Rodríguez.

De fet, les mares també porten una polsera similar on queda enregistrat tot el seu pas pel centre sanitari i gràcies a la qual, igual com passa amb els infants, es pot saber quin tractament

han rebut i on estan exactament. Això és útil per al personal mèdic, ja que apareix en una pantalla tota la informació (identitat, data d'ingrés, habitació, hora de part, etc) de la pacient.

NEGLIGÈNCIA MÈDICA. L'empresa treballa en una aplicació que, mitjançant una targeta que hauria de portar tot treballador del centre, recolliria quin profes-

sional ha atès i donat tractament a cada criatura en cada moment. El director de Saident insisteix que la finalitat "és donar tranquil·litat i confiança als pacients" i no pas fiscalitzar i vigilar el personal amb vista a possibles negligències mèdiques: "Seria poc popular dir que l'objectiu és controlar negligències sanitàries".

Malgrat que tenen d'al-

tres clients del món sanitari (per exemple, hospitals de les Balears i centres locals) i que "centres públics i privats s'interessen pels serveis però no els poden implantar per falta de recursos", també és la sanitat basca que serà pionera en l'ús d'un sistema que garanteix el seguiment d'un pacient que hagi de passar per la sala d'operacions. L'hospital de Zumárraga serà un dels primers a estrenar una xarxa de RFID que registra els moviments del malalt.

SENSE ERRORS. En fase de preoperatori se l'identifica i es concreta la seva malaltia i quan entra a la sala d'operacions un lector en rep les dades i els facultatius les visualitzen en una pantalla. Allà se'ls informa de qui és, què necessita, què s'ha de fer i quin protocol d'actuació cal seguir.



L'objectiu no és perseguir l'error mèdic sinó donar confiança a la mare

DANI RODRÍGUEZ
DIRECTOR GENERAL

En l'expedient mèdicoinformàtic del pacient també quedarà enregistrat quanta estona ha estat a l'habitació, quant ha durat la intervenció i quant de temps s'ha passat en passadissos o en sales d'espera.

CAIXES INTEL·LIGENTS. No totes les solucions que desenvolupa Saident s'apliquen en el ram de la salut sinó que els seus sistemes "són útils per a qualsevol necessitat logística". Per a l'empresa KH Lloreda (un referent en el sector dels productes de neteja) han desenvolupat un sistema de distribució que fa innecessària la presència humana: "Tot està mecanitzat i automatitzat", diu Rodríguez. Des que les ampolles són a la fàbrica fins que arriben als lineals del supermercat els xips que porten els productes permeten que la maquinària separi i ordeni cada comanda. Saident creu que la màquina "és més fiable que l'ull humà" i que amb aquest sistema d'organització es redueix a zero la possibilitat d'una comanda errònia.

EL DETALL

La vida en un xip

Els xips amb què treballa Saident poden venir presentats en un format similar a les pastilles de seguretat que s'enganxen sovint en llibres o DVD per fer saltar les alarmes antiborbatori. Dani Rodríguez explica: "Allà no hi ha informació, només fan disparar el sistema de seguretat quan passen per un arc



Un xip de radiofreqüència.

detector". Saident treballa amb "xips intel·ligents" als quals omple d'una informació que, imitant el sistema dels codis de barres, serà visualitzada quan passi per un lector.

L'empresa s'estrenarà aquest any en projectes a l'exterior (Llatinoamèrica) i pensa continuar treballant en I+D.

DÁMARIS LLADÓ ADVOCATS

- SEPARACIONS
- DIVORCIS
- ACCIDENTS DE TRÀNSIT
- HERÈNCIES

Tel. 93 716 71 21

164482-1026240L

Artesania i disseny

Amb la marca consolidada en joieria contemporània de plata, Joid'Art prepara les celebracions del seu 30è aniversari

JOAN POYANO
SANTA COLOMA DE FARNERS

L'empresa de joieria de plata contemporània Joid'art, amb seu a Santa Coloma de Farners, compleix 30 anys d'existència pensant en projectes de futur per aprofitar les oportunitats que ofereix un mercat que es reestructura en temps de crisi. "És essencial tenir molta cintura sense trencar-se la columna vertebral, i la nostra essència és la creativitat, el disseny exclusiu", comenta Cristina Julià, la directora creativa, segons la qual aquest concepte del negoci permet emprendre gràcies al fet que es compta amb una marca consolidada i noves línies a més de la joia de plata, com la de productes complementaris de bijuteria i complement de roba.

És un bon moment per a la diversificació perquè la crisi econòmica i l'encariment de la matèria primera s'ha notat molt: "L'any 2009 hi va haver un descens del negoci molt gran, el 2010 hi va haver una certa recuperació i vam complir l'objectiu d'augmentar un 10%", explica el gerent, Jaume Julià. També representa una oportunitat el fet que les vendes de productes d'or encara han baixat més, motiu pel qual la plata comença a entrar en un canal, les joieries, que abans de la crisi no en volien saber res i ara accepten vendre fins i tot acer.

En els inicis, Joid'art es dedica-

JOID'ART

ANY DE FUNDACIÓ

1981

ESTABLIMENTS PROPIS

15

TREBALLADORS

70

● Creada a partir d'un taller de bijuteria, aquesta empresa de Santa Coloma competeix al cap de 30 anys colze a colze amb les grans marques internacionals de joieria. Té 2.500 clients multimarca i el 50 per cent de les vendes es fan fora del mercat català.

va a la fabricació de bijuteria de plata, llautó i bronze i objectes de decoració esmaltats per a l'exportació. La fabricació de col·leccions pròpies de dissenyadores catalanes es compaginava amb la comercialització de materials importats d'orient, però quan va créixer la competència es va deixar aquesta darrera vessant i es va entrar en un procés d'obertura a l'exterior pel qual el Copca li va atorgar el premi a la internacionalització de l'economia catalana 2004. Un altre premi va ser l'Etoile de la Mode 2007 de la fira



Jaume Julià i Cristina Julià, al centre de disseny de Santa Coloma de Farners. MANEL LLADÓ

Éclat de Mode de París.

Les seves joies - es distribueixen a Rússia, Àustria, Hongria, l'Amèrica Llatina, França, Bèlgica, Itàlia, Portugal, Alemanya i el Regne Unit, però el mercat més fort continua sent el català, que representa un 50% de les vendes, per un 30% de la resta de l'Estat espanyol i un 20% de la resta del món.

Cada any arriben als seus 2.500 clients multimarca i a les 15 botigues pròpies -areu de Catalunya una seixantena de col·leccions exclusives. "Cada col·lecció té un concepte i una idea a darrere i és irreplicable", remarca el gerent de l'empresa, Jaume Julià. Les joies de plata es combinen amb molts altres materials, com són esmalts, resines, plàstics, fusta, nacres i pedres naturals semiprecioses. "L'experiència en disseny i el coneixement dels artesans ens donen les eines per adaptar les tècniques tradicionals de la joieria als valors de la contemporaneïtat", expliquen els responsables de l'empresa. El disseny es fa



Presència a la televisió

Darrerament moltes creacions Joid'art estan sortint a la televisió. Si us fixeu en els cartells d'agraïment que surten al final dels programes, veureu que van o han anat equipades amb joies d'aquesta casa les protagonistes d'*Infidels*; l'Ana Morgade del programa d'Andreu Buenafuente; l'Emma Vilarassau, l'Anna Barrachina i l'Alicia Ramoneda de *Ventdelplà*; l'Ares Teixidó, de *Ya te digo*; la Claudia Bassols, de *Gavilanes*, i *Las chicas de Oro*.

a Santa Coloma de Farners, mentre que la fabricació té lloc a la fàbrica pròpia i a altres fàbriques deslocalitzades a diversos països asiàtics.

PRESENCIA A INTERNET. A més de la l'entrada en el disseny de complements, els projectes de futur de l'empresa inclouen l'obertura d'una botiga *on-line*, tot i que encara no hi ha data d'obertura. Però Joid'art ja és present a internet a través del seu web corporatiu, el Facebook i un bloc. "Volem estar a prop de la nostra consumidora a través de les xarxes socials", assenyala la directora creativa, convençuda que són essencials per fer arribar els valors de marca de la manera més directa al seu públic. Una de les accions a la xarxa va ser animar les seguidors a explicar per Sant Valentí com s'havien enamorat, i la guanyadora va rebre com a regal un conjunt de collaret i arracades d'una nova col·lecció. Amb vista a Sant Jordi es prepara una acció semblant.

MAT Holding es dispara al mercat asiàtic

L'ECONÒMIC
BARCELONA

El grup empresarial MAT Holding, que des de la seva seu de Parets del Vallès (Vallès Oriental) opera en el ram dels productes fitosanitaris sota la sigla IQV i vetlla pels seus interessos en el negoci de les aigües a través de Regaber i Hidroglobal, va tancar el 2010

amb uns ingressos de 117,5 milions d'euros, que suposen un increment del 7,5% en comparació amb els resultats obtinguts el 2009.

Segons confirma la mateixa empresa, el 31% de la facturació del grup l'any 2010 correspon a la divisió d'aigües, i la major part del negoci, un 69% (que es tradueix en 81,1 milions d'euros), deriva de la divisió fi-

tosanitària. MAT Holding té una forta presència internacional, ja que opera en 55 països, d'Europa, Àsia, Àfrica, Sud-amèrica i l'Orient Mitjà.

Les perspectives per al 2011 són seguir potenciant aquesta participació en el mercat exterior.

El grup és líder mundial en sals de coure per a l'ús agrícola i, igualment, do-

mina el mercat de l'Estat espanyol en distribució de sistemes de reggot a gota.

Pau Relat, conseller delegat de la companyia, atribueix els bons resultats "als esforços realitzats en matèria d'internacionalització, que, amb un augment del 15% respecte al 2009, representen ja un 28,3% de la facturació total del grup". Dels 33,3 milions

d'euros ingressats gràcies al negoci exterior, un 67,9% provenen d'Europa, un 17% d'Àsia, un 12,6% d'Àfrica, un 1,3% de Sud-amèrica, i tanca l'Orient Mitjà, amb un 0,9%.

MAT Holding ha notat un impuls en el mercat asiàtic, ja que el 2010 la seva presència en aquest territori va tenir una puja d'un 164% en comparació amb

els números del 2009. MAT Holding, que té més de 290 treballadors, preveu potenciar la seva presència en el segment de l'aigua amb la compra de noves companyies.

L'expansió internacional és un dels altres objectius de la companyia i ja té els ulls posats a Austràlia, Corea del Sud, Cuba, Sèrbia i Tanzània.

EMPRESSES

Emprenedors La Chincheta

Xinxeta pop que és la llet

El nou gabinet de comunicació de quatre emprenedores crea un manual de tast lacti

JORDI TORRENTS
BARCELONA

Una xinxeta pot semblar poca cosa: un petit element per fixar papers en un plafó, però hi ha quatre emprenedores que creuen que té moltes altres aplicacions. La seva característica més important? Que deixa marca. En el seu cas, després de treballar juntes en una federació de productors de llet, van decidir llançar-se a l'aventura i crear un gabinet de comunicació una mica atípic. D'entrada, perquè vol especialitzar-se -sense renunciar a altres àmbits- "en el sector primari", tal com explica la directora de comptes i estratègia, Sílvia Rodríguez, amb nom de reminiscències de cantautor cubà, tot i que La Chincheta, tal com matisa la directora creativa i de producció Esther Lopera, "és més com una cançó pop, amb una tornada fàcil de recordar", talment com el *Winter Milk* de The Poppy Family o el *No milk* de Herman's Hermit's, clàssics pop que són la llet.

La Chincheta, de fet, acaba de néixer, però ja disposa de quatre clients: el Club Natació Poble Nou

-al qual l'Ajuntament de Barcelona prohibeix el tradicional tercer temps al seu equip de rugbi, en què es comparteix menjar i beguda amb l'equip rival-, Taxi Direct -sí, els taxistes que han revolucionat el sector regalant ampelles d'oli-, Hortanic -productor de calçots ecològics- i OPL, nova organització lletera. La Chincheta, de fet, fins i tot ha registrat a l'escola espanyola de tasts el primer manual de tast de llets, que ensenya a distingir les diferents qualitats lactíes pel color, l'olfacte -per saber si manté la força de la pastura o els cereals- i el sabor -podem trobar notes de caramelització, d'acidesa i fins i tot de sal!-, segueix amb aspectes vinculats amb els nutrients i ho tanca amb correccions a algunes llegendes urbanes sobre l'al·lèrgia a la llet o el risc de malalties. Lopera detalla que tenen clar que el mercat comunicatiu "és molt canviant" i que la crisi "provoca que la publicitat convencional resulti massa cara". És per això que cal apostar "perquè el missatge arribi a qui vols", hi afegeix Rodríguez.

Des de La Chincheta han desen-



Esther Lopera, Yolanda Bravo, Sílvia Rodríguez -les tres, a la foto- i Marisa Guardia formen La Chincheta. J. TORRENTS

LA IDEA



Les quatre sòcies ja treballaven juntes i van llançar-se a

crear un gabinet que es vol especialitzar en el sector primari i que fins i tot té un manual propi de tast de llets. El 2011 volen facturar 200.000 €.

volupat un sistema per diagnosticar la situació de les empreses, especialment les pimes, anomenat TRECE (test ràpid de l'estat de la comunicació empresarial), que "ens permet conèixer des de dins

d'una organització els punts dèbils i forts a l'hora de comunicar". Fet el diagnòstic, el jove gabinet ofereix un ampli ventall de propostes que van des de potenciar les xarxes socials fins a canviar la identitat corporativa, passant per treballar el màrqueting viral, redissenyar el web, crear una campanya publicitària o una altra per millorar el treball com a grup de pressió (fer de lobby, vaja). Segons la directora de màrqueting, Yolanda Bravo: "Tenim col·laboradors externs per gestionar millor aquests punts".

Marisa Guardia és la sòcia capitalista i té un 10% de La Chincheta, mentre que Lopera, Bravo i Rodríguez hi tenen el 30% cadascuna. Des de Barcelona Activa els

han certificat el pla d'empresa. Amb una inversió inicial de 80.000 euros, esperen tancar el 2011 facturant-ne 200.000 i seguir amb un creixement anual del 35% fins al 2013. Després, ja pensen en un possible pla d'expansió. El cert és que ho tenen tot ben planificat per als propers dos anys: en una primera fase, consolidar-se en el sector primari -el lleter especialment, des de laboratoris i empreses d'alimentació animal fins a fires-; la segona ja inclou altres subsectors -com ara el porcí o l'agrícola-, i la tercera s'adreçarà a la indústria i a l'àmbit del gran consum. I com cantaven els Church: "M'agradaria saber què estàs buscant, sota la Via Llàctia". Seria un bon eslògan.

No hi ha pau en el 'social media'

OPINIÓ



Guillermo de Haro

Tot és relatiu. Des que la barra de platí i iridi ja no és un metre ho tinc més clar. Acceptar-ho és bo. De fet, resulta del tot imprescindible. Però també té les seves coses dolentes, no es pensin. Posem un exemple que els ho farà veure tot més clar: una manera útil i senzilla de semblar millor, encara que els pugui sonar increïble,

no és ser-ho. N'hi ha prou de fer semblar els altres pitjors del que realment són i, sobretot, pitjors del que pugui arribar a semblar un mateix. Com que tot és relatiu, així resultes molt més atractiu i despertes més interès que els altres, sense haver fet res productiu, per cert. Tot comunicació, només comunicació.

Així, per exemple, si volem llançar un curs de social media, doncs ens dediquem, senzillament, a atacar altres cursos similars per diferenciar-nos. Així, en lloc de demostrar els objectius i bondats del curs que nosaltres volem

desenvolupar, ens centrem en tot el que podem minimitzar o ridiculitzar dels nostres competidors. Si, a més a més, ho podem fer apuntant que el que volem oferir és el que resol el problema que hem creat, apuntat o inventat, molt millor.

El sentit comú ens diu que cursos diferents satisfan necessitats diferents, que cadascun té els seus propis objectius i que potser el millor curs del món no els pot satisfer perquè està dissenyat per satisfer altres tipus de necessitats. De fet, el juliol de l'any passat vaig publicar una llista de gairebé 20 cursos de community management

que coneixia, sense cap judici de valor, només amb el preu i algunes altres condicions, en resposta a moltes peticions de consell que vaig arribar a rebre de persones interessades.

Però el sentit comú és incompatible amb els negocis, ja que si tot el món l'utilitzés moltes empreses i propostes anirien a mal borràs. Per això hem de dur els processos de presa de decisions al costat emocional, per evitar que la gent pensi, un aspecte que, per cert, ja comentava en el meu anterior article, *La fal·làcia de la nímfomana*.

Tot plegat és una llàstima. Hi havia molt bon rotllo en

això del social media i els projectes de col·laboració, amb una audiència pública cada vegada més intel·ligent i amb capacitat de participació.

Darrerament, però, es comença a veure com tot això s'acaba i els gurus i les empreses estan començant a anar pel camí de la desqualificació i abandonant aquell sentit comú que tant els havia caracteritzat. Recordem que els social media es basen, precisament, en la informació i els continguts que hagin estat creats pels usuaris mitjançant les noves tecnologies, sense els lligams que podem tenir, per qüestions

purament empresarials i d'interessos, els altres mitjans de comunicació tradicionals.

Sento que tot això que estic explicant els pugui sonar una mica pessimista, però quan pensàvem que les xarxes socials podien canviar el món per a bé, de sobte vam descobrir que no hi ha pau en el social media. (@Juanchocolate dixit a través del Twitter). Per cert, per si a algú li pot interessar, el meu és @guillermodeharo.



Professor, escriptor i emprenedor

COTITZA A L'ALÇA

Francesc Xavier Mena
Conseller d'Empresa i Ocupació

↑ El Departament d'Empresa i Ocupació, Cecot, Pimec, UGT i CCOO han creat un programa de suport (Reinicia't) per tornar a emprendre després d'un fracàs empresarial. En tres anys, Catalunya ha perdut 300.000 autònoms i pimes.



COTITZA A L'ALÇA

Tomàs Muniesa
Conseller delegat de VidaCaixa

↑ VidaCaixa va guanyar el 2010 gairebé 250 milions d'euros, el 19,5% més que l'any anterior, gràcies, en bona part, a la compra d'Adeslas. Fa dos mesos ja va signar la venda de la meitat de les assegurances de no-vida a Mutua Madrileña.



COTITZA A LA BAIXA

Elena Salgado
Ministra d'Economia

↓ L'Estat espanyol ha perdut un lloc en el llistat de països amb més facilitats per fer-hi negocis. Ocupa el lloc 49 de 183 d'un informe del Banc Mundial. En el top ten hi ha països com Singapur, Nova Zelanda, el Regne Unit i Dinamarca.



EL SALVADOR ÉS ALEMANY?

Artur Mas vol un pacte de mínims contra la crisi, mentre sindicats i oposició veuen les recomanacions d'Alemanya massa ultraliberals. A Europa, Portugal renuncia a fer els deures. Per Jordi Torrents

La cimera anticrisi convocada per Artur Mas no ha estat, precisament, un model d'unió, companyonia i foc de camp. D'entrada, els sindicats, i els grups d'esquerres, no accepten les propostes recollides en el document elaborat pels quinze experts del consell assessor per a la reactivació econòmica i el creixement (CAREC), però el president Mas ja ha intentat driblar una mica el tema per evitar que es converteixi en un fracàs. D'entrada, però, la política econòmica no tot hom la veu amb els mateixos ulls i no hi ha un consens d'inici. Els sindicats

acusen l'informe del grup presidit per Salvador Alemany de ser ultraliberal, amb vocació privatitzadora, massa macroeconòmic i pot vinculat al dia a dia del teixit industrial del país, amb propostes que parlen del marc fiscal, de l'IRPF, de la despesa pública, de la necessitat d'un finançament propi –picada d'ullet, l'enèsima, a bascos i navarresos– i fins i tot de buscar alternatives al finançament bancari. Abans de la cimera, Mas ja es va afanyar a buscar consensos amb els partits de l'oposició i amb líders empresarials, però si els que porten la guitarra (els sindicats) no volen, de foc de campres de

res. Els altres convidats a la festa, els representants patronals, sí que els fan patxoca els arguments dels experts, tot i entendre que necessiten el suport polític estatal. Mas, de fet, ja ha concertat trobades amb la CEOE i Cepyme per rebre els copets a l'espatlla necessaris, un tràmit més accessible que en etapes anteriors, ja que en les dues patronals hi ha membres del lobby català ben situats (amb Rosell presidint la gran patronal estatal, i Llorens i Cima en les vicepresidències de la confederació estatal de pimes). Una cimera, doncs, que ha escenificat la recerca d'un consens que, com sempre, es



El president Mas fa una crida a la responsabilitat de tots (polítics, empresaris i sindicats) per lluitar contra la crisi, començant per fer-ho contra l'atur. Alemany, per la seva banda, parla del seu document com d'un punt de partida, tot i els recels dels sindicats i l'oposició d'esquerres.

gesta entre passadissos, amb carpetes a les mans, el millor dels somriures a punt i telèfons sonant fins i tot a l'hora dels tarotistes de la tele. I tot, per un document pactat, encara que sigui d'aquells que anomenen de mínims. Les conclusions sintetitzen cinc grans objectius sobre simplificació administrativa, reforma de la FP, gestió d'infraestructures, marc fiscal i foment de l'ocupació. I tot, com diria el Mas polonès, amb il·lusió i fent una crida a la responsabilitat de tots per lluitar contra l'atur. Alemany, mentrestant, parla del seu document com d'un punt de partida.

