



L'ECONOMIC

leconomic.cat

ANY 1 | NÚMERO 3 | DEL 3 AL 9 DE JULIOL DEL 2010

2€

CASA TARRADELLAS PÀGINA 8

INNOVAR EN LA MASSA

La firma osonenca construeix un centre d'R+D a Gurb que s'obrirà el desembre per obtenir la farina més adequada per a l'elaboració de pizzas



CONFLICTE BÈL·LIC PÀGINA 18

La descoberta de minerals estratègics, nou front a l'Afganistan

REFORMA DE LA NEGOCIACIÓ COL·LECTIVA

Qui mou fitxa?

Empresaris i sindicats estan d'acord que el model és rígid i poc idoni per a la pime



pàgines 2-4



MATÈRIES PRIMERES PÀGINA 19

L'alta cotització de la ferralla de coure dispara el nombre robatoris



MANUEL BUSTOS, PRESIDENT FMC PÀGINES 14-15

«Els ajuntaments no podran complir amb la nova llei de morositat»

CATALUNYA
ESTAT D'EUROPA**4rt Estat** de la UE
en P.I.B. per càpita

ELS BENEFICIS DE LA INDEPENDÈNCIA PÀGINA 5

Recaptem, gestionem i distribuïm els nostres propis recursos

www.ccn.cat

141814/005013007

CONVENI ESCLEROSI

INACCIÓ. La reforma laboral ha passat de puntetes pel model actual de negociació col·lectiva. Ara com ara, el marc de relacions laborals té un historial de malalties que ha desembocat en la manca d'agilitat, l'atomització i un sistema central tocat. **FALTA DE VOLUNTAT.** Cap dels implicats en la reforma de moment no ha fet cap pas ferm.

ANNA PINTER
BARCELONA

La negociació col·lectiva ha estat la gran oblidada en la reforma laboral aprovada pel govern espanyol el 16 de juny passat.

Les modificacions que s'han introduït en el decret llei en el marc de les relacions laborals actuals han estat valorades majoritàriament com uns pedaçs a un model que fa aigües i que inicialment agents socials i el govern estatal han estat predisposats a modificar.

De fet, els agents socials es van comprometre a pactar una reforma de la negociació col·lectiva que «millori els mecanismes d'articulació, el seu paper per fixar les condicions de treball i la capacitat d'adaptació», segons exposa l'escrit que van signar el mes de febrer en l'acord per a l'ocupació i la negociació col·lectiva. Però ni s'han avingut en una reforma específica en aquest camp ni el decret llei aprovat recentment no ha tocat pràcticament el tema.

El professor del departament de recursos humans d'Esade, Francisco Loscos, es mostra determinant i afirma que aquest és el forat negre de la reforma laboral: «Des de l'any 1996 que estem esperant una reforma del sistema, i hem tornat a badar.» No és un tema menor, si es té en compte que la negociació col·lectiva és un instrument importantíssim per a l'economia del país, que pauta les condicions laborals (sous i jornades laborals) de més d'un 80% dels treballadors. A més a més, estableix les mesures que ajuden a fer més competitives les empreses.

La negociació col·lectiva espanyola hereva del franquisme ha acabat donant lloc a un model únic arreu del món. Marc Carrera, soci de Sagardoy Abogados, un despatx d'advocats especialitzat en dret laboral, explica que una de les particularitats del sistema és que, mentre que a la majoria de països els acords de la negociació col·lectiva només s'apliquen als treballadors afiliats, aquí es fa extensiu a tots els empleats, per la qual cosa encara fa més necessari que hi hagi un marc de negociació en condicions.

La negociació col·lectiva

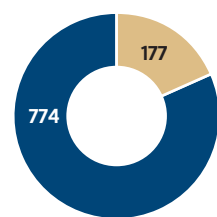
ACORDS COL·LECTIUS 2009

Segons l'àmbit de la negociació

EMPRESA SECTOR

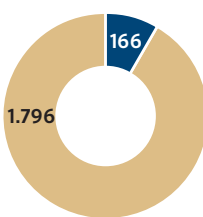
Nombre d'acords

Nombre total



Treballadors afectats

En milers



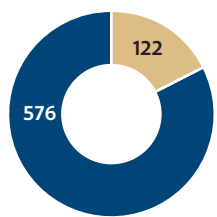
ACORDS COL·LECTIUS 2010 (Gener-maig)

Segons l'àmbit de la negociació. En percentatge

EMPRESA SECTOR

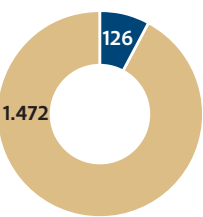
Nombre d'acords

Nombre total



Treballadors afectats

En milers

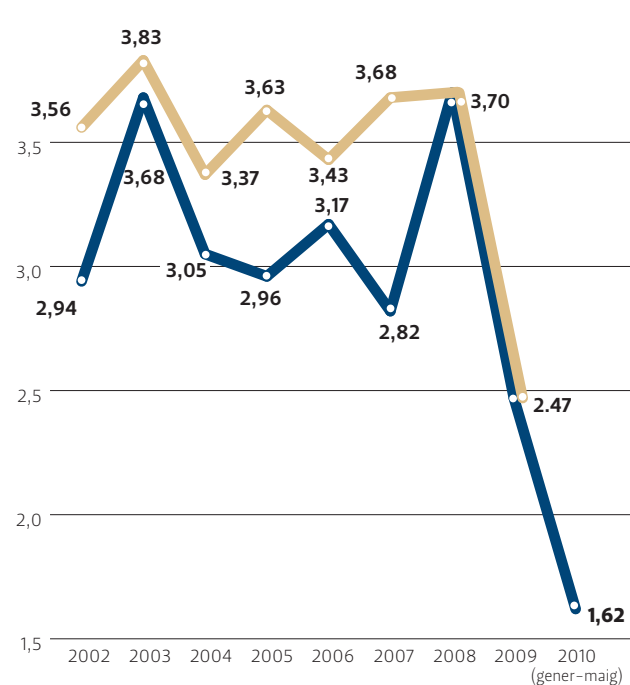


FONT: DEPARTAMENT DE TREBALL

EVOLUCIÓ DE L'INCREMENT SALARIAL EN ACORDS COL·LECTIUS

2002-2010. En percentatge

INCREMENT SALARIAL PACTAT INCREMENT SALARIAL REVISAT



La bossa d'hores, una de les poques mesures creatives

El conveni col·lectiu de Seat va estar un dels primers en incorporar una clàusula de flexibilitat horària, abans que comencés la cruesa de la crisi. Es tracta de bossa d'hores, una eina que es fa servir al llarg de l'any per reordenar les jornades dels treballadors en funció de les puntes de feina de l'empresa. Sindicats i patronal estan d'acord que sense aquesta clàusula el nombre d'acomiadaments hagués estat molt superior. Ara com ara aquesta mesura i els ERO's temporals són les poques eines que es disposa per a reordenar els recursos humans sense recorre als acomiadaments. En aquest apartat hi ha molt camí per recorre. Un bon mirall seria Alemanya on han incorporat nombroses modalitats creatives d'organització de la jornada laboral.

Ara bé, el sistema de negociació col·lectiu espanyol té unes mancances i unes inèrcies que segons els agents socials i els experts el fan ineficient per als nous temps.

Un dels punts dèbils és l'atomització. Segons dades del Departament de Treball, a Catalunya hi ha més de 1.500 convenis col·lectius vigents, entre sectorials i d'empresa (d'aplicació només a grans organitzacions empresarials com ara Seat i Iberdrola). A tot l'Estat n'hi ha uns 5.500. Aquesta nombre tan elevat d'acords acaba generant una dispersió en les condicions de treball que perjudica tant treballadors com empreses.

MULTIPLICACIÓ. Així, per exemple, el sector del comerç de la demarcació de Barcelona té 17 convenis diferents, entre els quals hi ha el de les fruiteries, el de les farmàcies i el d'altres branques del comerç amb una base de treball molt semblant. El comerç de les comarques tarragonines en té 17 més, i a les comarques gironines i a les lleidatanes n'hi ha tres en cada territori, aproximadament. Un advocat especialitzat en dret

laboral explica que al seu despatx han rebut més d'una comanda d'organitzacions públiques i privades perquè els ajudin a identificar a quin conveni s'acullen treballadors nous que acaben de contractar, perquè no se'n surten.

Pel que fa al sector del metall, cada federació de les demarcacions de Catalunya negocia un conveni propi, la qual cosa genera

El sector de comerç de la demarcació de Barcelona té 17 convenis vigents

situacions tan paradoxals com que els treballadors d'una empresa de Cervera, pel fet de ser a les comarques lleidatanes, cobren menys que uns empleats d'una empresa del metall situada a 30 quilòmetres, perquè aquests s'acullen al conveni de les comarques barcelonines, amb millors condicions que els col·legues de ponent.

El professor d'economia aplica-

da de la Universitat de València Manuel Sanchis explica que amb un model de negociació com el que tenim, que no s'assembla ni al centralitzat alemany, ni al totalment descentralitzat anglosaxó, es produeixen situacions de desavantatge.

Un altre dels esculls del sistema és la poca agilitat. Francisco Loscos considera que aquest és el pitjor dels mals. «En un món com l'actual, les estructures han de ser capaces d'adaptar-se als mecanismes de canvi i a les particularitats locals, i ara com ara no ho són», diu el professor.

El 2009, el 96% dels acords tenien un increment salarial per sobre de l'IPC

José Hallado, responsable laboral de la patronal de la petita i la mitjana empresa, Pimec, posa com a exemple la reduïda adaptació dels convenis col·lectius a la crisi actual. «Els anys 2008 i 2009 s'han estat aplicant revisions salarials per sobre del creixement de l'IPC, perquè els convenis havien estat redactats en temps de bonança i no teníem capacitat per acoblar-nos a les condicions laborals d'un entorn econòmic diferent», es lamenta Hallado.

Segons dades de l'Observatori Laboral de Catalunya de l'any 2009, el 96% dels acords col·lectius aprovats comportaven un increment salarial revisat per sobre de l'IPC real, i l'any 2008 el percentatge havia arribat al 98,2%. «Ara com ara, la negociació col·lectiva és un elefant incapaç de moure's al ritme que marca l'economia», considera el responsable de laboral de Pimec.

PORTA TANCADA. Per si no n'hi hagués prou, la pimec, el 95% del teixit empresarial del país, es queixa que té barrat el pas a participar en els processos negociadors. «Els convenis estatals els signen les grans centrals sindicals amb les patronals de grans empreses, i no es tenen en compte les especificitats de les empreses petites i mitjanes, que després també han d'aplicar l'acord», critica Halla-

do, que denuncia que per poder participar en la negociació cal una acreditació judicial tan costosa, que fa inviable la presència de nous negociadors.

Es produeix així la curiositat que, tot i que a Catalunya hi ha més del 40% de les empreses químiques de tot l'Estat (format majoritàriament per pimes), el conveni col·lectiu del sector es pacta a Madrid amb les grans empreses petroquímiques.

Camil Ros, secretari de política sindical de la UGT de Catalunya, explica que ara per ara existeixen convenis estatals que no permeten fer modificacions territorials, la qual cosa lliga les mans a fer les adaptacions a les particularitats de cada territori.

Amb aquest panorama, la pregunta del milió és: quines fitxes s'han de moure en la negociació col·lectiva per corregir els mals que la fan inoperant?

El professor d'Esade Francisco Loscos té una proposta molt clara: «Haurem de tendir als convenis marc amb unes garanties mí-

El Consell de Relacions Laborals es va crear per racionalitzar la negociació

nimes, i a partir d'aquí facilitar i donar impulsos per negociar a nivell micro.» Camil Ros coincideix que s'ha de corregir l'atomització actual: «Cal racionalitzar els convenis; no té sentit, la dispersió actual. A més, d'aquesta manera, s'aconseguirà més massa crítica i s'afavoriran les condicions de treball.» De la mateixa opinió és Juanma Tapia, responsable de negociació col·lectiva de CCOO, que creu que cal agrupar convenis col·lectius petits. D'aquesta manera, tant els uns com els altres entenen que es guanyaria agilitat.

Justament, Catalunya ha estat pionera pel que fa a la voluntat de racionalitzar els convenis. La creació a finals del 2007 del Consell de Relacions Laborals, un òrgan tripartit entre administració, empreses i sindicats únic a tot l'Estat, perseguia impulsar mesures de racionalització. «Encara s'ha avançat poc en aquesta fita, però la marxa ja està posada», reconeix el director general de Relacions Laborals de Catalunya, Salvador Álvarez.

PROXIMITAT. Ara bé, un model més centralitzat comporta el risc de posar fi a les particularitats territorials catalanes, i així ho alerta Ros, que explica que quan els convenis s'acosten al territori hi ha millors condicions. «El 20% dels convenis estatals tenen pactat un sou mínim superior als 1.000 euros, quan en els convenis pactats a Catalunya el percentatge puja al 40%», assegura Ros.



Manifestació a Tarragona contra la reforma laboral. JUDIT FERNÁNDEZ

LA NEGOCIACIÓ COL·LECTIVA A...



Regne Unit

Convenis només per a empreses

Segons la metodologia de l'economista suís Lars Calmfors, els models de negociació col·lectiva estan estructurats en forma de V, de més a menys descentralització. En un dels extrems hi ha el model anglès, és a dir, el més descentralitzat de tots els existents. L'actuació dels sindicats al Regne Unit està restringida a convenis d'empreses. És a dir, els sindicats centren l'aplicació dels acords signats únicament als treballadors afiliats, que poden ser tot el personal de l'empresa.



Alemanya

El model centralitzat

El model de negociació col·lectiva d'Alemanya està basat en una normativa de l'any 1949.

Els sindicats s'ocupen de les negociacions col·lectives i estableixen un conveni marc sectorial per a tot el país amb condicions mínimes. Després els membres del comitè d'empresa, que representen els interessos dels treballadors a les empreses, negocien les pujades salarials addicionals. És el model centralitzat per excel·lència, que té com a avantatge l'eficiència i l'agilitat en els moments d'ajustament.

ANYS CLAU

1980

ESTATUT DEL TREBALLADOR. Es va aprovar la norma principal que regeix els drets dels treballadors.

1984

TREBALL TEMPORAL. El govern estatal aprova una reforma laboral que introdueix la contractació temporal com a mesura temporal per superar una conjuntura econòmica molt crítica, amb poca contractació.

1992

REDUCCIÓ DE LA DESPESA PÚBLICA. La reforma laboral se centra en una modificació de les prestacions per desocupació i en la duració, amb un límit de 24 mesos.

1994

CREAR OCUPACIÓ. Se suprimeix el contracte temporal de foment de l'ocupació, i es reserva a tres col·lectius: més grans de 45 anys, desocupats de llarga durada i minusvàlids.

1997

PACTE. El govern d'Aznar pacta amb els agents socials una reforma pel treball estable. Després, sense pacte, n'aprovarà tres més, el 1998, el 2001 i el 2002.

2010

ACOMIADAMENT. El govern de Zapatero aprova un decret llei molt centrat en l'abaratiment.

Dimecres 16 de juny passat el decret llei de la reforma laboral no parlava dels problemes estructurals. Les modificacions del sistema de negociació col·lectiva s'han centrat en aspectes més concrets. Un és que es redueix el període per tancar la negociació a 15 dies improrrogable (abans es podia allargar fins a 30). La intenció és reduir el temps de negociació per agilitar els processos.

A més a més, s'elimina l'obligació de canviar el conveni col·lectiu si l'empresa vol modificar condicions laborals com ara el sistema de remuneració, o l'horari, en casos de problemes econòmics. La modificació serà, però, temporal i amb unes condicions mínimes. Així mateix, la reforma amplia el camp d'actuació per als sindicats i permet que si una empresa no té comitè d'empresa s'hi assignin tres representants dels sindicats majoritaris per a processos de negociació concrets. I a més, incideix en la

necessitat d'incloure mesures de flexibilitat en els convenis col·lectius. Les crítiques a la reforma han arribat per totes bandes. Des dels sindicats, de fet, argumenten que aquest és un dels punts clau per a la convocatòria de la vaga general del dia 29 de setembre. «Debilita la negociació i s'entremet en la lògica de l'autonomia de les parts», critica el responsable de negociació col·lectiva de CCOO.

Per la seva banda, José Hallado, de Pimec, sentència: «Hem d'optar per una reforma específica en la negociació col·lectiva contrària a les línies de la modificació actual.» Però reformes globals a part, hi ha eines que ja es podrien anar fent servir, per facilitar la desitjada flexibilitat a les empreses i que contribuiria a agi-

Només el 5% dels acords actuals tenen clàusules de flexibilitat

litzar el sistema. Es tracta de clàusules beneficioses tant per al treballador com per a l'empresa que es podrien incorporar als convenis col·lectius i que ara només són un excepció. «Això, però, no és només culpa del sistema, sinó també de les parts negociadores. La gran majoria dels acords col·lectius només pacten els horaris i la jornada laboral», explica el director general de Relacions Laborals de Catalunya.

Fins ara, únicament un 6% dels convenis vigents a Catalunya inclouen clàusules de desvinculació salarial, és a dir, poder congelar els increments dels sous si les circumstàncies econòmiques de les empreses són dolentes. I només un 5% dels convenis col·lectius catalans tenen clàusules de flexibilitat de la jornada laboral.

Les mesures són molt més importants del que pugui semblar. De fet, segons càlculs de la UGT, gràcies a algunes clàusules com ara les bosses d'hores que va instaurar el conveni de la Seat o els ERO temporals aplicats en altres companyies es va evitar que més de 100.000 persones anessin a l'atur el 2009. La mateixa consellera de Treball, Mar Serna, en una jornada que va organitzar el diari El País, sobre el mercat de treball, va insistir en aquesta línia: «En aquest país ens agrada molt la llei, i mireu el legislador. Volem la solució, quan part de la solució la tenim a les nostres mans, i jo crec que des de Catalunya podem liderar aquest canvi de la negociació col·lectiva.» Sanchis considera que la jugada és responsabilitat en la negociació: «No hi pot haver creixements dels costos salarials per sobre de la productivitat, i l'empresa ha d'invertir cada cop més en capital tecnològic.»

FOCUS

Propostes de millora

Empresaris i sindicats responen a la pregunta plantejada per L'Econòmic sobre quines modificacions consideren que s'haurien d'incloure en la reforma laboral durant la seva tramitació parlamentària com a llei



«Es pot donar cabuda a millorar la productivitat»

Xavier Pascual

PRESIDENT DE TOSHIBA

● «En la tramitació parlamentària de la reforma laboral s'hauria de buscar la manera d'incorporar mesures més creatives en l'àmbit de les relacions laborals. Una de les mesures podria ser donar més cabuda a les noves tecnologies com a fórmula d'estímul de l'economia. Seria la manera d'ajudar a incrementar la productivitat i la competitivitat del nostre teixit empresarial. Així mateix, considero que es podria mantenir i implementar incentius fiscals per a les empreses que inverteixen en instruments per millorar la productivitat.»



«Fogasa no se la pot carregar més del que pot assumir»

Joan Alcántara

CCOO. COMITÉ D'ALSTOM

● «La proposta de la reforma laboral de fer un fons per compartir el cost de l'acomodament crec que s'ha de definir bé. Ara com ara, el fons de garantia salarial (Fogasa) servia per suplir l'empresari que per insolvència no podia respondre a les indemnitzacions. Crec que no s'ha de carregar massa Fogasa, perquè acabarem perdent una eina de protecció com aquesta. Hem arribat els últims a l'estat del benestar i tenim el risc de perdre molts drets adquirits i no poder-los recuperar, i això considero que ara com ara seria molt injust.»



«La realitat de les pimes ha d'incorporar-se als convenis»

David Llovich

DIRECTOR GENERAL DE GRUMBE

● «Considero que un tema important que s'hauria d'incorporar a la nova llei és que es reguli d'una forma diferent la realitat de les petites i mitjanes empreses (pimes), la qual moltes vegades no queda suficientment reflectida dins dels convenis col·lectius sectorials. És a dir, hi ha d'haver possibilitats d'adaptar les necessitats de cada empresa fora dels convenis col·lectius, sempre respectant els drets dels treballadors i reconeixent les necessitats de l'empresa, tant en termes de flexibilitat, com de remuneració, contractació, etcètera.»



«S'ha d'intentar desjudicialitzar al màxim»

Joan Canals

PRESIDENT DE PULLIGAN

● «Crec que en la tramitació parlamentària s'ha de mirar de desjudicialitzar al màxim tota relació laboral. Per suposat que hi ha d'haver protecció jurídica, però no pot continuar el model actual en què qualsevol problema laboral acaba als jutjats. Aquest fet genera molta desconfiança en l'empresari, que queda pendent de quin jutge li toqui. A més a més, considero necessari que es tracti el tema de l'absentisme, que ara com ara representa un 1% del PIB, i no és normal que no s'hagi tractat cap tema respecte a aquest cas durant la reforma.»



«Cal trobar la manera de fer àgil la negociació»

Xavier Torra

DIRECTOR GENERAL DE SIMON HOLDING

● «És principal la definició de què són situacions econòmiques negatives per evitar que els jutges es converteixin en dubtosos analistes de la viabilitat d'empresa. Si no es puntualitza bé aquest apartat, serà poc efectiu. També cal trobar els mecanismes perquè les negociacions col·lectives, que per raons econòmiques caiguin en l'àmbit de la mateixa empresa i fora de l'àmbit sectorial, no entrin en atzucacs que només són pèrdua de temps, confiança, generen un mal clima i la seva tardança fa que moltes vegades l'empresa ja tingui escassa viabilitat.»



«És el moment de la cogestió d'empresari i treballador»

Xavier López

DIRECTOR GENERAL DE GRUP CLADE

● «Cal incorporar mesures d'una cooperació més alta entre empresaris i treballadors. És el moment de plantejar de manera clara propostes de cogestió com les que es practiquen a Alemanya amb la participació responsable dels treballadors en els òrgans de govern i en els resultats de les companyies. El món ha canviat i demana que, per competir, les empreses posin en comú i amb una mateixa visió totes les persones que en formen part en una lògica de cooperació i no de confrontació, amb l'objectiu comú que l'empresa pervisqui en el temps.»

Per què la reforma no servirà de revulsiu a l'ocupació

RAS I CURT



Ramon Llana

Es fa difícil imaginar que aquesta reforma laboral suposi un revulsiu per al mercat de treball, tan sols aportarà precarització sense estimular l'ocupació.

Les modificacions en matèria de

contractes temporals recuperen velles fórmules que van fracassar en el passat: els contractes formatius mai han suposat un estímul significatiu per a l'ocupació, i establir períodes màxims d'ocupació amb contracte temporal no transformarà l'ocupació temporal en fixa. L'estructura empresarial existent dona fórmules senzilles d'eludir com fins ara limitacions d'aquesta mena, i d'altra banda fixar un màxim de quatre anys en el contracte d'obra segueix possibilitant la immensa majoria d'aquests contractes.

La pregonada equiparació de les indemnitzacions dels contractes temporals i els comiats objectius és pur desideratum. La reforma ho preveu de manera esglaonada, començant el 2012 i completant-la el 2016, i si algun efecte a favor del contracte indefinit podia suposar això, el perd en diferir-ho. Quant a la flexibilització del comiat per causes econòmiques, tampoc sembla reeixit, ja que els termes jurídics com ara "mínimament raonable" i "prevenir una evolució negativa" són indeterminats i, lluny de facilitar

la utilització d'aquests procediments extintius, generen inseguretat jurídica, fet que augmenta la prevenció a emprar-los.

Tampoc la reducció de la indemnització de 45 a 33 dies en determinats casos i circumstàncies és un revulsiu. Ningú contracta més personal per la incerta possibilitat d'una indemnització lleugerament inferior. Estractava de complir formalment amb Europa i els mercats en un exercici més d'economia emocional, una economia que es mou pel que

aparenta i no pel que és; per tant, no es tracta de fer grans reformes, sinó de presentar-les com si ho fossin; així, sobreestimant l'opinió pública, aquesta es mou creient en el miratge. És l'efecte placebo trasplantat a la dinàmica dels mercats. Però la precipitació del decret pels calendaris internacionals i l'actitud contestatària dels agents socials han donat poca credibilitat a la reforma amb perspectives de frustrar l'efecte d'emmirallament.

Magístrat

CCN////
Cercle Català de Negocis

www.ccn.cat

CATALUNYA ESTAT D'EUROPA
Recaptem, gestionem i distribuïm els nostres propis recursos
ELS BENEFICIS DE LA INDEPENDÈNCIA

Empresaris per
l'Estat propi



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

Rendes immediates de la independència

A què destinarem els **22.000 milions** que ja no ens espoliaran
2.700 milions d'EUR en **Competències d'Estat** (1.000 milions en Contribució a la Unió Europea, 200 milions en Ambaixades i 1.500 milions per a Imprevistos, el "roc a la faixa").

2.600 milions d'EUR en **Noves infraestructures** (ports, aeroports, trens, metros, carreteres, escoles, universitats, centres d'investigació, plataformes logístiques,...).

8.200 milions d'EUR en **Reduir impostos** (l'Impost de Societats al 20%, l'IRPF, en els seus diferents trams, del 24% al 15%, del 28% al 20%, del 37% al 28% i del 43% al 35%).

2.100 milions d'EUR en **Polítiques socials** (salut, educació, beques, més hospitals, Centres d'Assistència Primària, metges, R+D+i, ajudes per a la dependència, centres de dia, llars de jubilats, ...).

6.400 milions d'EUR en **Pensions** (Increment de les pensions en un 10%; Constitució d'un Fons Català de Reserva de Pensions -el 1% del PIB per llei-; Reducció de cotitzacions, empresa i treballador, a la Seguretat Social del 10%).

Proposta per als Pensionistes

Amb 7 anys de fons generem les pensions d'un any

Amb l'Estat propi podem:

1. Millorar les pensions el 10% "**La Paga de la Independència**"
2. Incrementar les pensions de les **vídues** un **25%**
3. Nodrir un **fons de reserva** de l'**1% del PIB** per cobrir les pensions futures.

