



L'ECONÒMIC

leconomic.cat

ANY 1 | NÚMERO 7 | DEL 31 DE JULIOL AL 6 D'AGOST DEL 2010

2€

INNOVACIÓ SANITÀRIA PÀGINA 5

FUSIÓ EN L'ÀREA DE LA RADIOLOGIA

CRC Corporació Sanitària i Cetir comencen negociacions per crear el grup més gran de Catalunya de diagnòstic per la imatge, que facturaria 75 milions d'euros



*L'Econòmic
tornarà l'11
de setembre*

Bufen vents sense direcció en les **renovables**

La poca claredat en el marc regulador posa en perill un sector amb gran potencialitat en les pròximes dècades

La previsió de creixement de les energies netes és del 35% en un entorn energètic en expansió en l'horitzó del 2020



pàgines 2-4



CANVIS D'HÀBIT PÀGINA 20

El 51% dels consumidors assegura que passa més temps a casa per la crisi



J.A. BURGASÉ, PORT DE TARRAGONA PÀGINES 14-15

“Estem construint una terminal i volem portar uns 50 creuers el 2012”

ELS BENEFICIS DE LA INDEPENDÈNCIA

Recaptem, gestionem i distribuïm els nostres propis recursos



4 t Estat de la UE
en PIB per càpita

Les pensions de jubilació pugen un 10%. Les de viduitat un 25%.

Increment del 26% dels beneficis empresarials.

La **Nòmina Catalana**, per a conèixer el que costa pertànyer a Espanya.

Descobriu-ho a
www.ccn.cat

CCN
Cercle Català de Negocis

141814/007018L

VENT, SOL I... PLANS?

DUBTES AMB LES RENOVABLES. La inestabilitat reguladora al voltant de les renovables pot qüestionar el seu creixement futur i l'objectiu d'un 20% d'energies netes per al 2020. **INTERESSOS.** Bancs i fons d'inversió, estatals i estrangers, tenen compromesos al sector uns 50.000 milions d'euros, i no volen patir un crac com l'immobiliari

JORDI GARRIGA
BARCELONA

Les energies renovables pateixen la paradoxa d'incrementar de forma irreversible el seu protagonisme en el mix energètic, alhora que el marc regulador sobre el qual ha progressat, les primes, es posa en qüestió. Segons la majoria dels agents de l'energia, només l'estabilitat farà que el 2020 i el 2050 hagin esdevingut el remei per abaratir l'energia i frenar l'escalfament global.

La darrera previsió de com ha d'evolucionar el nostre sistema energètic, el pacte a què volen arribar PSOE i PP, que treballa sobre la previsió d'un creixement del 33% de la demanda per al 2020, atorga a les energies netes fins a un 35% en la cistella de fonts de generació, és a dir, passar dels 72.380 GWh actuals a 139.636 GWh el 2020. Una previsió que es fa quan es té constància, amb dades de la Comissió Nacional d'Energia (CNE), que durant el primer semestre de l'any la producció amb fonts d'energia renovable va representar el 40% de la producció total. Actualment, dels 100.000 MW de potència del parc energètic espanyol, 30.000 corresponen a les energies renovables.

CREURE-S'HO. El sender de l'energia neta sembla inqüestionable, però l'administració no s'ho acaba de creure. Quan Maria Teresa Costa, presidenta de la Comissió Nacional de l'Energia (CNE), ens diu que "el cost de 6.200 milions d'euros de les renovables ens obliga a obrir un debat: no les podem qüestionar, pel que aporten en sostenibilitat i creixement tecnològic, però cal garantir-ne la viabilitat a llarg termini que no posi en qüestió l'equilibri econòmic", ens revela que l'administració dubta massa. En el cercle de les energies netes s'espera aquests dies que el govern central té la intenció de reduir el potencial de renovables de cara al 2020, per situar-les en un sostre de 64.441 MW, amb un objectiu del 20,8% del consum final brut, quan l'estat s'havia proposat en altres planificacions sostres de 5.000-10.000 MW més. I la prova més clara que la fe en les renova-