I mentre Catalunya debat el seu futur econòmic, a Europa continuen anant mal dades, ja que la caiguda de fitxes de dòmino iniciada per Irlanda i Grècia sembla que pot continuar amb Portugal. Les mirades, però, ja van una mica més enllà de les espatlles de José Sócrates i algunes ja apunten cap a l'Estat espanyol i Itàlia. El possible rescat financer del veí del gall es calcula en 75.000 milions d'euros. Sócrates, de fet, ja ha presentat la seva dimissió perquè no s'ha aprovat al Parlament lusità el pla d'austeritat que marca Brussel·les. Merkel, impulsora de les mesures i la particular salvadora alemanya europea,

i els altres dirigents europeus insisteixen que els plans d'ajustament s'han de mantenir sí o sí. En el cas espanyol, l'objectiu sembla ara la lluita contra l'economia submergida.

A Catalunya, el nou centre comercial de l'antiga plaça de toros de les Arenes ha obert les portes després de set anys d'obres, i espera rebre deu milions de visitants l'any –tenen més ganxo FNAC i Mango que El Niño de Lo Que Sea–; mentrestant, en l'àmbit financer, Catalunya Caixa recorre al fons de rescat (FROB) per capitalitzar-se per 1.718 milions d'euros. Així, l'Estat en serà accionista temporal, mentre busca inversors privats.

L'empresa MAT Holding, de sals de coure per a agricultura i distribuïdora de productes de reg per degoteig, va facturar 117,5 milions d'euros el 2010, un 7,5% més que el 2009. Malles notícies, en canvi, per part del fabricant de material ferroviari Alstom, que ha anunciat que eliminarà 400 llocs de treball a la seva planta de Santa Perpètua de Mogoda. També s'ha inaugurat a Girona la nova planta de Nestlé, amb una inversió de 105,5 milions d'euros i que donarà feina a 250 persones. El projecte d'enginyeria ha estat de la firma catalana Pamias.



A la dreta, Joana Ortega, Artur Mas i Salvador Alemany, en la cimera anticrisi. A l'esquerra, l'aspecte exterior del nou centre comercial de la plaça de toros de les Arenes. Al mig, el dimissat primer ministre portuguès, José Sócrates, i el director general de Catalunya Caixa, Adolf Todó. O.D. / R.R. / J.R.

OPINIÓ

EDITORIAL

ALS AJUNTAMENTS NO SE'LS HA D'ESCANYAR

Ningú, començant pel govern espanyol, que manté la promesa de canviar-lo quan la situació econòmica general ho permeti, nega l'evidència que el sistema de finançament dels ajuntaments és insuficient, perquè no els proporciona els recursos que necessiten per donar serveis als ciutadans. Per això és molt injust que s'endureixin les condicions perquè puguin recórrer al crèdit per finançar-se, com a mesura per reduir un dèficit públic l'increment del qual no es pot atribuir a les administracions locals. És cert que hi ha ajuntaments excessivament molt endeutats, però n'hi ha molts d'altres que tenen unes finances que aguantarien un augment sense problemes; seria el mal menor mentre es continua esperant el canvi. Però en això el govern espanyol actua com amb els autonòmics, als quals els obliga a gastar més amb noves lleis, però no els passa els diners corresponents i els prohibeix endeutar-se per cobrir el nou forat.

Igualment és cert que, en aquest marc d'insuficiència financera de les administracions locals, n'hi ha que fan una gestió més òptima dels recursos que altres, embarcades en inversions sense la corresponent cobertura d'ingressos, o que creen serveis que no són ni obligats ni supleixen les omissions de les administracions estatal o autonòmica. El canvi del finançament del sector públic passa perquè els ajuntaments rebin una part més gran de la recaptació dels impostos generals, però també per una definició clara de què ha de fer cada nivell de l'administració per evitar duplicitats i amb quines eines ho ha de pagar. L'autonomia local passa per dotar els ajuntaments d'una àmplia llibertat per gestionar les competències que els pertocuen, lligada a la garantia d'uns recursos per fer-ho; quan els tinguin, serà el moment d'exigir-los el màxim rigor pressupostari en nom de la corresponsabilitat fiscal, però fer-ho ara és acabar-los d'escanyar.

RETRIBUCIONS PER LA PRODUCTIVITAT

La política ha introduït el debat sobre la necessitat de vincular els sous dels treballadors amb la productivitat com si fos una novetat, quan no ho és. De fet, ja hi ha molts col·lectius professionals que guanyen en funció del rendiment del seu treball. Què és, si no, la retribució dels agents comercials? Aquest col·lectiu, tot i que treballa per a una empresa, té una part del salari fixa i una altra de variable que depèn de les comissions que rep per la feina ben feta. La idea és clara: com més productiu sigui un venedor, més guanyarà. Aquest vincle entre el sou i el rendiment laboral, és a dir, la motivació i l'interès per la feina, l'han intentat introduir els responsables de recursos humans als assalariats. És el que s'ha conegut com a retribució per objectius: el treballador té molt clar què s'espera de la seva feina i la seva nòmina dependrà de si assoleix aquestes fites.

Si hem d'anar cap a un sistema que relacioni la productivitat del treballador amb el que cobra, la modificació no es pot quedar en un mer canvi burocràtic en què l'empleat vegi només una forma perquè se li redueixi el poder adquisitiu. Cal un canvi cultural de més calat, per anar a un model de definició de les funcions de tots els llocs de les empreses, que tots els treballadors entenguin què han de fer i que vegin amb claredat el seu recorregut i la seva capacitat de progrés. Només així guanyarem la partida de la productivitat.

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

Prova de foc per al sistema financer europeu

EDWARD

HUGH

Economista.

Són moments d'estrès per a les entitats financeres europees i les institucions de la Unió Europea. Trobar la barreja adequada de polítiques per equilibrar els desequilibris que han desenvolupat durant l'última dècada entre països de la zona euro no serà una feina ni fàcil ni alegre. Tampoc tornar credibilitat i capacitat creditícia a les entitats financeres més fràgils serà cosa de bufar i fer ampolles, encara que la voluntat de fer el que calgui per trobar solucions existeix.

A vegades sembla que tot el procés de reconfigurar les institucions europees té una combinació de malastrugança i mala peça al teler, en el sentit que el *timing* de les seves decisions sovint no ajuda en el procés de generar confiança en els mercats. L'últim exemple de com a vegades ho trobem difícil d'encertar ve amb l'última tanda de tests d'estrès per al sistema bancari. De fet, els tests ja han començat, però mentrestant encara hi ha una certa confusió sobre detalls importants i molta lletra petita de la proposta més recent que emana del regulador (European Banking Authority, EBA). Per posar un exemple, l'EBA ha anunciat que té previst fer proves de liquiditat, però per altra banda no en poden publicar els resultats per la sensibilitat del material; llavors, perquè les fan? O bé, no està gens clar com pensen gestionar un tema tan important per als mercats com la possibilitat d'una reestructuració de deute sobirà en països com Grècia i Irlanda una vegada que el nou mecanisme de gestionar la crisi en els països membres comença a funcionar.

Per altra banda, és difícil de culpar l'EBA si li han demanat que comenci els tests abans que la UE decideixi per si mateixa en la cimera d'aquest cap de setmana punts que seran crucials sobre el funcionament del conjunt institucional europeu.

Sobre el tema més important, el risc de fallida sobirana, el nou regulador està en una situació en què difícilment hi pot sortir guanyant, perquè si no incorpora la possibilitat de fallida, doncs ignora un risc material evident. I si la incorpora, llavors pot acabar restant credibilitat als esforços de la UE per evitar justament aquesta eventualitat.

Un altre tipus de crítica que ha sortit és referèix a les definicions de capital del Tier 1, perquè de moment això està en mans dels reguladors nacionals.



RAÚL LÓPEZ

Els bancs alemanys han prestat força a Espanya, aproximadament 70.000 milions d'euros als bancs i 70.000 milions més a les empreses

No fer una definició comuna dificulta el procés de fer comparacions entre països i, per tant, va en contra de la transparència. Però serà un problema de difícil resolució, com va quedar clar la setmana passada quan el sector bancari alemany va reaccionar amb molta hostilitat al suggeriment per part de l'EBA que estava considerant la possibilitat de fer més estrictes les definicions de Tier 1.

I per rematar les dificultats del procés hi ha el problema del grau d'*interlocking* que existeix entre els sistemes financers dels diversos països membres de la zona euro. Això efectivament vol dir que una reestructuració de deute en un país, o un problema en un banc determinat, pot produir efectes secundaris en altres bancs i al-

tres països. Segons un informe recent del Bank for International Settlements (el banc central dels bancs centrals), l'exposició dels bancs europeus a Grècia, Irlanda, Portugal i Espanya està per sobre els 1,75 bilions d'euros, entre els quals Alemanya té aproximadament 450.000 milions d'euros d'exposició, França 300.000, i el Regne Unit 325.000. I dintre el conjunt els països es diferencien basant en el nivell d'exposició segons el país. Els bancs alemanys han prestat fortament a Espanya, amb aproximadament uns 70.000 milions d'euros als bancs i uns 70.000 milions més a les empreses, mentre que França és l'inversor extern que més ha invertit en deute públic espanyol, amb uns 30.000 milions d'euros. I per il·lustrar la diversitat, el sistema bancari espanyol és el principal inversor extern en bancs i empreses portuguesos. I això ens porta un altre cop al tema principal –el *timing*– perquè justament aquest cap de setmana el govern de Portugal ha dimitit en no poder aplicar el programa d'ajust, i els ulls de tot el món estan mirant cap a Brussel·les, no per mirar amb lupa tots els detalls del nou mecanisme de l'ESM, al contrari, el que tothom vol saber a hores d'ara és què passarà amb aquest país tan desafortunat.

A més crisi, més luxe. La hipocresia del consum?

ANTONIO

FLORES

Màxim responsable de
Loop Business Innovation

En moments de recessió i contracció de mercats, no deixen de sorprendre'ns les creixents xifres de negoci publicades per les empreses de luxe. Aquest sector s'ha convertit en un baluard defensiu per a recessions; la seva indústria s'esforça a detectar nous segments de productes i serveis que amplii i reforcin la categoria.

Què hi ha darrere d'aquest fenomen? Com pot ser que en un dels moments de més dificultat dels mercats el luxe i l'alta gamma s'expandeixin i la publicitat en faci la icona del moment?

Els punts següents expliquen aquest fenomen:

-La globalització mundial. Han augmentat espectacularment les zones geogràfiques i els grups potencials de consumidors: la Xina, Rússia i l'Índia. Els nous rics necessiten reivindicar el seu sentit de pertinença a la nova classe i no hi ha res millor per a això que incorporar iconografies i estereotips que aportin reconeixement de classe al seu dia a dia. Per a molts, no serveix de res arribar a un estatus si no ho poden comunicar i compartir amb els altres.

-Una iconografia reconeguda per tothom. Els mitjans de comunicació han llançat durant anys missatges i icones estètiques d'aquests productes. El món és global i digital; a través dels mitjans de comunicació s'ha difós sense cap tipus de barreres la iconografia del luxe i el missatge de qualificar de triomfador a qui la posseeix. Per a aquelles classes que més enllà del po-

der econòmic no tenien accés a aquests productes (la Xina, Rússia, etc.) són, a més d'una icona social, una icona de normalització política.

-Polarització dels extrems en el repartiment de la riquesa. Menys rics en percentatge de població, però molt més rics. Certament cada vegada hi ha menys rics i costa més arribar a ser-ho; és un dels símptomes de la normalització o de l'estancament del creixement econòmic (especialment en èpoques de recessió). L'entrada en els mercats de consum de països emergents amb grans volums de població ha aportat noves i àmplies bases demogràfiques al mercat del luxe; estan entrant nous rics de la Xina, Rússia, l'Índia...

-Una indústria occidental no atacada per països emergents. La indústria de producció de béns de consum i equipaments a Occident està seriosament amenaçada per la deslocalització de la seva producció en països emergents. Se salven d'aquesta amenaça general els productes de luxe, que encara que afectats per nombroses còpies asiàtiques, els seus marges i la seva qualitat artesanal continuen sent barrera d'entrada. Curiosament, els països emergents grans productors de béns de consum econòmics, són al mateix temps els que més luxe estan consumint.

L'augment de la indústria del luxe en èpoques de recessió és un símptoma d'una doble moral social, de la insolidaritat dels uns amb els altres i de la falta de valors morals.

-La gran difusió produïda per les còpies. Una de les millors defenses dels productes de luxe sempre ha estat l'escassetat d'unitats en els mercats, podríem dir que existia una correlació entre luxe i escassetat. Avui, a causa de l'entrada de les còpies de qualitat a baix cost, aquest concepte ha desaparegut; la difusió de còpies ha potenciat el luxe. La possessió d'una d'aquestes còpies és la primera baula per arribar a adquirir algun dia un producte de luxe, de la mateixa manera que ha elevat el coneixement del públic general sobre l'estètica i les tipologies de productes.

-La mediocritat de les nostres vides. Un dels aspectes que més sorprenen al Japó és la gran difusió i popularitat dels productes de luxe; a primera vista, es podria pensar que és a causa del diferencial del nivell de vida i del canvi de moneda amb l'economia japonesa, però una anàlisi més profunda fa que aquesta afirmació no resisteixi. Al Japó tot és homogeni i asèptic, els seus ciutadans viuen de forma previsible. Curiosament és en el país de l'homogeneïtzació on els objectes de luxe (amb preus de luxe) han aconseguit popularitzar-se. Potser és una espurna de llum en les seves vides.

-L'excel·lència d'allò ben fet. Una extrapolació a l'estandardització de la producció. Alguns objectes de luxe s'han elevat a categoria d'art o de suprema artesanía. El concepte de luxe ha ampliat les seves fronteres, aportant una visió més intel·lectualitzada del luxe cap a la tradició, el culte i allò ben fet. L'augment de la indústria del luxe en èpoques de recessió és un clar símptoma d'una certa doble moral social, de la insolidaritat dels uns amb els altres, de la falta de valors morals i de la supremacia dels valors materials. Ja ho deia el protagonista de *Wall Street*, Gordon Gekko: "Jo no vull generar riquesa, vull posseir-la".

ES DIU, ES COMENTA

OFENSIVA PERQUÈ DONAR EL PIS CANCEL·LI EL DEUTE



“S’ha de facilitar el pagament de la hipoteca a les persones amb dificultats i prevenir el sobreendeutament. Fer-ho serà sempre més eficaç que posar en perill el sistema financer”

JOSÉ LUIS RODRÍGUEZ ZAPATERO
PRESIDENT DEL GOVERN ESPANYOL

“El govern espanyol ha intervingut amb més de 100.000 milions de diner públic per ajudar la banca, quan els cinc grans bancs van guanyar el 2010 15.000 milions d’euros”

JOAN RIDAO
DIPUTAT D'ERC

“No és en absolut el moment de plantejar la dació del pis com a pagament. És difícil fer entendre a la ciutadania fins a quin punt és important tenir un sistema financer fort”

ELENA SALGADO
MINISTRA D'ECONOMIA I VICEPRESIDENTA DEL GOVERN ESPANYOL

“Que insisteixin en la solvència financera ens preocupa. Ens preocupa que tornin a ajudar els bancs i no les famílies dramàticament atrapades per aquesta anomalia jurídica”

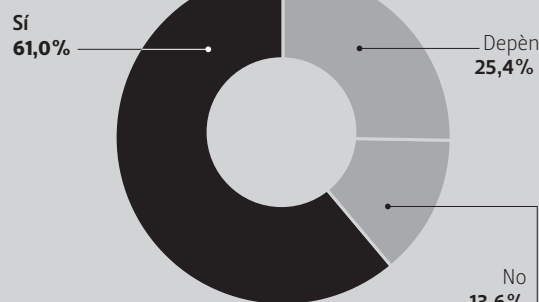
ADA COLAU
IMPULSORA DE LA INICIATIVA LEGISLATIVA POPULAR

ENQUESTA DE LECONOMIC.CAT

UN AUGMENT SALARIAL MÉS PRODUCTIU

Aquesta setmana hem preguntat

Creu que el seu salari hauria d'anar vinculat a la productivitat de l'empresa on treballa?



I la setmana vinent

Creu que les mesures anticrisi proposades pel govern acceleraran la reducció de l'atur?

Ja pot respondre a
www.leconomic.cat/enquesta

GRAN ANGULAR

Anys perduts

Del 1990 al 2002, el Japó va sofrir diverses crisis per l'esclat d'una bombolla

ÀNGELS PELEGRÍN

Als EUA no han volgut repetir errors, i s'ha obligat els bancs a ser transparents

JAUME PUIG

Estalvi

Té un deute del 200%, massa alt, però està en mans de bancs, empreses i famílies japoneses

ÀNGELS PELEGRÍN

Les famílies japoneses poden pagar els danys amb només el 2% dels seus estalvis

JAUME PUIG

Refer-se

El japonès triga molt a planificar, però l'execució és molt ràpida

ÀNGELS PELEGRÍN

EN PLURAL

EL JAPÓ ES REFÀ PER CONTINUAR SENT UN GRAN ACTOR GLOBAL



Jaume Puig, director general de GVC Gaesco, i Àngels Pelegrín, professora d'economia japonesa a la UOC. ORIOL DURAN

El món davant el redreçament del Japó

EXPECTACIÓ. El Japó és una peça fonamental en l'economia mundial, i la recent catàstrofe natural obliga a interrogar-nos quant trigarà la reconstrucció i quina petja deixa en l'àmbit global

JORDI GARRIGA
BARCELONA

La humanitat plora per les víctimes de la catàstrofe natural que ha sacsejat el Japó, i l'economia global tem que aquest indiscutible primer actor deixi d'assumir papers protagonistes en les grans obres de les finances i el comerç mundial.

Però potser convindria remuntar-nos a abans del sisme per entendre que el Japó ja arrossegava greus problemes per mantenir-se com a jugador imprescindible en el joc econòmic, i que el que ha patit ha de servir de lliçó del que no s'ha de fer a economies com, per exemple, l'espanyola.

Àngels Pelegrín, professora d'economia japonesa a la Universitat Oberta de Catalunya (UOC), ens fa avinent que "el Japó, del 1990 al 2002, durant l'anomena-

da dècada perduda, va sofrir diverses crisis per l'esclat d'una bombolla financera i immobiliària, amb la fallida de 150 bancs, les empreses aturant inversions i les famílies començant a estalviar i ajornant el consum". Del 2002 al 2007 un miratge semblava anunciar que el Japó sortia del malson d'una economia en estat estacionari, navegant sense rumb entre la deflació i l'atur, gràcies a la seva empenta exportadora, esperonada per la Xina, però la crisi financera de les *subprime* va frustrar les esperances.