Compte d'Explotació Català

26% d'increment dels beneficis de les empreses catalanes

El Compte d'Explotació Català és un exercici **-simulació-** de com milloraria el Benefici Net d'una empresa PIME mitjana situada a Catalunya, si tinguéssim un Estat Català i apliquéssim dues de les condicions de la nostra proposta:

1. Reduir l'impost de societats fins al 20%
2. Reduir un 10% les cotitzacions socials

L'estudi descansa en una **mostra de 81.000 empreses** amb una mitjana de 11,5 treballadors.

Amb això, els beneficis de les empreses catalanes incrementarien un 26%

Aprofita els avantatges de participar en la Xarxa de Bons Negocis **XdbN**

XdbN

Xarxa de Bons Negocis

FEM negocis entre nosaltres
FEM Xarxa de patriotes

La **XdbN** ofereix la possibilitat de fer negocis entre nosaltres i visualitza que som molts els que tenim els mateixos objectius per a Catalunya.

La **XdbN** ha de ser l'entramat d'un veritable **Poder Econòmic Català**, que serà la base de suport per recolzar el moviment de la nostra Nació cap a l'Estat propi.

A la Xarxa de Bons Negocis **XdbN** hi trobareu productes i serveis d'empreses i professionals que recolzen el moviment de la nostra Nació cap a l'Estat propi. Fem negocis entre patriotes.

A la Xarxa de Bons Negocis hi podeu trobar un **índex de categories amb totes les seves opcions** mitjançant les quals els nostres associats poden sol·licitar els seus productes o serveis en condicions preferents.

tu
per
teus
pels
per
Catalunya

Col·labora a fer-ho possible
Fes-te'n soci
info@ccn.cat

Les quotes i donacions al **CCN** es dediquen a la realització d'estudis i a la divulgació dels avantatges de l'Estat propi. Al **CCN** no hi ha cap càrrec amb remuneració.

Visiteu el lloc web **www.ccn.cat**. Hi trobareu tots els detalls, a més d'articles, estudis i presentacions temàtiques del **CCN**, que es poden descarregar en format PDF.

La Nòmina Catalana

Per a conèixer el que costa **pertànyer a Espanya**

La Nòmina Catalana és una manera de mesurar el dèficit fiscal, que pot entendre'th. És **una simulació que permet veure quina nòmina tindria cada assalariat català**, si no fos pel dèficit fiscal que patim pel fet de ser catalans.

La Nòmina Catalana simula quin podria ser el salari net de qualsevol treballador, basant-se en el supòsit d'imaginar que ja fóssim un Estat i tot el dèficit que patim, en lloc de donar-lo sense retorn a Espanya, l'utilitzéssim per reduir tots els impostos equitativament, a excepció de l'IVA, ja que existeix a tot Europa amb valors similars als que tenim nosaltres. El resultat d'aquesta simulació **poden calcular-lo entrant a la web www.ccn.cat** i a l'apartat de Nòmina Catalana introduir-hi les dades bàsiques de la seva nòmina actual. Es trobaran que en funció de quin sigui avui el seu salari, podria disposar de fins a un 25% més de salari net.

Full de ruta del CCN

1. Aglutinar un grup suficient d'empresaris, directius i professionals, per a constituir un **grup de pressió**.

2. Aquest lobby **influirà** la societat i els partits polítics catalans per declarar la independència de Catalunya.

El **CCN** donarà suport únicament als partits que incloguin al programa electoral la **DECLARACIÓ D'ESTAT PER CATALUNYA**, amb la frase:

"Si la suma de la representació parlamentària dels partits que incloguin en el seu programa la Declaració d'Estat per Catalunya és igual o superior als 68 diputats, promourem al Parlament de Catalunya, dins la propera legislatura, la declaració unilateral de la independència"

3. Hem d'aconseguir convèncer tots els electors catalans perquè votin opcions independentistes. Per fer-ho hem de situar, als mitjans de comunicació, el debat dels **avantatges de l'Estat propi**.

Butlleta d'inscripció **CCN**//// Cercle Català de Negocis

Nom i cognoms _____

Empresa _____

Adreça _____

Població _____ Codi postal _____

Telèfon / Fax _____ Mòbil _____

Adreça correu electrònic _____
(un caràcter a cada casella, en **majúscules**)

(dades només a nivell estadístic)

Sector _____

Nre. treballadors _____ Facturació anual _____ .000 Eur

Desitjo formar part de l'associació Cercle Català de Negocis, satisfent una quota anual

Tipus de quota anual (marcar l'opció):

Particulars 50 EUR; Autònom/Professional 100 EUR; Microempresa (1-9 treballadors) 300 EUR;

Empresa Petita (10-49 treballadors) 1.000 EUR; Empresa Mitjana (50-200 treballadors) 3.000 EUR;

Gran Empresa / Quota voluntària: _____ EUR

(el pagament de la quota anual es fracciona en dos semestres)

Dades Bancàries

entitat oficina dc compte

Titular _____

Data _____ Signatura: _____

Envieu a info@ccn.cat o al Fax 93.865.74.78

Les dades són incloses en un fitxer del CCN, amb l'única finalitat de rebre informació del CCN. L'interessat té la possibilitat d'exercir els drets d'accés, rectificació, cancel·lació i oposició, tal i com estableix l'article 5 de la Llei 15/1999, de protecció de dades de caràcter personal, posant-se en contacte amb el Cercle Català de Negocis, Hotel Molí de la Torre, c/ Camí de la Torre s/n - 08415 Bigues i Riells, o a info@ccn.cat

EMPRESSES

Naturhouse prepara el salt al mercat xinès buscant-hi socis

NEGOCIACIONS. La cadena de productes dietètics manté converses amb dues firmes de la Xina i espera poder-s'hi instal·lar d'aquí a un parell de mesos, i continua obrint mercats tant a Europa com a Amèrica

BERTA ROIG
BARCELONA

Ja fa quatre anys que la cadena de dietètica Naturhouse es va marcar com a principal objectiu créixer a l'exterior, i ara la firma està a punt de fer un pas més en aquesta cursa internacional. Aquest cop serà un pas compartit, perquè per entrar a la Xina el fundador de Naturhouse, Félix Revuelta, té clar que no ho poden fer sols. Ara negocien amb dos possibles socis locals —un els ha arribat a proposta de l'IESE—, i Revuelta calcula que si tot va bé d'aquí a un parell de mesos podran ser actius al gegant asiàtic.

La Xina representa una gran aposta en el salt internacional, però Naturhouse també té un peu en altres mercats, com ara el belga, el xilè, el tunisià, el marroquí, el luxemburguès i el peruà. «La nostra prioritat és consolidar-nos a Europa, però no direm que no a qualsevol altra oportunitat», destaca Revuelta.

MENYS TANCAMENTS. Des del principi d'any la cadena ha obert 61 centres a l'exterior, i en canvi n'ha tancat 32 a l'Estat espanyol. «Quan hi ha crisi el consumidor retalla despeses, i els productes de dietètica són uns dels primers que es deixen de comprar», explica. En altres països la crisi es nota igual, però la presència de Naturhouse no és tan elevada perquè es noti l'impacte amb la mateixa força. Tot i així, aquest primer semestre del 2010 ha estat menys dur que el mateix període del 2009, i és que en el conjunt de l'any passat la cadena va haver de tancar 131 de les botigues que tenia a l'Estat.

Revuelta, però, creu que més enllà de la crisi el mercat de l'Estat espanyol encara té un cert marge de creixement, i confia que el 2011 la cadena tornarà a su-

NATURHOUSE
BOTIGUES AL MÓN
1.719
PAÏSOS ON ÉS PRESENT
26
FUNDACIÓ
1986
<p>● El 1973 Félix Revuelta va rebre l'encàrrec d'una empresa del sector de la dietètica perquè li fes un pla de viabilitat. L'informe va agradar tant, que el van contractar perquè l'implementés, i així es va anar configurant aquest empenedor, que poc després assumiria l'aventura de muntar la pròpia cadena. Avui Naturhouse ven els productes que desenvolupa a 26 països de tot el món.</p>



El fundador de Naturhouse, Félix Revuelta, confia que tornaran a créixer a l'Estat el 2011. JOSÉ LOSADA

mar punts en la facturació a casa. Per aquest any el fundador de Naturhouse es conforma a repetir les xifres de l'any passat, quan les vendes van assolir els 221 milions d'euros (50 d'ells a l'exterior). «Creiem que aquest 2010 el mercat espanyol encara estarà a la baixa, però confiem a compensar-ho amb

les vendes a fora», explica Revuelta.

ÈXIT DESIGUAL. Tot i que la carrera internacional de Naturhouse ha estat un èxit general, encara hi ha algun mercat difícil. És el cas del Regne Unit, d'on la cadena va haver-se de retirar el 2008 després d'haver-hi fet fallida. Ara fa uns mesos

va tornar a la conquesta dels britànics amb l'obertura de dues botigues, però l'experiència no resulta senzilla. Tal com explica Revuelta, «el problema allà és la dificultat de trobar personal qualificat»: «La majoria dels responsables de les nostres botigues són farmacèutics o dietistes.» Per solucionar aquest pro-

blema, la cadena selecciona gent aquí que després enviarà al Regne Unit.

Per finançar tota aquesta expansió, Naturhouse es finança amb recursos propis. «Sempre ens hem autofinançat, no hem estat mai una empresa que recorreu al deute», destaca Revuelta. Aquesta independència és justament

la que avui els aporta solidesa, tot i que la sortida a borsa és entre els propòsits de l'empresari a mitjà termini. «Calculo que podríem fer el salt en tres o quatre anys; primer volem agafar més dimensió internacional per ser més forts i tenir més reconeixement del mercat», explica. De fet, un cop arribi el moment, Revuelta no descarta sortir a cotitzar en algun mercat internacional.

A partir del creixement de Naturhouse, Félix Revuelta ha anat teixint les xarxes del poderós grup Kiluva, del qual pegen totes les inversions de l'empresari i que ara per ara controla una desena de negocis.

Una de les darreres inversions del grup ha estat l'obertura d'un hotel de cinc estrelles al costat dels cellers Toro, a la Rioja, en el qual ha invertit fins a 25 milions d'euros.

FRANQUICIATS

L'inversor marxa i torna l'emprenedor

El fundador de Naturhouse explica que a pesar de la conjuntura tan complicada en el mercat espanyol, aquest any ja ha hagut fins a 90 persones interessades a obrir una botiga. Això sí, el perfil d'aquests franquiciats ha canviat. «Els inversionistes que

tenien cinc o sis punts de venda han anat desapareixent a mesura que ha anat baixant la rendibilitat, però ara han entrat molts autònoms», explica Félix Revuelta. De fet, moltes de les baixes que s'han produït en aquests mesos de crisi han donat

lloc a traspessos cap a nous emprenedors, i s'ha recuperat l'essència del que havien estat els orígens de l'expansió de la cadena. «Quan vam començar hi havia prop de 5.000 farmacèutics a l'atur i nosaltres els vam donar l'oportunitat de tenir un negoci propi i

guanyar diners», diu Félix Revuelta. I, de fet, molts d'aquells pioners —bàsicament dones— van anar progressant fins a tenir tres o quatre botigues. La inversió mitjana necessària per obrir una botiga de Naturhouse és de 30.000 euros.



Rumbo
negocios

AHORRE HASTA EL 30% EN SUS VIAJES DE EMPRESA



- **Asistencia 24 horas.**



- **Pre-reserva gratuita.**



- **Tarifas especiales en hoteles.**



- **Descuento en el cargo de agencia.**

- **Gastos de gestión en hoteles = 0 euros.**



EMPRESSES

Cultura concursal

OPINIÓ



David Avilés

Encara que s'ha anat produint un increment del nombre d'empreses que presenten sol·licitud de concurs de creditors (antigament, suspensió de pagaments), segons recents dades de Pricewaterhouse Coopers (PwC), el 95% de les companyies que entren en concurs de creditors acaben essent liquidades. Aquest és el desolador balanç pràctic del procediment instaurat per la llei 22/2003 de 9 de juliol, i que s'anomena llei concursal, que preconitza en la seva exposició de motius «dotar de viabilitat les empreses mitjançant aquest procediment (el concursal)», però ¿què és el que fa que les empreses en situació concursal no siguin viables? ¿Veritablement, la llei concursal és operativa o són els diferents agents que hi intervenen els que la fan ineficaz?

Si intentem buscar les raons, haurem de fixar-nos en l'aplicació pràctica de la mateixa llei, però també en aspectes de fons o de conjuntura, que difícilment es podien preveure abans de l'esclat de la crisi. Respecte de l'aplicació de la llei, cal indicar els problemes propis d'una administració de justícia amb un dèficit patent de recursos per fer front a l'allau de procediments dels dos darrers anys. La llei conceptua el procediment concursal com un procediment ràpid, és a dir, per durar uns quants mesos i a la pràctica, excepte en comptats casos, acaben essent procediments que prenen anys.

Els factors de fons vénen marcats per l'habitual posició dominant de la banca respecte de la resta de deutors que l'empresa en crisi té, ja que en el moment de negociar una sortida a la delicada situació, a la pràctica,

acostuma a ser la banca qui marca la pauta en una situació preconcursal, tancant o no la línia del finançament a les empreses per falta de credibilitat o bé, en una situació ja de concurs, és la banca qui accedirà al suport del deutor amb un nou finançament o amb l'aprovació del conveni de creditors dins del concurs. El problema és que com que la gran massa de deute està concentrada en la banca, aquesta, seguint instruccions del Banc d'Espanya, en el moment que un client presenta el concurs de creditors, ha de fer provisió de l'import del deute que el client té amb el banc o caixa i això fa que aquestes entitats, en haver-se anotat ja la total pèrdua a l'inici del procediment, difícilment tinguin ja cap incentiu per ajudar l'empresa concursada amb nou finançament, ja que sovint si hi ha prou actius, prefereix esperar a la liquidació dels actius que posar nou diner en joc a favor de la concursada i intentar fer viable el projecte empresarial.

Les possibles solucions

El 95% de les companyies que entren en concurs de creditors acaben liquidades

serien, òbviament, prendre consciència d'una cultura concursal, instaurant un procediment molt simplificat per als petits concursos sense complexitat, flexibilitzant les comunicacions amb l'ajuda de les noves tecnologies, però, sobretot, amb cultura preventiva, en què el deutor reaccionés ràpidament davant els primers símptomes, estenent aquesta cultura concursal també a la banca, ja que el jutge del concurs no ha de ser l'únic que vetlli pel principi de viabilitat de l'empresa.

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

Casa Tarradellas obrirà un centre d'R+D orientat al camp de la farina

INNOVACIÓ. L'empresa capdavantera en producció de carnis i plats refrigerats, que ocupa 1.250 treballadors, innova per trobar la farina més adequada per a les pizzes

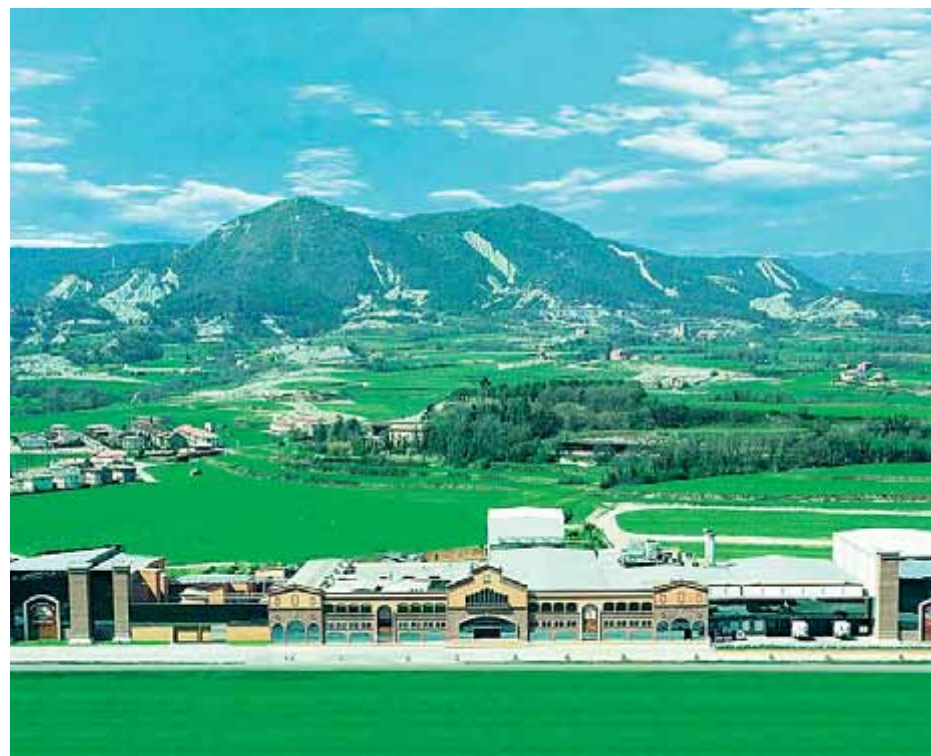
RAMON ROCA
BARCELONA

Casa Tarradellas construeix el que serà el nou centre d'R+D especialitzat en la investigació de farina per a l'elaboració de la massa per fer pizzes a Gurb (Osona). Amb una facturació de 580 milions d'euros l'últim exercici, el grup de caràcter familiar suma així una altra planta que s'afegeix als sis punts productius agroalimentaris de què disposa en l'actualitat.

El nou centre, que podria suposar una inversió d'entre 10 i 15 milions d'euros, està orientat a l'estudi i producció de farines que s'ajustin millor a les receptes per elaborar pizzes. La recerca en el camp de la farina també incidirà a aconseguir les millors varietats de blat destinades a l'obtenció d'aquesta matèria primera. Un ingredient essencial per produir la massa que fins ara procedia, en bona part, de França. La nova instal·lació, iniciada fa tres mesos, començarà a funcionar el proper desembre.

«Les tramitacions administratives, permisos d'obres, moviments de terra i l'edificació suposen més de dos milions d'euros», explica Joan Roca, alcalde de Gurb, una població de 3.200 habitants «que té el privilegi de tenir un miler de treballadors d'aquesta empresa d'alimentació al seu poble», assegura el batlle. Casa Tarradellas té 250 treballadors més a les plantes de Vic i Olost.

De totes maneres, la inversió forta correspondrà a la compra «de la maquinària, que serà molt sofisticada i que està inspirada en els models de fàbrica d'aquestes característiques que s'utilitzen al nord d'Europa», afirmen fonts del sector.



Vista de la seu central de Casa Tarradellas, a la població osonenca de Gurb. ARXIU

CRONOLOGIA

1976

L'ORIGEN. La firma es va fundar fa 34 anys, i el 1978 va treure el mític espetec

1988

ELS PRIMERS. L'empresa llança el primer pernil dolç a rodanxes de l'Estat.

1997

LA PASTA. L'empresa osonenca entra en el món de la pizza refrigerada.

2004

DIVERSIFICACIÓ. Es comença l'activitat en la nova planta de quiche.

2009

CREIXEMENT. Es posa en marxa la nova planta de pizzes de Mas Galí.

«Tarradellas dona feina, genera riquesa i busca sempre la innovació», sentència l'alcalde, «i tot això s'ha dut a terme per la iniciativa de Josep Tarradellas i la seva dona, que van ser els fundadors del grup alimentari i que, a més, són de la nostra comarca».

A principi del 2009, el grup alimentari va inaugurar una nova planta de pizzes a Mas Galí, «equipada amb maquinària d'última generació per incrementar l'eficiència de la capacitat productiva», afirmen fonts de l'empresa. L'últim trimestre de l'any passat es va iniciar l'activitat al nou centre d'elaboració de productes carnis de Casa Tarradellas. Situada a Olost, la nova planta està dotada de la tecnologia més avançada per a l'elaboració de carnis adobats.

L'exercici passat el Grup Tarradellas va facturar per valor de 580 milions d'euros, una xifra que, tot i la

crisi econòmica global que hi ha, va suposar un creixement del 5,65% respecte del 2008. Amb una plantilla mitjana de 1.250 treballadors, l'empresa es manté com a capdavantera en pizzes refrigerades. Els plats refrigerats van suposar el 55% de la facturació.

CASA TARRADELLAS

FACTURACIÓ

580 M€

TREBALLADORS

1.250

CENTRES PRODUCTIUS

7

● Casa Tarradellas va ser fundada el 1976 per Josep Tarradellas i la seva dona, que són de la comarca. Ara, dos fills del matrimoni hi tenen responsabilitats.

Emprenedors

Una passió també pot ser l'inici d'un bon negoci

ORÍGENS. Les fundadores de Kidani han convertit l'afició per dissenyar collarets en una empresa que ara vol créixer

BERTA ROIG
BARCELONA

Carme Butinyà i Ana Puiggros no han desenvolupat cap programari innovador ni acudirán mai a una ronda de finançament amb inversors privats per sol·licitar una aportació d'un milió d'euros. Elles són un altre tipus d'emprenedor, del tipus que segurament més abunda i menys soroll fa. Són del tipus d'emprenedor que un dia va apostar per convertir una passió compartida des de feia temps en una idea de negoci, i es van llançar a la piscina de dret, com se sol dir.

Fa aproximadament un any aquestes dues amigues van crear la seva pròpia empresa i la seva marca, Kidani, per professionalitzar una activitat que fins aleshores havia estat més un *hobby* que un negoci. Totes dues senten passió pel disseny de collarets i avui aquesta passió és la base d'una petita empresa que a poc a poc estén les seves xarxes i que ha tingut el seu bateig de foc en la recent edició de The Brandery, a la fira de Barcelona.

NOUS MERCATS. De la inversió feta per estar a aquesta fira de moda, Butinyà i Puiggros esperen que surtin nous contactes per ampliar la seva presència comercial. De moment els collarets de Kidani es venen a botigues de Catalunya i les Balears, «però ara volem començar a vendre a la resta de l'Estat i obrir-nos també cap a altres països», apunta Puiggros. Les primeres sensacions han estat positives, i les dues emprenedores han fet contacte amb diferents possibles distribuïdors «fins i tot de Puerto Rico», expliquen.

Per ara l'estructura de

LA IDEA



La idea de Kidani és tan senzilla com atrevida,

perquè entrar en el segment dels complements de moda en un moment de crisi i de forta competència no és fàcil. El secret? «creure molt en el teu producte i confiar que te'n pots sortir», diuen les dues emprenedores.

l'empresa és molt artesanal i són les mateixes sòcies les que assumeixen tot el procés productiu, des del disseny fins a la fabricació. «Ara estem en una etapa de creixement en què preferim destinar la inversió a altres coses, i per això optem per fer les coses directament nosaltres i no contractar ningú de moment», diu Puiggros.

DE PERFIL

Primer, a les amigues

Carme Butinyà i Ana Puiggros —que vénen del sector de l'interiorisme i de les finances respectivament—, ja feia temps que compartien la passió de dissenyar i fer collarets que després venien a les seves amigues. Un dia es van preguntar, «per què no dedicar-nos-hi al 100%?» I així va començar a cuinar-se la idea de constituir Kidani. L'important, diuen, és creure-hi i treballar-hi de valent.

L'any passat van fer prop de 4.000 collarets per a les dues col·leccions de temporada i per a altres encàrrecs, així com complements de temporada com cinturons o bufandes. «També hem fet collars més a mida per a regals d'empresa, per exemple», explica Butinyà. Aquesta flexibilitat és, diuen les fundadores de Kidani, un dels seus principals valors afegits. «Nosaltres fem un tipus de producte que es dirigeix al segment mitjà-alt, però podem adaptar-nos i elaborar un tipus de collaret més econòmic si ens ho demana el client», apunta Puiggros.

En qualsevol cas el segment més baix no els interessa gaire, perquè és precisament aquí on es concentra la dura competència dels productes xinesos i on costa més fer rendible el negoci. «La nostra aposta clara és oferir un disseny diferenciador, molt personal», expliquen les emprenedores.

Fins ara les dues emprenedores han invertit en el projecte uns 30.000 euros, que han sortit dels seus propis estalvis i de finançament bancari. L'any passat Kidani va facturar 120.000 euros i enguany esperen arribar als 150.000 euros. Aquest negoci és dels que es fan a foc lent.

Després de la seva participació a The Brandery, Butinyà i Puiggros tenen clar que la propera inversió serà per assistir a d'altres fires del sector, i entre les seves prioritats hi ha la de Milà, al setembre. «Assistir a fires és un esforç important per a nosaltres, però alhora és la manera més efectiva que et coneguin i d'anar construint marca, i això ara és en el que ens volem centrar per anar creixent», destaquen.



Carme Butinyà i Ana Puiggros han portat Kidani a The Brandery. QUIM PUIG

BADALONA 7 i 8 de Juliol de 2010

ES VESTEIX DE MODA

2ª TROBADA EMPRESARIAL ENTRE EMPRESARIS I DISSENYADORS TÈXTILS

2ª EDICIÓ PREMIS "JOAQUIM MERCADER" PER A JOVES DISSENYADORS

7 y 8 de Julio 2010

BADALONA SE VISTE DE MODA

2ª ENCUESTA EMPRESARIAL ENTRE EMPRESARIOS Y DISEÑADORES TEXTILES

2ª CONCURSO "JOAQUIM MERCADER" PARA JÓVENES DISEÑADORES

BDNmoda
Diseño • Comercial • CSR
Centre de Convencions de Badalona - BCIN
Tel. 934 648 000 • www.bdnmoda.org

Organiza / Organiza / Organized by

Amb el suport de / Con el apoyo de / Supported by



Badalona Moda forma part de projecte: "ACTE: una xarxa per a la innovació" | Badalona Moda forma parte del proyecto "ACTE: una red para la innovación" | "Aquest projecte està subvencionat pel programa de Projectes Innovadors d'acord amb l'Ordre TRE/337/2008 i està patrocinat pel Servei d'Ocupació de Catalunya i finançat pel Fons Social Europeu"

EMPRESSES

Freccan planeja exportar d'aquí a cinc anys el 60% de les campanes

INTERNACIONALITZACIÓ. El fabricant de campanes de vidre vol començar pels mercats de la UE, per tot seguit abastar els mercats d'Amèrica **OFERTA.** Aspira a guanyar el segment de mercat mitjà alt amb el disseny

JORDI GARRIGA
SENTMENAT

El fabricant de campanes de cuina Freccan vol basar el seu creixement futur tot aprofundint en la internacionalització. L'empresa de la família Cruells, que fins ara havia circumscrit el seu recorregut als mercats exteriors a Portugal i França, pretén que en el termini de cinc anys les vendes realitzades fora del mercat espanyol assoleixin el 60%. Com diu el director comercial de l'empresa, Denis Artuso, "hem d'aprofitar la crisi, perquè si una empresa es concentra en un únic mercat, acabes tenint un problema i, en canvi, si el negoci es distribueix en un nombre ampli de mercats, uns compensen els altres". De fet, com reconeix Artuso, sortir als mercats internacionals era un vell propòsit d'aquesta empresa de Sentmenat (Vallès Oriental), i la conjuntura de crisi ha fet accelerar la iniciativa.