A la imatge el parc eòlic de la serra del Tallat, a la comarca de la Conca de Barberà. ARXIU

bles no és absoluta ha estat la limitació substancial del seu marc retributiu: els eòlics han patit davallades del 35% de la prima, a banda de reduir-los les subvencions en funció d'un sostre d'hores de vent a l'any, que afecta especialment els parcs productius. Els fotovoltaics, les grans víctimes del procés, poden patir baixes en instal·lacions a terra del 65% i del 25% en sostre, una limitació d'hores i patir l'aplicació de les mesures amb caràcter retroactiu en instal·lacions que ja estan

en marxa. La inestabilitat reguladora, la inexistència d'un pla consistent, no és una cosa nova. Com assenyala Jordi Dolader, expert del Col·legi d'Enginyers Industrials de Catalunya, "a Espanya no hi ha hagut una política energètica definida, ha estat erràtica: ara primes sucoses a les renovables, adés subvencions al carbó... No s'ha fet una prospectiva que projectés el mix energètic". S'ha passat d'aquells anys de baixada de tarifes, en paral·lel a una inversió intensa en potència

instal·lada d'elèctriques i gasistes, amenaçava el perill de desabastament, a l'arribada de les renovables, que reben un tracte de discriminació positiva, justificable pel potencial que incorporaven. A parer de Dolader, "es va cometre l'error de lligar les primes a preus de mercat, i ja que quan el mercat baixa, les primes puguen, perquè tenen una retribució garantida". En aquest procés, creu, "als gasistes se'ls va marcar un gol", ja que fa cinc anys se'ls van donar directrius de polí-

tica energètica per fer-los invertir intensament en cicles combinats, i ara es troben que treballen al 30%. Cal recordar que les plantes de cicle combinat van ser dissenyades per produir durant 5.000 hores anuals, i ara estan produint 2.500, amb una clara tendència decreixent.

El consultor Emili Roussaud, de Factorenergia, creu que "el parc renovable no ha augmentat tant com per culpar-los de la baixa operativitat dels cicles combinats. La crisi ha fet baixar la de-



El parc renovable no és culpable de la baixa operativitat dels cicles combinats

EMILI ROUSSAUD
DIRECTOR DE FACTOR ENERGIA

manda de l'energia industrial i s'ha produït un fenomen de sobrecapacitat". Els gasistes haurien de reconèixer, doncs, que "van assumir uns riscos d'inversió en cicle combinat en un context de sobredemanda, rebent molts recursos". I ara, que amb sobrecapacitat hauríem de veure caure els preus de l'energia, si es mantenen és simplement per retribuir els gasistes, que demanen de cara al futur que se'ls compen-si per assumir el rol de tecnologia de cobertura de les renovables, si el sol el tapen els núvols o el vent deixa de bufar. De cara al futur, si es volen assolir els objectius que demana la UE en renovables, és "essencial que el marc retributiu sigui estable, amb un equilibri entre el cost de producció de la renovable i el preu que paga el consumidor, si no volem que es penalitzi el desenvolupament econòmic". Així doncs, "el sistema de primes ha de ser flexible, amb rendibilitats raonables".

Només amb la rebaixa de les primes a les renovables, l'administració pensa estalviar-se 1.300 milions d'euros. Si l'afany d'austeritat hagués anat més enllà, potser els pressupostos generals ho haurien agraït, però el dany en

Altres instruments per estimular el mercat

L'ara tan qüestionat sistema de primes no és l'única eina de mercat amb què compten les renovables. D'una banda hi ha els certificats verds negociables, en què s'obliga els consumidors a comprar un determinat nombre de certificats per pagar el cost addicional de la renovable, i de l'altra les subhastes, en què l'estat convoca concursos de projectes d'energia renovable,

que s'ofereix a preus de mercat, amb un gravamen al consumidor per assumir els costos suplementaris. En opinió d'Emili Roussaud, "els certificats verds poden tenir sentit en un futur, però no ara perquè la crisi fa que la compra d'energia es basi en el preu. Quan es valoritzin, però, ajudaran a reduir primes". Algunes opinions alerten que aquesta eina pot tenir un

efecte pervers, si el consumidor, una indústria, prefereix pagar una multa que comprar certificats. Emili Roussaud creu que les subhastes també poden tenir el seu moment per crear preus competitius. En tot cas, explica, "si es garanteix al productor un equilibri, es poden combinar les diverses eines per tal d'assolir preus més competitius".

l'activitat econòmica hauria estat de dimensions insospitades. En un model com el de les renovables, en què la prima garanteix a l'empresari uns ingressos en el temps, trencar el principi ens hauria dut a un segon crac, després de l'immobiliari, en un sector de fort palanquejament bancari. Segons algunes estimacions, bancs i fons d'inversió estatals i estrangers hi tenen compromesos, en eòlica i fotovoltaica, uns 50.000 milions d'euros. És per això que en els darrers mesos, el sector financer ha hagut de fer gala de tota la seva capacitat de dissuasió perquè el Ministeri d'Indústria i Energia no els estimés per un altre precipici, després de la catàstrofe immobiliària.