La inacció va ser el gran mal del Japó, quan van anar mal dades. Com bé assenyala el director general de GVC-Gaesco, Jaume Puig, "aquests últims temps, en les accions del president de la Reserva Federal, Ben Bernanke, hem vist com no s'ha volgut fer com al Japó, és a dir, amagar el cap sota l'ala, i als EUA als bancs se'ls ha obligat a mostrar la situació real dels balanços, tot provisionant els préstecs dolents, nacionalitzant els bancs que estaven en molt mala situació i injectant capital en els que es podien salvar". Tot això es va fer massa tard a un país en què el sector immobiliari ha sofert una crisi sostinguda de vint anys, fins al punt que ara pocs ciutadans confien en aquests valors com a eina d'estalvi. Un estremidor cas del qual les nostres autoritats econòmiques n'han de prendre bona nota.

La catàstrofe combinada de sisme, tsunami i accident nuclear ha fet témer en els darrers dies que la reconstrucció del país podria fer tornar el país a la depressió. Àngels Pelegrín reconeix que, "certament, el Japó té un deute acumulat del 200%, massa alt, i l'haurà d'augmentar per fer front a la reconstrucció, però també és cert que hi ha menys proporció de béns assegurats i que aquest immens deute públic japonès està en mans de bancs, empreses i famílies japoneses".

El cost de la reconstrucció pot ser forassenyat, entre 86.187 i 166.000 milions d'euros, segons diferents fonts, però els pagadors són bons. Com assenyala Puig, "tot i que caldrà pagar més que

Comerç

En termes asseguradors, suposarà menys que el Katrina

JAUME PUIG

Les relacions client-proveïdor amb el Japó són sempre de llarga durada

ÀNGELS PELEGRÍN

La repatriació de capitals ha determinat que el ien s'hagi d'apreciar

JAUME PUIG

Empremtes

El que s'hagi de gastar en la reconstrucció no es podrà dedicar a serveis socials

ÀNGELS PELEGRÍN

Les elèctriques, després de l'accident nuclear, no seran tan atractives en borsa

JAUME PUIG

Àngels Pelegrín i Jaume Puig
EXPERTA EN ECONOMIA JAPONESA I ANALISTA FINANCER

quan va esdevenir el terratrèmol de Kobe, en termes asseguradors suposarà menys que els danys causats per l'huracà Katrina, i això s'ho repartiran les famílies que no havien assegurat, les asseguradores japoneses, les reassuradores internacionals i, una part petita, les reassuradores internacionals". Però és que, a més, com assenyala Puig, "l'estalvi de les famílies és el més elevat del món: una família normal se'n va a més de 300.000 dòlars estalviats. Si ho haguessin de pagar només les famílies, podrien pagar tot els danys del terratrèmol amb menys del 2% dels seus estalvis". Tampoc no hem de témer gaire sobre els terminis de la reconstrucció, si retornem al cas del terratrèmol de Kobe, quan la producció industrial només va trigar un mes a retornar als seus ritmes normals de producció i a ser un altre cop dominador del comerç mundial.

Com assenyala Àngels Pelegrín, "el caràcter del japonès és que quan planifica, en aquest cas la reconstrucció, sol ser lent, perquè vol tenir ben lligats tots els paràmetres, tenir-ho tot sota control. Un cop ho ha fet, però, el procés d'execució de les obres que s'escaiguin és molt ràpid, ja que s'han estalviat qualsevol imprevist, com ara, per exemple, la trigança a rebre ciment importat d'Indonèsia". L'experiència relativament recent del terratrèmol de Kobe fa previsible que aquest cop l'au Fènix torni a volar encara més aviat.

FONAMENTS. L'aturada de la cadena de subministrament, en els primers dies després de la catàstrofe, ha pogut fer creure que per als competidors del Japó en el comerç internacionals es presentava una oportunitat. Temors infundats si tenim en compte que la catàstrofe natural ha esdevingut en una zona que no representa més del 4% del PIB del país. La professora Pelegrín reconeix que "hi ha un component energètic: moltes indústries de components s'han hagut d'aturar per problemes de subministrament d'energia, i això ha aturat l'exportació de components. Però la major

part de les exportacions va a parar a Àsia, la Xina, Hong Kong, Corea, Taiwan i Singapur. A Taiwan i Corea hi ha competidors potents, i a curt termini aquestes empreses que no reben els components japonesos hauran de cercar alternatives, i hi haurà una certa pujada de preus. Però en el moment que tot es posi en marxa, les empreses japoneses tornaran als ritmes normals de producció". Val a dir, respecte al factor de l'energia, que el Japó, tot i que l'accident nuclear suposa l'aturada durant un any de deu reactors, té prou capacitat per generar energia, si tenim en compte que consumeix el 80% del que genera.

El més important, però, és que, com assenyala la professora Pelegrín, "les relacions proveïdor-client amb els japonesos no són a curt termini, són relacions que s'estableixen a llarg termini, i es basen molt en la confiança. Pots canviar temporalment un proveïdor, perquè necessites cobrir, però no trencar-hi el vincle".

El Japó, tradicionalment actiu en els mercats de deute sobirà, podria replegar-se obligat per les tasques de reconstrucció? L'analista Jaume Puig admet que "hi ha un clar efecte de repatriament de capitals, ja que les asseguradores han de fer calaix per pagar la reconstrucció, i aquest calaix s'estimen més fer-lo amb els béns que tenen a fora. I, és clar, hi ha hagut tensions en el mercat de divises: "Això ha fet que s'apreciï el ien i, si bé les intervencions concertades han aconseguit normalitzar la seva cotització un altre cop, el més normal és que es vagi apreciànt a curt termini".

JA NO PESA TANT. El pes del mercat financer japonès al món s'ha afeblit en les darreres dècades fins retenir només un 8% del volum global. Cal fer bona memòria per recordar els temps en què el seu pes borsari al món doblava el de la seva economia, just a l'inrevés del que passa ara. Com diu Jaume Puig, "l'inversor internacional té oblidat el Japó, que ha sofert el crac borsari més llarg i profund de la història, ha estat esperant l'hora del Japó, però aquesta no ha ar-



Àngels Pelegrín

DOCTORA PER LA UB I ESPECIALISTA EN ECONOMIA DEL JAPÓ

● **Doctora en ciències econòmiques per la UB, va estudiar a la Universitat d'Estudis Estrangers d'Osaka i a la Universitat de Tòquio. Ha estat professora convidada a la universitat de Senshu, a Tòquio. És professora a la UB, imparteix classes d'economia japonesa a la UOC. És investigadora de l'Institut d'Economia de Barcelona (IEB).**



Jaume Puig

GESTOR DE PATRIMONIS I DIRECTOR GENERAL DE GVC GAESCO

● **Després de llicenciar-se en economia, va completar la seva formació en el centre d'estudis fiscals (CEFA). Ha estat actuari a Grupo Vitalicio, i a GVC Gaesco és cap d'inversions, gestor d'IICs i director general. És membre de la junta d'Inverco a Catalunya, i ha assolit el premi d'Expansión al millor gestor de renda variable.**

ribat". El 2011 ha estat una altra oportunitat perduda, quan els resultats de les empreses, amb espectaculars creixements de fins al 30% i el barat preu que tenien a borsa, convidaven un altre cop a fixar-se en el Nikkei. El terratrèmol i les seves conseqüències frenen una mica aquesta represa de confiança, però l'analista Jaume Puig està plenament convençut que l'inversor irremissiblement tornarà al Japó: "L'inversor sap que aquest gran exportador té molta fàbrica fora del país, i les locals, en la seva majoria, no han resultat afectades". Però l'estremidora experiència japonesa, pel que fa a l'accident nuclear de Fukushima, sí que pot deixar empremta, per a Jaume Puig, en alguns sectors: "Un efecte que sí que pot resultar d'aquesta catàstrofe és el mal lloc en què queden les companyies elèctriques, des-

prés dels dubtes que es tornen a generar sobre l'energia nuclear. L'inversor, que ja té una colla de decepcions amb les elèctriques, ara dubta que puguin arribar a ser rendibles, si han d'afrontar grans inversions per garantir la plena seguretat de les centrals nuclears".

De Catalunya estant, un país que havia allotjat en els millors temps el 70% de les inversions japoneses a Espanya, hom s'interroga sobre si s'alteraran les estratègies d'expansió de les grans multinacionals japoneses. Però és que potser ja fa temps que havien fet la volta a la seva estratègia a Europa i a tot el conjunt del mercat global, com apunta Àngels Pelegrín: "A curt termini no ho podem saber, però a més a llarg termini les empreses que han apostat per Catalunya i Espanya hi romandran tot i que el que és

cert és que cada vegada més les multinacionals japoneses s'estimen més establir-se a Àsia i Europa de l'Est, per una simple qüestió de cost laboral unitari, de competitivitat. I si s'han dut plantes d'aquí als estats orientals d'Europa és per continuar mantenint els mercats europeus, però amb treballadors més barats i productius".

A pocs dies de la catàstrofe, unes altres veus alarmistes temien que la decisió del Banc Central Europeu d'apujar el preu del diner es podria ajornar a causa de la variable japonesa. Un temor sense cap fonament, com assenyala Jaume Puig: "L'economia mundial creix a un ritme del 4,5%, i a la zona euro estem actualment a uns tipus reals negatius, tenim una inflació més alta que els tipus a curt termini. Els tipus d'interès, doncs, s'haurien de situar en una franja de neutralitat, del 2-2,5%, per evitar reescalfaments.

El que ha passat al Japó no té efecte, perquè no ha esdevingut en un país de molt de consum, sinó en una economia que viu de l'exportació". A més, hem de recordar que la lliçó del que no s'havia de fer era precisament no mantenir artificialment baixos els tipus d'interès, mentre els bancs donaven crèdit al 4%, cosa que va perllongar la crisi nipona al llarg de dècades.

REASSIGNACIONS. La tendència a deixar-se dur pel curt termini fa que hi hagi un corrent d'opinió que es deixi dur per les aparences, és a dir, que cal embafar-se d'un optimisme enganyós atès que el PIB del país rebrà embranzida per les tasques de reconstrucció. Tanmateix, com adverteix Pelegrín, no podem perdre de vista que "el consum i la nova inversió no és per generar nous actius econòmics, sinó per refer els que han resultat destruïts, i per regenerar-los caldrà desviar recursos que s'havien de dedicar a resoldre problemes tan importants com fer front a l'envelliment de la població, potenciant els serveis de dependència. És indubtable que hi haurà una reassignació de recursos".

GRAN ANGULAR

Pura física quàntica per calcular el sou

Els experts diuen que vincular els augments salarials a la productivitat presenta moltes dificultats i comporta sofisticar els càlculs

ANNA PINTER
BARCELONA

El càlcul per fixar l'increment salarial pot convertir-se en un teorema tan complex de desxifrar com ho va ser el de Fermat (un dels més famosos de la història de les matemàtiques que no es va poder demostrar fins 300 anys després d'enunciar-se).

Ara com ara, la gran majoria dels assalariats disposen de revisions salarials en funció de l'augment de l'IPC de l'any; per tant, és tan simple com que, si l'inflació creix un 2%, els salaris s'apreciaran el mateix percentatge. Ara bé, en les darreres setmanes ha entrat un altre element en el possible càlcul de l'increment dels honoraris, que és la productivitat.

Lligar l'increment salarial a la millora de la productivitat de cada treballador i no només a l'augment de l'IPC s'ha inclòs com un dels temes calents en la reforma de la negociació col·lectiva que estan definint sindicats i patronal a Espanya. Així mateix, el Pacte de l'Euro que ha aprovat aquesta setmana el Consell Europeu també ha incorporat aquesta relació de remuneració i productivitat com una de les accions que cal aplicar per millorar la competitivitat de la zona euro. I no només això, el Consell Europeu ha posat data d'aplicació per a aquesta i d'altres mesures en un període d'un any.

Tot fa indicar que es camina cap a aquesta via, però la complexitat de la seva aplicació fa posar en dubte la mesura entre els diferents experts consultats. El professor del Departament de Direcció Estratègica d'IESE, Bruno Cassiman, hi veu massa interrogants: "Què farem quan baixi la productivitat?, es baixen els salaris?", i afegeix que, tot i que sembla lògic lligar-ho a la productivitat, resulta molt difícil definir el càlcul i molt més encara aplicar-ho especialment en el sector serveis. "Abans caldrà definir-ho molt bé i pactar-ho amb els agents socials perquè el tema és molt complex".

MITJANS. Per la seva banda Eugenio Recio, professor d'economia d'Esade, assegura que ara com ara el principal escull és la manera en què es mesura la productivitat de cada empleat i creu que caldrà buscar els mitjans per aconseguir-ho. "Es podria tenir en compte quin és el rendiment de les persones en cadascun dels seus llocs. El procés serà llarg, no es pot canviar en un any", diu.

Recio considera que caldria una combinació dels dos sistemes de mesura: ajustar el salaris a la variació de la inflació i a la millora de la productivitat. "No podem deixar de banda que a Espanya creix més la inflació que a Alemanya i que tractar ara de deslligar els salaris de l'evolució de l'IPC seria

Creixement del 2%

Les darreres dades registrades que arriben d'Europa mostren que el creixement de la productivitat en el treball s'ha recuperat. L'informe mostra que entre mitjans 2008 i el primer quadrimestre del 2009 va tenir un índex negatiu, però a partir d'aleshores ha crescut al voltant d'un 2% per any.

A partir del segon quadrimestre del 2010 els sous

van registrar una pujada del 2,1%. Tot i això el cost unitari real a la Unió Europea va baixar un 2%. Per altra banda, comencen a apreciar-se en l'àmbit europeu signes de recuperació en el mercat laboral, "encara que fràgils i en només alguns estats membres", es pot llegir a l'informe. Malauradament, la taxa d'ocupació global encara se situa en un 68,8%.



En la imatge una empleada de la SEAT, on existeixen plusos de productivitat. ARXIU / MANOLO GARCIA

acceptar la injustícia que per fer la mateixa feina el treballador té menys capacitat de compra, i a més sense que ell tingui ni part ni art".

Hi ha qui posa sobre la taula mesures alternatives que podrien fer més viable el càlcul. Manel Hernández, advocat associat del despatx Sagardoy Abogados, especialitzat en temes laborals, creu que hi hauria la possibilitat d'introduir criteris de rendibilitat de l'empresa. "D'aquesta manera es donen eines més mesurables per al sector serveis per exemple", diu Hernández.

El sindicat UGT, que s'ha declarat obertament contrari a la iniciativa, ha fet un estudi sobre el model salarial, en què conclou que pot sortir et tret per la culata. L'anàlisi mostra que Espanya té una productivitat contràctica, ja que en període de creixement econòmic va ser moderat (per sota de l'1% anual entre 1995 i 2008), mentre que en etapes de recessió augmenta, prop del 3% anual en 2009 i 2010. Segons el document, el descens de l'ocupació és proporcionalment major que el descens de la producció, la qual cosa fa augmentar la productivitat en temps de crisi.

Camil Ros, secretari de política sindical de la UGT de Catalunya, creu que aquest canvi de càlcul és una estratègia per retallar salaris. "Resulta molt reduccionista voler millorar la productivitat només tenint en compte els salaris, hi ha d'altres variables", hi afegeix Ros. El cert és que per



Sembla lògic però caldrà definir-ho molt bé perquè el tema és molt complex

BRUNO CASSIMAN
PROFESSOR D'IESE

És una estratègia que busca retallar els salaris, no millorar la productivitat

CAMIL ROS
SECRETARI POLÍTICA SOCIAL UGT

Deslligar els salaris de l'evolució de l'IPC seria acceptar una injustícia

EUGENIO RECIO
PROFESSOR D'ECONOMIA ESADE

Es podria introduir la variable de la rendibilitat de l'empresa

MANEL HERNÁNDEZ
SAGARDOY ABOGADOS

avançar en productivitat global no només hi intervé el treball, hi ha d'altres elements com ara el preu de la matèria primera, la logística o la inversió de maquinària, així que fer recaure tot el pes sobre el salari sembla, com a poc, injust.

Ara com ara, en l'àrea industrial existeixen exemples d'aquesta nova manera de calcular els salaris com el conveni d'empresa de SEAT, que preveu plusos salarials o el conveni de la indústria química, considerat un dels millors exemples a seguir. Aquest estableix que les empreses de manera voluntària poden implantar un sistema de retribució variable individual addicional als increments pactats en funció dels objectius. Ara bé, encara es tracta de casos poc freqüents; segons dades de l'Enquesta de Qualitat de Vida en el Treball que elabora anualment el Ministeri de Treball, la proporció de treballadors (no directius) que rebien una remuneració en funció de la productivitat a l'any 2009 era només el 4% davant el 10% d'abans de la crisi. Molt lluny d'altres països com Bèlgica i Luxemburg on aquest model es fa servir.

Bruno Cassiman explica que als treballadors belgues se'ls aplica una combinació de tots dos models, i en el cas de les millores salarials en funció de la productivitat aquestes s'implementen seguint un criteri comparatiu amb els països veïns. "D'aquesta manera, s'evita perdre competitivitat", etziba.

A sobre, puja la inflació i la hipoteca

L'alça de l'IPC i de l'euríbor retalla encara més la malmena renda de les famílies i posa més pals a la recuperació de l'economia

FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

Atur i precarietat laboral, empreses que tanquen, rebaixes en l'estat del benestar, sobreendeutament a tots els nivells, les administracions públiques amb les capacitats cada cop més limitades per atendre unes necessitats socials creixents, les caixes immerses en l'enèsima reconversió, el crèdit que no raja, dubtes internacionals sobre la nostra capacitat d'atendre els compromisos financers, la demanda interna sota mínims i gràcies a les exportacions que tiren del carro, el petroli que puja i mentrestant l'energia nuclear que està en plena crisi de confiança... Podem imaginar un panorama més descoratjador? Doncs la inflació ha vingut a confirmar que és possible.

El febrer passat, els preus que formen part de la cistella de l'IPC van tenir un increment interanual del 3,6%, molt per sobre del 2% que el Banc Central Europeu (BCE) estableix com a objectiu per a la zona euro i lluny dels valors negatius de febrer del 2009, quan la preocupació era la contrària: que l'economia entrés en un període de deflació (caiguda prolongada dels preus), segurament més temible.

És una inflació inoportuna que irromp quan el consum començava a mostrar una tímida recuperació. I ve acompanyada d'una pujada de tipus d'interès (anunciada però no executada), que de moment ja ha impulsat a l'alça l'euríbor, el principal indicador de referència de les hipoteques.

COP A LES LLARS. Són notícies que coincideixen directament sobre la renda de les famílies. El professor d'economia de l'IESE Antonio Argandoña equipara la inflació amb "un impost no democràtic i regressiu, que perjudica més els més pobres". Ho fa en l'edició de febrer de la publicació *Comentarios de Coyuntura Económica* que edita l'escola de negocis. En el mateix sentit s'expressa Joan Ribas, professor d'economia inter-

nacional d'EADA, que parla d'una penalització directa al consum de les llars: "Els diners de més per omplir el dipòsit del vehicle són diners de menys per destinar-los a comprar altres coses", explica Ribas.

Efectivament són els preus de l'energia, sobretot els del petroli afectats per les crisis al nord d'Àfrica, i també els dels aliments afectats per les tensions dels mercats internacionals, els que estan descontrolant la inflació. Aquests factors conjunturals fan pensar als economistes que l'IPC tendirà

Els economistes pensen que la pujada dels preus no tindrà gaire recorregut

a corregir-se els propers mesos. Josep Oliver, professor d'economia aplicada de la UAB, calcula que el descens de l'IPC serà evident cap al juliol, quan les taxes interanuals recullin la pujada de l'IVA del 2010 i encara més al desembre, amb l'increment del tabac. Així, Oliver creu que la seva estimació de tancar l'any amb una inflació del 2,8% és encara assumible. Joan Ribas, que esgrimeix les previsions d'altres institucions del 2,5% a finals d'any, és igual d'optimista respecte a això.

Ni que es produís una reactivació sobtada del consum seria probable que provoqués tensions en els preus, ja que molts sectors tenen un excés de capacitat productiva inactiva que podria actuar de matalàs en aquest cas hipotètic.