MÉS EVOLUCIONATS. "Volem iniciar la nostra expansió internacional pels mercats de la Unió Europea, ja que són els que millor han evolucionat en la demanda de qualitat i disseny en les campanes", anota Denis Artuso. Justament, Freccan acaba d'irrompre amb força al mercat, amb la col·lecció Aire 2010, de 50 models i 400 referències. També es vol iniciar l'assalt als mercats internacionals amb els diversos estats d'Amèrica, de nord a sud, atès que "el producte de qualitat està guanyant en demanda. A més, en aquests mercats podem comptar amb l'avantatge de l'idioma i el fet que tradicionalment les companyies espanyoles han estat sòcies dels emprenedors locals". En una fase posterior d'aquest procés d'exploració dels mercats globals, Freccan proposa entrar

FRECCAN

FACTURACIÓ

15 M €

TREBALLADORS

60

FUNDACIÓ

1984

● En els darrers temps l'empresa ha fet una important inversió en robòtica i tecnologia a la seva planta magatzem de Sentmenat, on es produeix actualment la meitat dels models de campanes que l'empresa ven arreu del món, sobretot els que es fabriquen en acer. Així mateix, la fàbrica valenciana permet també a l'empresa de la família Cruells personalitzar i produir a mida, segons les necessitats de determinats clients.



Denis Artuso, l'home que vol impulsar les vendes exteriors de la marca JUANMA RAMOS

als estats del nord d'Àfrica i del Pròxim Orient, que "també han mostrat en els darrers anys una gran evolució pel que fa al consum de campanes com les que fabriquem a Freccan".

I d'on són els principals competidors als mercats internacionals? "Fonamentalment, els italians, que ocupen gairebé el 60% del mercat. Per això nosaltres volem situar-nos en els grans mercats amb un nivell de disseny semblant al de les marques italianes, aportant a més a més la contrastada qualitat alemanya, que aporten els motors EBM, que es caracteritzen pel seu alt rendiment i el poc soroll que fan".

MÉS INGRESSOS. L'exportació ha de servir perquè Freccan faci un salt endavant en les vendes, que l'any passat van representar 15,3 mi-

lions d'euros, una xifra al voltant de la qual giraran els ingressos previstos per al tancament del 2010. En aquesta expansió geogràfica, Freccan vol reforçar la marca tot destacant que és un producte *made in Bar-*

celona, i "aprofitar el dinamisme de Barcelona com a reclam comercial", assenyala Artuso. Per tal que la marca comenci a sonar, Freccan vol ser present en les fires més importants del sector, com ara Sicam, que

tindrà lloc l'octubre vinent a Pordenone (Itàlia) i que aplegarà els principals professionals d'accessoris de mobles de cuina i els productors de campanes més importants. La firma també es planteja anar a Colònia (Alemanya), el mes de gener, per participar en la cita que aplega els més importants fabricants de mobles d'Alemanya. L'empresa de Sentmenat disposa actualment d'un equip de 27 agents comercials, i el seu objectiu, com explica el seu director d'exportació, "és durant els pròxims dos o tres anys, viatjar als punts clau de venda".

MITJÀ ALT. Les campanes de Freccan volen arribar a un segment de client mitjà alt, "amb un preu de gamma mitjana però de qualitat alta", com assenyala Artuso, que insisteix que el producte que ofereixen "és ac-

cessible per a un gran sector de consumidors, que trobaran en les nostres campanes les prestacions que tindrien en un producte fet a mida". L'oferta de l'empresa es caracteritza per la seva riquesa, organitzada al voltant de cinc gammes (Ligh, Wall, Select, Solution i Eco), amb models tipus làmpada, de paret, amb disseny de T invertida i altres. "Els distribuïdors volen gammes am-

Vol reforçar la marca tot destacant que és un producte fet a Barcelona

plies per poder oferir als clients més oferta. Tot i que al capdavant, en quinze models es pot concentrar el 80% de les vendes, cal que hi hagi molts productes secundaris per aguantar la marca», explica Denis Artuso.

Freccan ha realitzat importants inversions en el seu departament d'R+D+i i en el desenvolupament de nous processos industrials, fins a 600.000 euros al llarg del 2010 i 400.000 previstos per a l'any vinent, per tal de treure al mercat campanes amb components innovadors, com ara el baix nivell de remor i la il·luminació LED.

Així mateix, també s'ha realitzat un esforç inversor en logística perquè des de la planta de Sentmenat es puguin servir els models del nou catàleg en 24 hores.

A Freccan, com assegura Artuso, no temen la competència asiàtica: "Per arribar als nostres nivells de qualitat han de fer un llarg recorregut. En tot, cas, països com ara la Xina són una oportunitat per a nosaltres, per poder tenir quota de mercat."

HISTÒRIA

Inicis de distribuïdor

La companyia que dirigeix Santi Cruells va néixer fa 21 anys com a distribuïdor d'electrodomèstics i de campanes de cuina d'altres marques. En una segona fase, la companyia va passar a ser proveïdor de marques alemanyes i italianes, per a les quals servia, a més de campanes, aigüeres i

taulells de cuina. La fabricació va començar de fet fa quinze anys, amb treballs a mida en acer, i de mica en mica es va evolucionar en la fabricació de campanes i aigüeres sota la marca Freccan i taulells de cuina Bautek. El 2009 va adquirir la totalitat de les accions de les marques Foster i Bautek.

COTITZA A L'ALÇA

Miquel Valls

President de la Cambra de Comerç de Barcelona

↑ El procés electoral a la Cambra de Comerç de Barcelona va acabar formalitzat aquest passat dilluns amb la reelecció per unanimitat de Miquel Valls com a president de la institució. Aquest serà el tercer mandat de Valls.



COTITZA A LA BAIXA

Maria Emilia Casas

Presidenta del Tribunal Constitucional

↓ La presidenta del Tribunal Constitucional, Maria Emilia Casas, ha culminat, amb la sentència sobre l'Estatut, un procés inacceptablement llarg i ple d'irregularitats. Ella i tot el seu equip mereixen la desaprovació de la ciutadania.



COTITZA A LA BAIXA

Román Sanahuja

President de Sacresa

↓ Els somnis de grandesa de Román Sanahuja han fet aigües aquesta setmana amb l'entrada en concurs de creditors de la seva immobiliària Sacresa. El passiu acumulat per la firma arriba als 1.800 milions d'euros.



EN DEFENSA DE L'ESTATUT

El món econòmic no ha estat aliè a la sentència del Tribunal Constitucional, i patronals, cambres i sindicats ja han avançat comunicats en defensa del text aprovat en referèndum. Per Berta Roig

La sentència del Tribunal Constitucional (TC) que ha retallat sensiblement l'Estatut català —amb 14 articles anul·lats i 23 més que seran objecte d'interpretació—, no ha deixat indiferent la societat civil catalana, i des del món econòmic s'han sumat moltes veus de crítica a la posició i actitud de l'alt tribunal. En general es destaca el fet inacceptable que el TC s'hagi pres quatre anys per donar resposta al recurs d'inconstitucionalitat presentat el 2006 pel Partit Popular —i aquest només és el primer de la llista.

Des de la patronal de la petita i mitjana empresa, Pimec, es considera que el

contingut de la sentència provoca «un gran desencís per la retallada d'un text que va ser aprovat legítimament pel poble català». Pimec posa també l'èmfasi en les retallades específiques en matèria de finançament. El TC tira per terra un dels pilars d'aquest capítol en deixar fora del text el condicionament de la solidaritat interterritorial a un igual esforç fiscal dels territoris. L'objectiu era tan senzill i just com evitar que comunitats amb un nivell impositiu baix després recorrien a la solidaritat dels altres per cobrir la prestació dels serveis bàsics com educació o sanitat. Ara el TC anima amb aquesta decisió l'actitud dels *free riders*, concepte que en eco-

nomia designa aquells que es beneficien d'un bé públic sense contribuir-hi.

També des de la Cecot es posa l'accent en les retallades en finançament. «Les lleugeres millores econòmiques de finançament per a Catalunya i les seves inversions que suposava el text, han quedat retallades per la sentència que ha dictat el TC, fins i tot aquelles que suposaven certa correcció de l'equitat fiscal i financera», recull el comunicat de la patronal egarense.

Les patronals també destaquen de la sentència el trencament de les legítimes aspiracions del poble català en matèria d'autogovern. És el cas, per exemple, de les paraules contundents

“

En tots els comunicats es posa també l'accent en la necessitat d'una resposta unitària. Ara no és moment de partidismes, si és que això es pot demanar a pocs mesos de les eleccions

del president del Gremi de Constructores d'Obres de Barcelona i Comarques, Néstor Turró. «La sentència de l'alt tribunal, tant pel que fa al seu contingut com també a tot el procés de deliberació que l'ha originat, suposa un cop molt dur per a l'autogovern de Catalunya», diu. En aquest mateix sentit la Cambra de Comerç de Sabadell considera que la sentència «estableix uns criteris de relació amb la resta d'Espanya que no són acceptats des de Catalunya». La Confederació de Comerç de Catalunya i el Consell de Gremis de Comerç, Serveis i Turisme de Barcelona, destaca que l'Estatut que ara retalla el TC va ser referendat pel poble català i aprovat pel Congrés dels Diputats i el Parlament de Catalunya, reflectint «fidelment les aspiracions d'aquest país».

Des del món econòmic potser la reacció menys ambiciosa ha vingut des de Foment. La patronal prefeix reservar-se per a la setmana que ve, quan es conegui la postura del TC sobre els 23 articles pendents d'interpretació. De moment Foment només lamenta «el llarg període de temps transcorregut per dictar sentència», però immediatament després afegeix que la sentència «per suposat, s'ha d'acatar».

Altres institucions com el CTEC (Consell de Treball

Econòmic i Social de Catalunya) es plantegen les passes a fer a partir d'ara. I en aquest punt el CTEC destaca la necessitat que es desenvolupi «la integritat de l'Estatut referendat», i per això fa una crida «als governs i les institucions públiques a trobar els mecanismes polítics i jurídics adients per respectar la voluntat democràtica i majoritària de la ciutadania de Catalunya». També en aquest anar més enllà des dels sindicats la USOC demana «una resposta urgent, immediata, unitària, massiva i democràtica de la societat catalana» davant la sentència del TC. També des de la UGT es fa una crida a la ciutadania per a participar a la manifestació convocada per Òmnium Cultural pel 10 de juliol.

En tots els comunicats es posa també l'accent en la necessitat d'una resposta unitària. Ara no és moment de partidismes, si és que això es pot demanar a pocs mesos de les eleccions. De moment les forces polítiques que van donar suport a l'Estatut i Esquerra s'han mostrat unides en els seus missatges i aquests dies el president José Montilla i el líder de CiU, Artur Mas, exemplificaven aquesta unió al Parlament. Ara toca que aquesta unitat, que serà la base de la força de Catalunya, no es dilueixi per esgarrapar quatre vots.



El president de la Generalitat, José Montilla, i el líder de CiU, Artur Mas, junts al Parlament. Al mig, roda de premsa d'Òmnium Cultural convocant la manifestació del dia 10, i a sota el president del Gremi de Constructores, Néstor Turró. A la dreta, façana de la seu del TC a Madrid. L'ECONÒMIC

OPINIÓ

EDITORIAL

L'HORA DE LA DIGNITAT CATALANA

LA RESPOSTA. Després de la polèmica sentència dictada pel Tribunal Constitucional sobre l'Estatut, aprovat pel Parlament de Catalunya, pel Congrés dels Diputats i pel poble català en referèndum, que retalla 14 articles cabdals que són la base de l'autogovern, com ara el finançament, la llengua o la justícia, i que en reinterpreta una trentena més, és l'hora de posar la dignitat per sobre de tot, perquè l'Estatut, abans que res, era un pacte polític entre Catalunya i Espanya, i ara aquest acord ha quedat esberlat. La voluntat del poble català és sobirana.

El TC espanyol ha actuat d'una manera legalment discutible perquè deu ponents –posats a dit pel PP i el PSOE– han sentenciat amb arguments polítics i no amb una base jurídica. Davant, doncs, d'aquest atac intolerable, i més encara, després de seguir el llarg procés estatutari de manera estrictament democràtica, les forces polítiques, els agents econòmics i socials i la societat no s'han de deixar trepitjar i han d'exigir la voluntat de la majoria que es va expressar en la consulta votada pel poble català.

En un sentit estrictament econòmic hi haurà afectacions als articles que fan referència al sistema de finançament autonòmic, un tema que ha costat anys i panys de resoldre: la seva definició dins de l'Estatut. La resposta a aquest punt hauria d'anar més lluny i demanar a partir d'ara, d'una vegada, el concert econòmic, perquè és intolerable que Catalunya aporti prop del 25% dels ingressos a través d'impostos a l'Estat i rebí inversions només entorn del 16%, i encara amb crítiques d'altres zones de l'Estat espanyol, des de les quals ens acusen d'insolidaris. També hi ha el risc que pugui quedar amenaçada la llei de caixes, un model català que tradicionalment ha estat relacionat amb la proximitat al territori i la poca ingerència política en aquestes institucions financeres.

Segurament després de la sentència del Tribunal Constitucional hi haurà un abans i un després en l'encaix entre Catalunya i Espanya. Ara és l'hora de la responsabilitat, de la política en majúscules i de preservar la voluntat de Catalunya expressada de manera democràtica en el referèndum de l'Estatut. La dignitat nacional s'ha de mantenir per damunt de tot.

UNA NEGOCIACIÓ COL·LECTIVA CADUCA

CANVIS. La reforma laboral ha passat de puntetes pel model actual de negociació col·lectiva. La veritat és que no s'ha actuat amb fermesa i no hi ha hagut prou lideratge i valentia per abordar un aspecte que té els seus orígens en l'etapa franquista. El marc de relacions laborals és víctima, ara per ara, d'un llarg historial d'obstacles com ara la falta d'agilitat, l'atomització i un sistema central tocat. Els agents econòmics i socials que estan implicats en la reforma no han fet, de moment, cap pas ferm per definir, de manera actualitzada i moderna, la negociació col·lectiva.

Tot i que els agents socials es van comprometre a pactar una reforma de la negociació col·lectiva que millori els mecanismes d'articulació i el seu paper per fixar les condicions de treball, a l'hora de la veritat, un cop s'ha tractat la reforma laboral, pràcticament s'ha passat per alt la negociació col·lectiva. Cal més fermesa per afrontar les passes necessàries amb vista al futur per actualitzar aquesta dinàmica laboral i social.

L'ECONÒMIC

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

El retorn de la indústria a Catalunya

ANTONI

SOY

Secretari d'Indústria i Empresa.

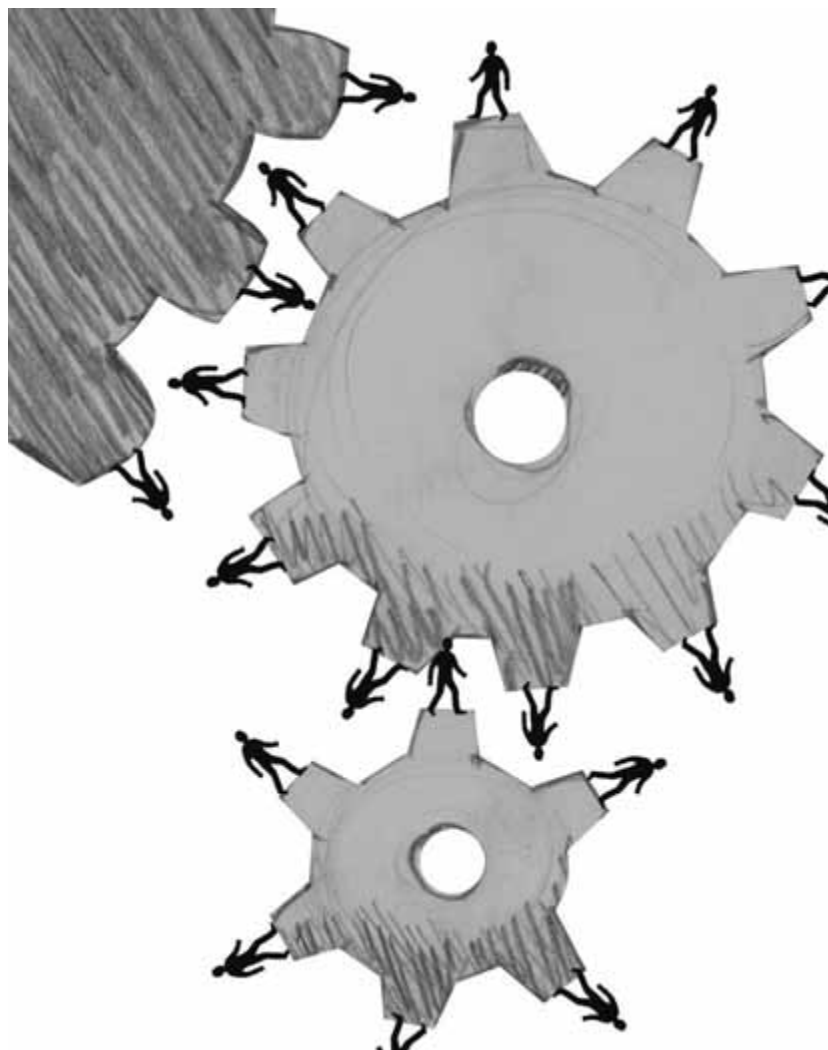
Generalitat de Catalunya

El retorn de la indústria significa el paper central que ha de tenir la indústria per al creixement de l'economia. La indústria també és fonamental per sortir de la crisi econòmica i per superar els seus efectes. La meua tesi principal és que Catalunya és i ha de continuar sent una economia industrial. D'una indústria més àmplia i més complexa que la manufactura tradicional. La indústria és el motor principal de les economies avançades que volen créixer. Ja que és la que crea més valor afegit i més riquesa, més ocupació i de més qualitat, més empreses noves, més productivitat i més innovació.

Sentim a dir que cal avançar cap a un model productiu nou, cap a un model industrial nou, cap a una economia del coneixement i de la informació. La meua tesi és que, a Catalunya, ja fa anys que moltes empreses, molt especialment les industrials, estan transformant el model productiu, estan innovant i s'estan internacionalitzant per ser més productives i més competitives. La indústria moderna també és el motor de la transformació del teixit productiu català. És un vector de canvi estratègic per a la innovació i la internacionalització de l'economia i, per tant, per a la seva competitivitat.

Encara hi ha moltes empreses que són indústries manufactureres relativament tradicionals, però cada cop hi ha més empreses que participen i/o controlen tota la cadena de valor. D'una banda, les empreses manufactureres externalitzen parts de la seva cadena de valor, que a vegades pot ser l'activitat productiva però que molt sovint són activitats de servei necessàries per a la producció dels productes: de distribució, transport i logística; operatives (neteja, vigilància), en xarxa (energia, aigua) i intensesives en coneixement (enginyeria, consultoria, TIC). Simultàniament, la progressiva especialització i la cerca de més valor afegit donen lloc a l'aparició de serveis lligats a la producció, especialment dels més intensius en coneixement i informació (*branding*, *coaching*, serveis tecnològics).

És a dir, al costat de la indústria manufacturera van creixent els serveis relacionats amb la producció i, en les economies modernes, es produeix una creixent interrelació i interdependència entre la primera i els se-



A Catalunya la manufactura representava el 2008 el 20% del VAB, al mateix nivell que la mitjana de la UE 27 i que Holanda, Bèlgica, Dinamarca i Itàlia

gons, de tal manera que avui ja formen un conjunt econòmicament significatiu i amb contingut i valor propi. Per això s'ha començat a parlar de la nova indústria (per exemple, el govern del Regne Unit) o de la *servoindustrial economy* en un document molt recent de la Comissió Europea.

Des de l'Observatori de Prospectiva Industrial vàrem encarregar el 2007 un estudi per poder mesurar la importància de la nova indústria/servoindústria a Catalunya. Representava, el 2008, el 57% del valor afegit, el 53% de l'ocupació i el 42% de les empreses del país. Simultàniament, en l'Europa de les regions, el 2001 Catalunya era el 9è territori europeu amb més indústria nova, i el 2008 va passar

a ser el 5è, al darrere de les regions Ille de France, Llombardia, Inner London i Obberbayern.

És a dir, la nova indústria és el motor de l'economia del país i del seu creixement i, en el context regional europeu, està molt ben situada. Al mateix temps, també és l'expressió o demostració del procés de transformació del teixit productiu català i la més creadora de noves empreses i noves activitats productives.

És veritat que a Catalunya s'ha produït un procés de desmanufacturació d'una certa importància: la manufactura representava un 33% del VAB a preus constants el 1986 i representava un 20% el 2008. Però no tant un procés de desindustrialització, ja que la nova indústria representa encara el 58% del VAB el 2008. A més, el procés continuat de creixement de les activitats de la nova indústria s'ha produït a partir d'una mínima base manufacturera: a Catalunya la manufactura representava el 2008 el 20% del VAB, al mateix nivell que la mitjana de la UE 27 i que Holanda, Bèlgica, Dinamarca o Itàlia, i força per sobre que el Regne Unit, França, els EUA i Espanya. I aquesta base manufacturera s'ha de mantenir si volem continuar sent un país industrial.

Llum verd a la primera reforma estructural

JOSEP
GONZÁLEZ
President de PIMEC

El 17 de juny passat el ple del Congrés dels Diputats va aprovar la reforma de la llei 3/2004 de mesures de lluita contra la morositat, després d'un intens treball de la Plataforma Multisectorial contra la Morositat (PMCM), entitat que aplega més de cent associacions empresarials de tot l'Estat encapçalades per la Pimec. La reforma de la llei es pot considerar un autèntic canvi estructural al país, un pas ferm i valent cap al nou model econòmic que propugnava el govern espanyol i que difícilment podia arribar amb la llei d'economia sostenible.

La nova llei confirma el termini màxim legal de pagament de 60 dies entre operadors privats i de 30 dies en les transaccions amb el sector públic, tot i que aquests terminis s'assoliran de manera gradual els dos anys vinents. En aquest context, la llei no admet pacte contrari entre parts, una via habitual d'imposició dels terminis més llargs de la gran empresa o de l'administració. A més, una altra novetat important de la llei és el còmput del termini efectiu de pagament des de la data de lliurament de la mercaderia o d'execució del servei, i no des de la data d'emissió o recepció de la factura.

PAGAMENTS AMB RETARD. Malgrat l'aplicació gradual de la llei, tots els contractes s'hauran d'adaptar en un període de tres mesos, i la situació transitòria dels empresaris serà sempre millor que l'actual. Un estudi recent de la plataforma posava en relleu

uns terminis efectius de pagament de 107 dies en el sector privat i de 154 dies amb l'administració pública. Des de la promulgació de la llei, aquests terminis hauran de baixar de manera immediata a 85 i 55 dies, respectivament, per tal d'arribar a l'objectiu final de 60 i 30 dies el 2013. Fins i tot la construcció d'obra pública, que ha rebut un tracte especial a la llei, veurà retallats els terminis de cobrament de manera significativa. Ara per ara, la mitjana de pagament se situa en els 193 dies, termini que arriba a 293 dies en el cas de les grans constructores, les quals tindran en la nova llei un règim transitori de 120 dies com a màxim per poder arribar als 60 dies generals el 2013.

La llei garanteix, per tant, la millora immediata i substancial de les condicions de cobrament de tots els sectors i activitats, cosa que injecta liquiditat a les empreses i reequilibra les «regles del joc» entre productors i distribuïdors, entre grans empreses i pimes. Alhora, el nou text legal preveu un seguit de mecanismes per tal de garantir el seguiment i l'aplicació efectius de la norma.

En primer lloc, les empreses auditades hauran d'incloure els terminis mitjans de pagament a les seves memòries anuals.

En segon terme, s'aplicarà el règim

L'escurçament dels terminis de cobrament aportarà més liquiditat als petits i mitjans empresaris, habitualment els més afectats per la restricció creditícia

sancionador previst a la llei d'ordenació del comerç minorista, que pot implicar sancions de fins a 500.000 € en cas d'incompliment dels terminis legals de pagament. Cal tenir en compte que en darrera instància les organitzacions empresarials estaran legitimades per denunciar els casos d'incompliment de la llei en nom dels seus associats.

MOMENT DELICAT. La llei 3/2004 arriba en un moment especialment delicat per a les pimes i autònoms, amb una crisi de demanda encara ben viva, una perillosa acceleració de la inflació, l'augment inoportú de la pressió fiscal i la contínua sequera creditícia del sistema financer.

En relació amb aquesta conjuntura, l'escurçament dels terminis de cobrament aportarà més liquiditat als petits i mitjans empresaris, que habitualment són els que tenen menys marges i els més afectats per la restricció creditícia. Es preveu un estalvi anual de 6.000 milions d'euros en despeses financeres, quantitat superior al nou pla E previst per al 2010.

Els beneficis de la llei són, per tant, ben tangibles, i haurien de contribuir a la reactivació de l'economia. L'impacte futur sobre les empreses podria superar amb escreix els beneficis d'una reforma laboral «a mitges» i d'efectes dubtosos en un moment en què ja s'ha materialitzat el gros de l'ajust laboral. Així doncs, la modificació de la llei 3/2004 es pot considerar la primera gran reforma estructural important al país des de l'inici de la crisi.

Aquesta fita ha estat possible gràcies a l'excel·lent col·laboració de tots els grups parlamentaris i a la iniciativa i la perseverança de la societat civil, vertebrada al voltant de la plataforma, que ara seguirà de ben a prop l'aplicació pràctica de la llei.