El dèficit tarifari, que ja ronda els 20.000 milions d'euros, no és res més que el resultat de la concreció de la política energètica, que s'ha limitat a actuar sobre el rebut de la llum, que s'ha abaratit un 38,8% en vint anys, mentre s'incrementaven els costos de generació per l'increment de les matèries primeres, petroli i gas. Com assenyala Ramon Carbonell, president d'Eolicat, que aplega empreses del sector eòlic, "el dèficit és fruit de la politització del

Mentre, amb els anys, es reduïa el rebut de la llum, s'encarien el gas i el petroli

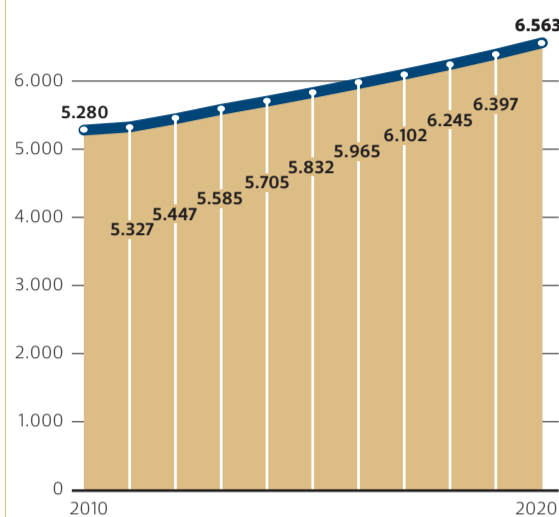
sistema elèctric, és a dir, la diferència entre el que costa generar i el preu a què obliga a vendre el polític de torn". Des d'aquest vici d'origen, les primes poden ser vistes com a causa d'aquest forat negre, però Carbonell argumenta que "la prima no és diner públic, és una retribució a compte de la futura tarifa i, a més, cal fer avinent que l'energia neta ens permet deixar de pagar per emissions de CO₂ a l'atmosfera i estalviar en importacions de combustibles fòssils". Una pujada de la tarifa, com es demana des de diversos sectors per eixugar el dèficit, "caldrà fer-la de mica en mica, però amb una certa supervisió, perquè les elèctriques tenen massa quota de mercat".

Els dubtes sobre les renovables han tingut qui els ha atiat. S'han llançat en els últims mesos, des de l'univers de les elèctriques, dards desqualificadors cap a unes tecnologies que han liberalitzat un mercat molt controlat per les elèctriques i han rebaixat el preu majorista de l'energia, que al pool es troba en uns 38 euros per MW, i podria estar als 60 si no fos empès cap a vall per les energies netes. Una liberalització que també vol dir tensió al mercat: s'acusa l'energia fotovoltaica d'haver pervertit el funcionament de les primes, deixant el cost del mega-