En conseqüència, tampoc no hauria de tenir gaire recorregut la pujada de tipus anunciada per Jean-Claude Trichet. L'increment un quart de punt del preu del diner que el BCE podria aprovar en la reunió del 7 d'abril no sembla l'inici d'una escalada dels tipus. "L'hauríem de llegir més aviat com un avís que no pas com el començament d'un cicle", matisa Ribas. En conseqüència,

Evolució dels preus

EVOLUCIÓ DE L'IPC I DE LA INFLACIÓ SUBJACENT DE CATALUNYA

En percentatge de variació interanual

Mes/any	IPC	Inflació subjacent
02/2010	1,2	0,5
03/2010	1,7	0,6
04/2010	1,7	0,2
05/2010	2,0	0,5
06/2010	1,7	0,7
07/2010	2,2	1,1
08/2010	2,1	1,3
09/2010	2,4	1,4
10/2010	2,6	1,4
11/2010	2,5	1,4
12/2010	3,0	1,6
01/2011	3,3	1,7
02/2011	3,6	1,8



EVOLUCIÓ DELS PREUS DE LES MATÈRIES PRIMERES

Base 2005=100

Mes/any	Aliments	Metalls	Petroli
01/2010	138,7	191,2	144,9
02/2010	138,1	183,2	140,4
03/2010	139,2	199,0	148,9
04/2010	143,1	220,8	158,1
05/2010	140,7	198,6	142,2
06/2010	136,5	182,9	140,5
07/2010	143,9	179,4	140,0
08/2010	151,4	198,0	142,6
09/2010	156,1	202,2	143,1
10/2010	163,2	216,3	153,6
11/2010	165,0	222,7	158,9
12/2010	176,4	233,6	169,3
01/2011	183,2	245,5	174,3
02/2011	189,4	256,2	184,1



FONTS: IDESCAT, INE, DEPARTAMENT DE TREBALL I BANC D'ESPANYA / FMI

l'impacte sobre el consum seria més assumible. No obstant això, abans que s'hagi pres la decisió, els mercats ja han començat a anticipar la mesura i l'euríbor ha repuntat a 1,945% i podria acabar el mes al voltant del 2%, encarint novament les hipoteques i generant un nou impost sobre el consum. Respecte a això, la ministra d'Economia, Elena Salgado, ha assegurat que la pujada "la podrem absorbir sense dificultats;

és veritat que tindríem alguna complicació més, però només a curt termini". En canvi, l'Organització per a la Cooperació i el Desenvolupament Econòmic (OCDE) ha demanat a Trichet que no incrementi els tipus amb l'argument que la inflació sembla prou ben ancorada.

MÉS CONSUM. Dit això, Oliver no vol minimitzar els efectes que aquests impactes sobre el consum

poden tenir per a la marxa de l'economia. Malgrat que tot fa pensar que són dinàmiques controlades, preocupa la inevitable pèrdua d'impuls de la demanda. "Per créixer necessitem la reactivació del consum per mínim que aquest sigui, amb el sector exterior sols no podem", explica el professor de la UAB. Cal pensar que els altres elements de la demanda interna com ara la despesa pública o la inversió estan força debilitats, fet que fa impensable que puguin assumir el protagonisme que l'economia necessita.

Precisament, de la inflació també preocupa la forma com pot afectar les empreses i la seva capacitat d'invertir. En un context d'economia globalitzada, el diferencial de preus que Espanya i Catalunya mantenen amb altres països de l'entorn penalitza la competitivitat dels nostres productes. L'esforç de les empreses per mantenir uns preus finals atractius està retallant els marges i, en conseqüència, també ho fa la capacitat d'invertir en capacitat productiva, que són els llocs de treball de demà.

I aquesta és la clau de volta: la feina. Ja que només amb la reactivació del mercat laboral serà possible injectar la confiança que ara li manca al consumidor per realitzar la seva despesa.

Amoïna el diferencial amb Europa perquè afecta la nostra competitivitat

Si l'alça de la inflació no s'acaba instal·lant en el sistema tampoc no ens hauríem de preocupar perquè es transmeti als salaris i generi la fatídica espiral preus-salari, que acabaria consolidant una inflació no importada sinó pròpia i, en conseqüència, més preocupant. Però no sembla el cas, ja que les dades sobre costos laborals i increments anuals pactats en convenis sembla que segueixen el camí de la prudència i la contenció.

La muntanya russa de les matèries primeres

Els preus en euros de les matèries primeres en els mercats internacionals van créixer un 44% l'any passat i la tendència ha continuat el 2011. Hi ha raons del costat de l'oferta com ara les males collites, pel que fa als aliments, o els conflictes en els països productors, pel que fa al petroli, però el principal motiu de l'alça en els preus és l'increment de la demanda. Una demanda vinculada a l'increment de la producció i

de la renda en els països emergents, principalment de Xina.

Però per explicar el fenomen no es pot obviar el paper que ha tingut el capital àvid d'inversions rendibles, que ha trobat en les *commodities* un mercat amb altes rendibilitats.

No és un fenomen nou, però cal recordar que les darreres dècades del segle XX i fins a principis del XXI van estar caracteritzades per descensos continuats. A partir d'aquell

moment, la tendència va ser creixent, i de forma més accentuada des de final del 2007 fins a mitjan 2008, quan es van assolir uns nivells rècord i van provocar una greu crisi alimentària, davant la impossibilitat de molts països pobres de pagar per aliments bàsics. La crisi va castigar severament el preu de les matèries primeres i el petroli, que finalment van tornar a créixer sense parar des d'abril del 2009.



Imatge de la nova seu a Vall-llobrega, ja en funcionament.

Del plàstic al silici

Akrocard® és més que targetes plàstiques

Des de la posada en circulació de les primeres targetes plàstiques d'ús bancari als Estats Units, a principis del segle XX, el suport targeta de PVC s'ha generalitzat com a eina d'identificació arreu del món, amb gran varietat de formats i usos. La incorporació de les noves tecnologies, lluny de fer-lo caure en desús, ha fet evolucionar el suport i ha ampliat considerablement la varietat d'usos que rep aquest petit tros de plàstic, sobretot des que és capaç de contenir xips de silici. "Hem passat de les arts gràfiques a l'electrònica, del plàstic al silici", comenta Lluç Noëlle, fundador i director general d'Akrocard®. La targeta plàstica de PVC laminada s'aconsegueix a partir de la laminació de diverses capes de PVC que s'encunyen posteriorment. El procés de laminació combina pressió i temperatura per unir les diferents làmines en una de sola. Les làmines exteriors (anvers i revers) són impreses amb òfset –sistema d'impressió que permet imprimir en quadricromia i/o tints Pantone– i estan recobertes per una capa protectora transparent que pot incloure la banda magnètica al revers si la targeta així ho requereix. Amb aquest procés productiu va començar la seva singladura l'empresa Akrocard®, l'any 1996, a Barcelona. La banda magnètica, el codi de barres o la informació impresa o

**AKROCARD®
TREBALLADORS**

25

ANY DE FUNDACIÓ

1996

► L'any 2009 l'empresa va assolir la norma de qualitat certificació ISO900:2008 per Applus, al mateix temps que va registrar les marques Akrocard® i Biocard® en el Registre de Patents i Marques.

gravada en relleu a l'anvers són els mètodes emprats per diferenciar una targeta d'una altra i per identificar-ne el propietari. La banda magnètica té un ús encara estès actualment, tot i que va perdent força sobretot després de l'aparició de les targetes intel·ligents. Les targetes amb xip han centrat els esforços de l'empresa, que s'ha especialitzat en la fabricació de targetes intel·ligents sense contacte. "Les targetes RFID són les que més èxit han tingut. S'han complert les expectatives que teníem i per aquest motiu s'han convertit en el nostre producte més preuat. Aporten un valor afegit que ens ha ajudat a créixer malgrat els temps de crisi en què ens trobem

actualment", afirma Noëlle. Aquestes targetes intel·ligents incorporen un xip i una antena a la làmina central (o prelaminat), de manera que resulta invisible a l'ull humà però permet establir una comunicació amb lectors/gravadors a través de la tecnologia d'identificació per Radiofreqüència (Radio Frequency Identification; RFID és la sigla en anglès per a aquesta tecnologia sense fils).

Les freqüències emprades per la tecnologia RFID són: 125 kHz i 13,56 MHz, UHF (ultraelevada freqüència de 868 a 956 MHz) i de microones (MW 2,45 GHz). A Akrocard® es fabriquen sobretot targetes de baixa i alta freqüència.

Les targetes de 125 kHz incorporen habitualment dos tipus de xips: Em4102, d'EM Microelectronics, i Temic, fabricat per la casa Atmel. Aquests xips són portadors d'un únic número identificador. Les targetes més esteses en la freqüència de 13,56 MHz són les targetes Mifare. La tecnologia Mifare és una tecnologia propietat d'NXP, que és al mateix temps el fabricant dels xips. Els xips Mifare són d'1 k o 4 k, i per tant permeten emmagatzemar força informació. El xip Mifare ha evolucionat i millorat els paràmetres de seguretat, fins a arribar al xip DESFire, també propietat d'NXP. La incorporació de les targetes sense

“

Transports públics de Tarragona, de Santander, de Vitòria-Gasteiz i d'altres ciutats utilitzen targetes fabricades per Akrocard

contacte (també dites de proximitat) a la línia de productes d'Akrocard® ha implicat un gran esforç d'R+D que encara es du a terme avui en dia. L'empresa ha creat un departament d'enginyeria de software que desenvolupa tots aquells programes que el client necessita, i s'encarrega de la personalització electrònica dels xips a partir de mapes de bits. La darrera fita assolida ha estat la utilització i la incorporació de criptografia d'alt nivell a partir de la integració de mòduls SAM per a la codificació de les targetes DESFire. Noëlle es mostra especialment satisfet en explicar els darrers avenços assolits: "Hem posat molt d'esforç en el departament d'enginyeria i ens està donant els seus fruits. Transports públics de Tarragona, de Santander, de Vitòria-Gasteiz i d'altres ciutats espanyoles utilitzen avui targetes fabri-

“

Som l'única empresa d'Espanya que serveix en només 7 dies mostres reals de targetes RFID perquè el client les validi

caades per Akrocard i en alguns casos fins i tot utilitzen aplicacions TIC desenvolupades per nosaltres".

Aquest creixement s'ha fet palès amb la inauguració, a finals del 2010, d'una nova nau de 3.000 m² al polígon de Vall-llobrega, municipi del Baix Empordà, on l'empresa té la seu comercial i la fàbrica des de l'any 2000.

Creu Noëlle: "Els sectors i les aplicacions que estan més desenvolupats des de fa més temps en l'ús de targetes RFID són el control d'accessos i presència, i les instal·lacions hoteleres i edificis públics de construcció recent. El transport públic, consorcis de transport i empreses de transport metropolitana d'arreu del país també han instaurat, o instauraran, les targetes intel·ligents". El transport públic és, doncs, un sector amb molta projecció en l'ús de les targetes RFID, juntament amb les targetes d'acreditació de la ciutadania (targetes que engloben una sèrie de serveis municipals en un

únic suport), que cada vegada més ajuntaments posen a disposició dels seus ciutadans. Aquestes targetes poden incorporar múltiples aplicacions i ser vàlides en diferents àmbits, perquè tant poden garantir l'accés a la piscina municipal com fer pagaments en zones blaves, per posar un exemple.

"El valor afegit i la qualitat del servei és el nostre punt fort", argumenta Lluç Noëlle. "Som l'única empresa a Espanya que serveix en només 7 dies mostres reals de targetes RFID perquè el client les validi, tant en l'aspecte gràfic com en el correcte funcionament del xip", explica. Hi afegeix que, un cop el client dona la seva conformitat, la resta de la comanda es serveix en tan sols una setmana més.



Akrocard 2000 s.l.

Polígon II-A sector industrial i serveis portuaris, nau 1
17253 Vall-llobrega (Girona)
Tel.: (+34) 902 444 556
Fax: (+34) 902 444 556
www.akrocard.com
prensa@akrocard.com

L'R+D, clau per al creixement

L'impacte de les targetes intel·ligents sense contacte no va en detriment de les altres línies de producte: "Encara abastim els nostres clients amb targetes de fidelització, targeta client, i targetes clau amb banda magnètica; no tenim cap intenció de renunciar al nostre producte original". Assegura Noëlle que continuaran fabricant el producte primari d'Akrocard®: la targeta de PVC utilitzada com a suport de campanyes de fidelització de grans superfícies, comerços, o com a carnets acreditatius de federacions esportives, col·legis professionals, associacions, i les targetes utilitzades com a claus d'habitació d'hotel que encara funcionen amb banda magnètica. El percentatge de targetes intel·ligents sense contacte fabrica-

des arribarà aviat al 50% del total de les targetes produïdes anualment per Akrocard®, xifra que superarà els 12 milions de targetes el 2011.

MAQUINÀRIA PER A LA PERSONALITZACIÓ DE TARGETES.

Akrocard® és, a més de fabricant de targetes, distribuïdor de maquinària per a la personalització d'aquests documents.

La personalització d'una targeta consisteix a consignar-hi les dades del titular i imprimir-les en un lloc visible, normalment a l'anvers. La personalització pot tenir diferents formats en funció de la targeta (com mostra el gràfic de més avall): nom i cognoms, fotografia digital, codificació de la banda magnètica, numeració correlativa, codi de barres,

impressió en relleu, bandes de signatura, bandes "rasca-rasca" amb codi ocult, i la personalització electrònica del xip, que s'aconsegueix gravant les dades a la memòria del xip. L'experiència adquirida durant més de 15 anys permet a Akrocard® recomanar la maquinària adequada a les necessitats de cada client.

Els sistemes més comuns per a la personalització de targetes són les impressores de targeta, màquines especialment dissenyades per a la impressió de targetes a tot color, en monocrom, i a una o dues cares. Aquestes impressores, a més de la personalització gràfica, permeten la gravació de la banda magnètica i la gravació de xip de contacte i sense contacte, a demanda. Les màquines distribuïdes per Akrocard són sotmeses a dos controls de qualitat després de fabricades, i l'empresa ofereix la possibilitat d'adquirir un programa informàtic especialitzat per al disseny i la personalització de les targetes, que permet enllaçar-les amb bases de dades (Access, Excel i altres), possibilitant així la impressió de múltiples registres en una sola ordre.

IMPRESSORES EN RELLEU.

Es van incorporar l'any passat les impressores en relleu (en anglès, *embossing systems*), fruit de l'acord de distribució a Espanya amb la casa CIM. Les impressores en relleu ofereixen

l'acabat que presenten les targetes bancàries amb les dades variables: número de targeta i data de caducitat en relleu. Aquestes impressores són ideals per dotar les targetes d'un toc de distinció i de seriositat que les fa destacar per sobre de les altres targetes.



Impressora en relleu

PERSONALITZACIÓ PER A PERSONES AMB DEFICIÈNCIA VISUAL.

En el transcurs del 2010, l'empresa va incorporar al seu catàleg la possibilitat de personalitzar les targetes amb caràcters Braille. Aquesta personalització en relleu (aconseguida pel mateix sistema que el relleu que apareix en les targetes d'ús bancari, sistema conegut amb el terme anglès *embossing*) permet que les persones amb discapacitat visual puguin llegir les dades del titular de la targeta a través del tacte. Aquesta novetat ha estat acollida amb molt d'interès tant per empreses privades com pel sector públic. Actualment l'empresa fabrica les targetes acreditatives de persones amb discapacitats a la Generalitat de Catalunya.



Possibilitats de personalització de la targeta plàstica.



Personalització en relleu i Braille.

5 PUNTS FORTS

1. QUALITAT: Les targetes fabricades a Akrocard compleixen la normativa ISO 7810/11 de targetes, i l'empresa està acreditada amb la norma de qualitat ISO 9001/2008.

2. RAPIDESA: És l'única empresa que proporciona mostres reals de targetes RFID en 7 dies hàbils.

3. R+D: L'empresa desenvolupa aplicacions de *software* i sistemes de codificació de xips de targetes plàstiques, incloent-hi la criptologia d'alt nivell en targetes DESFire.

4. NOUS MERCATS: A més del mercat francès, marroquí, suís i belga, l'empresa exporta a cadenes hoteleres de Centreamèrica.

5. NOUS PRODUCTES: La targeta ecològica, la personalització en Braille i la incorporació del xip a la targeta, són prova de la mentalitat emprenedora i oberta a incorporar novetats d'Akrocard®.



BIOCARD®

Biocard® és una marca registrada de targetes de PVC ecològic. Aquestes targetes són fabricades amb material tractat químicament, de manera que se n'accelera notablement la degradació un cop entra en contacte amb el medi ambient. Les targetes fabricades amb aquest material es degraden en menys de 4 anys, un avenç notable si tenim en compte que caldrien uns 400 anys perquè una targeta fabricada amb PVC es degradés. L'empresa ofereix a tots els seus clients la possibilitat d'adquirir targetes fabricades amb PVC ecològic. En un futur proper, i gràcies als esforços d'R+D, Akrocard té previst anunciar la nova línia de targetes sense contacte integrades al suport de PVC ecològic i biodegradable. Durant aquest any, l'empresa regala als clients, i a totes aquelles persones que ho demanin, llavors de *Nendodango*, preparades per la Fundació +Àrboles, amb l'objectiu de col·laborar en la replantació d'espècies d'arbres de bosc mediterrani. Al web www.biocard.es s'hi pot trobar més informació i contactar amb l'empresa per demanar mostres de targetes i llavors de diferents espècies d'arbres i arbustos mediterranis.

Ramon Carner

PRESIDENT DEL CERCLE CATALÀ DE NEGOCIS (CCN)

Amb la globalització només aniran bé els països que s'internacionalitzin i tinguin empreses competitives. Catalunya, segons Ramon Carner, juga amb desavantatge perquè està sotmesa a la sagnia del dèficit fiscal, disfressat de solidaritat. Per això, diu, "cal treballar per tenir un estat propi". Per Ramon Roca

“L'Estat vol anul·lar Catalunya mutilant la seva economia”

El Cercle Català de Negocis (CCN) és una associació d'empresaris que té per objectiu ajudar en la construcció de Catalunya "perquè evolucioni de forma natural cap a un estat propi dintre d'un món global". Ramon Carner, que va sortir enfortit després d'una divisió interna el desembre passat en l'entitat que presideix pel fet d'estar excessivament vinculada a determinats partits polítics, afirma que l'objectiu de l'Estat espanyol és evitar que Catalunya sigui determinant en el terreny econòmic. Diu que el retard de l'Estat a donar suport al corredor del tren mediterrani o la "desaparició" del model català de caixes no són casualitats.

Tal com pinta ara la situació econòmica, sembla que el darrer model de finançament autonòmic tampoc va ser cap meravella?

El CCN ja va denunciar de seguida que el nou sistema de finançament no servia pràcticament per a res, perquè no donava els recursos necessaris per continuar construint Catalunya. Moltes institucions econòmiques del país i el

“

Espanya ja triga 30 anys a donar suport al corredor de mercaderies del Mediterrani

La darrera ensarronada és fer desaparèixer el model de caixes típicament català

La societat va votar CiU perquè va prometre un pacte fiscal similar al del sistema base

mateix govern van fer veure que es tractava d'un gran acord. Ara s'ha demostrat que teníem raó quan ens queixàvem. L'únic sistema de finançament que podria servir per a Catalunya és que tots els recursos que generem es quedin aquí.

Creu que amb el nou govern valdria la pena intentar buscar un nou sistema de finançament?

Aquest govern ha estat escollit per arreglar l'economia. Molta gent el va votar perquè CiU va prometre un pacte fiscal amb Espanya, un concert econòmic similar al model base, que permetria disminuir el dèficit fiscal en uns 20.000 milions d'euros anuals.

Però això no és tan fàcil com sembla.

Nosaltres ja vam dir, i ara ho reiterem, que l'Estat no permetrà mai que ens quedem els recursos que generem.

Per tant, quina solució proposa?

El que hem de fer és treballar tothom, administració, empresa i ciutadans, per assolir un estat propi. Només així es podria acabar l'espòli a què estem sotmesos. No és lògic que el nou govern s'amagui darrere

les retallades en totes les conselleries i no parli de retallar el dèficit fiscal amb Espanya.

El govern ja ha dit que el pacte fiscal amb l'Estat el vol consensuar amb altres forces polítiques catalanes i després de les eleccions generals el plantejarà de forma oficial.

El problema que tenim a Catalunya és que sempre fem política en funció del que passarà a Madrid. Hem de començar a trencar aquest esquema. De la mateixa manera que els catalans hem estat un país pragmàtic aguantant quaranta anys de dictadura que anava contra la nostra economia, ara hem de ser pràctics i mirar pels nostres interessos. Quan vam acceptar el "café per a tothom" ens vam posar al nivell de tots els altres, ja vam acceptar rebaixar les nostres exigències. Espanya ara ens té com una comunitat més. Durant la transició vam renunciar i ara, 30 anys després, continuem fent una política que només mira el que diu i el que fa Madrid. Hem de dir prou!