ES DIU, ES COMENTA

L'IVA PUJA EN EL PRIMER DIA DE LES REBAIXES



“Els descomptes en els articles no porten l'increment de l'IVA. El consumidor no ho notarà fins a la tardor, quan els preus dels comerços ja inclouran la pujada de l'impost”

MIGUEL ÀNGEL FRAILE
SECRETARI GENERAL DE LA CONFEDERACIÓ DE COMERÇ DE CATALUNYA

“Els sectors de l'alimentació i la distribució tenen marges més estrets i difícilment podran assumir l'increment de l'increment de l'impost sense que aquest afecti els seus clients”

JORDI ANGUERA
DIRECTOR DE L'AGÈNCIA CATALANA DEL CONSUM

“A ningú no li agrada que pugin els impostos i al govern li encantaria no haver de fer-ho, però la situació econòmica així ho exigeix.

Amb la pujada ingressarem 8.000 milions addicionals”

ELENA SALGADO
MINISTRA D'ECONOMIA I HISENDA

“Sóc escèptic que finalment l'Estat arribi a ingressar tant. Quan la pujada de l'IVA es traslladi als preus, es produirà una caiguda de la demanda forta i es recaptarà menys”

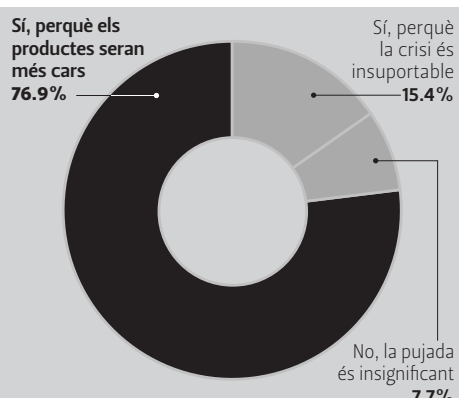
PERE PUIG
PROFESSOR D'ESADE

ENQUESTA DE LECONOMIC.CAT

EL PREU DETERMINA EL CONSUM

Aquesta setmana hem preguntat

L'increment de l'IVA frenarà el consum?



I la setmana vinent

Té pensat anar de rebaixes?

Ja pot respondre a
www.leconomic.cat/enquesta

Manuel Bustos

PRESIDENT DE LA FEDERACIÓ DE MUNICIPIS DE CATALUNYA

El president de la FMC i alcalde de Sabadell critica que el decret del govern que prohibirà el crèdit a llarg termini als ajuntaments a partir del 2011 no discrimini entre aquells municipis que han actuat amb rigor dels que no, i denuncia que es demani un esforç tan alt al món local quan són les altres administracions, diu, les que generen el dèficit públic. **Per Berta Roig**

«Els ajuntaments no podran complir amb la nova llei de morositat»

L'estat és l'administració que genera més dèficit, i en tot cas seguit de les comunitats autònomes, però el decret del govern central només prohibeix l'endeutament als ajuntaments. Se senten els caps de turc?

Caps de turc, no, però tampoc podem reduir el dèficit perquè no en tenim; el que podem és contribuir a abaixar el deute de l'administració pública, però deute no vol dir dèficit. És cert que alguns ajuntaments es destaquen amb un deute major, però no són els catalans, i per això des de Catalunya hem volgut liderar, d'una banda, la correcció de l'error d'aplicar la impossibilitat de demanar crèdit a llarg termini d'un dia per l'altre, i de l'altra, estem treballant perquè aquelles inversions que estan compromeses i que són concertades o fins i tot cofinançades puguin quedar fora. En qualsevol cas, els ajuntaments tenen la seva economia sanejada.

Però ja l'any passat vam veure ajuntaments que alertaven de les dificultats d'assumir despeses cor-



Intentarem que les inversions cofinançades quedin fora de la prohibició

Els ajuntaments demanem crèdit per fer equipaments, no festes majors

La situació dels ajuntaments està sanejada, no és el mateix deute que dèficit

rents. Què detectaríem si féssim una radiografia ara? Ens trobaríem una situació d'ajuntaments endeutats, alguns més que d'altres, però el deute no vol dir inestabilitat econòmica en les hisendes locals. A més, el crèdit que demanem als ajuntaments és per fer equipaments. No hem demanat diners per a festes majors.

I què passarà l'any que ve quan entri en vigor la limitació a l'endeutament? Hem de partir de la base que hem tingut una aportació extraordinària del govern, que ha posat a les mans dels ajuntaments 13.000 milions d'euros a través del FEIL. I això ha permès una inversió extraordinària.

Però aquesta inversió ja es tenia quan es va anunciar la limitació i els ajuntaments van posar el crit al cel...

És que són coses diferents. Una cosa és la inversió que hem tingut oportunitat de fer i una altra és un decret que impedeix el crèdit a llarg termini. Aquest crèdit el demanem bàsicament per complementar la inversió cofinançada a través del Feder, els Fons de Cohesió, el PUOSC, etc., per-

què aquests programes demanen una aportació, tot i que menor, dels ajuntaments.

Per això es va reunir amb el secretari d'estat de Cooperació Territorial, Gaspar Zarrías, per mirar de deixar fora de la prohibició aquestes inversions. Van aconseguir algun compromís?

Ens va dir que comprenia les nostres preocupacions i que per tant ho estudiaria, simplement això.

I el resultat d'això es veurà en la reunió que tenen prevista els propers mesos amb el vicepresident Chaves?

No, el resultat crec que es veurà en els pressupostos generals de l'Estat.

Aleshores què esperen de la reunió amb el vicepresident?

El que estem construint és una relació bilateral amb el govern de l'Estat, i això és molt important. Sempre des del respecte a la Federación Española de Municipios y Provincias, que és l'interlocutor del món local al conjunt de l'Estat, però s'ha d'entendre que Catalunya té una pluralitat diferent. A la resta d'Espanya els ajuntaments són o del PP o del PSOE, però aquí tenim moltes més forces polítiques, i aquesta

realitat s'ha d'explicar.

I perquè el món local estigui satisfet, què haurien de recollir els PGE?

La diferenciació, és a dir, no és el mateix un ajuntament que estigui endeutat per sobre del que marca la llei, que els que estem per sota, no és el mateix els ajuntaments que estan en dèficit que els que no estem en dèficit...

Però vostè deia que els ajuntaments no tenien dèficit...

Bé, és probable que algun a Espanya estigui en dèficit, a Catalunya no ens consta. En tot cas no és el mateix els que en tenen que els que

RECUPERAR L'ATRACTIU

La FMC ofereix sòl industrial de qualitat

La FMC va organitzar, el maig passat, un acte a Madrid per presentar l'oferta conjunta de 40 municipis catalans que sumen 50 milions de metres quadrats de sòl industrial en desenvolupament. Evidentment a mitjà termini l'objectiu és captar nova inversió productiva cap a

aquests municipis, però Manuel Bustos destaca que la prioritat era recuperar l'atractiu de Catalunya. "Hi ha hagut factors que ens l'han fet perdre, com ara la competència de comunitats autònomes sense tradició industrial que han posat el sòl a preu de saldo, el desgast que ha

provocat el debat polític Catalunya-Espanya, però també la menor aposta per la indústria que hem fet des de Catalunya", destaca. Bustos explica, però, que no aspiren a entrar en una guerra de preus: "Aquí venem qualitat, ens interessen les empreses estables."



Manuel Bustos dona per fet que la negociació pel nou model de finançament haurà d'esperar al 2012 o 2013. ORIOL DURAN

no, no és el mateix aquells ajuntaments que fem un esforç fiscal que aquells que no el volen fer, no és el mateix un ajuntament que ha gastat sense mirar prim que els que fem una despesa de rigor. S'hauria d'analitzar cas per cas i als que tenen els comptes sanejats se'ls hauria de permetre endeutar-se. El que demanem és que a aquells municipis que no tenim problemes financers que no ens els crei l'Estat.

I si s'apliqués aquest examen individualitzat, quina nota traurien els municipis catalans?

De les més altes d'Espanya, i amb diferència; de fet, si no traguessin la nota més alta seria una sorpresa per a mi. Els ajuntaments catalans, per raons d'història, de tradició i de rigor, tenim una nota molt alta, i la prova la tenim en la ciutat de Barcelona, que comparada amb altres ciutats de la seva lliga presenta una ràtio d'endeutament molt per sota.

Si la nota és tan alta, perquè la Sindicatura de Comptes es queixa que hi ha una majoria d'ajuntaments que no presenten els comptes quan ho han de fer?

El problema és de la Sindicatura de Comptes, perquè en lloc de col·laborar amb els ajuntaments perquè aquests puguin presentar els comptes, l'únic que fa és demanar responsabilitats. La Sindicatura ha d'entendre que hi ha ajuntaments que no tenen els recursos perquè en molts casos no tenen ni secretari, ni interventor, ni tresorer. En comptes de fer titulars cridaners la Sindicatura hauria de posar les coses al seu lloc.

Però és que segons la Sindicatura són el 80% dels municipis els que no compleixen els terminis...

No és veritat, la immensa majoria dels ciutadans de Catalunya viuen en municipis que han presentat els comptes correctament, i per tant no és just dir que la majoria dels ajuntaments no han complert. Els ajuntaments no tenim res a amagar, som els més fiscalitzats de l'administració.

Segurament hi ha una falta de confiança general en la transparència de les administracions, i en el cas del món local casos de corrupció com ara el Pretòria no ajuden...

El que més lamento d'aquest cas és que haguem

trigat tant a actuar, perquè em consta que feia anys que s'investigava el que passa a Santa Coloma. Per què s'ha esperat tant? Aquesta és una pregunta que algú hauria de respondre. Però no podem posar l'excepció com a norma; a Catalunya hi ha 946 municipis, i aquest només n'és un.

Creu que caldria canviar la llei perquè els processos urbanístics fossin més transparents?

No, no hi ha legislació que eviti que una persona sigui deshonest. El sistema a Catalunya és molt rígid; de fet per a mi massa rígid i massa desconfiat, però el sistema funciona.

S'acaba d'aprovar una nova llei de morositat que obligarà totes les administracions a pagar a 30 dies. Els ajuntaments podran complir?

Al 100% no, i així de clar ho dic; no vull que ningú pensi que amb una llei les coses es resolen. I sobretot davant la conjuntura econòmica actual i davant la impossibilitat de demanar crèdit.

Però hi haurà conseqüències per als ajuntaments que no compleixin?

No, perquè simplement podràs optar per treballar



La Sindicatura de Comptes hauria d'ajudar els ajuntaments i no denunciar-los

De cada 100 euros que es paguen en impostos només 6 van als ajuntaments.

Serà més fàcil parlar amb l'Estat de finançament local que no amb la Generalitat

per un ajuntament o no. Jo veig molt improbable que es pugui pagar a 30 dies. A més, posats a exigir, i si tots hem de ser iguals, jo hauria de cobrar als empresaris tots els impostos l'1 de gener. Volen això?

Hi haurà pujades d'impostos municipals?

Sí, i és normal que sigui així, perquè són els impostos els que fan possible el progrés i els serveis. A més, el ciutadà ha de ser conscient que de cada 100 euros que paga en impostos només 6 van als ajuntaments.

El 2011 era la data fixada per tenir el nou model de finançament local, una històrica reivindicació dels ajuntaments, que han vist com se'ls augmentaven les competències sense rebre més recursos. Confia que es podrà mantenir aquesta data?

No, de fet tinc la certesa que no podrà ser, i a més crec que en aquests moments seria un risc molt elevat intentar negociar-lo. La tensió econòmica i pressupostària entre el govern de l'Estat i la Generalitat no permet una reflexió serena que pugui satisfer les reivindicacions històriques del món local. Segurament vam desapropiar l'oportu-

nitat de la negociació paral·lela amb el finançament autonòmic, però el cert és que el que van aconseguir les comunitats autònomes ara s'ha perdut amb l'ajust pressupostari.

Per tant, això queda aparcats fins després de la crisi?

Sí, crec que no serà abans d'un any, però espero que no passi més enllà del 2012 o 2013.

I la base d'aquest nou model hauria de ser una major participació en els impostos de l'Estat i de la Generalitat?

Sí, més recursos de l'Estat però també més recursos de la Generalitat; que la Generalitat no pensi que amb l'actual sistema de traspàs de recursos als ajuntaments ja compleix, perquè de la mateixa manera que ha traslladat competències i responsabilitats al món local, també hi ha de traslladar recursos. I quan toqui negociar serem clars en això, perquè igual que Catalunya ha estat exigent davant l'Estat per negociar el seu finançament, nosaltres farem el mateix amb la Generalitat. Catalunya no s'acaba a la plaça Sant Jaume, alguns estan molt equivocats.

I què creu que demanarà més temps, superar la crisi econòmica per poder iniciar les converses o canviar les sensibilitats de la Generalitat?

Segur que canviar les sensibilitats del govern de la Generalitat, perquè hi ha un excés de centralisme en aquest i en anteriors governs, i perquè hem percebut en alguns discursos que la fortalesa que tenen per reclamar a Espanya més recursos i autogovern, després no la traslladen als ajuntaments. La negociació amb la Generalitat serà fins i tot més complicada que amb l'Estat.

Agbar ha llançat una opa per controlar Aigües de Sabadell, de la qual l'ajuntament en controla un 23,6%. Quina és la postura del consistori davant aquesta operació?

L'Ajuntament no té previst vendre, en cap cas, les accions de la part privada que posseeix de Cassa. Estic a favor de l'actual composició accionarial. Vull, també, reiterar la meua confiança en la gestió privada i institucional de la companyia.

GRAN ANGULAR

Jocs de malabars per poder pagar les factures

Les restriccions a l'endeutament i la caiguda dels ingressos deixen en una situació molt complicada els consistoris, i enguany molts podrien acabar l'any amb dèficit

BERTA ROIG
BARCELONA

Els ajuntaments ja han passat quasi tres anys veient com els seus ingressos es redueixen considerablement degut sobretot a la caiguda de l'activitat constructora, però el recent decret del govern central per reduir el dèficit que limita la capacitat d'endeutar-se de les administracions locals es pot convertir en l'estocada definitiva. D'entrada, la prohibició per assumir nou deute a llarg termini durant 2011 provocarà una aturada en sec de les inversions. «I això alhora tindrà un impacte brutal sobre les constructors», destaca el president de l'Associació Catalana de Municipis i alcalde de Martorell (Baix Llobregat), Salvador Esteve.

En general els pressupostos municipals per a 2009 i 2010 ja van reflectir les dificultats de molts ajuntaments per assumir noves inversions, però la posada en marxa del FEIL (el Fons Estatal

d'Inversió Local) ha ajudat en aquest temps a reduir aquest impacte. Això, però, s'ha acabat i l'impacte sobre l'ocupació en el sector de la construcció està assegurat.

Per als ajuntaments també serà dur, explica el regidor de l'àrea econòmica de l'Ajuntament de Calonge, Albert Ros, «no poder fer cap inversió justament en un any electoral». Però aturar les inversions durant un any pot ser el mal menor. Al cap i a la fi, com destaca el tinent d'alcalde d'Economia de Sant Cugat (Vallès Occidental), Jordi Joly, «venim d'uns anys en què s'ha fet molta inversió, s'ha fet el que es necessitava però també el que no es necessitava».

El veritable coll d'ampolla serà l'obligatorietat que també marca el decret del govern perquè es liquidin totes les pòlisses a curt termini abans del 31 de desembre. Molts ajuntaments fan servir aquestes pòlisses per pagar a proveïdors i d'aquí poden venir

Excessos sí, però no tots per igual

El que més indigna el conjunt dels ajuntaments és que les mesures per reduir el dèficit no discriminin entre aquells que ho han fet bé i els que han fet excessos. Alguns municipis van viure anys de festa grossa gràcies als ingressos extra derivats d'impostos com l'ICIO (que grava l'activitat constructora), i van aprofitar aquell superàvit conjuntural per ampliar estructures que ara pesen massa en la tresoreria. Per això, des de municipis com el de Sant Cugat, que ha rebut diversos reconeixements a la gestió i transparència, s'aposta perquè

aquesta crisi marqui un punt d'inflexió. «Hem de fer una reflexió sobre com hem arribat a on estem, la cultura de la gestió pública no ha estat tan rigorosa com ho hauria d'haver estat», diu el tinent d'alcalde d'Economia d'aquest consistori, Jordi Joly. El perill de tractar tothom igual, diu Joly, és molt elevat. «Quan es va dir que la limitació a l'endeutament entraria en vigor d'un dia per l'altre vam córrer a contractar un crèdit per 16 milions d'euros; si no, ens haurien pogut arrossegar a una situació de dèficit, i això és absurd», diu.



Les obres del FEIL han servit per cobrir inversions en anys de baixos ingressos. ARXIU

molts problemes de tresoreria. «O deixem de pagar als proveïdors o tindrem un problema greu», diu Esteve. Per a Joly aquesta obligació serà de fet inasumible per a molts ajuntaments. I és que al final, i a pesar de tenir sobre la taula una nova llei de morositat que obliga al pagament a 30 dies, el resultat pot ser que ajuntaments que fins ara complien amb terminis més o menys acceptables es vegin amb problemes per fer front a les seves obligacions amb els proveïdors.

Pagar a 30 dies? «Això caldrà veure-ho», diu amb fermesa l'alcalde de Roda de Barà (Tarragonès), Mayte Huerta. Aquest ajuntament va sorprendre l'any passat amb l'anunci d'un ERO —que finalment no es va oficialitzar— i va posar en marxa un pla de sanejament per reduir el seu elevat dèficit. Avui Huerta explica que «ens estem posant al dia a poc a poc» però encara estan pagant a proveïdors de 2009. El pla de l'equip de Huerta passa per reduir al màxim les despeses corrents, però com la majoria dels municipis no vol a sentir a parlar de la pujada d'impostos a un any vista de les eleccions. «Gastem el mínim, fa un any i mig que dic que no a moltes coses, com per exemple les subvencions a associacions», explica Huerta.

Un dels principals capítols en la despesa corrent dels ajuntaments són els costos laborals i per això Esteve avança que «molts municipis ja no estan renovant contractes». Una altra història són



Molts ajuntaments patiran per no tancar amb dèficit aquest any

SALVADOR ESTEVE
PRESIDENT DE L'ACM

No es podrà fer cap inversió i això passarà a més en un any d'eleccions

ALBERT ROS
REGIDOR ÀREA ECONÒMICA CALONGE

Pagar a 30 dies als proveïdors? Això caldrà veure si realment es pot fer

MAYTE HUERTA
ALCALDESSA DE RODA DE BARÀ

Molts consistoris no podran cancel·lar les pòlisses abans del 31 de desembre

JORDI JOLY
TINENT ALCALDE ECO. SANT CUGAT

les reduccions de serveis, un capítol on cap ajuntament no vol recular. Això sí, hi haurà ajustaments. Com explica Ros, el que sí que plantejarà l'Ajuntament de Calonge amb les escoles bressol, per exemple, «és repartir el cost a parts iguals entre Generalitat, municipi i pares, perquè fins ara aquests pagaven menys».

Trobar l'equilibri no serà fàcil, sobretot en els propers mesos, quan els consistoris hagin de quadrar els comptes per a 2011. Per a Esteve, la situació pot esdevenir dramàtica i per això augura que «hi haurà molts alcaldes que optin per prorrogar els pressupostos i traslladin el problema al govern següent». El problema s'agreuja si tant govern central com Generalitat segueixen amb la tendència a reduir les seves transferències al món local en els seus pressupostos.

Els ajuntaments ja donen per descomptat que l'any que ve no hi haurà nou finançament i per tant la seva reivindicació històrica per incrementar la seva participació en els ingressos de l'Estat i de la Generalitat haurà d'esperar. Mentre, la futura llei de finances locals que podria entrar al Congrés els propers mesos, podria retirar els topalls als augments dels impostos municipals. La mesura, però, no ajudarà gaire en un context en què ni políticament ni econòmicament sortirà gaire a compte apujar els tributs. «Aquest any molts ajuntaments patiran per no acabar tancant amb dèficit», conclou Esteve.

GRAN ANGULAR

Llet a tota màquina

Des que l'abril de 2009 es va instal·lar la primera expenedora de llet fresca pasteuritzada a Salt, molts ramaders han optat per aquest sistema i ara ja n'hi ha una cinquantena de màquines repartides per part de la geografia catalana

ANDREU MAS
GIRONA

«Vam començar aquesta iniciativa sense cap pretensió. Havíem vist que a Itàlia hi havia unes 1.500 màquines de llet al carrer i vam pensar que pagava la pena fer la prova a Catalunya. Així va començar tot; ni teníem cap pla estratègic, ni havíem fet cap anàlisi de mercat, ni res de res», amb aquesta sinceritat i vehemència explica Maria Bosch, de Via Làctea 2001 SLU, com aquesta societat ramadera de Campllong, al Gironès, van instal·lar a Catalunya l'abril de 2009 la primera màquina expenedora de llet fresca pasteuritzada. L'emplaçament escollit va ser el mercat de Salt i va resultar un èxit.

L'experiència de Via Làctea, que actualment disposa d'11 màquines -una d'elles mòbil- a les comarques gironines, va servir per obrir els ulls a moltes petites explotacions catalanes, que han apostat per instal·lar les seves pròpies màquines. Tot i que no n'hi ha un cens exacte, actualment hi ha una dotzena d'empreses que han incorporat a la seva activitat econòmica les màquines de llet. Entre totes gestionen una cinquantena de màquines que, i un cop més les xifres són aproximades i han estat recollides empresa per empresa, venen diàriament una mitjana total de 5.000 litres de llet, com a mínim. La distribució dels dispensadors està molt localitzada, cosa que s'explica perquè la majoria estan ubicades en un entorn pròxim a les explotacions productores. Marc Carbonell, de La Lletera d'Osona, que disposa de cinc màquines repartides entre l'àrea d'Osona i el Vallès Oriental, manifesta que «els productors intentem que la distància entre les granges i les màquines sigui la menor possible, perquè quant més lluny estan més difícil és rendibilitzar-ne el cost i també perquè és més complicat donar un bon servei al client: reposar la llet i garantir-ne el bon funcionament».

El mapa dels dispensadors es traça a l'entorn de les comarques gironines, i a la demarcació de Barcelona a Osona, els dos Vallès i part del Maresme, principalment. No n'hi ha ni a les comarques de Tarragona ni a la demarcació de Lleida. Si inicialment van néixer associades a poblacions petites i mitjanes de comarques,

en els darrers mesos se n'han instal·lat de noves en nuclis poblats de la regió metropolitana: Terrassa, Sant Cugat, Sant Quirze, Granollers o, fins i tot, a Barcelona, en un establiment de la xarxa de supermercats Bonpreu situat al carrer Sicília. Ramon Comas, de la Granja Comas SCP, que abasteix la màquina de Barcelona, afirma que el mercat barceloní és molt receptiu a aquesta iniciativa perquè «a l'àrea metropolitana de Barcelona estan molt sensibilitzats respecte de la necessitat de tenir una dieta saludable i estan disposats a gastar-s'hi una mica més per poder gaudir d'un bon producte». Avala aquesta tesi Josep Puigoriol, de GP Agrofresc, que es va decidir a instal·lar una màquina a Terrassa després de comprovar mitjançant una enquesta que molts dels consumidors que feien servir una de les seves dispensadores pròxima a Berga eren residents de Barcelona. Ara, en un dia, pot arribar a vendre fins a 500 litres de llet a Terrassa, segons explica.

La pauta de consum de la cinquantena de màquines repartides

Una dotzena d'empreses gestionen una cinquantena de màquines de llet

pel territori corroboren l'afirmació que el públic metropolità és el consumidor potencial de la llet de les expenedores. Els productors coincideixen a destacar que és entre dijous i diumenge que venen més llet i que el consum augmenta a l'estiu respecte d'altres temporades. El desplaçament de barcelonins a segones residències el cap de setmana i a poblacions de comarques durant les vacances estivals relacionen el moviment demogràfic amb les pautes de consum.

UN COMPLEMENT. L'aparició d'aquest nou model de negoci lligat a les explotacions ramaderes no és percebut, amb alguna excepció, com una sortida als problemes del sector, sinó que és més aviat un complement de la pròpia activitat que permet marges més folgats que els pràcticament inexistents que deixen la relació amb les grans marques. Maria Bosch ho té molt clar: «Mai no ens



Una consumidora davant la primera màquina expenedora que es va instal·lar a tot Catalunya. MANEL LLADÓ

vam plantejar començar aquesta línia per abandonar les altres; és una experiència complementària.» Joan Pujol, de la Granja Armgol, advoca per mantenir la distribució de llet a granel i l'obertura de botigues de productes lactis i, tot i que gestiona tres màquines, no dubta a qualificar-ho de «moda». Josep Beringues, de Cal Gris SCP, apunta que aquest nou sistema «pot ajudar-nos a superar la crisi» però anun-

cia que un altre camí menys costós per experimentar és el de les màquines més petites per a botigues.

Només Joan Collell, de La Vaqueria d'Osona, i Francesc Darnés, de la Granja Mas Colomer, en tenen una visió diferent. Collell ha fet una aposta decidida per les màquines expenedores, com ho prova que en disposi de disset en funcionament. Per a Collell, «aquesta és una línia de negoci

diferent de l'habitual, no és pas un complement», i remarca que la proximitat entre el productor i el client és el que dona empenta al negoci. Per a Darnés, «aquesta iniciativa té futur si t'hi dediques i si ho fas bé», manté que l'èxit està assegurat perquè «el producte és boníssim» i manifesta que el futur passa per «encetar una dinàmica de venda de producte fresc de proximitat» i aconseguir la complexitat dels restauradors.