Radiografia de les energies renovables

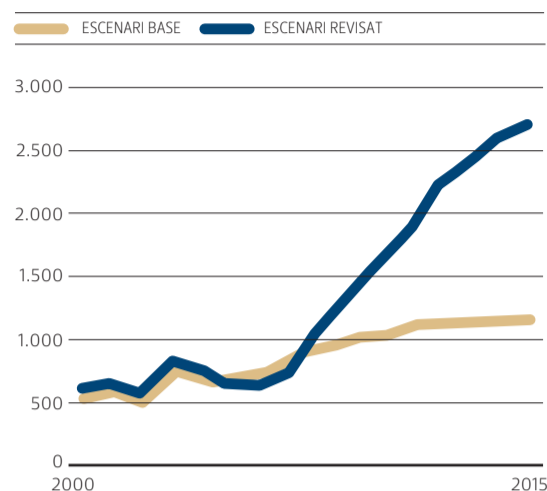
PREVISIÓ DEL CONSUM D'ENERGIA ELÈCTRICA

Estat espanyol 2010-2020. En kWh per habitant



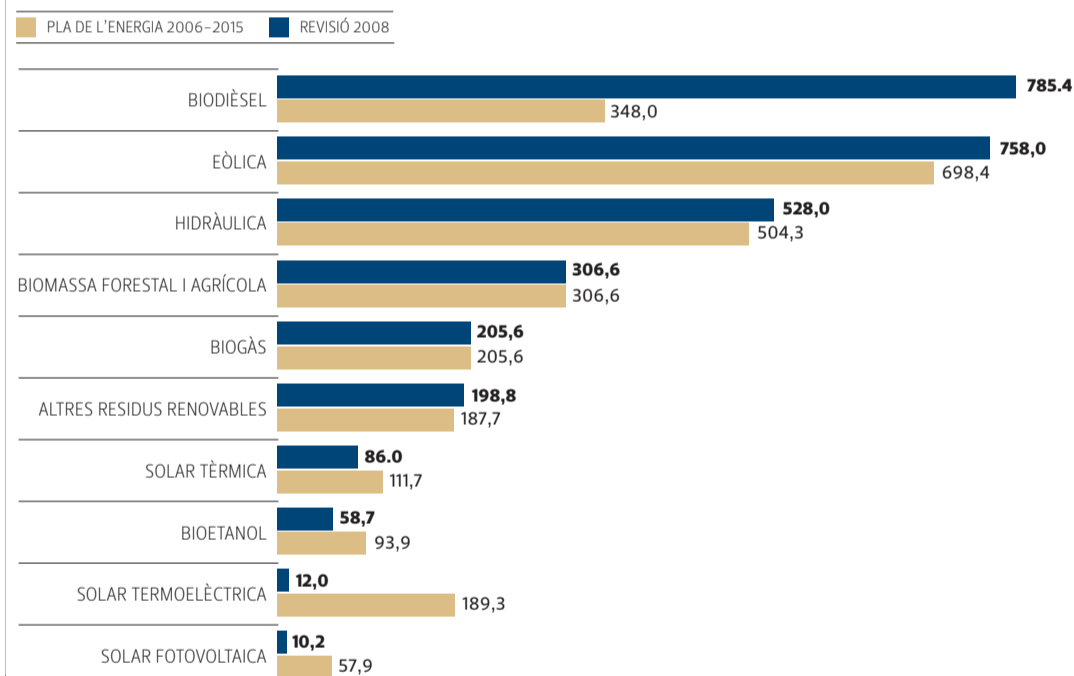
EVOLUCIÓ DEL CONSUM D'ENERGIES RENOVABLES

Catalunya 2000-2015. En tones equivalents de petroli (ktep). Dades reals i previsió en els dos escenaris previstos



OBJECTIUS DE CONSUM D'ENERGIES RENOVABLES PER TECNOLOGIES

Catalunya. En tones equivalents de petroli (ktep).



FONT: ICAEN/ MINISTERI D'INDÚSTRIA I ENERGIA

watt hora a 440 euros, encarint un 7% el rebut de la llum. Des de l'Associació de la Indústria Fotovoltaica (ASIF), el seu portaveu, Tomás Díaz, rebateja que "s'està en contra de les fotovoltaiques perquè és rendible i cada kilowatt que genera s'arrabassa a les companyies elèctriques". Reconeix que una mala regulació "va hipertrofiar el sector, però el que no pot ser és voler ara tallar-li el cap aplicant-li la retroactivitat". Argumenta que es tracta de l'única tecnologia les hores mitjanes d'operació de la qual augmenten i que té una producció molt sostinguda durant les hores centrals del dia, que li permet, a l'estiu, fer coincidir el seu pic de producció amb el que es produeix a la demanda, en engegar-se els aparells d'aire condicionat.

El sector fotovoltaic ha proposat a l'administració una correcció sobre l'actual sistema que es basaria en les subhastes, tot tenint en compte les hores solars de

cada emplaçament, i que podria aconseguir abaratir la retribució. Cal pensar que la fotovoltaica es fa competitiva dia a dia. Els costos d'instal·lació s'han abaratit més d'un 50%, i les primes més d'un 10% cada any, amb la qual cosa a finals de la dècada ja podria retornar els diners que s'hi han invertit.