Amb la globalització ens adonem que el món és més petit. Catalunya hauria de tenir veu pròpia perquè les

nostres potencialitats arribin clares als mercats?

Els països que creixeran, els més pròspers del segle XXI, seran els més internacionalitzats i que tinguin empreses competitives. Però Catalunya no serà un país competitiu si no disposa dels diners que genera i si no té una estructura d'estat independent per defensar els empresaris. Només amb un estat propi podrem tenir una Catalunya competitiva. La batalla de la globalització és el món dels empresaris, i els catalans en el món global sempre hi hem estat. Necessitem l'eina de l'estat propi per continuar sent competitius i tenir un territori pròsper.

Però hi veu perills ocults, en aquesta evolució de què parla?

En el segle XXI, en l'àmbit econòmic, ja no hi haurà guerres militars, sinó de mercats, guerres per controlar el poder econòmic. La guerra de l'estat propi ja ha començat, és una batalla econòmica. L'Estat vol anul·lar Catalunya mutilant la seva economia. El Principat ja ha perdut el primer enfrontament, que és l'exagerat retard del tren de mercaderies per al corredor del Mediterrani, amb l'objectiu d'aïllar Catalu-



Ramon Carner, president del Cercle Català de Negocis



de Negocis, diu que la recuperació arribarà el 2012. ANDREU PUIG

nya. Ara pot venir el ministre José Blanco i dir que dona suport a l'eix del Mediterrani, però estic convençut que Madrid i París acabaran posant-se d'acord pel túnel central pirenaic. Catalunya continuarà perdent batalles econòmiques estratègiques perquè així ho voldrà Espanya. Per això hem de fer la nostra política des de Catalunya i no mirar tot el que fa Madrid. Ara és el moment que els catalans hem de ser pragmàtics, lúcids i tenir sentit comú.

L'empresari ha vist que el mercat és el món.

El CCN treballa amb la idea que petites empreses han de poder convertir-se en multinacionals de butxaca que venguin a tot el món. Aquesta és la clau. Però si els impostos van cap a Madrid i no tornen els diners a través d'inversions, ens costarà molt i no tindrem empresaris competitius fora de les nostres fronteres. Moltes generacions d'empresaris, com ara el meu pare, se senten enganyats. Fa trenta anys ens van dir que havíem d'aguantar, que Catalunya seguiria sent el motor econòmic d'Espanya... Ens ho vam creure, i ara ens preguntem per a què ha servit? Espanya ho ha fet bé perquè ha sabut desgastar la força i la il·lusió dels empresaris catalans. I a més hem patit un esforç brutal, cansament i un conflicte permanent.

Però el conflicte permanent amb Espanya és més per la llengua i la cultura que per l'economia.

No, en absolut. La realitat del conflicte és pel control del poder econòmic. La darrera ensarronada és la desaparició del model de caixes català. Espanya marca una taxa de capitalització de les caixes amb uns terminis molt curts que faran que les entitats financeres catalanes -obra social, ajuda a la pime, etcètera- pràcticament desapareguin. Espanya vol anul·lar el sector català perquè ho vol tot per a ella. Les caixes catalanes, si volen sobreviure, han de donar suport a l'estat català.

La pime catalana hauria de buscar mecanismes per créixer en dimensió?

Sí, però no oblidem que una empresa petita també es gestiona millor. Caldria potenciar les unions d'empreses, els clústers, per



El CCN crea un consell consultiu d'experts de nivell per rebre assessorament

La nova junta del Cercle farà política nacional, no es definirà a favor de cap partit

L'empresa catalana no serà competitiva si no té un estat propi que li faci costat

créixer. No oblidem, però, que sense un estat propi al darrere sempre hi ha més dificultats. La pime és la que aguanta el país, perquè moltes multinacionals estrangeres estan aquí només una temporada.

Creu que la recuperació econòmica arribarà aviat?
Ara no es pensa en inversions ni nous projectes. Fins l'any vinent crec que no hi haurà recuperació. La gent està desenscisada. Crec que cal una il·lusió col·lectiva per poder tornar a crear riquesa tal com va succeir als anys setanta.

Quantes empreses estan associades al CCN?
Tancarem l'any amb més d'un miler.

En quines comarques esteu més implantats?

La demarcació de Barcelona és la més ben situada, però Girona no està gens malament. Lleida i Tarragona progressen adequadament. La nova estructura del Cercle preveu un

conjunt de delegacions territorials com ara al Gironès, Osona, l'Urgell, el Tarragonès, el Baix Llobregat, el Vallès, el Bages...

La crisi que va viure el CCN a finals de l'any passat, que de poc posa fi a la seva presidència, va ser deguda a la vinculació massa evident de l'associació amb partits polítics?

Ens vam definir políticament i no ho havíem d'haver fet. Ara n'hem après. L'assemblea va tornar a votar la meua junta després de canviar els estatuts per fer constar que el Cercle no s'implicarà en cap partit polític. Només farem política nacional. A la nostra junta ara hi ha membres d'ERC, de Convergència, de Solidaritat o de Reagrupament.

Amb la nova etapa, quines accions noves heu tirat endavant?

Potenciarem les delegacions territorials i, sobretot, hem creat el consell consultiu.

En què consisteix aquesta iniciativa?

El nou consell consultiu està en fase de constitució, però estarà format per un grup d'experts que validaran i ens assessoraran en aspectes econòmics i socials, amb l'objectiu de donar més credibilitat als nostres plantejaments. Imma Tubella, Joan Tugores, Salvador Cardús, Josep Cortadellas, Germà Bel, Antoni Vives o Francesc Sanuy són algunes persones que en formaran part.

Manteniu relació permanent amb altres institucions econòmiques?

Tenim bona relació amb la patronal Pimec o amb Femcat. Amb Foment del Treball no tenim gaire acostament perquè defensa més les grans empreses, que miren més l'encaix amb Espanya. Amb la Cambra de Comerç discrepem en els mecanismes electorals.

Quina imatge es té de Catalunya al món?

Els catalans som treballadors, gent que s'esforça. Els nostres productes estan ben vistos, la seva qualitat és del mateix nivell que els d'Alemanya. El "made in Catalonia" ven. Internacionalment, la imatge d'Espanya ens fa més mal que bé.

LA CRÍTICA

Una nova generació d'empresaris

El CCN fa dos anys que treballa pel país. Ramon Carner explica: "Ens hem adonat de la renúncia d'una part important de l'elit empresarial a parlar sobre la realitat econòmica catalana, quins valors i quina responsabilitat social tenen els mateixos empresaris". El president de l'associació va més lluny i hi afegeix: "Aquesta elit empresarial ha d'obrir els ulls per veure que l'encaix amb Espanya no és possible i ha d'impedir que segueixi la decadència econòmica". Carner posa com a exemple un article titulat *L'art de tenir content tothom: com prevenir una secessió*, de Michel Le Breton, publicat al Butlletí de l'FMI, on diu que el 45% dels països existents al món tenen una població inferior a 5 milions d'habitants i que des de la Segona Guerra Mundial s'ha passat de 74 països als 193 actuals.

GRAN ANGULAR

Un paparazzi a cada casa

El sector de la fotografia va facturar més de 497 milions d'euros el 2010 però encara no s'ha refet de la caiguda de vendes del 2009

MARC ROVIRA
BARCELONA

Somrigui, perquè té moltes possibilitats de quedar retratat. A Europa hi ha 150 milions de càmeres de fotografiar, cosa que suposa que un de cada cinc habitants del Vell Continent té, i suposadament fa servir de tant en tant, una màquina de fer fotos.

Tot i la dada el sector de la fotografia posa mala cara quan analitzal'evolució que ha experimentat el mercat en els darrers anys. Ha vist com a la retallada generalitzada de capricis que ha provocat la crisi econòmica s'hi afegia el fet d'haver de batallar amb una competència incòmoda: els telèfons mòbils. I és que si comuna és en les famílies la tinença d'una càmera per fer fotos, no menys ho és la possessió d'un aparell de telefonia mòbil. A tot Europa es calcula que hi ha al voltant d'uns 550 milions d'unitats i si fa un temps, sembla ja una eternitat, incorporar-hi una funció per fer fotos semblava una extravagància futurista avui en dia trobar-hi una

càmera és una missió més senzilla que no pas trobar-hi el teclat per marcar els números.

CARA I CREU. Aquesta setmana té lloc al recinte Gran Via de Fira de Barcelona el saló Sonimagfoto & Multimedia, un certamen que té molt a envejar al Photokina alemany (principal fira mundial de la fotografia) però que ha reunit a prop de 200 expositors. Entre aquests hi ha dos bàndols. N'hi ha que tenen una visió optimista de la situació i volen creure que els pitjors temps ja han passat. Sostenen que l'1,4% d'increment que van experimentar les vendes l'any passat -en comparació amb les xifres de 2009- són el principi de la remuntada.

Els altres, els que no ho veuen tan clar, celebren que a tot l'Estat espanyol es venguessin l'any passat 2.684.702 càmeres de fotografiar però assenyalen que la xifra és inferior en més de 200.000 unitats a les que es venien fa tres anys. Afegeixen que els 497 milions d'euros que va facturar el sector el 2010 no han



Els avenços tècnics en les càmeres han posat a l'abast de tothom la tècnica de la fotografia. ARXIU

Del rodet a la targeta

El progressiu abandonament del sistema analògic ha fet canviar la manera de fer fotos. La dèria per disparar ha trobat el millor aliat en el cost zero que té ara cada retrat i ha donat màniga ampla a allò que abans, quan dins les càmeres hi havia una pel·lícula de 24 o 36 exposicions, s'havia de saber seleccionar.

Però el de les targetes de memòria és un mercat que no remunta, al contrari. El 2010 les vendes no van superar els 4.463.000 unitats, un 13,8% menys que l'any anterior.

tancat les ferides que es van obrir amb la precipitació de les vendes -d'un 12,7%- patida el 2009.

Actualment, el mercat el domina la càmera que ofereix de 12 a 14 megapíxels de resolució i malgrat que és la compacta la que acumula el gruix de les vendes les màquines reflex estan retallant terreny (s'han tornat més assequibles de preu i tenen un factor tecnològic i diferenciador al qual de moment no pot aspirar la compacta). Les càmeres de rodet queden ja només per als romàntics i les seves vendes són tan marginals que ni es comptabilitzen.

Amb independència de models, el repte per al sector és que el consumidor continuï considerant la càmera digital com el principal aparell per fotografiar. Això no ha

impedit que les màquines -de manera similar al que en el seu dia va passar amb els telèfons- s'hagin anat farcint de més aplicacions que permeten complementar l'ús principal de la fotografia amb d'altres funcions. N'hi ha que poden ser usades com a projector de vídeo, que vénen equipades amb tecnologia 3D, amb geolocalitzadors, amb estabilitzadors que corregeixen les tremolors i els mals enfocaments. En la cursa per la immediatesa i les xarxes socials guanyen pes les aplicacions per descarregar de seguida a la web (Tuenti, Youtube, els blocs...) les imatges preses.

Tot plegat, atractius que busquen les marques per vendre més enllà de Nadal o del dia de la Primera Comunió.

Diners que fugen, deutes que es queden

OPINIÓ



Santiago Niño Becerra

Retallades: després que passin les eleccions municipals, les tissors: ja és sabut, és esperat aquí, però no només.

El passat 11 de març l'agència de qualificació de riscos Moody's (el Vaticà en temes de valoració de certes financeres) va rebaixar la nota del deute que emet Catalunya. La notícia m'hauria pogut

passar més o menys desapercebuda, però la vaig llegir en uns moments en els quals estava manejant uns números i em va encendre, literalment. Quins números, s'estaran preguntant? Doncs aquests:

Andalusia: -2,69 / 4,53 / -7,22; Aragó: -3,07 / 1,83 / -4,90; Astúries: -2,61 / 14,33 / -16,94; Balears: -4,16 / -14,2 / 10,04; Canàries: -2,31 / 1,60 / -3,91; Cantàbria: -2,59 / 5,03 / -7,62; Castella i Lleó: -2,56 / 7,57 / -10,13; Castella - La Manxa: -6,47 / 3,54 / -10,01; Catalunya: -3,90 / -8,70 / 4,80; Comunitat Valenciana:

-3,47 / -6,32 / 2,85; Extremadura: -2,23 / 17,78 / -20,01; Euskadi: -2,24 / -1,35 / -0,89; Galícia: -2,43 / 8,19 / -10,62; La Rioja: -3,26 / 0,66 / -3,92; Madrid: -0,69 / -5,57 / 4,88; Múrcia: -4,95 / -2,13 / -2,82; Navarra: -3,50 / -3,18 / -0,32.

En totes les regions, la xifra amb la qual es troben just a continuació del nom de la regió és el saldo amb el qual les regions han tancat els seus comptes propis a 31 de desembre del 2010. La segona, la del mig, és el saldo que cada comunitat manté amb el conjunt de regions: el superàvit o dèficit interregional, referit a 31 de desembre del

2007, únic any que l'Estat ha publicat aquestes xifres. La tercera, la que es troba més a la dreta, és el saldo conjunt: el resultat d'operar entre si les altres dues.

Bé, prenguem Catalunya com a exemple. Catalunya va gastar el 2010 una quantitat de diners superior al que va "ingressar" (ja veuran el perquè de les cometes) equivalent al 3,90% del seu PIB. Alhora, en el 2007 (avui, penso, seria més), Catalunya va lliurar a la resta de comunitats una quantitat superior al que d'aquesta resta va rebre (d'aquí les cometes d'abans), que equivalia al

8,70% del PIB català. Suposant que la totalitat del recaptat a Catalunya hagués romàs en la regió i suposant que les xifres del 2007 fossin les del 2010, els comptes de Catalunya haurien mostrat en aquest any un superàvit del 4,80% del PIB. Aplicant el mateix raonament vagin mirant la resta de regions.

Es diu que aquesta situació existeix a causa de la solidaritat interregional. Sempre he pensat que s'és solidari o no s'és, no obstant això no s'ha d'obligar ningú a ser-ho, i més si els diners que les regions donen són gastats de forma discutible, i si qui donen tenen mancances i

acaben, després de donar, en una posició pitjor, en proporció, de la que acaben els qui en reben. I d'aquest tema, se'n parla molt poc, i ho fem molt pocs. Per què?

(Es deuen haver assabentat que ningú no vol l'última emissió de deute que ha fet Catalunya: ja n'ha emès molt i gasta més del que ingressa.

El dèficit fiscal interregional? i això que els importa, als inversors internacionals: són problemes domèstics).

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

JAPÓ, LÍBIA, ENERGIA I ECONOMIA

Estem travessant un moment econòmic singular, en què globalment es pot dir que l'economia mundial ha sortit de la crisi perquè els països emergents estan tirant fort de la demanda i alguns països rics com Alemanya estan també fent-ho a un ritme apreciable.

És clar que això no passa a tot arreu. Grècia, Irlanda i Portugal estan passant les de Caïn i nosaltres mateixos no estem en el nostre millor moment per molt que estiguem dissenyant mesures per evitar que caigui la confiança dels mercats de deute i per molt que les reunions d'en Zapatero a La Moncloa amb grans empresaris tractin de trobar idees per fer avançar l'economia espanyola i per molt que el Consell Assessor del president Mas, encapçalat per Salvador Alemany, estigui fent propostes conjunturals i estructurals per fer recuperar el pols a l'economia catalana (vegeu quadre).

La Unió Europea, per la seva banda, està fent avenços importants per anar concretant el que des del juliol del 2013 haurà de ser el Mecanisme Europeu d'Estabilitat segons el que va aprovar el Consell Europeu i el que es pugui fer per modificar el Tractat de Lisboa de forma que es faci possible la solidaritat intraeuropea fins ara limitada al transitori Fons Europeu d'Estabilitat Financera, la qual cosa exigirà que tots els estats membres de la UE hauran de fer aprovar una modificació del Tractat que no resultarà fàcil de consensuar. En aquest context i amb l'espasa de Dàmocles anunciada pel president del Banc Central Europeu, Jean-Claude Trichet, d'una propera pujada dels tipus d'interès de la zona Euro per combatre els brots inflacionistes, el terratrèmol i tsunami del Japó del 19 de març i l'agreujament de la guerra civil a Líbia a partir de les primeres manifestacions contra Gaddafi de mitjans



Efectes del terratrèmol i el tsunami, a la prefectura d'Iwate, al nord del Japó. NICOLAS ASFOURI / AFP

“
L'efecte directe sobre la qüestió energètica és podria pensar que no ha d'ésser molt important si pensem que Líbia és només un productor marginal de gas i petroli i si pensem que per al Japó l'oferta d'energia de la central damnificada era també petita

generi l'ulterior resolució de les Nacions Unides legalitzant una intervenció militar de dubtós final suposen un cop d'abast difícilment previsible respecte al subministrament energètic i respecte a algunes qüestions referides a l'economia mundial en sentit ampli.

MARGINAL. L'efecte directe sobre la qüestió energètica es podria pensar que no ha d'ésser molt important si pensem que Líbia és només un productor marginal de gas i petroli i si pensem que per al Japó l'oferta d'energia de la central damnificada era també petita.

L'anàlisi de la situació no pot quedar, però, ací. Les desavinences que la inter-

vençió militar externa –malgrat el suport de la Lliga Àrab– pot generar podria arrossegar a situacions d'instabilitat grans països productors de petroli com, per exemple, Aràbia Saudita i això podria fer pujar el preu del petroli molt més enllà del seu preu actual ja molt alt de 115 dòlars/barril en el cas que Aràbia Saudita no pogués complir amb el seu compromís d'ampliar la seva producció per substituir l'oferta dels països àrabs que suspenguin la seva producció com a conseqüència dels motins i revoltes actuals a tota la zona. El terratrèmol i tsunami al Japó amb el seu impacte genera, per la seva part, un

qüestionament sobre el futur de l'energia nuclear.

Però l'impacte no és només energètic. Com a conseqüència de la necessitat de iens que tenen les empreses d'assegurances per atendre la reconstrucció de les zones japoneses devastades, la demanda de la divisa japonesa s'ha disparat i el G7 no ha tingut més remei que intervenir coordinadament –cosa que no s'havia fet en 10 anys– per evitar que la pujada del valor del ien faci impossible que les empreses japoneses col·laborin en la recuperació de l'economia japonesa a partir de l'exportació.

Per altra banda, algunes fàbriques europees i nord-americanes que treballen

amb procediments *just in time* i se subministren de plantes japoneses situades a la zona del terratrèmol i Tsunami estan veient afectats els seus processos productius per falta d'inputs de fabricació, la qual cosa significa que la globalització està transmetent els efectes directes de destrucció de plantes a la zona afectada pel terratrèmol a empreses de tots els països lligades a empreses japoneses pel treball de cadenes transnacionals de muntatge i de subcontractació, així com els danys que reben empreses europees i americanes que no podran servir als seus clients els subministraments japonesos que esperaven rebre.

Per acabar de completar el panorama, les empreses d'assegurances de tot el món rebran l'impacte de les destruccions al Japó o les pèrdues derivades de la fuga radioactiva a la central atòmica de Fukushima per la via directa de les assegurances subscrietes o per la via indirecta de les xarxes de reassegurança.

Les autoritats japoneses procuraran no caure en els errors monetariofinanciers que van tenir amb vista a intentar fer sortir el seu país de la crisi derivada del terratrèmol de Kobe de 1995, però ací caldrà veure si l'entremaliada situació actual de les finances internacionals fa fàcil una actuació financera ràpida.

D'El Vilar al Palau de Pedralbes

Amb un alt nivell d'atur i encara que Catalunya té una economia diversificada que pot afavorir la creació d'empreses amb perspectives de lluitar positivament en un context de globalització, la situació de l'economia catalana i de les finances de la Generalitat preocupa i molt. En

aquest context no es estrany que el president Mas hagi convocat al Palau de Pedralbes la cimera econòmica del dia 25 de març, en què han estat sobre la taula les propostes del Consell Assessor per a la Reactivació Econòmica i el Creixement (CAREC) que es va constituir l'11 de febrer i que han estat

criticades per excessivament liberals pels partits i grups socials d'esquerres, posant de relleu que el govern Mas tindrà difícil arribar a consensos amplis de govern. En aquest sentit aquesta primera cimera econòmica de l'era Mas amb participació heterogènia contrasta

amb la primera cimera econòmica de l'era Pujol, que va celebrar-se a la finca El Vilar, que la diputació té al Montseny, el dia 24 de maig de 1980 amb participació només *monocolor* de l'equip del govern Pujol. El diàleg democràtic sobre temes econòmics controvertits no sempre és fàcil.