Un canal de venda de productes lactis

Els ramaders no creuen que les prestacions de les màquines hagin de quedar circumscrites a la venda de llet, per això han començat a vendre-hi altres productes lactis, com el mató i el recuit. I aviat, iogurts. I és que cal rendibilitzar les màquines. No n'hi ha prou amb l'euro que val un litre de llet (si el consumidor es porta l'envàs de casa) per afrontar els costos de la màquina (entre 30.000 i 40.000 euros) i la despesa que

s'ha de fer per atendre tot el cicle de producció. Els costos per a algú que no tingui una pasteuritzadora i que hagi de comprar una furgoneta poden acabar situant-se entre 200.000 i 300.000 euros. Segons Francesc Darnés, aquest negoci no és viable «si no disposes d'un mínim de tres màquines» i avança que la inversió no es recupera «abans de cinc anys». Joan Collell aposta decididament per l'expansió per aconseguir

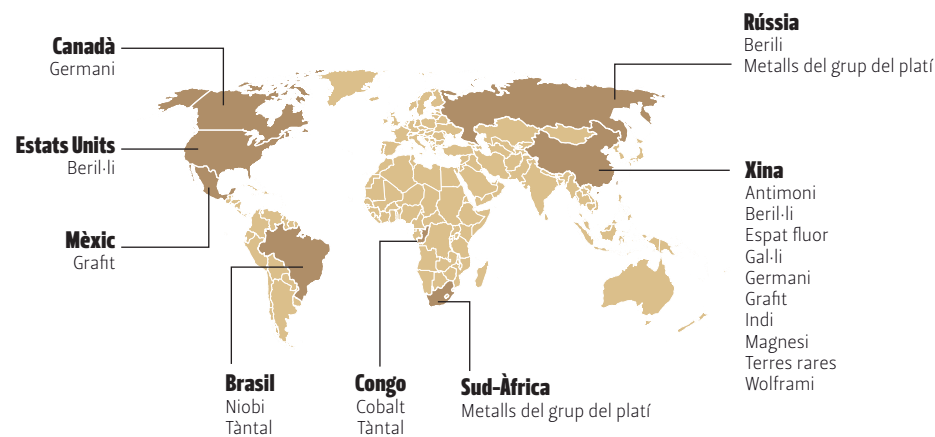
la màxima rendibilitat i per això abans que acabi l'any haurà instal·lat mitja dotzena més de màquines, cosa que converteix La Vaqueria d'Osona en qui més aposta per aquesta opció. La resta de productors opinen que s'ha de diversificar la producció, però tots estan d'acord que amb prou feines poden viure amb els 0,30 cèntims per litre que els paguen les centrals lleteres. La venda directa, d'una o altra manera, sembla la solució.

GRAN ANGULAR

Mapa de les matèries primeres estratègiques

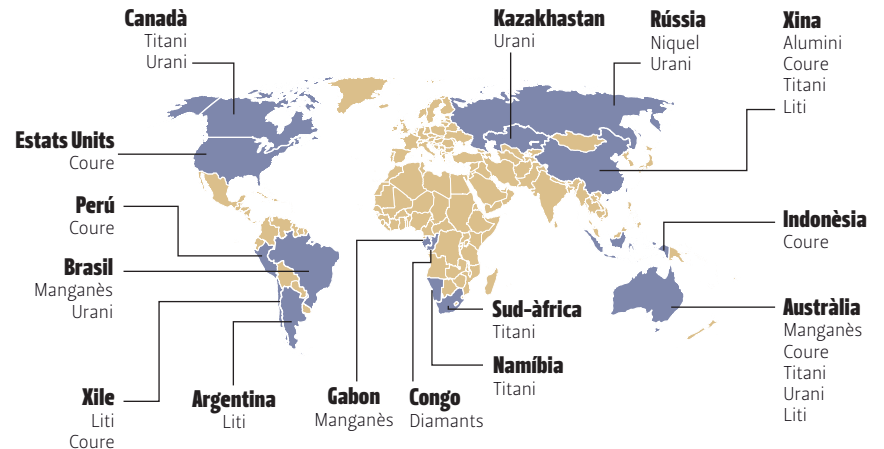
MAJORS ESTATS PRODUCTORS DE MINERALS PER A LA INDÚSTRIA D'ALTA TECNOLOGIA

Catorze minerals claus amb més risc de desproveïment, segons la CE.



ELABORACIÓ PRÒPIA

ALTRES



L'Afganistan, nou front de la guerra pels minerals estratègics

OPORTUNISME. El govern dels Estats Units anuncia que al país asiàtic hi ha unes enormes reserves de matèries primeres just quan és major el malestar per una intervenció militar que va començar l'any 2001

JOAN POYANO
GIRONA

L'Afganistan posseeix jaciments minerals sense explotar amb un valor de mercat que podria arribar al bilió de dòlars (més de 820.000 milions d'euros, una quantitat equivalent al PIB anual d'Holanda), segons les estimacions que el govern dels Estats Units ha fet públiques coincidint amb les audiències al Senat sobre la guerra en aquest país, que va començar l'any 2001. El document difós pel Pentàgon assenyala que l'Afganistan té potencial per convertir-se en el principal centre miner del món pels seus enormes jaciments de metalls com ferro, coure i cobalt, i que podria albergar les majors reserves del món de liti, un mineral bàsic per a la indústria moderna amb el qual es fabriquen, entre altres coses, bateries o components de telèfons mòbils o ordinadors portàtils.

L'anunci sembla més aviat un argument que es posa en mans dels governs aliats perquè persuadeixin les seves poblacions que paga la pena continuar fent

una guerra que fa nou anys que es va iniciar per, a més de fer fora els talibans, assegurar l'accés dels occidentals al gas natural de l'Àsia central. Perquè, com assegura l'Institut Geològic d'Estats Units, la creació d'una infraestructura minera adequada que fes possible l'explotació comercial d'aquests minerals podria durar dècades. Luke Popovich, de la patronal minera dels Estats Units, ho explica gràficament: «El Sudan serà el país amfibi dels Jocs Olímpics d'Hivern abans que aquesta riquesa mineral sigui ex-

trèta del sòl afganès.»

Contes de la lletera a banda, el cert és que els EUA estan competint amb la Xi-

El Pentàgon diu que l'Afganistan pot acabar sent el primer centre miner del món

na per les concessions mineres que comença a substar al govern afganès, l'anterior ministre de Mines del qual va haver de di-

mitir després de ser acusat pels nord-americans d'haver rebut un suborn de 30 milions de dòlars a canvi d'entregar als xinesos els drets sobre una explotació de coure. La Xina vol començar a fabricar a l'engròs cotxes elèctrics, i per això se situa com un potencial importador de liti del país veí per a les bateries.

BOLÍVIA NO TEM PEL LITI. El Pentàgon apunta que l'Afganistan pot ser «l'Àrabia Saudita del liti», el mateix que es va dir de Bolívia quan s'hi van descobrir les majors reserves mundials

d'aquest metall. El director de l'oficina estatal de Recursos Evaporítics de Bolívia, Luis Alberto Echazú,

La creació d'una infraestructura d'explotació comercial podria durar dècades

afirma que l'explotació de liti en mina «no és competitiva» i és «molt més cara que l'explotació de salmorres», que és el que es

planifica a Bolívia, per la qual cosa que descarta que el seu país pugui quedar resagat en la industrialització de liti. Per al representant del govern d'Evo Morales, aquest és «un anunci polític. Aquí hi ha una recerca política de suport perquè l'imperi nord-americà romanguí envaint aquest país, anunciant al seu poble que allí hi ha unes reserves gegants no només de liti, sinó també d'or, niobi, coure i cobalt».

El govern bolivià està muntant una planta pilot per produir carbonat de liti a petita escala i projecta una fàbrica més gran per entrar amb un soci estranger en una etapa industrial a partir de 2013. La francesa Bolloré, les japoneses Sumitomo i Mitsubishi i la coreana LG, entre altres firmes, han expressat el seu interès per participar en la industrialització del metall i fabricar bateries per als vehicles elèctrics. El govern de Morales ha iniciat converses amb les finlandeses Outotec i European Batteries, que se sumaran a un comitè d'investigació per avançar en la producció de carbonat de liti.

RECURSOS DISPUTATS

Catorze materials clau per a la indústria de la UE

La Comissió Europea ha identificat 14 minerals que considera clau per a la indústria europea d'alta tecnologia -telèfons mòbils, plaques fotovoltaïques, bateries d'ions de liti, cables de fibra òptica- i en risc d'escassetat de proveïment. Antimoni,

beril·li, cobalt (per a la indústria aeroespacial), espat fluor, gal·li, germani (fibra òptica), grafit (centrals nuclears, lubricants), indi, magnesi, niobi, metalls del grup del platí, terres rares, tàntal i wolframi són les matèries primeres considerades

d'alt risc per l'augment de la demanda dels països en desenvolupament i perquè gran part de la seva producció es concentra en pocs països, com la Xina, Rússia, la República Democràtica del Congo i el Brasil. Per garantir el

subministrament, la UE fomenta la investigació de matèries alternatives i el reciclatge de productes. Altres materials estratègics per a la indústria són els diamants, l'alumini, el coure, el crom, el níquel i el titani.

Robar coure és lucratiu i poc arriscat

El preu elevat del metall, amb una oferta rígida i una demanda que s'ha disparat, actua com a motor d'uns furts difícils de demostrar

FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

L'abril passat, la nit va servir de còmplice a un grup de delinqüents per endur-se la campana de bronze (aliatge de coure i estany) del campanar de l'església de Sant Martí del Castellar, a Quart (Gironès). Pesava uns 500 quilos. En set municipis del Tarragonès, l'Alt Camp i el Baix Camp, els pagesos, impotents davant els reiterats robatoris de canonades i cables de coure a les seves instal·lacions, han muntat patrulles nocturnes per dissuadir els lladres.

Els Mossos d'Esquadra han detingut fins a 300 persones a Catalunya des de principi d'any acusades de robatoris de coure, segons explica Antoni Mariscal, inspector en cap de patrimoni de la policia, que es lamenta de la falta de contundència judicial en aquest tipus de furts. Mariscal assegura que són delictes comesos per delinqüents habituals, que, si bé treballen en grup perquè el pes de la mercaderia ho requereix, no pertanyen a xarxes organitzades.

No és un fenomen nou, ja fa uns quatre anys que es produeixen aquests furts, coincidint amb l'alça de la cotització del coure en els mercats internacionals. I en aquests anys l'activitat delictiva s'ha consolidat en uns nivells elevats. No és estrany. Robar coure s'ha convertit en una activitat molt lucrativa i de baix risc, i per això molts delinqüents han deixat altres feines per fer aquesta. Cal pensar que el cable sostret de les obres d'una infraestructura i després cremat per treure-li el recobriments, o les canonades robades d'un immoble en construcció són difícils d'identificar pel propietari, per no dir pràcticament impossible. I com s'ha dit, l'acció de la justícia és tova en aquests delictes, segons reconeix Mariscal, ja que en el pitjor dels casos s'acaba saldant amb una multa.

Un càstig magre, si es compara amb el que es pot aconseguir. Cal pensar que actualment el càtode de coure (el metall refinat) cotitza

entorn dels 6.800 dòlars la tona en la borsa de metalls de Londres, però que va assolir els 9.000 dòlars ara fa un any. En tot cas, molt per sobre dels 1.500 en què se'n movia el preu fins a mitjan 2003, quan va iniciar l'evolució ascendent.

Així doncs, hi ha un material preuat, difícil d'identificar pel propietari, relativament accessible perquè se sol trobar en zones aïllades amb poca o nul·la vigilància, i per al qual hi ha un mercat. Quin? Doncs el de la recuperació, bé a casa nostra o bé a l'estranger. Val la pena explicar algunes de les característiques d'aquest metall, que no fan més que augmentar-ne l'atractiu per als delinqüents. En primer lloc, és fàcil de reciclar i es pot fer tantes vegades com es vulgui sense que

Els Mossos han detingut unes 300 persones acusades de robar coure

perdi propietats. «No es pot distingir el coure procedent del refinament i el de la recuperació», explica José Ramón Morales, director del Centre Espanyol d'Informació del Coure (CEDIC). A més, un cop s'han posat en valor els costos mediambientals, reciclar material usat és més barat que extreure'l de la terra i refinar-lo -Xile és el principal productor mundial de coure.

Això explica que el mercat del reciclatge hagi crescut molt en els darrers temps. Sobretot arran la directiva WEEE per a la valorització dels residus elèctrics i electrònics, i això ha fomentat la indústria. Catalunya disposa d'una normativa prèvia i, per exemple, a Pont de Vilomara (Bages) hi ha des del 1995 una planta per al tractament i reciclatge de frigorífics. Actualment el 43% de les necessitats europees es cobreixen amb coure reciclat -un 44% d'aquest material prové de productes al final de la seva vida útil, i

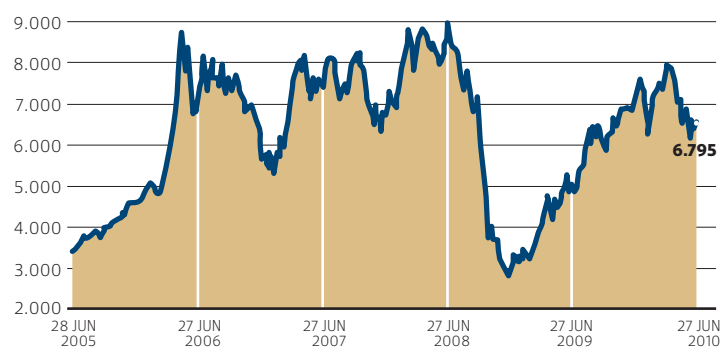


Granja d'aviram a Sant Gregori, on han robat la instal·lació del gas per a la calefacció ARXIU

El preu del coure

EVOLUCIÓ DEL PREU DEL COURE

Dòlars/tona



FONT: LONDON METAL EXCHANGE

un 56%, de coure net de retalls generats durant els processos de producció. És una xifra superior als 32% de la resta del món. A la Xina el percentatge és més baix, encara, però creix amb rapidesa per l'avidesa de metalls d'aquest gegant, i aquest fet explica la volatilitat del mercat internacional.

Cal pensar que l'oferta és força rígida, perquè per explotar un nou jaciment calen almenys 7 anys, sense comptar-hi el temps previ d'estudis. Les necessitats xineses són tan grans, que part dels contenidors que arriben a Europa carregats de productes manufacturats tornen plens de ferralla per

ser fosa i reutilitzada, això sí, sense els requisits mediambientals que Europa s'ha marcat. Aquesta dinàmica ha trastocat el saldo exterior de la Unió Europea en fer-ralla de coure. D'un equilibri entre les importacions i les exportacions s'ha passat a un saldo negatiu de 900.000 tones l'any.

El coure, un metall molt present en les infraestructures de transport, elèctriques i electròniques, i molt necessari també en les infraestructures residencials. Per tant, es pot fer un paral·lelisme entre el procés de desenvolupament d'un país i el seu consum de coure, fins al punt que els increments en el PIB són similars als dels creixements de coure, i la Xina ha tingut taxes de creixement

La cotització està en uns 6.800 euros la tona, lluny dels 1.500 euros del 2003

sostingut de dos dígits. José Ramón Morales apunta a aquests contenidors que es transporten a la Xina en vaixell i a d'altres que van en camió a altres destinacions com a via preferent per a la reintroducció del coure robat al mercat. Novament, la nul·la traçabilitat del coure és un aliat del delinqüent. Ara bé, des dels Mossos d'Esquadra es recorda que a Catalunya hi ha uns 400 recuperadors, que podrien ser clau per identificar delinqüents, però «els avisos són escassos». «No tenim col·laboració d'aquest gremi», es lamenta Mariscal, que també assegura que s'han fet accions davant la fiscalia, sense gaire èxit.

6.590 tones a la línia del TAV

El coure és molt present a les nostres vides. Els mòbils contenen una mitjana de 15 grams de coure. Ara, fins i tot se n'estudien les propietats que té per a la salut. Però són les xarxes de serveis, les més intensives en aquest metall. Els 659 km de la línia del TAV entre Madrid i Barcelona ha necessitat de 6.590 tones de coure només per a la catenària: els trens d'alta velocitat utilitzen una mitjana de 4 tones de coure, més que

els trens convencionals. Això ha fet de la construcció d'aquesta infraestructura -actualment, cap a Girona- un objectiu primordial dels lladres. Per aquest motiu, la policia ha incidit en les campanyes informatives a companyies com ara Adif, Renfe i Telefónica, «les grans víctimes dels furts», perquè identifiquin els coures que utilitzen i afavorir així que es pugui recuperar i acusar els autors dels robatoris.

GRAN ANGULAR

La gestió dels ports a Espanya

OPINIÓ



Xavier Fageda

En un context d'estancament de la demanda interna, ningú no posa en dubte que la sortida de la crisi requereix una posició més favorable en el comerç internacional. I en aquest sentit, els ports són infraestructures cabdals per al sosteniment del comerç internacional. Molt se n'ha parlat de la necessitat d'impulsar un corredor ferroviari de mercaderies al Mediterrani de manera que els ports d'aquesta façana marítima puguin ampliar la seva zona d'influència més enllà del mercat local. Sens dubte, aquest és un element central per garantir la competitivitat dels nostres ports.

Hi ha un altre aspecte que també pot influir en la competitivitat dels ports; l'autonomia de les autoritats portuàries per prendre decisions estratègiques està molt condicionada per un marc institucional que és anòmal a nivell internacional.

Hi ha tres institucions bàsiques a Espanya. *Puertos del Estado* és una empresa pública del Ministeri de Foment que s'encarrega de la coordinació dels plans d'operació i finançament dels ports d'interès general. *Puertos del Estado* defineix els objectius generals de la política portuària que tots els ports han de satisfer. En segon lloc, les autoritats portuàries són entitats públiques amb personalitat jurídica pròpia on les Comunitats Autònomes hi tenen un paper central.

En tercer lloc, el Fons de Compensació Interportuari és una entitat pública gestionada per *Puertos del Estado*. Les autoritats portuàries han de contribuir amb els seus ingressos per nodrir aquest fons amb l'objectiu d'establir un mecanisme

de solidaritat en què els ports amb menys ingressos es beneficiïn del fons per cofinançar inversions i despeses d'operació.

En conjunt, la gestió de ports a Espanya està més centralitzada del que és habitual en altres països europeus. No hi ha entitats comparables a *Puertos del Estado* o el *Fondo de Compensación Interportuario* en altres països europeus. Fins i tot en aquells països on les autoritats portuàries estan en mans del govern central, com passa a França o Itàlia, el seu marge d'autonomia és elevat.

La competència entre ports i entre façanes marítimes és molt intensa a la llum de les exigències que plantegen les empreses multinacionals del sector (operadores de terminals, navilières).

No sembla que la necessitat de coordinar les decisions estratègiques i haver de compartir ingressos entre 28 autoritats portuàries que es troben en 3 façanes marítimes diferents sigui el millor escenari per obtenir

La nova llei de ports no millora l'autonomia de les autoritats portuàries

una posició favorable en un context de competència global.

El passat mes de maig va ser aprovada al Congrés dels Diputats una nova llei de ports que introdueix una certa flexibilització en l'establiment de les taxes que es cobren als operadors i una reducció del temps de duració dels contractes que permeten fer ús dels espais al port. No obstant això, no sembla que la nova llei millori de forma substancial l'autonomia de les autoritats portuàries i, en qualsevol cas, es manté el paper central de les institucions controlades pel govern central.

Professor de política econòmica de la UB



Michael O'Leary, conseller delegat de Ryanair ARXIU

Spanair i Vueling marquen distàncies abans que Ryanair aterri al Prat

DIFERENCIACIÓ. La companyia d'Iberia canvia el negoci a favor de les connexions, mentre que el grup que presideix Ferran Soriano reforça el servei a l'usuari

FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

«No som un grup de baix cost, som una companyia aèria de qualitat, *full service* però a un preu raonable.» Fins a tres vegades va haver de repetir aquesta frase als periodistes el conseller delegat de Spanair Mike Szucs, davant les insistents preguntes sobre les possibles repercussions de l'anunciat aterratge de Ryanair al Prat. «Som un producte diferent i sabem que el client ho entén», va assegurar en la roda de premsa en la qual Spanair feia balanç del primer any de la Terminal 1 de l'aeroport del Prat, instal·lacions que havien inaugurat.

El president de la companyia, Ferran Soriano, aprofitava per anunciar nous serveis als clients. Entre els quals hi ha el de la transformació de la classe *business* en *premium* amb serveis addicionals per es-

timular aquest segment de la demanda que ha baixat força últimament. Una forma també d'avançar en la singularització de la marca.

Poques setmanes abans, Vueling, la companyia aèria fruit de la fusió amb Clickair, feia pública a través del seu president, Josep Maria Piqué, que deixava de ser una companyia de punt a punt -un dels trets distintius del baix cost- per avançar cap a un model de connexions, més en línia amb la voluntat de Catalunya de convertir el Prat en un *hub* (nus de connexions) intercontinental. Lògicament, tindrà el suport d'Iberia, propietària en un 45,85% de Vueling, i de l'aliança One World.

Paga la pena recordar que Vueling i Clickair van néixer el 2004 i el 2006, respectivament, en plena efervescència del fenomen del baix cost. La segona, com a resposta d'Iberia al seu replegament del Prat i,

la primera, a iniciativa, entre d'altres, d'Inversions Hemisferio, la societat patrimonial de la família Lara.

La compra o la creació de companyies aèries de baix cost va ser la reacció de les grans companyies envers un fenomen que es va ini-

Les companyies locals fugen d'un model basat exclusivament en el preu

ciar fa poc més d'una dècada i que va significar una revolució de l'aviació comercial de mitjana distància, per l'abaratiment dels vols que va comportar. Les grans companyies aèries, després d'un primer moment d'escepticisme, van reaccionar unint-se a «l'enemic» en la seva estratègia.

A la llarga, ha comportat un ajustament dels preus. En aquest moment en què les diferències en les tarifes ja no són tan grans, la clau és trobar altres vies per singularitzar-se. «L'alça dels costos està pressionant els preus i tothom veu que cal cercar nous atributs per diferenciar-se de la competència», explica Josep Francesc Valls, professor d'Esade i autor del llibre *Fenòmeno low cost*. El camí pot ser una aposta per la qualitat, pel disseny o per valors determinats, «El baix cost està evolucionant, si bé tindrà una llarga vida», hi afegeix.

Ryanair és una companyia aèria de baix cost que incideix molt en el preu i no tant en el servei. Les estadístiques de l'Agència Catalana del Consum revelen que la companyia irlandesa acumula la meitat de les reclamacions dels viatgers. La diferenciació no ha de ser, lògicament, tan difícil.

Capturar el fum per treure'n un guany

En les polítiques energètiques de futur, la captació i emmagatzematge de CO₂ apareix com una alternativa. Els experts creuen que cal impulsar les aplicacions industrials del gas, per obtenir-ne un valor afegit que faci rendible la seva explotació

JORDI GARRIGA
BARCELONA

En la gran empresa per reduir les emissions de CO₂ a l'atmosfera, la seva captura i emmagatzematge és una línia de treball que podria ser prou rellevant en un esdevenidor no tan llunyà. Hi ha confiança que per aquesta via, l'any 2050, es redueixi fins a un 30% la presència del principal gas causant de l'efecte hivernacle a l'atmosfera, fins a 16 gigatonnes.

No debades, la Comissió Europea hi esmerça en aquests moments 1.000 milions d'euros en projectes de diversa índole, i dues empreses, Gas Natural Fenosa i Endesa, lideren un projecte com Cenit CO₂, en què 14 empreses i 16 centres d'investigació assagen la captura en postcombustió i emmagatzematge de CO₂, per a una posterior valorització en diverses línies, com ara activació de carbons o la fixació en magnetita i microalgues. Cal pensar que en la seva estratègia de captura del CO₂, la UE vol legislar perquè les noves plantes de carbó o gas de més de 300 Mw de potència tinguin la infraestructura adient per emmagatzemar el principal gas causant del canvi climàtic.

MARC NORMATIU. A l'Estat espanyol, aquesta nova possibilitat per al negoci energètic és d'especial actualitat, ara que es discuteix al Congrés dels Diputats la transposició de la Directiva 2009/31/CE, relativa a l'emmagatzematge geològic de diòxid de carboni. La nova norma donaria cobertura legal a l'objectiu d'emmagatzemar set milions de tones de CO₂ d'aquí al 2020 i fins a 160 milions cap al 2030. Si s'arriba a aquesta fita, Espanya hauria retallat el 15% de les reduccions que li exigeix la UE. És clar que per convertir el diòxid de carboni en recurs cal tot un nou desplegament tecnològic. I perquè aquest procés es faci de manera «econòmica, segura i viable», com diu Lourdes Vega, directora d'R+D de Carburis Metàlics, i autora del llibre *El CO₂ como recurso*, caldria captar-lo «en estat supercrític -fluid amb la densitat d'un



Les plantes de gas han de fer un gran paper en la captació del diòxid de carboni ARXIU

líquid i la viscositat d'un gas-, que ja es fa servir a gran escala des de fa més de 40 anys per a la recuperació millorada de petroli». Com en tot procés energètic, la qüestió clau és el cost. Segons la consultora Mac Kinsey, el 2020 el cost de la captura en plantes comercials podria oscil·lar entre els 30 i els 45 euros per tona, un cost

que minva en funció de la grandària de la planta. Així, per arribar a un cost de 45 euros, caldria que la planta tingués 600 Mw de potència. En opinió de Frederic Ximeno, director general de Polítiques Ambientals i Sostenibilitat del Departament de Medi Ambient, «el preu de l'energia, conjuntament amb el preu de la tona al

mercat del CO₂, pot ser un gran estímulo per a l'emmagatzematge, si no es produeix o reutilitza». Reutilitzar, paraula màgica. Lourdes Vega veu necessari «trobar nous usos al CO₂, no tant com a alternativa al confinament, sinó per ajudar, dins d'una estratègia win-win». Però, com reconeix, «els usos actuals del CO₂ repre-

senten un tant per cent menyspreable del total de CO₂ que caldria capturar per no emetre'l a l'atmosfera». Exactament, de les 25 gigatonnes mètriques emeses a l'atmosfera cada any, només 130 milions de tones són derivades a un ús industrial, 200 cops menys. Hi ha, per tant, «la necessitat urgent de cercar nous usos a gran escala», com assenyala Vega.