BORSA

ADOLFO DOMÍNGUEZ VESTEIX L'ÍNDIA

Dilluns 21

La firma tèxtil Adolfo Domínguez ha obert la seva primera botiga al centre de la capital de l'Índia. La companyia espanyola reforça amb aquesta botiga la seva expansió internacional a l'Àsia, on ja és present a la Xina, el Japó i Corea del Sud. El preu de les accions d'Adolfo Domínguez s'ha mantingut sense canvis després d'aquest anunci.



BBVA TANCA LA COMPRA DE GARANTI

Dimarts 22

L'entitat presidida per Francisco González ha finalitzat amb èxit la compra del 24,89% del banc turc Garanti Bank, després de rebre les autoritzacions corresponents. L'operació, que es va iniciar el novembre passat i que ha suposat el desemborsament de 4.200 milions d'euros, permetrà al BBVA ser present en un mercat "d'alt potencial" de creixement.

LA FED, MÉS TRANSPARENT

Dimecres 23

El president de la Reserva Federal (FED) dels EUA, Ben Bernanke, compareixerà davant els mitjans de comunicació per realitzar rodes de premsa periòdiques amb la finalitat d'informar sobre les decisions de política monetària i sobre les avaluacions de l'economia. Fins ara la FED només difonia un comunicat.

L'Íbex-35 s'immunitza

L'optimisme s'escampa i la borsa festeja la primavera ignorant el complicat escenari que l'envolta, amb Portugal a la vora del precipici, la crisi nuclear al Japó i el conflicte libi. Per Marisa Nuez

La primavera ha arribat a la pràctica totalitat de borses internacionals i el sol llueix amb força en els parquets, allunyant els núvols negres que poden enterbolir la mirada inversora. El nou i complex context internacional que s'ha gestat en les darreres setmanes -ple d'incerteses i crisis polítiques, financeres, bèl·liques i nuclears- no convidava pas a prendre posicions en la renda variable, però està passant just el contrari i la majoria de grans mercats borsaris semblen immunes a l'allau de preocupacions existent. Els índexs han estat pujant jornada rere jornada i la borsa espanyola no ha estat, aquesta vegada tampoc, cap excepció. Així, l'Íbex-35 ha finalitzat la setmana en els 10.710,40 punts, després d'escalar un 3,70% en cinc jornades i reduir fins a l'1,29% les pèrdues que arrossega l'índex al març. Amb aquest tancament setmanal, l'Íbex-35 suma d'ençà que va començar el 2011 una plusvàlua del 8,63%.

L'entrada de diner a la borsa espanyola s'ha anat intensificant durant les darreres sessions -va començar ja la setmana anterior- malgrat l'actual còctel d'incerteses. L'Íbex-35 s'ha beneficiat del canvi de percepció que es té ara de

l'Estat espanyol en els mercats internacionals, els quals estan aplaudint les reformes que l'executiu espanyol ha posat en marxa i ja no posen en dubte la solvència financera del país... malgrat les retallades de Moody's, que aquesta mateixa setmana ha rebaixat el ràting a una trentena de bancs i caixes espanyols.

Això s'ha anat traduint en augments de la demanda en les diverses col·locacions de deute que ha anat realitzant el Tresor en els darrers mesos, i que aquesta setmana l'han portat a reduir de forma significativa la rendibilitat de les lletres a curt termini.

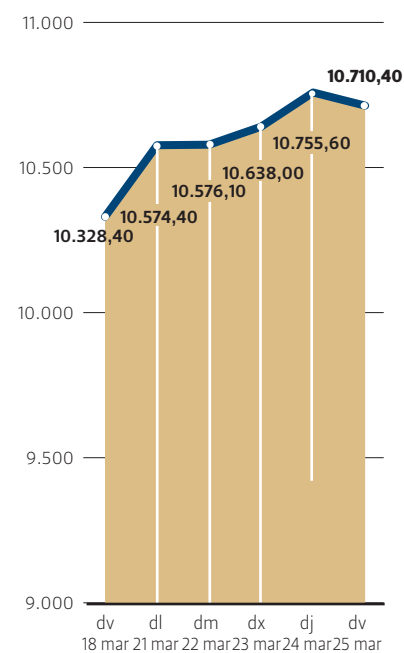
Aquesta última subhasta, amb una demanda desfermada, ha acabat per distanciar l'Estat espanyol de països en risc com ara Portugal. Fins i tot Rússia, que havia vetat la compra de deute espanyol pel risc de fallida, ara torna a incloure aquests actius a la seva cistella.

No passa el mateix amb Portugal, de qui es dona per fet que tard o d'hora haurà de demanar ajuda als fons de rescat, ja que cada cop li és més complicat finançar-se en el mercat. El mateix diu de la rendibilitat del bo portuguès va escalar per sobre del 8%, fet que va situar la prima de risc a un pas dels 490 punts bàsics, mentre la del deute espanyol està per sota dels 190

L'Íbex-35

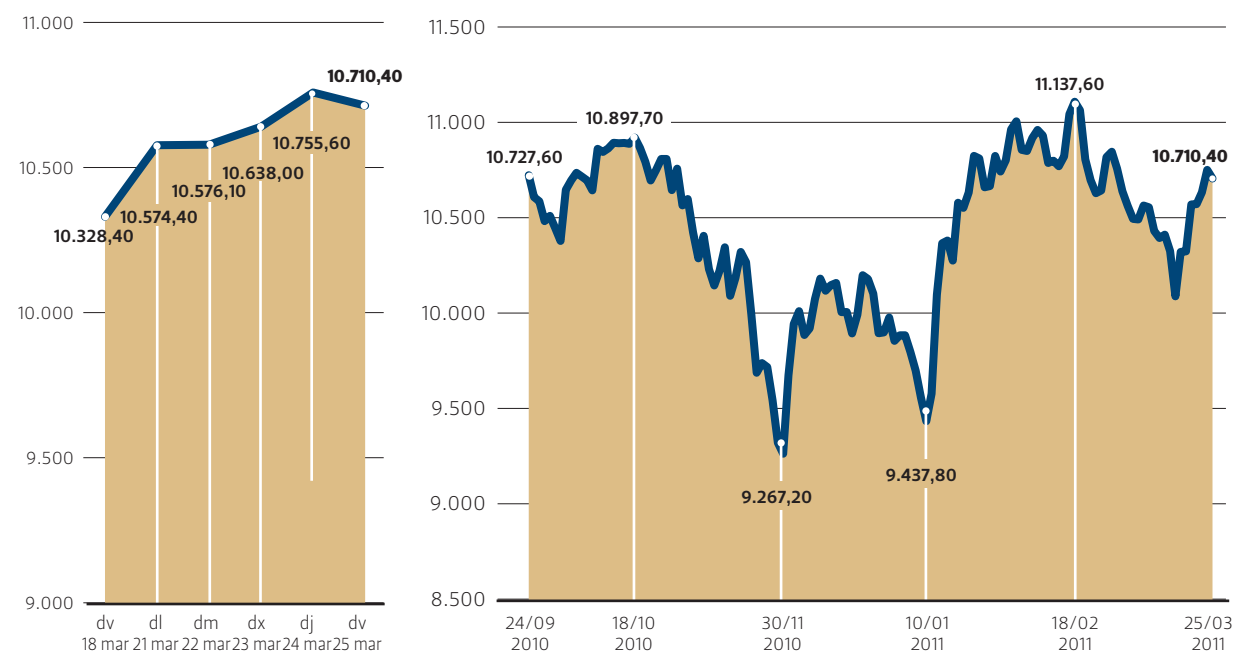
LA SETMANA

En punts



EL SEMESTRE

En punts



FONT: DATABOLSA

“**La rendibilitat del bo portuguès s'apropa al 8%, fet que ha situat la prima de risc en els 490 punts bàsics després de la rebaixa de qualificació aplicada per Fitch i S&P**”

punts. Per a molts experts aquest nivell és ja insostenible, però des de Portugal i des de la Unió Europea (UE) insisteixen a refredar els rumors sobre l'imminent rescat a aquest país.

Qui no ha intentat calmar els mercats són les agències de qualificació creditícia, que han aplicat la tisora al deute sobirà portuguès arran de la complicada crisi política que viu el país, amb la dimissió del seu primer ministre, José Sócrates, en ser refusat el seu pla d'ajust econòmic pel Parlament. Primer Fitch i després Standard & Poor's han rebaixat la solvència portuguesa aquesta setmana i avisen que la retallada podria anar a més.

MENYS INCÒGNITES. Però les borses internacionals, en comptes de rebre una forta sacsejada davant la proxi-

mitat del rescat, com va passar amb els casos grec i irlandès, han respost amb alces. Segons els experts, els mercats han descomptat ja aquest escenari, i si Portugal s'adreça a la UE per buscar finançament serà positiu per a les borses, en aclarir-se la incògnita. Tot és qüestió de temps, segons el consens del mercat que ara espera en calma mentre Sócrates desmenteix que el seu país necessiti el rescat i reclama "confiança".

També sembla que els mercats s'han immunitzat contra les notícies que arriben des del Japó sobre la gestió i els nuls resultats en la seva crisi nuclear i des de Líbia, que manté la pugna bèl·lica iniciada a principi de mes i que ha fet disparar el preu del petroli per sobre dels 110 dòlars per barril.

D'altra banda, els mer-

cats havien començat a pensar que el Banc Central Europeu (BCE) ajornaria un increment dels tipus d'interès a la zona euro per les conseqüències econòmiques del terratrèmol al Japó, però el president de l'entitat, Jean-Claude Trichet, s'ha encarregat de treure del cap aquesta idea als inversors. Trichet ha insistit que una pujada de tipus a la zona euro "és possible" a l'abril, mentre que altres membres del consell de govern del BCE han anat fent declaracions en la mateixa línia. Per contra, l'Organització per a la Cooperació i el Desenvolupament Econòmic (OCDE) ha desaconsellat el canvi a la zona euro cap a una política monetària més restrictiva pels efectes negatius que aquesta pot tenir en la recuperació econòmica enfront dels avantatges.

L'AGENDA DE L'INVERSOR

Dilluns

VENDA D'HABITATGES ALS EUA

> Publicació de les dades de vendes pendents d'habitatges que corresponen al mes de febrer

> Publicació als EUA de l'índex de despeses personals que correspon al mes de febrer

Dimarts

IPC D'ALEMANYA

> Les autoritats econòmiques alemanyes fan pública la dada de l'IPC del mes de març

> Es publica al Japó de la dada d'atur que correspon al mes de febrer

Dimecres

VENDES A L'ESTAT ESPANYOL

> Publicació a l'Estat espanyol de l'índex de vendes a l'engròs i al detall del mes de febrer

> Publicació dels índexs de confiança al consum i clima empresarial de la UEM

Dijous

BALANÇA PER COMPTE CORRENT

> Es fa pública a l'Estat espanyol la dada de balança per compte corrent del mes de gener

> Es fa pública a l'Estat la dada de permisos d'habitatges del mes de gener

Divendres

IPC DE L'EUROZONA

> Publicació de la dada d'IPC de l'Eurozona, que correspon al mes de març

> Dada de peticions inicials d'atur als EUA, que correspon al 26 de març

ELS CONSELLS DELS ANALISTES



Covadonga Fernández
ANALISTA DE
SELF BANK

Comprar



AMAZON

El valor cotitza amb una certa prima davant els seus comparables: PER11e de 29,1x versus 24,8x i EV/Ebitda11e de 16,6x versus 12,7x. Creiem que aquesta prima està plenament justificada, si tenim en compte les altes taxes de creixement que ha estat experimentant la companyia durant els darrers trimestres. La companyia té plena confiança que té capacitat de mantenir-les, a mesura que el consum cíclic es vagi recuperant.

Vendre



SEARS HOLDING

No ens mostrem gaire optimistes amb els resultats que hi puguin haver durant els pròxims trimestres, tot tenint en compte la feble situació del mercat immobiliari als Estats Units. A més a més, al preu actual el valor no ofereix recorregut. El preu objectiu és de 65,5 dòlars. El darrer gener va guanyar 374 milions de dòlars, quan durant el mateix període de l'any passat la xifra havia estat de 430 milions. Ha canviat de director per redreçar la situació.

Mantenir-se



EXPEDIA

Les previsions per al 2011 són més aviat de feblesa. Pel que fa als marges, l'agència de viatges per internet es podria veure pressionada aviat, perquè hi ha dubtes raonables que puguin augmentar els preus, especialment en els ingressos aeris. Aquestes incerteses ja estan recollides en la cotització. L'any 2010 va registrar un benefici de 312 milions d'euros, una millora del 41% respecte de l'exercici anterior, gràcies a un increment del benefici operatiu.



Jordi Carlas
DIRECTOR DE RENTA 4
A GIRONA

Comprar



ETF BAIXISTA EURO

La possible pujada de tipus d'interès, que acaba de confirmar Trichet en les seves darreres aparicions en públic, ha provocat una forta revaloració de l'euro des del començament de l'any. Però els problemes del deute perifèric i l'arribada a la resistència dels 1,43, per on passa la seva tendència baixista, haurien de provocar una recuperació del dòlar. Així doncs, podem especular, palanquejats (x2) contra l'euro amb l'ETF baixista EURO.

Vendre



OHL

Manté una bona canalització alcista, però en la zona dels 25,5 euros presenta una resistència molt important que no aconseguirà superar des del 2007. Aconsellariem una venda parcial i, en tot cas, tornar a entrar-hi si consolida per sobre d'aquests preus, ja que aleshores podria anar a buscar màxims històrics. La setena concessionària del món aposta per entrar en una fase de creixement en el futur immediat a tota l'àrea llatinoamericana.

Mantenir-se



TELEFÓNICA

Manté una sana estructura alcista mentre es mantingui per sobre dels 16,30 euros, franja on troba el suport natural, la base del canal alcista i la mitjana de 200 sessions. També experimenta importants entrades de diner, i l'atractiva rendibilitat per dividend superior al 9% serveix de suport al valor. L'operadora acaba de concloure l'oferta de compra d'accions dels socis minoritaris de Vivo, 10.600 milions d'accions, per 757,4 milions de dòlars.



Jaume Fornells
CAP DE LA SALA DE BORSA
DE CATALUNYA CAIXA

Comprar



ENCE

El mercat de la cel·lulosa continua mostrant una gran fortalesa i es troba en màxims actualment. Cal destacar que té un risc financer reduït, i el risc d'inversió també és limitat per l'escàs mercat de crèdit. Val a dir que cotitza amb un fort descompte davant les seves competidores sectorials. El dividend que reparteix també és atractiu, ja que se situa per damunt de la mitjana de les companyies del mateix sector.

Vendre



CAF

Alstom reduirà la seva plantilla a les plantes europees, davant la falta de contractes que pateix. Aquesta notícia afectarà negativament el sector, ja que és la segona companyia més important en la fabricació de trens, en l'àmbit mundial. Pot donar senyals d'alentiment de tot aquest segment d'activitat. A favor de CAF podríem dir que compta amb una cartera de contractes adjudicats molt important, que li assegurin els resultats dels pròxims anys.

Mantenir-se



TELEFÓNICA

Tot i que ha estat penalitzada fortament i injustament per la catàstrofe del Japó, creiem que la seva cotització recuperarà el camí perdut a curt termini. Telefónica ja ha completat les adquisicions que volia -Vivo, HanseNet i China Unicom. La companyia ha comunicat recentment que no farà cap més adquisició rellevant peer ara, atès que, des del punt de vista merament estratègic, ja és present en els països que s'havia proposat.



Susana Cervera
DIRECTORA
DE BANIF-GANDUXER

Comprar



IAG

L'acció ha sofert fortes retallades, des d'aquells màxims que havia assolit a mitjan mes de gener, sobretot per la pujada que ha sofert el preu del cru durant les darreres setmanes. Tanmateix, independentment del pes que pugui tenir aquest factor, que podria arribar a l'estabilitat si al final s'esclearix la situació geopolítica del Pròxim Orient, els nivells actuals de 2,50 suposen una oportunitat de compra que l'inversor no ha de deixar passar.

Vendre



DEUTSCHE TELEKOM

A l'empara de l'operació corporativa que s'ha anunciat als Estats Units, l'interès d'AT&T per adquirir T-Mobile, les accions de l'operadora alemanya van pujar un 15%. Tanmateix, caldria tenir en compte que les lleis de la competència dels EUA podrien complicar l'operació, ja que, si finalment cristal·litza, es formaria un gegant de telefonia mòbil als EUA que posaria les coses difícils a Verizon i Sprint Nextcell. Si això passa el valor podria registrar caigudes.

Mantenir-se








BBVA

Per fonamentals, les accions continuen baixant, tot cotitzant al voltant dels nou euros. Tanmateix la situació que travessa Portugal, amb un rescat financer de la UE que ha de servir per resoldre els problemes que ha causat el seu deute sobirà, podria tenir efectes sobre el valor. En aquest escenari, caldria aconsellar de mantenir-se al valor, tot restant en espera de quin resultat puguin tenir els pròxims venciments de deute del país veí.