Les opcions hi són. En el camp de l'alimentació, el CO₂ es fa servir en begudes carbonatades, en la modificació d'atmosfera per a la conservació d'aliments o en la desinsectació de cereals. En aquest darrer apartat, Carburis Metàlics ha patentat una tecnologia per controlar insectes i àcars en productes manufacturats. En el tractament d'aigües, el CO₂ serveix per aportar minerals a aigües dessalinitzades o tractar aigües residuals mitjançant canvis de pH. En altres processos, el CO₂ és el millor substitutiu de productes de més impacte en el medi: en la neteja en sec, la neteja de peces electròniques o l'aire condicionat, pot fer el paper de compostos clorats. En l'extracció de

Serà rendible confinar en plantes de gran potència, de fins a 600 megawatts

fragàncies, com ara cafeïna o TCA, pot fer com l'hexà. Pot ser tan efectiu com els solvents orgànics en la producció de nanomaterials i processos de polimerització. En lloc de dissolvents per reacció, també podem fer servir CO₂.

Empreses com Repsol també l'han utilitzat en processos biològics, com a aliment de microalgues que esdevenen posteriorment bioetanol o biodièsel, és a dir, una font d'energia renovable.

Així doncs, com exemplifica el projecte Sost-CO₂ que lidera Carburis Metàlics, el futur és resoldre l'equació captura-transformació-aprofitament i ús amb valor afegit del recurs.

Precombustió, postcombustió i «ceoductes»

Ara per ara, hi ha diverses tecnologies per capturar el CO₂. En les que es realitzen amb posterioritat a la combustió, en què un líquid absorbent «caça» de forma selectiva el gas, «el repte és millorar l'eficiència de les plantes, arribar almenys a un 50%, per no afectar el rendiment global de la central de generació», assenyala Javier Alonso, subdirector del Portafoli Tecnològic de Gas Natural Fenosa. Pel que fa a

sistemes de captura prèvia a la combustió, si bé l'operació suposa a la central un mínim increment de costos, en fer servir l'absorció física per separar els gasos, «la tecnologia de referència, gasificació integrada en cicle combinat, no ha penetrat prou en el mercat de generació». Una tercera via, incipient, és la captura en procés oxifuel, que redueix molt el volum de la infraestructura i cost de

separació i compressió del CO₂. Per a Alonso, la captura serà una realitat quan «puguem reduir els costos de captura i emmagatzematge de CO₂ de 50-70 euros la tona a menys de 20, i les pèrdues en el procés, que ara van del 9% al 13%, se situïn per sota de la forquilla de 6% a 11%». Al sector ja es parla de «ceoductes» per anomenar els conductes que transportaran CO₂. Com remarca Jesús Gil, cap del

departament de tecnologia d'Enagás, en el desplegament de la infraestructura caldrà tenir en compte aspectes fonamentals com ara «si es reaprofiten canonades de transport de fluids o es fa un disseny ad hoc, i que actualment l'experiència en transport per canonada de CO₂ supercrític es basa en CO₂ d'origen natural i pràcticament no hi ha coneixement quan el gas és d'origen antropogènic».



Vista de les instal·lacions de la cimentera de Lafarge, antiga Asland, a Montcada i Reixac. / CARLES ALUJU

L'empresa comença a complir amb el clima

La indústria opta per l'estalvi d'energia i per reduir emissions de CO₂, segons l'Informe del Grup d'Experts del Canvi Climàtic. La crisi ha contribuït que es vessin menys gasos a l'atmosfera

JORDI GARRIGA
BARCELONA

A l'hora d'assenyalar culpables de l'escalfament global, els sectors més madurs de la indústria han esdevingut tradicionalment la diana perfecta per repartir culpes. Tanmateix, el Segon Informe del Grup d'Experts en Canvi Climàtic, promogut des del Consell Assessor per al Desenvolupament Sostenible (CADS), constata «un canvi notable» en el seu comportament, que s'ha traduït en una apreciable reducció de gasos amb efecte hivernacle. Una reducció en què també ha tingut el seu protagonisme la reducció en la producció que ha suposat entrar en crisi.

L'Informe assenyala que a mitjan d'aquest segle la temperatura podria pujar gairebé 2 graus centígrads respecte a la de finals del segle XX. Tal com explica l'enginyer industrial Ramon Garriga, autor del capítol que l'informe dedica a la indústria, «es constata que la indústria ha fet un gran esforç, bàsicament per la via de l'eficiència energètica, però també adoptant modificacions tec-

nològiques». Garriga distingeix entre els sectors sotmesos a la directiva europea de comerç d'emissions, com ara el cimenter, que a més de voler ser eficients han efectuat modificacions tecnològiques.

Aquest sector, que ha millorat la seva eficiència en un 40%, ha passat d'un consum superior als 4.500 megajoules per tona de ciment a no gaire més de 3.000 megajoules per tona. A l'altra banda

tenim tot el ventall d'indústries del sector anomenat difús, que fonamentalment han abraçat la filosofia de l'eficiència energètica per fer canvis en els seus processos, tot aplicant variadors de velocitat als seus motors; reaprofitant els condensats calents; millorant els aïllaments i les calderes de vapor o introduint regulacions automàtiques i condensadors per energia reactiva. Tal com afirma Garriga, antic degà del Col·legi

d'Enginyers Industrials, «la indústria s'ha llençat en aquests darrers anys a introduir millores que es noten en poc temps i s'amortitzen relativament aviat». Garriga accepta que la crisi ha influït de manera decisiva en la reducció de les emissions. El 2008 ja es pot observar que la cogeneració, que tenia adjudicades 4,5 milions de tones de CO₂, en va emetre 3,8; les refineries, amb 2,8, només van arribar als 2,6;

Arribar al 2100 amb 4,5°C més que el 2000?

«Si fem projeccions, el futur no és gens tranquil·litzador», afirma, contundent, Josep Enric Llebot, coordinador de l'informe, per a qui, «si tot continua com ara», pot haver-hi un augment mitjà en la temperatura de 4,5°C respecte de l'any 2000, i una caiguda en la pluviositat del 10-15%. En l'estat actual de la qüestió, les emissions de gasos amb efecte hivernacle a Catalunya han crescut un

43,2% durant el període 1990-2007, i les emissions per càpita han augmentat des de les 6,57 tones de CO₂ equivalent per habitant del 1990 fins a les 8,05 de l'any 2007. Les principals fonts d'emissió són les vinculades a l'energia (transport per carretera i combustió industrial) que representen un 70% del total d'emissions. Llebot destaca que es poden perdre recursos hídrics en el

futur, «perquè s'eleva la temperatura i creixen els boscos, cosa que provoca que la retenció a les capçaleres dels rius i l'evaporació sigui més alta». Els investigadors també han pogut palesar que, tal com assenyala Llebot, el medi s'adapta: «Observem respostes genètiques de plantes per adaptar-se a les condicions més àrides i que als vegetals els surten les fulles 20 dies abans que fa 50 anys.»

l'acer, amb 0,3, es va quedar en 0,2 i el ciment, que en tenia assignats 6,2, en va registrar 4,9.

Com a membre d'un dels 50 experts que han participat en l'informe, Garriga adverteix que «les fites assolides, però, ens han d'esperonar a no baixar la guàrdia, ja que ens trobem encara un 35% per sobre de les emissions de l'any base, i l'any 2020 hauríem d'estar per sota. Per tant, l'esforç que cal fer encara és molt important». Tot i que la indústria ara partirà «des d'un punt més baix, perquè creixerà molt més a poc a poc i això reduirà emissions, cal continuar prenent mesures», segons afirma. A més, opina que optar per processos més eficients energèticament i més nets es justifica per altres raons: «Previsiblement pujaran els preus de l'energia, i en un futur potser no tan llunyà no hi haurà prou recursos per a tots.» En aquest sentit, recomana que hi hagi una estreta col·laboració entre els àmbits de recerca, l'administració i la indústria per detectar com es pot millorar en eficiència.

Pel que fa a altres sectors econòmics, l'estudi mostra la preocu-

Els experts demanen polítiques d'estat per estimular l'eficiència en l'economia

pació perquè Catalunya continua mantenint un excés de dependència respecte dels combustibles no renovables, el consum dels quals continua augmentant. Es mostra esperançat, però, que la introducció del vehicle elèctric pugui ser un punt d'inflexió per assolir compromisos ambientals i energètics.

L'agricultura catalana tindrà les incerteses que provoca el canvi climàtic, i en àrees frescals amb molta aigua es podran allargar períodes de creixement de diversos cultius, mentre que a les zones càlides l'estació de creixement escurçarà el seu temps. En el cas del concret dels cereals, l'augment de temperatura, associat amb menys pluviositat, pot portar-los a situacions crítiques en àrees de secà, i obligar a estendre el cultiu en àrees més humides. Respecte als cultius llenyosos, si es redueixen les hores de fred, el cultiu de fruites com ara la pera o la poma poden ser inviables.

Pel que fa al transport, l'informe assenyala que la crisi incidirà en la reducció de l'impacte del transport sobre el canvi climàtic. En el camp de l'edificació, si bé es destaca que hi ha un marc normatiu per desenvolupar la construcció sostenible, hi manquen més experiències innovadores. El turisme de sol i platja serà poc vulnerable al canvi climàtic, ja que pot desestacionalitzar.

GRAN ANGULAR



DINERS

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

LLUMS I OMBRES DEL G-20

El G-20 o grup dels 20 països representen el 60% de la població mundial. El G-8 és el grup de vuit països capdavanters (Alemanya, Canadà, Estats Units, França, Itàlia, Japó, Regne Unit i Rússia). En ocasions hi poden assistir altres països en qualitat de convidats. Des de 2009 el G-20 ha desplaçat el G-8 i el G-14 com a fòrum de discussió de l'economia mundial. El passat 26 de juny, el G-8 va finalitzar la seva reunió a Huntsville (Canadà) i, a continuació, va donar pas a Toronto al G-20. A grans trets comentarem el més destacable d'aquesta cimera:

1. Reprimenda bancària. Aquest esperat debat, que havia creat unes expectatives de seriosa reprimenda als mercats com a protagonistes de la crisi, s'ha ajornat fins a la cimera de Seül el novembre pròxim.

2. Aplicació d'una taxa bancària. Aquest va ser un tema molt debatut. Les diferències de criteri es van produir entre els països que van ajudar amb diners públics les seves entitats bancàries i els que no van haver de recórrer a això. Canadà, Brasil o Índia van ser els països que més s'hi van oposar. En primera instància es va acordar deixar a criteri de cada país la possibilitat d'aplicar mesures pròpies, sempre que es protegeixi els contribuents, reduir els riscos del sistema financer, sense provocar restriccions en el crèdit.

3. Equilibri. Aquest va ser el terme més utilitzat. L'estratègia europea prioritza la reducció del dèficit públic, com el més tard en el 2011, prenent a aquest efecte aquelles mesures iniciades per la majoria de països europeus, entre ells Espanya, amb risc acceptat de mantenir un baix nivell de consum, una lenta recuperació de l'ocupació i que la banca obri els crèdits.

“

Finalment hi ha hagut consciència que ha arribat el moment d'aplicar una cultura basada en l'austeritat, tant en els ingressos com en les despeses. Però no només això, sinó que l'austeritat ha de ser un criteri constant amb independència del moment econòmic



Els presidents José Luis Rodríguez Zapatero, Angela Merkel i David Cameron en la reunió del G-20 a Toronto. ARXIU

Aquesta política suposa reduir despeses i inversions amb el consegüent risc d'allargar el necessari creixement. D'altra banda, aquesta decisió farà que torni la confiança als mercats, entrin més i a menor cost els diners que necessita el finançament bancari, i es porti inversió estrangera. A partir d'aquest assoliment es produirà la recuperació amb més rapidesa.

En canvi, els EUA opten per no perjudicar l'incipient creixement global amb mesures dràstiques, i proposa com a data clau l'any 2013 per situar el dèficit per sota del 3% en termes del PIB en el 2015, és a dir, prioritzar el desenvolupament a costa de seguir amb un dèficit alt durant més temps. Potser el més destacable d'aquestes jornades és que per primera vegada els països europeus

Els stress-test

Denominat també test d'estress per al sistema bancari, consisteix en unes rigoroses proves per mesurar el comportament de les entitats en escenaris econòmics força durs, exigides per l'acord de Basilea II. Encara que actualment la informació es presenta com dades agregades atès que la normativa actual impedeix donar informació individual, per recuperar la credibilitat del sistema financer seria molt oportú que es fessin públiques de forma individual tal com han afirmat el president del Govern o el governador del Banc d'Espanya.

van deixar palesa la necessitat d'establir mesures conjuntes per establir un govern econòmic comú, assignatura pendent que si s'hagués aplicat anys enrere a la UE, la situació seria diferent a l'actual.

LES LLUMS. A) A pesar de les discrepàncies existents, s'ha arribat al final d'una època d'abusos en estímuls i subvencions, moltes d'elles per tapar errors, de mirar cap a una altra banda o d'ignorar els excessos i abusos experimentats viscuts els últims anys.

B) Hi ha hagut coincidència que ha arribat el moment d'aplicar una cultura basada en l'austeritat, tant en els ingressos com en les despeses.

C) L'austeritat ha de ser un criteri clar amb independència del moment econòmic.

D) Solament així no es deixarà una situació inasumible a les noves generacions.

LES OMBRES. Les mesures que s'apunten en un o altre sentit, són deures que cada país integrant ha d'aplicar-los en el seu entorn amb les seves pròpies polítiques i estratègies, la qual cosa pot suposar que, encara que el resultat global sigui satisfactori, el compliment individual de cada component no ho sigui. No obstant això, aquí entra en joc el paper de les institucions per aprovar o suspendre qui hagi realitzat malament els seus deures.

El fet que cada país de la UE ha d'adoptar les mesures *al seu aire* pot comportar el risc d'ampliar la diferència entre els països *locomotora* i els països *wagons*, però això el temps ho dirà.

BORSA

AGBAR VOL EL CONTROL DE CASSA

Dilluns 28

El grup Aigües de Barcelona (Agbar) ha llançat una oferta pública d'adquisició d'accions (opa) per aconseguir el control del 100% del capital de la companyia Aigües de Sabadell (Cassa) a un preu de 71 euros per títol. Agbar és accionista actual de Cassa -té l'11,16% del capital-, juntament amb Banc Sabadell i Caixa Sabadell.



COLONIAL TANCA L'AMPLIACIÓ

Dimarts 29

Immobiliària Colonial ha tancat amb èxit la seva ampliació de capital amb l'obtenció de 1.821 milions d'euros, segons ha comunicat l'empresa a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). L'objectiu de l'operació és la reestructuració del deute financer i l'obtenció de recursos a llarg termini per dur a terme la seva activitat empresarial.

CÀSTIG AL BITLLET VERD

Dijous 1

El dòlar esta sent perjudicat pels dubtes sobre la recuperació de la seva economia, i a finals de setmana va depreciar-se enfront de l'euro i el iuan. La moneda europea va superar els 1,25 dòlars mentre que la xinesa va superar el seu màxim amb el bitllet verd i es va situar en 6,770 unitats per bitllet verd.

L'atur dóna un respir

La borsa espanyola troba en la millora de les dades del mercat laboral l'al·licient per acabar la setmana eixugant part de les pèrdues registrades en les jornades anteriors. **Per Marisa Nuez**

Els inversors han pogut anar-se'n el cap de setmana amb una lleugera alegria. El principal índex de la borsa espanyola, l'Íbex-35, va celebrar les bones dades d'atur que es van conèixer divendres tant del mercat laboral espanyol com del nord-americà. La creació de llocs de treball en l'economia espanyola, la destrucció de menys llocs als EUA i que l'atur a la zona euro s'hagim mantingut estable en el 10% el darrer mes van impulsar l'Íbex-35 fins els 9.250 punts en la darrera sessió, i van limitar a l'2,99% les pèrdues setmanals, després de sobreviure a unes jornades d'alta volatilitat amb uns índexs que semblen muntanyes russes.

BANCA A L'ALÇA. A principi de setmana els mercats van esmorzar amb els acords del G-20 a Toronto damunt les taules de contractació. Les borses, i especialment el malmès sector bancari, van acollir amb guanys la no-aplicació de l'anomenada taxa bancària. La pràctica totalitat dels parquets internacionals van apuntar-se alces significatives, amb el mercat espanyol encapçalant els guanys (va pujar un 1,61% i es va situar per sobre dels 9.688 punts). Però l'alegria va durar poc en uns mercats altament sensibles. De nou van aparèixer els fan-

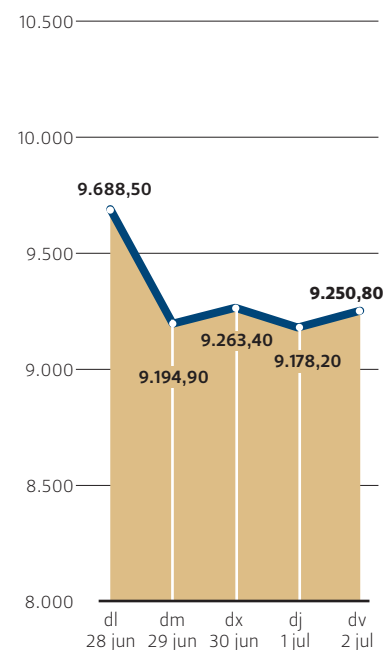
tasmes de la liquiditat bancària amb l'imminent venciment del termini per tornar els préstecs que va fer el Banc Central Europeu (BCE) ara fa un any. Aquests dubtes van tombar els índexs internacionals, i un altre cop la borsa espanyola va situar-se en el primer lloc de la llista, però com a borsa que havia experimentat la davallada més important. L'Íbex-35 va depreciar-se un 5,45%, la tercera caiguda més gran de l'exercici, amb un sector bancari que va rebre un fort càstig.

Els inversors van abandonar en massa el parquet, no només perquè no veien clar que les entitats bancàries tinguessin prou recursos per pagar els seus deutes al BCE, sinó pels auguris poc optimistes que es desprenien de les dades macroeconòmiques. L'actual locomotora econòmica, la Xina, comença a refredar-se, i la confiança dels consumidors nord-americans, una altra força que impulsa la recuperació econòmica als EUA, ha caigut amb força en el darrer mes. Això, juntament amb un descens de les vendes en les cases i una caiguda de l'ISM manufacturer nord-americà, va ser interpretat pels inversors com un signe d'alarma sobre la recuperació econòmica als EUA i, per extensió, de l'europea.

A més a més, l'agència de

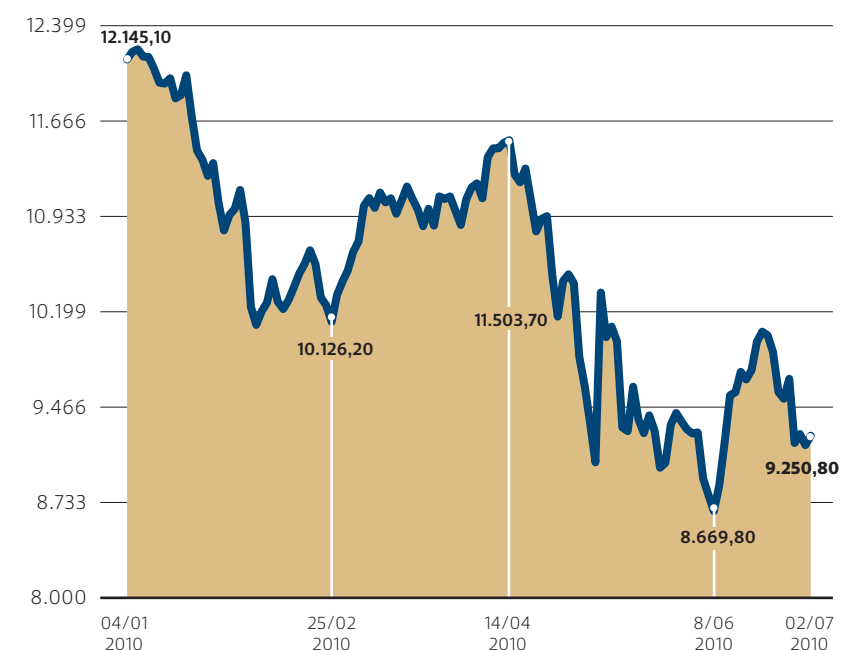
L'Íbex-35

LA SETMANA
En punts



FONT: DATABOLSA

EL SEMESTRE
En punts



“**La temporada de resultats empresarials, a punt de començar, podria portar aire fresc a uns inversors esgotats per aquest clima hostil**”

qualificació Moody's va anunciar que posa en revisió el rating d'Espanya, que podria perdre la màxima qualificació (triple A) en tres mesos un cop avaluats els efectes que poden tenir en el creixement econòmic els plans d'ajustament fiscal encetats pel govern espanyol. No obstant això, la subhasta de deute espanyol va saldar-se amb un resultat positiu: la forta demanda va permetre al Tresor col·locar sense problemes els 3.500 milions d'euros que hi havia previstos, amb una rendibilitat del 3,72%. Però això no va canviar la tendència del mercat, que ha encetat el juliol també amb números vermells.

Cal destacar que la borsa espanyola és la que arrossega un pitjor comportament d'ençà que va començar l'exercici, i dime-

tres va tancar un semestre per oblida (l'Íbex-35 ha registrat una davallada del 22,42%, el pitjor semestre de la seva història).

LLUNY DE LA BORSA. Amb aquest panorama tan incert en termes borsaris, els experts ho tenen clar: aquests mercats no són aptes per a inversors al·lèrgics als riscos i que pateixen pels seus estalvis. Ara per ara, i tenint en compte que estem en ple període estival, el millor és mantenir-se lluny del parquet fins que la incertesa i la por actual deixin pas a un escenari més propici per a la renda variable. Potser la temporada de resultats empresarials, a punt de començar, farà arribar aire fresc a uns inversors esgotats per aquest clima tan hostil. No obstant això, alguns analistes desconfien que els resultats,

tot i que puguin evidenciar la bona marxa de les empreses, siguin suficients per capgirar el clima de pessimisme que impera en els mercats financers.

Un altre focus d'atenció en les properes jornades serà la publicació de dades macroeconòmiques com ara la confiança dels consumidors a l'Estat espanyol, les demandes a fàbrica a Alemanya i el producte interior brut (PIB) de la zona euro.

Però l'atenció dels inversors se centrarà un mes més en la reunió del BCE, i en les paraules del seu president, Jean-Claude Trichet, sobre quin és l'estat de l'economia i cap on van els tipus d'interès de la zona euro. A més a més, dilluns els mercats europeus caminaran sense l'orientació de Wall Street, tancat per festa nacional.

L'AGENDA DE L'INVERSOR

Dilluns

CONFIANÇA

➤ L'Estat espanyol publica l'índex de confiança del consumidor, corresponent al mes de juny.

➤ La companyia de *telecos* Indra repartirà un dividend de 0,66 euros per acció.

Dimarts

SERVEIS

➤ Als EUA es dona a conèixer l'ISM no manufacturer, que mesura el comportament dels serveis.

➤ La companyia Abengoa pagarà un dividend de 0,19 euros per acció.

Dimecres

EL PIB EUROPEU

➤ Es publica a Brussel·les el PIB de la Unió Econòmica i Monetària del primer trimestre.

➤ La companyia CAF repartirà aquest dia un dividend de 10,5 euros per acció.

Dijous

BALANCES COMERCIALS

➤ Estats com ara Alemanya i la Gran Bretanya presenten el balanç comercial.

➤ La companyia Repsol-YPF pagarà un dividend de 0,4250 euros per acció.

Divendres

INFLACIÓ A ALEMANYA

➤ Alemanya donarà a conèixer aquest dia l'índex de la seva inflació.

➤ Tècnics Reunidas pagarà aquest dia un dividend de 0,68 euros per acció.

ELS CONSELLS DELS ANALISTES



Paula Haussman
GESTORA DE PATRIMONIS
D'AGENBOLSA



Jaume Fornells
DIRECTOR DE SALA DE
BORSA DE CAIXA MANRESA



Javier Vilaseca
DIRECTOR DE BANIF
A SANT CUGAT



Susana Felpeto
ANALISTA
D'ATLAS CAPITAL

Comprar



TELECINCO

El valor ha corregit bruscament en els últims mesos, castigat per unes perspectives del sector més incertes, a banda de nombroses rebaixes de recomanació que ha rebut el valor. Tanmateix, els darrers resultats mostren una millora en la publicitat. La cadena de televisió espera, a més, un context pels pròxims mesos més estable, i es pot dir que el valor ja ha descomptat un escenari més complicat del que s'havia arribat a preveure.

Vendre



OHL

El sector continua mostrant signes de notable feblesa, amb un panorama a mitjà termini que encara té incerteses. Així doncs, el valor podria continuar mostrant més feblesa a curt termini, tot esperant poder confirmar algun senyal de força fiable que faci pensar en l'inici d'una recuperació. En aquests moments, amb Acciona i Tècnics Reunidas, està licitant per construir la planta de biomassa més gran d'Espanya.

Mantenir-se



REPSOL

El valor està consolidant nivells importants, i manté el tipus millor que altres empreses. Es troba davant un escenari més optimista que altres. Cal esperar, a més, que el context del sector millori gràcies a una recuperació econòmica global, tot i que discreta i d'alguna manera desigual. També cal esperar el preu del cru es mantingui en els nivells actuals. Pot convertir-se en una bona opció d'inversió a mitjà termini, i per això cal mantenir posicions.

Comprar



ENAGÁS

La societat de distribució de gas, que opera gairebé sense competència al nostre país, continua en la seva política de dividends i el 5 de juliol vindrà a pagar un dividend brut de 0,46 euros per acció, amb càrrec a l'exercici 2009. Això representa un augment considerable sobre el pagament de l'any anterior. Creiem oportú, per les característiques pròpies d'aquest valor, entrar en la companyia, en una època d'incertesa i elevada volatilitat.

Vendre



ENDESA

El Ministeri d'Indústria està preparant un paquet de mesures sobre les centrals nuclears que podrien suposar que rebaixessin els seus beneficis. Una de les companyies que es podria veure més afectada per aquesta baixada d'ingressos seria Endesa, que produeix el 50% de l'energia nuclear d'Espanya. Tècnicament, tot i presentar un RSI interessant, ha trencat el suport 18 i les mitjanes mòbils de 20 i de 150 sessions, i ha clos un H-C-H iniciat el juliol passat.

Mantenir-se



ZELTIA

Esperem que la companyia farmacèutica consolidi la tendència iniciada durant el primer trimestre del 2010, amb un augment de vendes i entrant en Ebitda positiu. Els números van sorprendre la majoria d'analistes, que van reaccionar a l'alça. Es pot veure afavorit per les declaracions de la ministra de sanitat, Trinidad Jiménez, que ha manifestat que el sector sanitari no tindrà més retallades. Cal esperar l'assaig en fase II d'Aplidin als EUA i a Itàlia.

Comprar



NH

El valor està cotitzant a preus molt barats, per sota del seu preu objectiu per al tancament d'exercici, de 3,85. Aquesta companyia està més ben preparada que els seus competidors pel fort ajustament de costos que s'ha realitzat, la fortalesa de la seva marca i les possibles vendes d'actius estratègics, que estan valorats en 300 milions d'euros. La companyia ha descartat ampliar capital un altre cop durant aquest exercici.

Vendre



AISA

L'ampliació recent de capital de la immobiliària pressionarà a la baixa el valor de les noves accions. La companyia no descarta una altra ampliació de capital, ja que necessita aquests fons per desenvolupar la seva activitat i reforçar els seus recursos propis. Durant el primer trimestre va obtenir un benefici de 300.000 euros, enfront dels 1,1 milions de pèrdues en el mateix període del 2009. Va reduir deute fins a 86 milions d'euros.

Mantenir-se



REPSOL

Amb un preu objectiu estimat de 21 per al tancament del 2010, el valor s'ha vist castigat pel baix nivell del preu del cru. Amb vista al 2011 el valor hauria de millorar, sobretot per la recuperació econòmica de la Xina i els EUA, i l'estabilització dels preus del petroli en nivells de 75-80 dòlars per barril. Podria beneficiar-se de la venda de la seva participació a YPF. La companyia ha firmat recentment un contracte per produir gas a l'Argentina.

Comprar



FERROVIAL

Ha estat molt castigada per l'excés de deute i per la situació d'Espanya. El cert però és que a Espanya, l'exposició de l'ebitda és només d'un 16,4% i ara sembla que els riscos per excés de deute són limitats, donat que Ferrovial ha demostrat que en els pitjors moments de la crisi ha estat capaç de refinançar projectes concessionals. Té previst vendre el 10% de l'autopista 407 ETR a Intoll, al Canadà, cosa que ajudarà a reduir el deute.

Vendre



PORTUGAL TELECOM

Amb l'increment del preu de l'oferta que Telefónica havia fet hores abans de la junta general de la *teleco* portuguesa, Telefónica havia aconseguit que la majoria dels accionistes de Portugal Telecom acceptessin la venda. La sorpresa del veto del govern portuguès, en fer ús de l'acció d'or. Tant si Telefónica recorre legalment, com si no ho fa, sembla difícil que s'apugi el preu. Cal desfer la posició tot aprofitant el bon comportament que ha tingut.

Mantenir-se




IBERDROLA

Tot i el retard en l'increment de la tarifa, ha provocat un fort repunt del risc d'un excés de regulació, sembla que després de la primera reunió d'aquesta setmana, tant el PSOE com el PP tenen la intenció de tancar el pacte energètic abans del final de mes per poder presentar-lo al Congrés dels Diputats i eliminar d'aquesta manera la inseguretats. Els preus actuals i l'alta rendibilitat per dividend ens aconsellen mantenir la inversió en aquest valor.

BORSA

ÍNDEXS BORSARIS

IBEX	9.250,80	EURO STOXX 50 (18H)	2.524,47	DOW JONES (18H)	9.647,43	NASDAQ (18H)	2.085,43	NIKKEI 225	9.203,71
	-2,98%		-3,99%		-4,89%		-6,21%		-5,48%

ÍBEX 35

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY	TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY	TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
ABENGOA	16,52	-1,6%	3,0%	-26,9%	3.100	24,34	13,22	BOLSAS Y MERCADOS	17,97	-5,1%	0,3%	-18,9%	1.915	27,18	17,31	IBERIA	2,21	-10,1%	-5,4%	16,3%	25.679	2,75	1,44
ABERTIS	12,09	-0,4%	2,1%	-19,3%	10.441	15,38	10,59	CRITERIA	3,45	0,0%	2,6%	4,7%	24.840	3,98	3,01	INDITEX	46,95	-2,9%	-0,3%	8,2%	8.528	50,40	32,25
ACCIONA	61,97	-7,0%	-1,3%	-32,0%	3.123	98,90	59,46	EBRO PULEVA	13,56	-2,4%	-2,2%	-6,7%	4.585	14,75	10,41	INDRA SISTEMAS	13,53	-2,2%	2,7%	-17,8%	18.812	18,20	12,95
ACERINOX	12,73	-2,9%	-0,8%	-12,4%	9.744	15,50	12,03	ENAGAS	12,70	-3,4%	2,5%	-17,7%	41.381	16,73	12,08	MAPFRE	2,32	1,0%	3,2%	-20,6%	36.500	3,36	2,05
ACS	29,48	-4,5%	-2,4%	-15,3%	6.839	38,80	28,59	ENDESA	17,09	-6,4%	-2,3%	-28,6%	9.112	24,20	16,36	OBRASCON HUARTE	17,97	-7,4%	-2,3%	-4,9%	5.292	24,39	12,05
ARCELORMITTAL	21,63	-8,7%	-3,3%	-33,2%	6.954	35,45	20,43	FCC	18,33	1,2%	3,9%	-37,8%	5.822	33,45	17,20	RED ELECTRICA	29,45	-4,0%	0,0%	-24,1%	12.300	40,76	27,93
BANCO POPULAR	4,29	-2,0%	2,0%	-16,4%	128.946	7,62	3,76	FERROVIAL	5,17	-5,2%	-3,5%	-37,2%	52.189	8,95	4,24	REPSOL YPF	16,58	-1,9%	-0,5%	-11,5%	187.319	19,27	14,86
BANCO SABADELL	3,80	4,5%	2,1%	-0,1%	53.855	5,20	3,10	GAMESA	6,97	-8,4%	-0,4%	-40,0%	12.894	16,45	6,65	SACYR VALLEHERM.	4,14	-9,8%	0,9%	-48,3%	8.863	13,95	3,71
BANCO SANTANDER	8,77	-1,2%	0,3%	-24,1%	320.374	12,14	7,22	GAS NATURAL	11,49	-7,9%	-3,4%	-23,8%	25.192	15,67	11,23	TECNICAS REUNIDAS	36,95	-3,9%	-1,6%	-7,9%	3.372	48,40	31,00
BANESTO	6,75	0,4%	3,2%	-21,1%	2.474	9,65	5,81	GRIFOLS	8,33	-9,1%	-1,3%	-31,8%	9.226	13,29	8,21	TELECINCO	6,95	-11,2%	-5,2%	-31,7%	8.435	12,34	5,66
BANKINTER	5,03	-4,1%	-0,1%	-29,6%	24.582	9,36	4,11	IBERDROLA RENOVABLES	2,61	-1,6%	1,4%	-21,5%	40.954	3,53	2,30	TELEFONICA	15,20	-3,2%	-0,4%	-22,1%	187.365	19,85	14,67
BBVA	8,52	-3,4%	-1,1%	-33,1%	739.822	13,28	7,28	IBERDROLA	4,70	-4,8%	1,5%	-29,5%	240.859	6,91	4,50								

EL TOP 5

TELFÓNICA	15,20€	BANCO SANTANDER	8,77€	BBVA	8,52€	IBERDROLA	4,70€	REPSOL YPF	16,58€
	-3,25%		-1,19%		-3,37%		-4,78%		-1,86%

MERCAT CONTINU

Els de millor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
BANCO PASTOR	4,06	0,24	6,1%
VERTICE 360	0,23	0,01	5,6%
REYAL URBIS	2,03	0,10	5,2%
B. SABADELL	3,80	0,16	4,5%
UNIPAPEL	10,62	0,37	3,6%
FUNESPAÑA	6,00	0,18	3,1%
EUROPAC	3,25	0,08	2,7%
TECNOCOM	2,75	0,06	2,2%

Els de pitjor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
CAF	312,95	-45,75	-12,8%
TELECINCO	6,95	-0,88	-11,2%
IBERIA	2,21	-0,25	-10,1%
METROVACESA	7,83	-0,87	-10,0%
SOLARIA	1,62	-0,18	-10,0%
SACYR VALLEHERM.	4,14	-0,45	-9,8%
GRIFOLS	8,33	-0,83	-9,1%
PROSEGUR	34,10	-3,40	-9,1%

Informació facilitada per



Els valors més negociats

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%	VOLUM MILIONS
BBVA	8,52	-3,4%		739,8
BSCB	8,77	-1,2%		320,4
IBERDROLA	4,70	-4,8%		240,9
TELEFONICA	15,20	-3,2%		187,4
REPSOL	16,58	-1,9%		187,3
BANCO POPULAR	4,29	-2,0%		128,9
B. SABADELL	3,80	4,5%		53,9
COLONIAL	0,12	-9,0%		43,8

Volum de la setmana IBEX (accions)

2.281.689.806

+0,75% RESPECTE A LA SETMANA ANTERIOR

Ibex med. cap

8.803,5

-3,85%

Ibex small cap

5.983,0

-2,66%

COTITZADES CATALANES

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY	TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY	TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
ABERTIS	12,09	-0,4%	2,1%	-19,3%	10.441	15,38	10,59	FERSA	1,32	-2,9%	-0,8%	-40,4%	221	2,55	1,01	MIQUEL Y COSTAS	15,15	-2,3%	-1,4%	1,0%	74	18,25	13,01
FERGO AISA	0,63	-6,0%	1,6%	-47,9%	489	2,57	0,54	FLUIDRA	2,58	0,4%	3,4%	-26,3%	30	3,75	1,95	RENTA CORP	1,95	-4,4%	2,6%	-33,9%	205	4,58	1,76
ALMIRALL	6,40	-0,3%	-0,6%	-30,0%	1.219	10,21	6,00	GAS NATURAL	11,49	-7,9%	-3,4%	-23,8%	25.192	15,67	11,23	SERVICE POINT	0,57	-7,3%	-5,8%	-36,0%	618	1,23	0,53
BANCO SABADELL	3,80	4,5%	2,1%	-0,1%	53.855	5,20	3,10	GEN DE INVERSION	1,58	-5,7%	-1,6%	-9,2%	4	1,77	1,48	VUELING AIRLINES	8,31	-0,4%	-0,8%	-32,7%	278	14,20	7,31
CATALANA OCCID.	12,53	0,4%	2,8%	-20,2%	415	18,45	10,70	GRIFOLS	8,33	-9,1%	-1,3%	-31,8%	9.226	13,29	8,21								
INMOBILIARIA COLONIAL	0,12	-9,0%	-3,2%	-21,9%	43.847	0,24	0,12	INBESOS	1,37	-0,7%	0,0%	-24,3%	877	4,49	0,98								
CRITERIA	3,45	0,0%	2,6%	4,7%	24.840	3,98	3,01	INDO	0,60	0,0%	0,0%	-52,6%	224	1,90	0,56								
ERCROS	0,77	-5,5%	-1,2%	-44,6%	582	2,13	0,74	MECALUX	14,97	-0,1%	0,0%	12,2%	40	14,99	9,22								

EURO STOXX 50

Els de millor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
DANONE	44,32	0,2%	3,5%
NOKIA OYJ	6,71	-1,1%	-24,8%
BANCO SANTANDER	8,77	-1,2%	-24,1%
MUENCHENER RUE-R	102,90	-1,5%	-5,3%

Els de pitjor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL	VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
REPSOL YPF SA	16,58	-1,9%	-11,5%	SCHNEIDER ELECTR	80,19	-6,5%	-1,9%
ALLIANZ SE-REG	80,44	-1,9%	-7,7%	LVMH MOET HENNES	84,92	-6,5%	8,3%
DEUTSCHE TELEKOM	9,53	-2,1%	-7,3%	AEGON NV	4,36	-6,1%	-4,0%
BNP PARIBAS	44,21	-2,6%	-20,9%	SAINT GOBAIN	30,01	-6,0%	-21,2%
CREDIT AGRICOLE	8,26	-8,6%	-33,1%				
ARCELORMITTAL	21,66	-8,5%	-32,7%				
SOC GENERALE	32,90	-8,0%	-32,8%				
INTESA SANPAOLO	2,15	-7,9%	-31,9%				

ÍNDEXS BORSARIS

FOOTSIE 100	4.838,09	DAX XETRA	5.834,15	CAC 40	3.348,37	STOXX 50 (18H)	2.298,00	BCN GLOBAL 100	716,87
 -4,13%		 -3,90%		 -4,87%		 -4,22%		 -2,88%	

DINERS

Deute públic de l'Estat

TÍTOL	TERMINI	DATA SUBASTA	TIPUS
LLETRES	6 MESOS	22/06/10	1,58%
	12 MESOS	15/06/10	2,30%
	18 MESOS	15/06/10	2,84%
BONS	3 ANYS	10/06/10	3,32%
	5 ANYS	01/07/10	3,66%
OBLIGACIONS	10 ANYS	17/06/10	4,86%
	15 ANYS	17/06/10	4,43%
	30 ANYS	17/06/10	5,91%

Mercat Interbancari (Euribor)

PLAÇOS	ITIPUS TANCAMENT	SETMANA ANTERIOR
EONIA	0,48%	0,32%
EURIBOR 1 SETMANA	0,45%	0,40%
EURIBOR 2 SETMANES	0,47%	0,41%
EURIBOR 1 MES	0,51%	0,46%
EURIBOR 2 MESOS	0,61%	0,57%
EURIBOR 3 MESOS	0,79%	0,75%
EURIBOR 6 MESOS	1,06%	1,03%
EURIBOR 9 MESOS	1,20%	1,17%
EURIBOR 1 ANY	1,33%	1,30%

abertis

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

Futurs de renda fixa (18H)

VALOR	PREU
BONO NOCIONAL	96,44
BUND	129,43
BOBL 5Y	120,83
LONG GILT	121,10
JAPANESE BOND	141,60
US-BOND 5Y	118,40
US-BOND 10Y	122,47

Futurs tipus de canvi euro CME (18H)

DIVISA	SETEMBRE 2010	DESEMBRE 2010	MARÇ 2011	JUNY 2011
DÒLAR EUA	1,258	1,258	1,260	1,251
LLIURA ESTERLINA	0,829	0,824	0,825	0,825
FRANC SUÍS	1,336	1,322	1,319	1,317
IEN (100)	110,130	108,890	108,700	108,500
CORONA NORUEGA	8,100	8,148	8,193	8,236
CORONA SUECA	9,612	9,618	9,627	9,639

Tipus hipotecaris

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

Evolució de l'euro/dòlar

DIVENDRES (18H)

 **1,257\$**

DIA	DÒLARS/UNITAT
Divendres	1,257
Dijous	1,253
Dimecres	1,224
Dimarts	1,219
Dilluns	1,228

Tipus de canvi

	EURO	LLIURA	CORONA SUECA	CORONA DANESA	CORONA NORUEGA	FRANC SUÍS	DÒLAR	DÒLAR CANADENC	DÒLAR AUSTRALIÀ	IEN
EUROS		0,823	9,549	7,444	7,970	1,349	1,233	1,279	1,420	110,220
LLIURA ESTERLINA	1,215		11,606	9,046	9,686	1,640	1,499	1,554	1,726	133,960
CORONA SUECA	0,105	0,086		0,779	83,458	14,127	0,129	0,134	0,149	11,543
CORONA DANESA	0,134	0,111	1,283		1,071	18,123	0,166	0,172	0,191	14,809
CORONA NORUEGA	0,126	0,103	1,198	0,934		16,927	0,155	0,161	0,178	13,832
FRANC SUÍS	0,741	0,610	7,078	5,518	5,907		0,914	0,948	1,053	81,710
DÒLAR	0,811	0,667	7,743	6,036	6,462	1,094		1,037	1,151	89,380
DÒLAR CANADENC	0,782	0,643	7,467	5,821	6,232	1,055	0,964		1,110	86,200
DÒLAR AUSTRALIÀ	0,704	0,579	6,725	5,242	5,612	0,950	0,869	0,901		77,630
IEN (100)	0,907	0,747	8,663	6,753	7,230	1,224	1,119	1,160	1,288	

MATÈRIES PRIMERES

Metalls

METALL	PREU LONDRES (\$/TM)
Alumini	1.926,00
Coure (lliures)	288,85
Estany	16.960,00
Niquel	19.000,00
Plom	1.735,00
Zinc	1.740,00

Metalls preciosos (18H)

METALL	MERCAT	PREU
Or	Londres	1.206,85 \$/onça
	Nova York	1.206,90 \$/onça
	Tòquio	3.421,00 ien/g
Plata	Londres	17,72 \$/onça
	Nova York	17,73 \$/onça
	Tòquio	520,00 ien/g
Platí	Londres	1.498,50 \$/onça
Paladi	Londres	426,90 \$/onça

Evolució del petroli NYMEX

DIVENDRES (18H)

 **71,930\$**

DIA	BARRIL/DÒLARS
Divendres	71,930
Dijous	72,950
Dimecres	75,630
Dimarts	75,940
Dilluns	78,250

Telèfons i webs d'interès:

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

 grupo GVC Gaesco

Res ens destorba

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

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

EINES

La mort s'ha tornat a abaratir

Tot i la rebaixa de l'impost de successions, que ha entrat en la segona fase, en molts casos és més favorable donar en vida

JOAN POYANO
GIRONA

La reforma de l'impost de successions i donacions que el Parlament català va aprovar davant els greuges comparatius que van crear les rebaixes a altres comunitats autònomes situarà Catalunya en la franja mitjana, per sobre del País Basc (on no es paga res) i de les comunitats on gairebé no es paga (Canàries, Balears, Castella i Lleó, La Rioja, Madrid i el País Valencià), i per sota d'Andalusia, Galícia i Extremadura. Però això serà l'1 de juliol del 2011, quan haurà acabat la transició, ja que les rebaixes es van fent de manera escalonada i acabem d'entrar en la segona etapa, de manera que morir el 30 de juny podia costar molt més car que fer-ho l'1 de juliol.

Exemple. Un home deixa a la dona la propietat de l'habitatge habitual, valorat en 400.000 euros, una segona residència valorada en 500.000 euros i accions per valor de 200.000 euros; té dos fills, als quals deixa 500.000 euros en efectiu a cadascun. Si el testador hagués mort entre l'1 de gener i el 30 de juny, els tres hereus haurien d'haver pagat en total 216.000 euros d'impost de successions (el 19,6% del valor de l'herència); si mor entre l'1 de juliol d'aquest any i el 30 de juny del 2011, el cost per als hereus baixa a 110.437 euros (10% de la massa de l'herència), i a partir de l'1 de juliol de 2011 pot morir un pèl més descansat, sabent que la Generalitat només s'endurà 29.750 euros (el 2,7% del seu patrimoni).

El cas anterior és un dels molts que tracta l'advocat Alejandro Ebrat, especialitzat en assessorament tributari, a *Las sucesiones y donaciones en Catalunya con la nueva reforma*, una guia pràctica per evitar problemes amb les herències i estalviar impostos amb un testament adequat o fent donacions en vida més favorables.

La transició no afecta a l'hora de calcular si surt més a compte donar en vida o deixar en herència. L'es-

cala de l'impost és la mateixa en els dos casos, però des del 2008 hi ha una escala reduïda per a les donacions a fills, cònjuges i assimilats i pares fetes davant notari (5% fins a 200.000 euros; 7% de 200.000 a 600.000 i 9% a partir de 600.000). Com que l'escala normal va del 7,42 al 32,98%, per a aquests parents en general és vàlida l'afirmació que donar és més barat que deixar en herència, però s'han de fer números en cas de patrimoni immobiliari adquirit després del 1986, ja que el donant pot haver de pagar una plusvàlua important, i això afegit a l'impost del donatari pot sumar més que l'impost *mortis causa*. Si es tracta de parents més llunyans o beneficiaris sense parentiu, la millor opció és esperar a la mort.

Mentre no es guanya res donant en vida als parents més propers l'habitatge habitual, ja que l'exempció del 95% actua en els dos impostos, s'han de fer càlculs en el cas d'immobles situats en comunitat diferents a la de residència. Les herències es paguen on vivia el mort, però les donacions d'immobles es paguen on són aquests, de manera que si són en una comunitat de baixa tributació és millor donar-los en vida.

Evitar baralles entre hereus

El disseny de l'herència serveix tant per pagar menys com per evitar problemes entre els successors. Ebrat assenyala sis normes elementals per evitar els problemes més comuns:

1. Fer testament.
2. Individualitzar els béns. S'ha d'assenyalar què es deixa a qui, evitant que siguin els hereus els que hagin de valorar, vendre i repartir els béns.
3. Creació d'empresa familiar. Una manera d'evitar problemes successoris i

Els canvis en l'impost sobre successions i donacions

EXEMPCIONS FIXES

Tots els contribuents podran aplicar-se, de forma general, les reduccions següents:

	Abans	Ara (01/07/2010)	Final reforma (01/07/2011)
CÒNJUGES	18.000	312.500	500.000
FILLS	18.000	171.875	275.000

EXEMPCIONS VARIABLES

S'introdueixen exempcions addicionals per als contribuents que, un cop s'hagin aplicat les reduccions generals, encara estiguin subjectes a tributació. Podran deduir-se un 50% d'aquest excés, amb els màxims següents:

	Abans	Ara (01/07/2010)	Final reforma (01/07/2011)
CÒNJUGES	0	93.750	150.000
FILLS	0	78.125	125.000

COEFICIENTS PER PATRIMONI

S'eliminen els coeficients que gravaven l'existència de patrimoni preexistent

	Abans	Final
DE 0 A 402.700€	1	1
DE 402.700 A 2.007.400€	1,05	1
DE 2.007.400 A 4.020.800€	1,10	1
MÉS DE 4.020.800€	1,20	1

EXEMPLE 1

Causahavent: cònjuge (grup II)
Massa hereditària sense habitatge

	QUOTA TRIBUTÀRIA		
	Abans	01/07/2011	% reducció
120.000€	12.352	0	-100%
300.000€	49.344	0	-100%
500.000€	102.222	0	-100%
1.000.000€	254.052	48.500	-80,91%
3.000.000€	913.652	649.000	-28,97%
5.000.000€	1.573.252	1.289.000	-18,07%

EXEMPLE 2

Causahavent: fill major de 21 anys (grup II)
Massa hereditària sense habitatge

	QUOTA TRIBUTÀRIA		
	Abans	01/07/2011	% reducció
120.000€	12.352	0	-100%
300.000€	49.344	875	-98,2%
500.000€	102.222	10.375	-89,85%
1.000.000€	254.052	105.000	-58,67%
3.000.000€	913.652	729.000	-20,21%
5.000.000€	1.573.252	1.369.000	-12,98%

FONT: DEPARTAMENT D'ECONOMIA

Donar diners sempre surt més a compte que deixar-los en herència

El traspàs d'un negoci o de les participacions d'una empresa a un fill, cònjuge, germà, ascendent o lateral fins a tercer només s'ha de fer en vida si el donant té més de 65 anys, ja que en cas contrari paga íntegrament l'impost. Convé deixar-lo en herència, i així el beneficiari tindrà una reducció del 95%.

Però no només es miren els diners. Donar fa cosa per la por que te n'hagis de penedir més tard si et quedes sense mitjans i no t'ajuda la persona a qui li vas passar el patrimoni, però això no és obstacle perquè hi ha la figura legal de la «re-

serva de facultat de disposar», una manera de traspasar patrimoni als futurs hereus amb optimització fiscal però conservant sempre el control: qui dona pot anul·lar sempre que vulgui la donació, i el donatari no pot fer servir els béns i els ha de conservar per si els hi reclamen.

En els consells per pagar menys impostos, Ebrat destaca que donar diners sempre és més barat que deixar-los en herència i que es pot esquivar el pagament de més de la meitat dels impostos lligats a les empreses a través de la donació temporal de l'usdefruit d'accions: es traspasa el dret a cobrar dividends i només es paga un impost del 2% pel valor real dels títols.

EL TESTAMENT PITJOR. L'impost de successions és progressiu, de manera que qui més rep més percentatge de tribut paga, i per això és

convenient nomenar com més hereus millor. El testament més comú ho deixa tot al cònjuge i, si no és el cas, als fills, però és millor dividir l'herència entre el cònjuge i els fills a parts iguals i limitar la disponibilitat d'aquests darrers.

Si el pare no es fia dels fills i, la mare sí, el testament *comú* del primer pot ser esquivat: la mare repudia la seva herència, que passa als fills i així es paga menys.

Sempre es pot buscar l'estalvi més gran, el 100%, no pagant res i confiant que els inspectors no actuaran durant el termini de prescripció. L'impost de successions ja no es pot exigir als quatre anys i mig des de la data de defunció, mentre que les donacions prescriuen als quatre anys i un mes des de la materialització a cal notari.

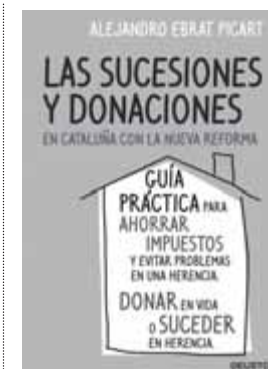
aconseguir la continuïtat del patrimoni és constituir una empresa familiar i entregar part de les accions als hereus.

4. Evitar les legítimes. Els legítims tenen dret a una quarta part de l'herència. Això implica que si hi ha fills més afavorits que altres, els perjudicats demanaran que els béns siguin valorats al màxim perquè la seva quota sigui més gran, mentre que els altres voldran valoracions baixes per pagar menys impostos. Per evitar acabar als tribunals, convé repartir l'herència fent

mentió de la part que es considera a compte de la legítima.

5. No fer moviments bancaris d'última hora. Es computen tots els béns que pertanyen al difunt en l'últim any i que no es pugui demostrar que han desaparegut per operacions normals com ara compres.

6. Evitar els usdefruits. Deixar als fills els immobles i al cònjuge el seu usdefruit és una font de problemes perquè si no hi ha acord entre tots, ningú pot fer res.