BORSA

ÍNDEXS BORSARIS

IBEX	10.710,40	EURO STOXX 50 (18H)	2.915,61	DOW JONES (18H)	12.228,69	NASDAQ (18H)	2.755,36	NIKKEI 225	9.536,13
 3,70%		 4,40%		 3,12%		 4,22%		 3,57%	

ÍBEX 35

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
ABENGOA	22,50	0,5%	10,8%	22,4%	4.388	22,89	13,22
ABERTIS	14,78	2,9%	1,5%	9,8%	9.145	15,30	10,59
ACCIONA	77,61	4,7%	10,1%	46,4%	2.096	88,80	49,70
ACERINOX	13,63	0,0%	-0,9%	3,8%	10.037	15,38	10,95
ACS	32,81	4,9%	-1,3%	-6,5%	4.076	38,70	28,59
ARCELORMITTAL	25,67	4,7%	-3,6%	-4,8%	2.258	33,63	20,25
BANCO POPULAR	4,34	2,5%	-0,8%	13,1%	48.021	6,00	3,51
BANCO SABADELL	3,19	2,6%	1,4%	8,2%	31.171	4,55	2,78
BANCO SANTANDER	8,52	2,8%	-4,6%	7,5%	326.457	10,88	7,11
BANESTO	6,58	1,0%	1,8%	6,2%	2.418	8,63	5,61
BANKINTER	5,01	3,5%	4,7%	20,5%	12.464	6,63	3,73
BBVA	8,95	4,3%	0,0%	18,3%	293.824	10,95	6,87

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
BOLSAS Y MERCADOS	22,30	3,3%	1,0%	25,0%	2.129	23,65	17,31
CRITERIA	4,98	1,3%	-5,0%	27,3%	26.353	5,66	3,10
EBRO FOODS	16,17	3,3%	1,8%	2,1%	2.777	16,76	12,80
ENAGAS	15,60	4,1%	0,5%	4,6%	7.496	16,73	12,08
ENDESA	21,34	2,5%	-2,8%	10,6%	2.135	22,70	16,50
FCC	22,93	4,8%	-0,9%	16,6%	2.471	28,21	17,20
FERROVIAL	8,85	2,4%	1,5%	19,0%	12.878	9,34	4,88
GAMESA	6,92	0,4%	8,3%	21,2%	28.367	11,15	4,48
GAS NATURAL	12,71	3,8%	2,7%	10,6%	12.913	14,07	10,07
GRIFOLS	12,32	4,4%	4,4%	20,8%	6.309	12,40	8,11
IBERDROLA RENOVABLES	3,03	0,6%	11,1%	13,9%	106.152	3,30	2,25
IBERDROLA	6,11	4,8%	-3,4%	5,8%	177.816	6,58	4,50

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
INDITEX	56,78	7,8%	8,2%	1,3%	13.389	64,48	41,97
INDRA SISTEMAS	14,21	5,7%	0,7%	11,1%	4.689	16,19	12,18
MAPFRE	2,71	7,8%	0,7%	30,5%	44.003	2,86	1,92
OBRASCON HUARTE	25,31	5,7%	5,0%	11,6%	6.046	25,95	17,16
RED ELECTRICA	39,99	4,5%	2,5%	13,6%	4.765	40,76	27,93
REPSOL YPF	24,30	4,7%	-0,1%	16,5%	46.872	24,74	15,31
SACYR VALLEHERM.	8,22	2,1%	2,2%	74,4%	17.546	8,77	3,39
TECNICAS REUNIDAS	42,35	3,8%	1,6%	-11,1%	2.134	48,75	35,42
TELECINCO	8,46	-0,7%	-6,9%	2,8%	9.622	11,17	6,18
TELEFONICA	17,79	2,8%	-3,3%	4,9%	194.411	19,69	14,67

EL TOP 5

TELFÓNICA	17,79€	BANCO SANTANDER	8,52€	BBVA	8,95€	IBERDROLA	6,11€	REPSOL YPF	24,30€
 2,83%		 2,76%		 4,28%		 4,79%		 4,74%	

MERCAT CONTINU

Els de millor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
SERVICE POINT	0,59	0,10	20,8%
CIE AUTOMOTIVE	5,58	0,63	12,7%
BARON DE LEY	46,16	4,16	9,9%
DERMOSTETICA	1,72	0,14	8,9%
GALQ	1,85	0,15	8,8%
VUELING	10,10	0,76	8,1%
INDITEX	56,78	4,13	7,8%
MAPFRE	2,71	0,20	7,8%

Els de pitjor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
METROVACESA	6,22	-1,04	-14,3%
MONTEBALITO	1,79	-0,15	-7,7%
AISA	0,19	-0,02	-7,5%
BODEGAS RIOJANAS	6,71	-0,22	-3,2%
VOCENTO	3,48	-0,10	-2,8%
AZKOYEN	2,03	-0,05	-2,4%
FERSA	1,27	-0,03	-2,3%
TECNOCOM	2,25	-0,05	-2,2%

Informació facilitada per



Els valors més negociats

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%	VOLUM MILIONS
BSCH	8,52	2,8%		326,5
BBVA	8,95	4,3%		293,8
TELEFONICA	17,79	2,8%		194,4
IBERDROLA	6,11	4,8%		177,8
IBERDROLA RENOVABLES	3,03	0,6%		106,2
COLONIAL	0,08	4,0%		85,9
INTERNATIONAL AIRLINES	2,61	6,4%		57,9
BANCO POPULAR	4,34	2,5%		48,0

Volum de la setmana IBEX (accions)

1.535.547.661

-0,36% RESPECTE A LA SETMANA ANTERIOR

Ibex med. cap

+2,85%

+2,85%

Ibex small cap

+3,24%

+3,24%

COTITZADES CATALANES

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
ABERTIS	14,78	2,9%	1,5%	9,8%	9.145	15,30	10,59
FERGO AISA	0,19	-7,5%	-24,5%	-5,1%	6.366	1,54	0,18
ALMIRALL	7,85	2,7%	-5,5%	15,1%	1.004	9,73	6,00
BANCO SABADELL	3,19	2,6%	1,4%	8,2%	31.171	4,55	2,78
CATALANA OCCID.	15,84	6,2%	3,5%	23,0%	369	16,99	10,70
INMOBILIARIA COLONIAL	0,08	4,0%	-1,3%	41,8%	85.940	0,14	0,05
CRITERIA	4,98	1,3%	-5,0%	27,3%	26.353	5,66	3,10
ERCROS	0,85	4,7%	-2,4%	19,0%	517	1,44	0,66

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
FERSA	1,27	-2,3%	9,5%	5,4%	1.755	1,98	0,96
FLUIDRA	2,95	1,4%	13,5%	27,7%	757	3,00	1,95
GAS NATURAL	12,71	3,8%	2,7%	10,6%	12.913	14,07	10,07
GEN DE INVERSION	1,80	0,0%	0,8%	3,2%	2	1,80	1,48
GRIFOLS	12,32	4,4%	4,4%	20,8%	6.309	12,40	8,11
INBESOS	1,17	7,3%	-21,2%	-27,3%	1.439	2,70	0,69
INDO	0,60	0,0%	0,0%	0,0%	0	1,36	0,56
LA SEDA DE BARCELONA	0,08	0,0%	-21,6%	27,0%	69.796	0,25	0,05

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
MIQUEL Y COSTAS	21,30	1,4%	-6,9%	-5,4%	327	24,25	13,66
RENTA CORP	1,32	-1,5%	-10,8%	6,0%	61	3,68	1,14
SERVICE POINT	0,59	20,8%	0,0%	39,8%	1.801	0,92	0,38
VUELING AIRLINES	10,10	8,1%	-6,0%	3,8%	869	12,89	7,31

EURO STOXX 50

Els de millor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
DEUTSCHE TELEKOM	10,74	11,9%	11,2%
CREDIT AGRICOLE	12,18	8,5%	28,1%
UNICREDIT SPA	1,87	8,3%	20,8%
ING GROEP NV-CVA	9,32	7,7%	28,1%

Els de pitjor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
SAINT GOBAIN	43,46	6,8%	12,9%
DAIMLER AG	49,00	6,7%	-3,4%
CRH PLC	16,38	6,2%	5,7%
GDF SUEZ	27,77	5,5%	3,4%
NOKIA OYJ	5,97	1,5%	-22,9%
MUENCHENER RUE-R	109,35	1,5%	-3,6%
DEUTSCHE BOERSE	53,76	1,9%	3,8%
KONINKLIJKE PHIL	22,58	2,1%	-1,5%
BNP PARIBAS	53,09	2,1%	11,5%
TELECOM ITALIA S	1,09	2,3%	12,7%
E.ON AG	21,42	2,3%	-6,6%
DEUTSCHE BANK-RG	41,37	2,4%	5,8%

ÍNDEXS BORSARIS

FOOTSIE 100	5.900,76	DAX XETRA	6.946,36	CAC 40	3.972,38	STOXX 50 (18H)	2.600,23	BCN GLOBAL 100	826,82
 3,19%		 4,23%		 4,26%		 3,69%		 3,46%	

DINERS

Deute públic de l'Estat

TÍTOL	TERMINI	DATA SUBASTA	TIPUS
LLETRES	6 MESOS	22/03/11	1,36%
	12 MESOS	15/03/11	2,13%
	18 MESOS	15/03/11	2,44%
BONS	3 ANYS	03/03/11	3,59%
	5 ANYS	03/03/11	4,39%
OBLIGACIONS	10 ANYS	17/03/11	5,16%
	15 ANYS	16/12/10	5,95%
	30 ANYS	17/03/11	5,88%

Mercat Interbancari (Euribor)

PLAÇOS	ITIPUS TANCAMENT	SETMANA ANTERIOR
EONIA	0,67%	0,71%
EURIBOR 1 SETMANA	0,81%	0,78%
EURIBOR 2 SETMANES	0,82%	0,82%
EURIBOR 1 MES	0,92%	0,89%
EURIBOR 2 MESOS	1,05%	1,02%
EURIBOR 3 MESOS	1,20%	1,17%
EURIBOR 6 MESOS	1,51%	1,48%
EURIBOR 9 MESOS	1,75%	1,71%
EURIBOR 1 ANY	1,96%	1,92%

abertiç

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

Futurs de renda fixa (18H)

VALOR	PREU
BONO NOCIONAL	92,43
BUND	121,92
BOBL 5Y	114,97
LONG GILT	119,23
JAPANESE BOND	139,80
US-BOND 5Y	117,72
US-BOND 10Y	119,17

MATÈRIES PRIMERES

Metalls

METALL	PREU LONDRES (\$/TM)
Alumini	2.630,00
Coure (lliures)	440,00
Estany	31.750,00
Niquel	27.200,00
Plom	2.690,00
Zinc	2.420,00

Metalls preciosos (18H)

METALL	MERCAT	PREU
Or	Londres	1.426,30 \$/onça
	Nova York	1.425,80 \$/onça
	Tòquio	3.737,00 ien/g
Plata	Londres	37,00 \$/onça
	Nova York	37,07 \$/onça
	Tòquio	97,40 ien/g
Platí	Londres	1.745,25 \$/onça
Paladi	Londres	750,50 \$/onça

Futurs tipus de canvi euro CME (18H)

DIVISA	MARÇ 2011	JUNY 2011	SETEMBRE 2011	DESEMBRE 2011
DÒLAR EUA	1,406	1,402	1,401	1,399
LLIURA ESTERLINA	0,878	0,880	0,879	0,878
FRANC SUÍS	1,291	1,280	1,276	1,272
ÏEN (100)	114,400	114,200	113,750	113,220
CORONA NORUEGA	7,893	7,921	7,949	7,975
CORONA SUECA	8,989	9,019	9,049	9,081

Tipus hipotecaris

ÍNDEX	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE	DESEMBRE	GENER	FEBRER
BANCOS	2,652%	2,600%	2,627%	2,593%	2,679%	2,786%
CAIXES	2,927%	2,963%	3,002%	2,945%	3,144%	3,132%
CONJUNT D'ENTITATS	2,799%	2,795%	2,825%	2,774%	2,918%	2,962%
ÍNDEX CECA	5,125%	4,875%	4,750%	4,750%	5,000%	4,875%
MIBOR (1 ANY)	1,418%	1,491%	1,541%	1,525%	1,550%	1,714%
EURIBOR (1 ANY)	1,420%	1,495%	1,541%	1,526%	1,550%	1,714%

Evolució de l'euro/dòlar

DIVENDRES (18H)

 **1,407\$**

DIA	DÒLARS/UNITAT
Divendres	1,407
Dijous	1,419
Dimecres	1,412
Dimarts	1,422
Dilluns	1,422

Tipus de canvi

	EURO	LLIURA	CORONA SUECA	CORONA DANESA	CORONA NORUEGA	FRANC SUÍS	DÒLAR	DÒLAR CANADENC	DÒLAR AUSTRALIÀ	ÏEN
EUROS		0,878	8,989	7,458	7,895	1,294	1,407	1,382	1,374	114,610
LLIURA ESTERLINA	1,139		10,239	8,495	8,993	1,474	1,603	1,574	1,565	130,556
CORONA SUECA	0,111	0,098		0,830	0,878	14,390	0,157	0,154	0,153	12,750
CORONA DANESA	0,134	0,118	1,205		1,059	17,346	0,189	0,185	0,184	15,369
CORONA NORUEGA	0,127	0,111	1,139	0,945		16,385	0,178	0,175	0,174	14,518
FRANC SUÍS	0,773	0,679	6,949	5,765	6,103		1,088	1,068	1,062	88,599
DÒLAR	0,711	0,624	6,389	5,300	5,611	0,919		0,982	0,976	81,460
DÒLAR CANADENC	0,724	0,635	6,506	5,397	5,714	0,936	1,018		0,994	82,952
DÒLAR AUSTRALIÀ	0,728	0,639	6,545	5,429	5,748	0,942	1,024	1,006		83,450
ÏEN (100)	0,873	0,766	7,843	6,507	6,889	1,129	1,228	1,206	1,198	

Evolució del petroli NYMEX

DIVENDRES (18H)

 **105,08\$**

DIA	BARRIL/DÒLARS
Divendres	105,080
Dijous	105,600
Dimecres	105,750
Dimarts	104,000
Dilluns	102,330

Telèfons i webs d'interès:

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

CONEIXES ELS CFDs?



Apalancament
Vendes en Curt



Stops Garantits

Entra a la nostra web 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**



Plataforma Gratuïta



Operativa les 24h
Temps Real



Radars d'Oportunitats



Més de 3.000 Actius



www.gvcgaesco.es

902 237 237

EINES



Unes dones venen aliments a un mercat de Timbuctú (Mali). FRANCESC MUÑOZ

L'Àfrica Occidental desperta l'interès del sector agroalimentari i el de la cosmètica

ATRACCIÓ. Els experts asseguren que es tracta d'un mercat de futur en el qual les empreses catalanes presents estan satisfetes de l'evolució del negoci

ANNA PINTER
BARCELONA

El sector agroalimentari i el de la cosmètica són dues de les àrees econòmiques a les quals més oportunitats de negoci se'ls obren a països de l'Àfrica Occidental com ara Mali, Burkina Faso o el Senegal. Així ho considera el responsable de promoció internacional de la Cambra de Barcelona, Josep Maria Cervera, qui explica que productes bàsics com ara l'oli d'oliva són molt apreciats en aquell mercat i ara encara difícils de trobar. "Les millors oportunitats hi són en alimentació que requereix un procés d'elaboració mínim", diu Josep Maria Cervera.

Així mateix, la producció d'aliments bàsics per comercialitzar després a Catalunya és una altra de les vies per la qual s'han interessat moltes empreses del sector de l'alimentació catalanes. "Tot i que els manca el *know how*, són evidentment països amb molt de terreny i amb molta potencialitat per conrear", insisteix.

Pel que fa a la cosmètica, Cervera assegura que l'empresa catalana ha trobat una bona destinació on produir amb molta més substància activa a un preu més competitiu.

SOBRE EL TERRENY. La Cambra de Terrassa, després de tornar d'una missió comercial al Senegal, Mali i Burkina Faso de dues setmanes, en la qual han participat set empreses, afegeix els sectors de material elèctric i les infraestructures com a àrees amb molt bones oportunitats de negoci en aquells mercats. "En els tres països en què

hem estat hi ha importants plans d'inversions en infraestructures, sobretot en la urbanització de les principals ciutats, que requereixen material d'il·luminació i clavegueram", expliquen des de la cambra terrassenca.

D'altra banda, s'ha constatat que el turisme té a mitjà i a llarg termini molt potencial d'explotació. No és cap descobriment que les destinacions africanes són cada cop més demanades per turistes d'arreu del món.

Cervera explica que l'interès per Àfrica com a mercat està creixent entre l'empresa catalana i fa una previsió ben il·lustrativa: "L'empresari s'ha adonat que el futur ja no s'escriu en

lletres grogues sinó en negres. Aquests països estan en un estat de desenvolupament superior al que creiem des d'aquí".

Així mateix, a l'Àfrica Occidental el producte procedent d'Europa és ben rebut i té associada una imatge de qualitat.

La Cambra de Terrassa adverteix que no hi ha temps per perdre i recomana accedir a aquests mercats i guanyar-se la confiança de nous clients abans que proliferin més productes d'origen xinès.

RECOMANACIONS. Ara bé, des de les dues institucions adverteixen alguns punts clau que cal tenir en compte tant si es vol instal·lar allà com exportar amb èxit.

La Cambra de Terrassa recorda que es tracta de mercats molt sensibles al factor preu i que, per tant, per poder-s'hi introduir amb garanties, cal adaptar-se a aquest factor.

Josep Maria Cervera afegeix que una bona eina per gestionar aquesta particularitat és portar el client al terreny propi perquè entengui el valor del producte.

Així mateix Cervera recomana que l'empresa interessada a fer el salt allà ha de tenir molt present la prudència i sobretot anar acompanyat d'un soci local. Ara bé, no qualsevol serveix. "Cal fer una validació molt exhaustiva del soci local tants cops com calgui i no estalviar diners en la certificació legal i la cobertura perquè les operacions estiguin assegurades", afegeix Cervera, qui diu, a més, que el risc associat a la destinació porta, però, un nivell de benefici proporcional interessant.

Sòl per a
activitats
econòmiques



Dret de superfície d'una parcel·la a l'Ampliació de Can Vidal a Puig-reig (Berguedà)



INCASÒL inicia el procés per a l'adjudicació, mitjançant concurrència d'ofertes, de la parcel·la núm. 17 en règim dret de superfície al sector per a activitats econòmiques Ampliació de Can Vidal, al terme municipal de Puig-reig (Berguedà).

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 de Puig-reig (C/ Pau Casals, 1, de Puig-reig) a partir del dia 18 de març 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 de l'Institut Català del Sòl o de l'Ajuntament de Puig-reig, fins a les 12.00 h del dia 18 d'abril de 2011.

Per a més informació, us podeu adreçar al telèfon 932286082 o podeu consultar el web www.incasol.cat

Generalitat de Catalunya
Departament de Territori
i Sostenibilitat

Glossari

PATRIZIO BERTELLI

Primer executiu del Grup Prada, al qual es va incorporar l'any 1977. Està considerat el transformador de l'empresa juntament amb Miuccia Prada.

R. KOOLHAAS & STUDIO OMA

Rem Koolhaas és un arquitecte holandès que ha dissenyat dos dels Prada Epicenter Concept Store, el de Nova York i el de Los Angeles.



LUXE

20 empreses que representen un mercat de 150.000 milions d'euros que el 2010 va créixer un 4% després d'haver caigut un 8% el 2009. Font: Bain & Co i Fondazione Altgamma.

MIUCCIA PRADA

Presidenta del consell d'administració del Grup Prada i la principal accionista, la filla del fundador de l'empresa, Mario Prada.



GESTIÓ EMPRESARIAL

Josep Albet

DIRECTOR D'ALBET CONSELLERS BCN

N'HI HA QUE HO SABEN FER

Un dels sectors més competitiu és el de la moda de luxe, que abasta no només el vestit, sinó una gran gama de complements: sabates, bosses, ulleres, fragàncies, joies, etc. Hi ha moltes marques, molts jugadors i almenys dos cops a l'any han de treure una nova col·lecció. La comunicació de la marca, els canals de distribució i la situació de les botigues demanen un volum de recursos molt important, perquè en aquest sector l'emplaçament és clau. Pel grau de competència no podem parlar d'un mercat oligopolístic, però que els actors fan acords és clar. Cap ciutat del món pot ser reconeguda com a ciutat de *shopping* si no té un espai –un carrer o conjunt de carrers– on hi hagi botigues d'Armani, Chanel, Breitling, Bulgari, Cartier, Chopard, Dolce & Gabbana, Ermenegildo Zegna, Fendí, Gianfranco Ferré, Gucci, Hermes, Jimmy Choo, Louis Vuitton, Marc Jacobs, Prada, Ralph Laurent, Rolex, Salvatore Ferragamo, Valentino, etc.

PRETTY WOMAN. Un d'aquests espais és el de Rodeo Drive, al barri de Beverly Hills de Los Angeles, allà on la Julià Roberts no es pot gastar els diners del Richard Gere a *Pretty Woman*. Va ser aquí on vaig veure la botiga que es pot observar a la foto. Un establiment sense aparadors ni rètol. Una aparença de búnquer, formigó amb una porta d'acer –perquè quan es tanca, puja de terra

“

Per Prada la publicitat no és suficient, per arribar al seu client li cal *publicity* (que és el que estic fent amb aquest article), i perquè aquesta hi sigui calen continguts; uns continguts coherents amb el que la marca vol ser i vol comunicar.



Botiga de Prada al Rodeo Drive, al barri de Beverly Hills de Los Angeles. ARXIU

una porta, en aquest cas, d'alumini-, al carrer més *pijo* de Los Angeles. Si estàs a l'altra vorera, canvies. T'hi apropes i et trobes els maniquís. Si vas caminant per la vorera on hi ha la botiga et pares davant els maniquís que no saps qui els ha posat. Aleshores poden passar dues coses: t'agrada i entres per saber qui està fent aquell muntatge o no t'agrada però tens curiositat. Sigui quina sigui la motivació el resultat final és que entres a l'establiment, i un cop ets dins t'adones que qui ha creat tot allò és Prada i, automàticament, sigui per la coincidència estètica amb els teus gustos o sigui només pel descobriment de la curiositat, et vincles a la marca. Sempre més la recordaràs, i si

ets client et sentiràs satisfet que continuïn sent tan creatius i si no ho ets, potser t'hi fas o, si més no, aconsegueixen el teu reconeixement. En cap cas hi perden i per tant diners ben invertits.

L'establiment de Rodeo Drive forma part de l'Epicenter Concept Store Program, botigues molt especials, com també n'hi ha a Nova York i Tòquio, que estan dissenyades en col·laboració amb coneguts arquitectes que reinventen i revisen el concepte de la compra. És una barreja de compra i interacció amb l'espai, creant sinergies amb les noves tecnologies i diferents influències culturals.

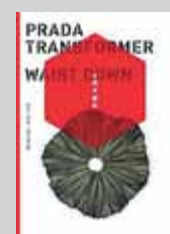
Aquesta és l'estratègia de comunicació que darrera-

ment segueix el Grup Prada: relacionar el nom amb la creativitat i la innovació. Aconseguir un mix atractiu entre tradició –empresa creada el 1913– i contemporaneïtat de manera que els mitjans de comunicació se'n faci ressò. Accions recents són el Transformer Prada de Setúll l'any 2009 i la participació en el Pavelló Itàlia de l'Expo de Shanghai el 2010. Per Prada la publicitat no és suficient, per arribar al seu client li cal *publicity* (que és el que estic fent amb aquest article), i perquè aquesta hi sigui calen continguts; uns continguts coherents amb el que la marca vol ser i vol comunicar.

Podem pensar que per seguir aquest model calen molts diners, però potser

no. Probablement el que cal és ser notícia, fer coses que, sent coherents amb el nostre negoci, ens apropi als nostres clients potencials. Els de Prada són d'alt nivell, per tant han de promoure accions d'alt nivell. Quant que s'aprèn viatjant, només cal mirar.

PER SABER-NE MÉS



www.prada-transformer.com

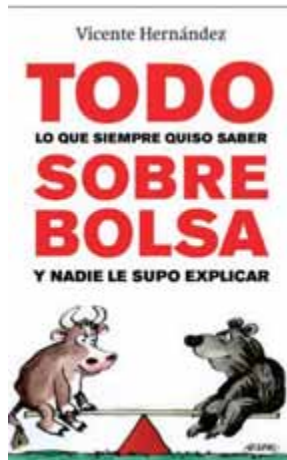
EINES

LECTURES

Les inversions borsàries amb pèls i senyals

Després d'ensenyar-nos com podem gestionar les nostres finances i treure'n el màxim profit amb el seu llibre anterior (*La gallina de los huevos de oro puedes ser tú*), Vicenç Hernández continua abonant als títols llargs amb *Todo lo que siempre quiso saber sobre bolsa y nadie le supo explicar*. En aquesta ocasió s'endinsa en el món de la borsa amb la mateixa intenció d'acostar-la al ciutadà, conscient que cada vegada més persones s'interessen per invertir els seus estalvis, però que no tothom controla ni el vocabulari ni els mecanismes dels mercats.

Amb el mateix llenguatge clar, directe i amè, Hernández comença explicant què és una acció i acaba acostant el lector a productes més sofisticats com els *warrants*.



TODO LO QUE SIEMPRE...
Vicenç Hernández
GESTIÓ 2000
17,95 €

D'especial interès és el capítol en què parla de la relació entre la borsa i l'anomenada economia real i s'atura en els cicles econòmics i de quina manera aquests comportaments incideixen en les inversions financeres.

En definitiva, Hernández ha escrit un llibre molt útil per a aquelles persones que el vulguin fer servir com a manual introductor.

NOMENAMENTS



JOÃO AMARAL
Director de Toshiba
Espanya i Portugal

Amaral, enginyer tècnic mecànic i MBA per IESE, va començar a treballar a la multinacional nipona fa onze anys i actualment ocupava la direcció de Toshiba Systems Portugal. La seva gestió va mereixer el reconeixement de l'alta direcció de la marca.



PEDRO NAVARRETE
Vicepresident sènior de Sony
Europa

Pedro Navarrete ocupava fins ara la direcció general de Sony Iberia. Les noves responsabilitats a dins de l'empresa el vincularan amb projectes de diferents àmbits però relacionats en tot moment amb el consumidor final. El seu substitut a la península serà nomenat pròximament.



JAIME LLORET
Director de màrqueting de
Venca

Jaime Lloret, llicenciat en farmàcia i MBA per ESADE, arriba a la companyia catalana de venda per catàleg i internet amb la missió de potenciar el negoci en línia. Fins ara ocupava responsabilitats similars a l'aerolínia Vueling, i amb anterioritat a la companyia Clickair.

CONSULTORI FISCAL

ELS TREBALLS ESPORÀDICS

? *S'ha de donar d'alta d'activitat una persona que presta serveis de traductor per a un altre de manera esporàdica?*

La llei 35/2006 de l'IRPF ens diu que es consideraran rendiments d'activitats econòmiques les rendes que, procedint del treball personal o del capital, suposin per part del contribuent l'ordenació per compte propi de mitjans de producció i de recursos humans, o un d'ambdós, amb la finalitat d'intervenir en la producció i distribució de béns i serveis. En aquest sentit, el dubte de molts contribuents, sobretot d'activitats professionals, és saber si s'han de donar d'alta d'activitat a Hisenda o si són treballadors esporàdics d'una empresa.

La divisió entre l'un i l'altre cas estarà, en realitat, en la part que parla de l'ordenació per compte propi de mitjans de producció o de recursos humans, per al desenvolupament de la feina a realitzar, ja que si la distribució dels mitjans de producció (jornada, local, personal, tipus de feina,

etc.) els mana el contribuent, estariem parlant d'una activitat que haurà d'estar donada d'alta a Hisenda. En el cas del traductor de la consulta, si ell decideix quina obra traduir, utilitza els seus propis ordinadors i diccionaris, i després ven la traducció a qualsevol editorial, estarem parlant d'una activitat econòmica. Si, en canvi, una editorial encarrega a un traductor que tradueixi una obra concreta, li marca l'estil de la traducció i el termini, estariem parlant d'un rendiment del treball personal. En tot cas, les situacions reals s'haurien d'analitzar individualment ja que la càrrega de la prova estarà en mans del contribuent i això obligarà a determinar el sistema de tributació, ja no només per les implicacions en renda (despeses deduïbles i reduccions), sinó en IVA (alta d'activitat a Hisenda, meritació de l'impost, ...)

CONTESTA ORIOL LOPEZ I VILLENNA
ASSESSORIA ASFEM

LECTURES

La novel·la sobre la crisi financera

A vegades la millor manera d'entendre de quina forma es va gestar la crisi financera no és a través de complexos assajos d'economia sinó de la ficció. L'autor de *Cómo provoqué la crisis financiera* Tetsuya Ishikawa treballava com a agent per al banc d'inversions Morgan Stanley fins que va ser acomiadat el maig del 2008. Durant el temps que va treballar per a aquesta i altres institucions financeres va vendre nombrosos productes de titulació, aquells que després serien coneguts com a *hipoteques escombraries*. Peça d'un sistema que va provocar la bombolla financera i la crisi, Ishikawa va decidir convertir la seva història en l'argument d'una novel·la.

Com no podia ser d'una altra manera, el resultat és un relat sobre la cobdícia i



CÓMO PROVOQUÉ LA CRISIS FINANCIERA Tetsuya Ishikawa
TEMAS DE HOY
19,50 €

la fragilitat del sistema bancari. L'*alter ego* de l'autor és un jove graduat d'Oxford, inexpert i sense escrúpols, que és contractat per un banc d'inversions a la City londinenca. L'acció discorre entre restaurants de luxe de Londres i Manhattan i refinats prostíbuls de Frankfurt on els taurons de les finances tanquen acords amb productes financers tòxics.

CONSULTORI LABORAL

LA GESTIÓ DE RISCOS LABORALS

? *Com a empresari, puc gestionar jo mateix la prevenció de riscos laborals de la meua empresa?*

La situació de crisi que travessen actualment moltes empreses fa que els empresaris es plantegin optimitzar-ne la gestió reduint tot tipus de costos i assumint ells mateixos serveis que fins ara tenien externalitzats, però en el cas de la prevenció de riscos laborals, per prendre aquesta decisió hem de tenir en compte diversos factors.

Perquè l'empresari pugui desenvolupar personalment l'activitat preventiva, s'han de complir tots i cadascun dels requisits següents:

1. L'empresa ha de tenir menys de 10 treballadors.
2. Les activitats desenvolupades a l'empresa no han de comportar una especial perillositat, o sigui, no han d'estar incloses a l'Annex I del RSP (RD.39/1997).
3. L'empresari ha de desenvolupar de forma habitual la seva activitat professional en el centre de treball.
4. L'empresari ha de tenir

la qualificació en matèria preventiva corresponent a les funcions que vulgui desenvolupar (com a mínim, nivell bàsic de prevenció, curs de 30 hores), i aquelles activitats que no pugui desenvolupar les haurà de concertar amb una entitat especialitzada (p.ex. vigilància de la salut, formació,...). Per gestionar la prevenció, l'empresari pot utilitzar eines gratuïtes com Evalua-t (INSHT), que li permetran generar la documentació relativa a l'activitat preventiva de l'empresa, en concret: el pla de prevenció, l'avaluació de riscos laborals i la planificació de l'activitat preventiva de l'empresa. També haurà de desenvolupar altres actuacions en matèria preventiva que no estan incloses en aquestes eines, com són la informació als treballadors, la coordinació d'activitats empresarials, l'actuació en cas d'emergències i primers auxilis, etc.

CONTESTA MARISA GONZÁLEZ
CAP DE PREVENCIÓ DE RISCOS
LABORALS DE PIMEC
Envieu les vostres preguntes a l'adreça de correu:
redaccio@leconomic.cat

Castel Nuovo

1443

Alfons el Magnànim “convoca a Nàpols maestranze catalane che darano vita alla possente struttura della fortezza”. El Castell Nou de Nàpols és la primera gran fortalesa catalana de la nova era dels canons i altres armes.



Acadèmia

1694

La creació ‘francesa’ de l’Acadèmia de Matemàtiques a Barcelona el 1720, seguint el model de l’Acadèmia Militar de Brussel·les, té un precedent ‘austríac’ el 1694. El seu objectiu era la formació tècnica d’enginyers militars.



Pólvora

1759

La farga de Sant Sebastià de Sant Llorenç de la Muga es transforma en fàbrica de bales per a canons i de municions per a fusells. El principal client, l’exèrcit reial espanyol. El seu principal problema serà la proximitat a la frontera amb França.



DE MEMÒRIA

Francesc Roca

PROFESSOR DE POLÍTICA ECONÒMICA DE LA UB

MILITARITZACIÓ DE L'ECONOMIA (1)

Es els estats i els imperis moderns són conseqüència, en part, d'un canvi fonamental: l'elevat cost de la nova tecnologia militar dels canons i la pólvora i de les fortificacions capaces de resistir (o de fer lliscar) els projectils. La fabricació d'armes de foc (de grans dimensions, com els canons, o individuals, com els pedrenyals) i la construcció de les noves ciutadelles demanava un volum de recursos que només seria a l'abast d'unes unitats polítiques de grans dimensions econòmiques: els estats imperi o algunes (pocques) repúbliques urbanes. Totes les societats europees d'abans de 1500 eren massa petites per finançar-se el nou armament i les noves fortificacions. També, la societat catalana, que, tal com ha explicat Pierre Vilar, tenia molts dels trets característics dels estats imperi. El que van fer totes les societats europees fou participar, de formes ben diverses, en la construcció dels nous grans estats imperi que demanava la nova tecnologia militar.

Fins al 1500, la societat nació catalana i la Campània/Nàpols eren les àrees centrals d'un imperi comercial mediterrani en xarxa (amb bases a la Mediterrània, fins a Xipre, i a l'Atlàntic, fins a les Canàries). Després, l'imperi català s'integrà simultàniament, i per raons militars, a dues grans àrees: a l'imperi hispànic en formació



La Seu de Lleida tampoc es va escapar de la militarització en diversos períodes. ARXIU



Fins al 1500, la societat nació catalana i la Campània/Nàpols eren les àrees centrals d'un imperi comercial mediterrani en xarxa (amb bases a la Mediterrània, fins a Xipre, i a l'Atlàntic, fins a les Canàries)

i, ahora, al vell imperi romanogermànic. El 1519, justament, mentre vivia a la ciutat de Barcelona, el rei Carles I de Catalunya-Aragó (duc de Borgonya, rei de Castella-Lleó i arxiduc d'Àustria) fou elegit emperador germànic. Aquesta integració a l'imperi germànic durà fins al 1556. Als anys 1705-1714, Catalunya i tota la Corona d'Aragó van passar, de nou, a l'òrbita de l'imperi austríac. Després de 1714, continuà la integració de bona part de la noblesa catalana a aquest imperi. Ara, des de Viena o Nàpols.

Una tercera opció catalana va ser l'imperi francès. En plena guerra europea, Catalunya en formà part del 1640 al 1658 i, des de 1659, la Catalunya del Nord fou annexada a aquest imperi. Més tard, el 1810, fou tot el territori català que formà part, durant

pocs anys, de l'imperi napoleònic.

Enfront d'aquests tres imperis (hispànic, germànic i francès) hi havia competidors, amb una considerable força militar. Foren: 1. L'imperi britànic, aliat de la Generalitat el 1705 per a la conquesta de Gibraltar, va fer possible justament la creació de la Companyia Nova de Gibraltar. En canvi, després de 1714 es va annexonar Menorca. 2. L'imperi otomà, que interferia el comerç català a la Mediterrània, i que arribaria a ocupar, les illes Medes, Palamos o Eivissa. 3. Alguns estats i ciutats estat italians, rivals i, de vegades, aliats (a Lepant, per exemple). Individualment, alguns catalans col·laboraven amb altres imperis: amb l'imperi rus (Josep de Ribas), o amb l'imperi portuguès (Antoni de Montserrat).

Entre 1500 i 1800, els masos, els molins, les fargues i els gremis i els mercaders exportadors articulen l'economia civil catalana, però, al mateix temps, el procés de militarització avança. Així, per exemple, les fargues catalanes fabricaren una gran quantitat d'armes de foc (i d'armes blanques), la foneria de canons de Barcelona és una indústria de punta dins d'Europa, i les fàbriques de pólvora i municions esdevenen importants. Alhora, l'Acadèmia de Matemàtiques de Barcelona és un destacadíssim centre de formació d'enginyers militars, d'on surten

grans projectes (que, en algun moment, travessen l'Atlàntic i es realitzen a Mèxic i a Califòrnia).

La gran opció inversora és militar: la construcció de les ciutadelles de Roses, Barcelona o Eivissa, els castells de Salses, de Perpinyà, de Figueres (el més extens de l'Europa actual), Hostalric o Montjuïc, les noves muralles de Ciutat de Mallorca o de Vilafranca de Conflent, la militarització de la Seu de Lleida, o les muralles de la ciutat de Girona. L'efecte difusor, però, de les inversions militars (excepte si és en vials i ponts o en subministrament d'aigua) no és important.

En aquest mateix període i tal com passa, per exemple, a Suïssa, la societat catalana exporta uns professionals ben característics: soldats. Es formen algunes empreses militars catalanes privades, que treballaran al servei d'un estat imperi, i que, en alguns casos, tindran una fama ben merecuda.

Les més conegudes són: 1. La companyia dels almogàvers (1640-52, 1687-97, 1704-14, i 1793-95), coneguda com la companyia dels miquelets, car un dels seus fundadors fou Miquelot de Prats, 2. Els Mossos d'Esquadra, o Mossos d'en Pere Anton Veciana (des de 1721), amb base logística a Valls, i 3. Els Voluntaris Urbans de Catalunya (1762-1815), que rebrien l'encàrrec d'explorar i colonitzar Califòrnia, i arribaren fins a Vancouver.

Els miquelets

A desgrat que les noves autoritats borbòniques havien dissolt l'empresa dels miquelets el 1714, perquè s'havia posat al servei del candidat d'Àustria a la successió espanyola, el 1793 tornaren a posar en marxa l'empresa. El seu objectiu era traslladar-la, via nord d'Itàlia i travessant les terres alemanyes al Bàltic, i posar-la al servei de l'ofensiva contra l'imperi rus del nou imperi francès de Napoleó. Joan Miquel de Vives i Feliu, el seu cap, va publicar en llengua catalana un text manual sobre la seva empresa: *Obligacions dels miquelets dels nous terços de Catalunya* (1795).

CONTRA
XIFRADA

Per Francesc Muñoz

3.000

PARÀSIT RUÏNÓS

La femella del morrut de les palmeres, un coleòpter originari del sud-est asiàtic i la Polinèsia, escull la part més tendra i amagada de l'ull de les palmeres per fer-hi la seva posta d'ous (entre 300 i 400). És el lloc ideal per garantir l'aliment de les larves que perforen l'interior de la planta.

Allà romanen fins a l'edat adulta, quan cerquen altres palmeres per colonitzar. Aquest cicle es pot repetir unes tres vegades cada any, entre març i novembre, segons explica Eduard Corrons, director comercial de Fumigacions Alemany, una empresa especialitzada en el tractament d'aquests escarabats, que quan arriba aquesta època de l'any envia quadrilles de tècnics a municipis de tot Catalunya, reclamats per particulars o ajuntaments, i amb tasques preventives, pal·liatives o, finalment, per certificar la mort d'una palmera i procedir a la seva retirada.

Fan tot el que poden per minimitzar els estralls que el morrut està ocasionant, però Corrons reconeix la impotència que senten en constatar que la plaga no ha fet sinó augmentar de forma exponen-

3.000
euros és el preu
d'una palmera de
cinc metres
d'alçada. Fins a
tres metres són
uns 200 euros i
1.400 per cada
metre addicional

cial els darrers anys. Segons la Generalitat, l'insecte va ser localitzat per primera vegada a Catalunya l'any 2005. Va entrar per les comarques del sud, les més properes amb el País Valencià, on l'insecte ja feia temps que s'havia instal·lat i fins i tot havia exercit les seves potents mandíbules amb el palmerar d'Elx. Es



'Rhynchophorus ferrugineus' originari de l'Àsia tropical

calcula que la seva entrada a la península Ibèrica data del 1994, segurament per una palmera contaminada importada irregularment des d'Egipte. Sense els seus enemics naturals, que el mantenen a ratlla en el seu hàbitat original, el *Rhynchophorus ferrugineus* va avançar sense aturador eficaç per tot el litoral mediterrani on va trobar aliment i un clima ideal per a la seva reproducció.

La taca es va anar estenent i a finals del 2009 el tècnic del Consell Comarcal del Maresme Oriol Bassa assegurava que a Catalunya hi havia unes 4.300 palmeres infectades pel morrut asiàtic i posava l'èmfasi en la greu afectació de la comarca del Maresme, amb unes 2.500 plantes amb l'insecte. Quantes n'hi ha més d'un any després? "El nombre continua creixent, però ja no amb la progressió geomètrica d'abans", explica Bassa, que és un apassionat seguidor del que ell anomena les 'plagues del segle XXI', és a dir, les ocasionades per la introducció d'espècies foranes. La raó és que ja ha colonitzat molts dels exemplars de palmera de l'espècie *Phoenix* (canària o datilera), que són les que prefereix; a Mataró més del 80% de totes les palmeres



Tècnics aplicant un tractament endoscòpic contra el morrut en palmeres de Badalona. ARXIU

d'aquesta espècie estan afectades. Les que no, o estan més aïllades o en zones on el clima no és tan adequat: "S'ha observat que l'hivern del Vallès és molt rigorós per a l'escarabat i no té fàcil colonitzar zones més enllà de la costa", explica Bassa.

Certament, el mapa d'afectació a Catalunya que difon la Generalitat recorre les poblacions del litoral de les demarcacions de Tarragona, Barcelona i Girona, però de moment no s'ha detectat a la de Lleida.

Oriol Bassa adverteix que ara l'insecte està en un moment de transició i, com ha passat en altres territoris, està canviant de dieta, tot passant de l'espècie *Phoe-*

nix a altres també presents en el nostre país com la *Washingtonia* o el margalló, aquest darrer, autòcton. Si aquest canvi d'hàbits es consolida la plaga podria tornar a agafar força.

LLANÇAR LA TOVALLOLA. A Fumigacions Alemany, amb més de 35 anys d'existència, lamenten la mala sort que ha suposat la coincidència de la plaga amb la crisi econòmica, ja que molts ajuntaments, amb les arques molt justes, han optat d'entrada per renunciar a fer-hi tractaments i simplement han donat per perdudes les palmeres del municipi. Només les localitats amb palmeres singulars o pobles turístics on

aquesta planta està associada als passejos del litoral han optat per presentar batalla.

Cal pensar que els tractaments preventius poden oscil·lar entre els 80 i els 200 euros per exemplar i que s'han de repetir fins a tres vegades l'any. Però deixar morir la palmera no sempre és l'opció més barata: la Generalitat insta els propietaris de les palmeres que han mort a retirar-les i a procedir a la seva gestió com a residu especial, tasques que poden superar els mil euros.

A la factura cal afegir-hi el cost que representa restituir la palmera. Una palmera de cinc metres sol costar uns 3.000 euros.

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 aliat. 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