«LAS SUCESIONES Y DONACIONES»
Alejandro Ebrat Picart
DEUSTO
16,95€

Glossari

KUKUXUMUSU

La firma pamplonesa està molt vinculada a la festa dels Santfermins. El seu creador, Mikel Urmeneta, es basa en la diversió.



IDEO

Firma de disseny i innovació fundada el 1991. Col·labora en el disseny de productes, serveis, entorns i experiències digitals.

SOFTONIC

Web de referència per als que vulguin descarregar-se programari des d'internet. Creada, als 22 anys, per Tomás Diago.

IMAGINARIUM

Firma saragossana que a través del seu fundador, Félix Tena, va revolucionar un sector tan tradicional com el de les joguines.



APRENDRE A INNOVAR

Franc Ponti

DIRECTOR DEL CENTRE D'INNOVACIÓ D'EADA

INNOVAR A L'EMPRESA? PRIMER, SIGUEM CREATIUS...

S i hi ha un nou déu, sens dubte és la innovació. Tothom en parla, tothom se n'omple la boca. Si volem sortir de la crisi -diuen- cal innovar. Si volem fer que les nostres empreses siguin més competitives -afirmen- cal que aprenguin a innovar. Sembla que hem trobat un nou referent, vàlid per a quasi tot.

Però innovar no és fàcil. Des d'aquestes pàgines de L'Econòmic miraré de treure'n una mica l'entrellat, article rere article. Innovar vol dir canviar, fer les coses de forma, a vegades, radicalment diferent. I aquest és un preu que moltes empreses no estan disposades a pagar. «Aquí treballem així», diuen. «Això ho fem d'aquesta manera.»

He parlat amb desenes i desenes de directors i responsables d'innovació. I tots em diuen el mateix: «Pots tenir un excel·lent sistema d'innovació, però si fallen les persones no hi ha res a fer...»

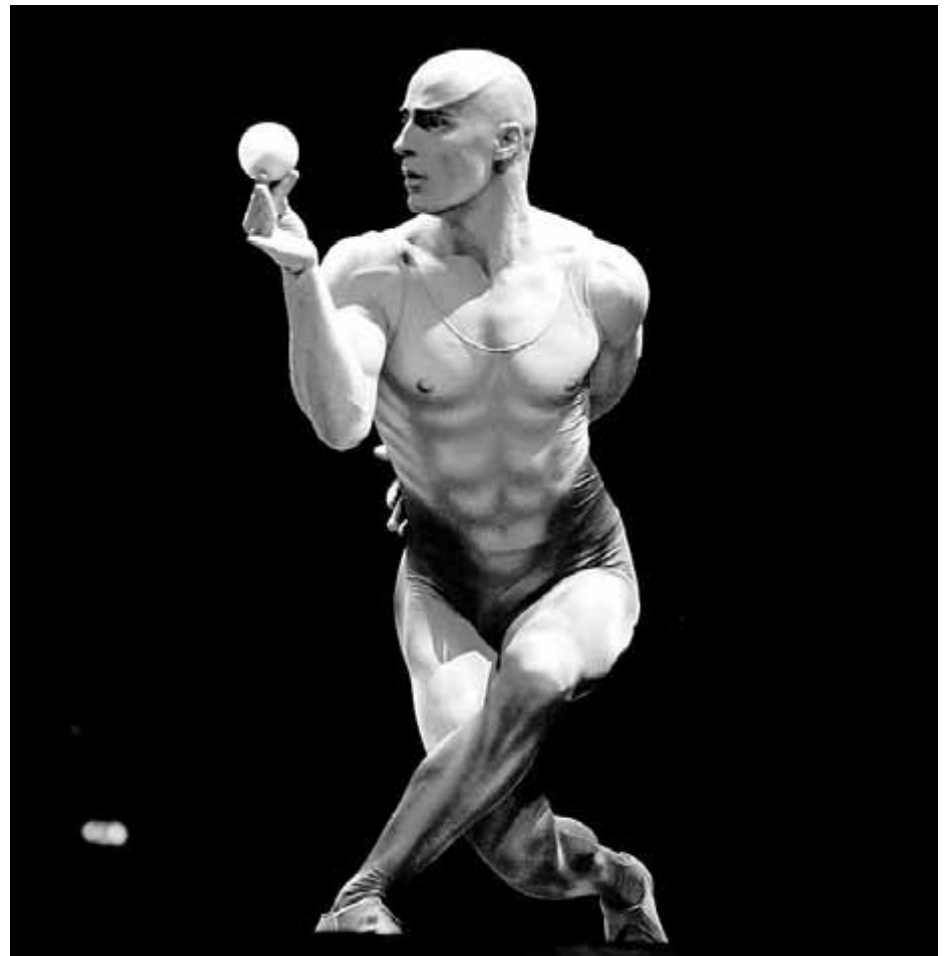
I és que no hi ha innovació sense creativitat. Innovar, de fet, és desenvolupar idees originals i útils de forma que tinguin èxit. Per tant, sense idees resulta tremendament complicat pretendre innovar. Però, què fa falta per ser creatiu? Quins comportaments caracteritzen les persones amb capacitat creativa? Vull destacar almenys cinc característiques essencials en aquest sentit:

“**Innovar vol dir canviar, fer les coses de forma, a vegades, radicalment diferent. I aquest és un preu que moltes empreses no estan disposades a pagar. «Aquí treballem així», diuen. «Això ho fem d'aquesta manera»**”

MOTIVACIÓ. La creativitat depèn, fonamentalment, de la nostra motivació i el nostre interès. Coneix vostè alguna persona creativa que s'avorreixi? Que no s'apassioni pel que fa? Ser creatiu vol dir estar connectat amb els propis somnis, i tenir voluntat de fer-los realitat, més enllà de preteses -i no demostrades- bases genètiques... Vaig conèixer els fundadors de la reeixida empresa navarresa Kuxumusu ('el petó de la puça' en basc) i vaig veure això: un conjunt de persones divertides, apassionades, imaginatives...

PERSPECTIVA. Per ser creatiu cal canviar la mirada. Hem d'acostumar-nos a veure les coses des de diferents òptiques i perspectives. Ser creatiu és veure allò que ningú més no veu. L'empresa saragossana Imaginarium va ser capaç d'enfocar el sector de les joguines des d'un punt de vista innovador, comptant amb els nens, creant espais d'experimentació...

MÉS ENLLÀ DE LA LòGICA. Les persones creatives van més enllà de la lògica. Juguen amb idees fantàsiques, absurdes, provocatives, i saben convertir-les, tot jugant, en realitats d'èxit. Com diu el periodista Juan Fernández Pérez, cal repensar les idees més convencionals per trobar conceptes innovadors. Això és el que han fet empreses que han tingut èxit, com ara Tuenti o, a Catalunya, Softonic.



Cirque du Soleil és un exemple de com es pot arribar a emocionar per la via de la innovació. / ARXIU

EQUIP. Crear no és, com a vegades es pensa, una tasca solitària. La creativitat en equip és molt més poderosa. Però per treballar creativament en equip cal saber escoltar i entendre punts de vista alternatius als propis.

La mítica Ideo treballa amb equips interdisciplinaris, combinant antropòlegs, enginyers, biòlegs, experts en màrqueting, lingüistes... La diversitat

ben entesa és una font interessant d'innovació.

EMOCIÓ. Som creatius quan connectem, d'una forma o d'una altra, amb les emocions de la gent. Quan som capaços de fer alguna cosa que faci obrir els ulls dels consumidors o clients, que els enamori, que els faci feliços (encara que sigui durant uns segons). Innovar, com fa el Cirque du Soleil o El Bulli, és emocionar.

PER SABER-NE MÉS



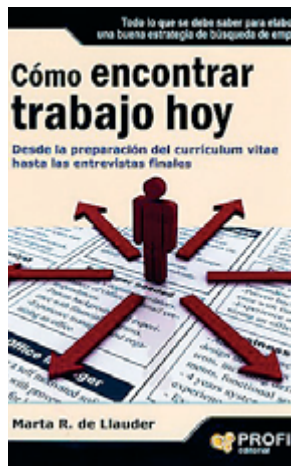
● **¿Y si le damos la vuelta?**
Juan Fernández Pérez.
Madrid, Wolters Kluwer
(2009)

EINES

LECTURES

Manual estratègic per trobar feina

Tot allò que s'ha de saber per elaborar una bona estratègia de recerca d'ocupació. D'aquesta forma es presenta el darrer llibre de Marta Rodríguez de Llauder, directora executiva d'ESERP Business School, on dirigeix el departament de sortides professionals i desenvolupament de talent. *Cómo encontrar trabajo hoy* és un manual pràctic que permet afrontar les dificultats que avui dia entranya la recerca d'una ocupació amb més garanties d'èxit. Abasta des de la preparació del currículum vitae fins a les entrevistes de feina, en un procés de sis passos que comencen amb l'autoavaluació. És a dir, conèixer quines són les motivacions personals i les aspiracions laborals en funció de factors com el càrrec que es vol ocupar, l'activitat que

**CÓMO ENCONTRAR TRABAJO HOY**

Marta R. de Llauder
EDITORIAL PROFIT
14,85€

es vol desenvolupar, etcètera. El segon pas és fonamental: la determinació dels objectius professionals; isegueixen la preparació de les eines (de les més tradicionals, com el currículum o la carta de presentació, a la pàgina web), el coneixement d'on es poden trobar ofertes, l'elaboració de l'agenda estratègica i com afrontar amb èxit una entrevista de feina.

NOMENAMENTS

**KLAUS DIETER GÖRGEN**

Director de Bové Montero y Asociados Palma de Mallorca

Amb l'objectiu de reforçar l'oficina balear, la firma d'auditories, assessoria i consultoria Bové Montero y Asociados ha incorporat Klaus Dieter Gørgen, amb una dilatada experiència en direcció financera i gerència. Posarà èmfasi en el mercat alemany.

**RICARD GORDO**

Director de vendes canal indirecte Checkpoint Systems

La firma líder en solucions per a la gestió de la pèrdua desconejada Checkpoint Systems ha nomenat Ricard Gordo director de vendes per al canal indirecte a Espanya. Fins ara ocupava les mateixes funcions en una empresa industrial. Va iniciar la carrera a Azkoyen.

**JOSÉ JAVIER SARMIENTO**

Director mèdic de la Clínica CIMA

José Javier Sarmiento assumeix la direcció mèdica de la Clínica Cima de Barcelona. També tindrà la presidència del comitè ètic d'investigació clínica (CEIC). Sarmiento és doctor en medicina i cirurgia per la Universitat de Barcelona.

CONSULTORI LABORAL

SOL·LICITAR ERO DE SUSPENSIO



Com es pot sol·licitar un ERO de suspensió?

El procediment s'inicia amb la sol·licitud al Departament de Treball de l'ERO de suspensió, mentre que simultàniament, s'inicien negociacions durant 15 dies naturals amb el Comitè d'Empresa, amb l'objectiu d'arribar a un acord i reduir l'impacte negatiu que un expedient d'aquest tipus pogués produir.

Paral·lelament a la sol·licitud cal aportar nombrosa documentació:

- 1-Memòria explicativa.
 - 2-Relació de treballadors afectats.
 - 3-Aportar documents auditats que acreditin l'estat i l'evolució de la situació financera i patrimonial.
 - 4-Còpia de l'acta d'inici de consultes amb els representants legals dels treballadors.
 - 5-Documentació que acrediti que les circumstàncies adverses tenen caràcter conjuntural.
- És recomanable que el procés de negociació de 15

dies entre les parts conclougui amb acord, per simplificar molt els passos i obtenir una resolució favorable. Acabades les negociacions cal fer una acta final que compregui els punts de l'acord: dies de suspensió acordats, termini per executar... Cal tenir en compte que durant els dies de suspensió no es meriten vacances, i aportar l'acta final al Departament de Treball.

Un cop la Inspecció de Treball emet l'informe corresponent, el Departament de Treball dictarà una resolució per la qual autoritzarà o no a portar a terme l'ERO de suspensió. L'empresa podrà iniciar la suspensió dels contractes de treball, de manera continuada o alterna. Si les circumstàncies econòmiques han millorat i l'empresa ho considera oportú, l'ERO de suspensió pot no dur-se a terme, o bé executar-se de manera parcial.

**CONTESTA JOAN ERNEST RIBAS
ASSESSORIA RIBAS-ÁLVAREZ**

LECTURES

Decàleg per a la presa de decisions

L'enfonsament del *Titànic* va ser la conseqüència d'una cadena de decisions poc afortunades que sumades van donar lloc a un desastre. Aquest exemple serveix als autors d'*Iceberg a la vista*, Miguel Ángel Ariño i Pablo Maella, per elaborar una teoria sobre la presa de decisions que dona com a resultat un decàleg.

Un dels primers elements que cal tenir en compte és el coneixement de la realitat. Només amb una sòlida base és possible assegurar el tret. A diferència del que diuen els defensors de la teoria de la intel·ligència intuïtiva, els autors d'aquest llibre asseguren que la primera no ha de ser la millor de les decisions. Cal, per tant, explorar les diferents alternatives i perquè això sigui possible ha d'entrar en escena la

**<<ICEBERG A LA VISTA>>**

Miguel Ángel Ariño i Pablo Maella

EDITORIAL URANO.
COL·LECCIÓ EMPRESA ACTIVA
10 €

creativitat. Amb diferents alternatives és més fàcil encertar. Ara bé, la decisió presa pot estar molt condicionada per l'entorn.

Miguel Ángel Ariño és director i professor del departament de decisions de l'IESE, mentre que Pablo Maella és soci director de DO Consultores i membre de Top Ten Business Consulting Spain.

CONSULTORI FISCAL

IMPOST SOBRE SOCIETATS



És obligatori informar de les operacions fetes amb parts vinculades a l'Impost sobre Societats de l'exercici 2009?

Des del dia 19 de febrer de 2009 és obligatori informar a l'Impost sobre Societats de les operacions que l'entitat hagi fet amb parts vinculades durant l'exercici fiscal anterior. Les operacions vinculades són aquelles fetes entre l'entitat i els socis, administradors i personal d'alta direcció, així com amb les entitats de les quals siguin socis aquests o els seus familiars fins a tercer grau. Per altra banda, la informació a consignar va des de la identificació de la persona o entitat vinculada, fins al volum total d'operacions efectuades durant l'exercici anterior, així com el mètode de valoració aplicat.

Per a aquest exercici, però, hi ha hagut modificacions, ja que preveu una exoneració d'aquesta obligació per a, entre d'altres, empreses amb un import net de la xifra de negocis inferior a vuit milions d'euros, sempre que el to-

tal de les operacions vinculades realitzades no superi l'import conjunt de cent mil euros de valor de mercat i sense l'IVA inclòs, i sempre que no siguin operacions fetes amb entitats residents a paradisos fiscals.

Però haurem d'estar atents, ja que des del dia 2 de juny hi ha un projecte de llei en marxa que podria ampliar aquesta exoneració a totes les empreses (fins ara eren les pimes) i a un límit individual per operació de dos-cents cinquanta mil euros de valor de mercat (fins ara era pel conjunt de les operacions vinculades).

A més, cal tenir en compte que tota aquesta informació va lligada a la documentació obligatòria que cal tenir preparada on s'expliqui la naturalesa de les operacions i la seva valoració a preus de mercat amb un dels cinc mètodes permesos.

**CONTESTA ORIOL LÓPEZ I VILLENA
ASSESSORIA ASFEM**

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

L'origen

1843

L'objectiu inicial de la creació d'aquesta empresa de fabricació de gas d'hulla fou la il·luminació dels carrers de Barcelona. Fou la primera empresa catalana (i espanyola) amb ordinador.



La negociació

1967

Quan Comissions Obreres era el sindicat il·legal (i, doncs, clandestí) dels treballadors de la Maquinista, i d'altres empreses, i la premsa estava emmordassada, Pere Duran Farell va manifestar, públicament, que calia negociar-hi. Aquest va ser un esdeveniment que va marcar una època sindical.



L'energia moral

2003

Al llibre *Què pensa Pere Duran Farell* (2003), llegim: «Informació i coneixement, per definició, no tenen límits finits, i són l'única matèria fonamental de l'espectacular desenvolupament científic i tecnològic del nostre temps.» Ara: «Sí que l'home està sotmès, sí que està condicionat, i depèn absolutament, com mai, del seu sentit de responsabilitat.»



DE MEMÒRIA

Francesc Roca

PROFESSOR DE POLÍTICA ECONÒMICA DE LA UB

EL GAS DE PERE DURAN FARELL

Pere Duran Farell, l'empresari i pensador polifacètic apassionat per la vida dels deserts que va crear Gas Natural, un dia va explicar que «quan (després de la independència d'Algèria, el 1962) anàrem a la primera reunió que havíem concertat, i que fou amb un *ped-noir*, un francès nascut a Algèria, vam trobar el nostre interlocutor degollat!»

L'interès per la possibilitat d'utilitzar gas natural com a nou *input* energètic per a les fàbriques catalanes venia de lluny. Als anys 1940-50, Duran Farell, com altres enginyers-empresaris catalans lúcids d'aquell moment (com Victòria Muñoz Oms o Esteve Terrades), sentia que les restriccions en el subministrament elèctric eren un seriós obstacle per a l'economia catalana. El seu objectiu, dins del grup Urquijo, on havia entrat a treballar, fou crear una nova empresa per aprofitar els salts d'aigua dels Pirineus: Hidroelèctrica de Catalunya.

RENFE I GAS. El pas següent, pensar en el gas. L'empresa Catalana de Gas utilitzava hulla de les seves mines d'Astúries, però «sovint seguim Pere Duran - l'autoritat governativa emparava els carregaments que arribaven al port de Barcelona per destinar-los a Renfe, considerat un servei més prioritari que el gas» i, d'altra banda, empresa estatal. Si no hi havia hulla, el



Pere Duran Farell a Namíbia (1987); esquerra, a dalt, a Premià amb un fenec; i a sota, al Sàhara algerià. LLIBRE QUÈ PENSA PERE D. F. ED. PROA



“

«Amb alguns dels homes importants de la rebel·lió algeriana vam acabar essent grans amics»

gas es fabricava «a partir de fusta, draps vells o pinyols d'oliva».

Al 1960, però, Pere Duran descobrí el gas del Sàhara i l'ASSEMI, l'Association Euroafricaine Minière et Industrielle, que tenia com a objecte superar el sistema colonial, també en el terreny econòmic (de fet, el 1959 s'havia publicat a Barcelona un llibre singular: *El Sahara por la paz*, de Marià Rubió i Tudurí, ja retornat de l'exili francès, on proposava una «Unió euro-mediterrània» per explotar conjuntament les riqueses del Sàhara).

Duran Farell, amb l'ASSEMI, començà a treballar la possibilitat d'extraure, canalitzar i comprar gas sa-

harià. La situació, però, no era fàcil, car eren els anys de les lluites per la independència d'Algèria. «Amb alguns dels homes importants de la rebel·lió algeriana vam acabar essent grans amics. Quan feien el trànsit per Espanya, anant d'Alger a París, els acollia a casa meua. Aquella bona relació fou decisiva per a la firma de l'excel·lent contracte de subministrament de GNL Sonatrach a Catalana de Gas, un cop Algèria va ésser independent.» De fet, avui, un dels dos gasoductes Magrib-Europa, entre els jaciments de gas del Sàhara i un port (Arzew) de la costa, és el GPDF, el *gasline* Pere Duran Farell.

La formació

Als 17 anys, Pere Duran Farell (Caldes de Montbui, 1921-Barcelona, 1999) com a practicant de la infermeria de la Maquinista Terrestre i Marítima, va atendre els ferits d'un bombardeig al Mercat de la Barceloneta. Als 26, era enginyer de camins. Mentre estudiava, havia treballat de torner. Als 27, es casà amb Montserrat Vall-Ilosera, i començà a projectar centrals elèctriques als Pirineus i altres obres catalanes.

De moment, però, la independència algeriana va tallar -literalment, ho hem vist més amunt- les negociacions. Duran Farell, aleshores, es fixà en el gas de Líbia, car el president De Gaulle no el volia a França perquè el controlava la Standard Oil nord-americana. Breu: el primer gas liquat a -160° arribat el 1969 al port de Barcelona al vaixell metaner *Laietà* fou gas libi.

MONOPOLI DRETÀ. Aquest fet es produïa just abans que el coronel Gaddafi prengués el poder a Líbia. Als anys següents, poca tranquil·litat: «Afora -segueix Duran- teníem Gaddafi -i una Algèria digerint la independència-, però a dintre gaudíem de l'oposició brutal del Monopoli de petroli, on s'atrinxerava la dreta espanyola més radical.»

Per exemple, la burocràcia madrilenya no autoritzava la connexió de les empreses del cinturó de Barcelona amb la xarxa de gas natural. «Nosaltres acabàvem connectant-les a la xarxa i, això sí, havent de pagar una multa.»

El 1973, però, Catalana de Gas, sota amenaça de nacionalització, fou obligada pel govern de la dictadura espanyola a vendre la planta de regasificació a una empresa estatal.

El retorn de la democràcia, a partir de 1977-82, va obrir el pas a recuperar aquella planta (1994) i a l'expansió internacional de la companyia, que, des de 1992, s'anomena Gas Natural.

CONTRA
XIFRADA
Per Andreu Mas

45

FONTS CATALANES AL DESERT

Diu que qui beu de l'aigua de la font de Canaletes torna a Barcelona, com té garantit el retorn a Roma qui llenca una moneda a la Fontana di Trevi. El 1965 un empresari barceloní, d'aquells que avui rebrien la qualificació d'emprenedor, va decidir reconvertir un negoci de reparació de maquinària elèctrica i instal·lacions industrials en una de fabricació de fonts i va triar, inspirant-se en el de la històrica font barcelonina, el nom de Canaletes. Si el seu objectiu era que tothom que li comprés una font hi tornés, ho va aconseguir. Ho demostra el fet que l'empresa celebra enguany el 45è aniversari convertida en la fabricant de fonts d'aigua amb més experiència d'Europa.

Actualment Canaletes fabrica més de 40 models diferents de fonts i refredadors d'aigua; des de les clàssiques màquines amb enormes ampolles d'aigua que es troben en moltes oficines fins a les fonts que estan connectades directament a la xarxa d'aigua i que proporcionen un rajolí

45
Són els anys que fa que Canaletes va fabricar la primera font d'aigua, tot reconvertint la seva activitat industrial

d'aigua fresca.

Una gamma tan àmplia de productes és possible per la inversió constant de la companyia en recerca i desenvolupament. Anualment, i segons explica Jordi Morera, director general de Canaletes, l'empresa llança al mercat un parell d'innovacions, que es presenten el darrer trimestre de l'any. Actualment estan treballant en la comercialització d'un nou depurador domèstic amb filtre de carbó que competeix directament amb els aparells d'osmosi inversa, que s'han anat posant de moda

els darrers anys. Per a Morera, «els aparells d'osmosi inversa només aprofiten una quarta part de l'aigua que utilitzen» i aposta pels nous depuradors que, diu, «són més econòmics i ecològics».

Fruit de l'interès per la innovació de la companyia catalana han introduït recentment al mercat espanyol la primera font electrònica d'aigua amb gas. Un producte pioner, que ofereix aigua freda, calenta, a temperatura ambient i aigua carbonatada. Aquesta mena de fonts ja s'havien comercialitzat amb èxit en altres països europeus, entre ells Itàlia, Alemanya i Suïssa. Ara bé, el model català disposa de més autonomia perquè admet ampolles de major capacitat i el sistema electrònic de control permet assegurar en tot moment que l'aigua es troba en condicions òptimes per al consum.

La companyia, que el 2002 va estrenar unes instal·lacions de 3.500 metres quadrats al Prat de Llobregat, aposta de manera decidida per la internacionalització, per portar el nom de Barcelona i Catalunya arreu del món, seguint el



Paz Ausín, «export manager» de Canaletes, amb una font. ARXIU

simil amb la Canaletes de la rambla barcelonina. Actualment són presents en més de cinquanta països d'arreu del món, i l'exportació ja representa el 30 per cent de la producció de la companyia. La firma catalana està molt consolidada

a França i a la resta d'Europa, però s'ha obert a nous mercats, els més exòtics, els dels països del golf Pèrsic i el nord d'Àfrica. Als rics emirats petrolers hi van arribar a partir de 2007, després de presentar els seus productes a la Fira

Big 5 de Dubai. Qatar els ha acollir amb els braços oberts, fins al punt de convertir-se en un dels principals clients de Canaletes. Jordi Morera explica que l'èxit al golf Pèrsic rau en el fet que a Qatar «encara valoren la qualitat per sobre del preu». Les fonts de Canaletes són d'acer inoxidable i tenen molt poques peces de plàstic, això n'eleva la durabilitat però també el preu. La qualitat és el tret distintiu de la marca, explica Morera, per bé que això els dificulta l'entrada en mercats emergents com la Xina o l'Índia, on el factor preu s'imposa.

El director general de Canaletes insisteix que el futur de les empreses catalanes passa, indefectiblement, per la presència activa en el mercat global. «L'expectativa de futur de qualsevol empresa a l'Estat espanyol passa per superar la crisi i obrir-se als mercats internacionals, tant per vendre el seu producte com per comprar matèries primeres.» «Els mercats tancats no existeixen», conclou amb rotunditat.

L'estratègia internacional és la base del creixement de Canaletes, que dona feina a 29 treballadors, però que també està notant els efectes de la crisi en el seu compte de resultats. El volum econòmic de la companyia es va contraure el 2009 de mig milió d'euros i la facturació es va estabilitzar a l'entorn dels 2,5 milions.

Nou Compte Expansió. El compte nòmina que tracta amb rigor i serietat els teus diners.

Sense comissions, devolució del 3% dels teus rebuts de llum, gas, telèfon fix, mòbil i Internet (fins a 20 € al mes), targetes de dèbit i crèdit gratis i un gestor personal.

Deixa't orientar pels nostres gestors financers.

Oferta vàlida per a noves nòmines superiors a 700 € o pensions superiors a 1.000 € domiciliades a partir de l'1 de maig de 2010.

Sabadell Atlántico