A l'univers de les renovables, on hi ha la sensació d'haver estat enganyats, sembla haver arribat el moment d'enderrocar mites, com el del dèficit tarifari. José María González Vélez, president de l'Associació de Productors d'Energies Renovables (APPA), afirma contundentment que "és mentida que el dèficit tarifari el creïn les renovables. Es va començar a generar el 2005, quan la fotovoltaica no s'havia desenvolupat, i assoleix el dèficit més gran a mitjan del 2008, amb 6.000 milions, un any en què si que es van atorgar 2.605 milions a la solar, però al setembre. I és una xifra amor-

titzable, segons González Vélez: "La fotovoltaica va estalviar aquell exercici 2.725 milions en importacions de petroli; 499 milions en drets de CO₂ i 132 milions en costos assistencials generats per la contaminació atmosfèrica del servei públic de salut. Encara va tenir un saldo positiu de 751 milions d'euros". Els productors de renovables tampoc no acaben d'entendre que al gas se li doni recorregut a Espanya en els pròxims anys quan les directius que vénen de Brussel·les per reduir les emissions de CO₂ prescriuen precisament no cremar fonts energètiques fòssils. Tenen molt clar que actualment al nostre parc energètic li sobren entre 11.000 i 30.000 MW de generació, i si cal reduir ha de ser en plantes de cycle combinat, carbó o centrals de fuel.

La polèmica sobre les primes a les renovables ha servit per fer aflorar un altre cop les contradiccions, enquistades, en el sistema energètic espanyol. Costa d'entendre, no només entre els agents de l'energia renovable, que es parli que les renovables són generadores de dèficit, alhora que s'aproven ajuts al carbó que poden suposar a la llarga l'encariment en un 5% del rebut de la llum cada any fins al 2014 o les



Amb les energies netes hem d'anar a un model de producció distribuïda

RAMON GARRIGA
EXDEGÀ COL·LEGI D'ENGINYERS

elevades ajudes a la nuclear per gestionar els seus residus.

També ha quedat en qüestió el mateix pool, que premia extraordinàriament tecnologies com la nuclear o la hidràulica quan el preu de tancament el fixa la tecnologia més cara, el carbó, però que no trasllada al consumidor els efectes moderadors de preu que poden tenir les energies renovables.

I caldrà anar cap a un canvi de model profund, si realment es vol comptar amb les renovables per abaratir i fer neta l'energia. Com diu l'expert Ramon Garriga, antic degà del Col·legi d'Enginyers Industrials de Catalunya, "amb les renovables hem de concebre un altre model: si ara pensem en un centre de producció i una xarxa que distribueix, amb les renovables hauríem de dissenyar un model de producció distribuïda, molt a la vora del consum". Al seu parer "dins d'aquest model, hi ha un clar abaratiment del preu de l'energia, alhora que s'eviten pèrdues".

MAGNITUDS

30.000

MW d'energies renovables

És la quota de les diverses modalitats d'energies netes, d'un total de 100.000 MW.

35%

En el mix energètic del 2020

És la participació de les renovables en el pacte energètic.

30%

Operativitat del cycle combinat

La sobrecapacitat fa que les centrals de gas treballin només a aquest ritme.

38,8%

Abaratiment del rebut de la llum

En vint anys, la factura ha caigut en aquest tant per cent.

FOCUS

Més esforç per haver sortit endarrerits

L'aposta per les energies renovables és un eix estratègic fonamental en la política energètica de la Generalitat de cara a l'any 2020

J. GARRIGA
BARCELONA

En la planificació de la Generalitat hi ha dos escenaris per al 2020, any que la directiva de la UE marca per assolir l'anhelat 20% de generació energètica neta. Un escenari base compta amb una contribució del 16,7%, mentre que un altre més intensiu en estalvi i eficiència energètica es proposa superar el llistó.

Cal dir que, partint de l'any 2000, Catalunya surt amb una participació de només el 3% de les renovables en el consum brut d'energia final. Com explica Encarna Baras, directora de l'Institut Català d'Energia (Icaen), "partíem d'una situació desfavorable, ja que, per exemple, no s'havia fet prou en el desenvolupament de l'eòlica, i ara hem de multiplicar l'esforç per 5,5, quan, per exemple, l'Estat espanyol ho fa per 2,3 per assolir el mateix objectiu".

Triar com a opció energètica les renovables, punt clau de la prospectiva energètica de Catalunya en l'horitzó de l'any 2030 (PRO-ENCAT-2030), comporta, no pot ser altrament, tenir ben garantit la seguretat en el subministra-

ment. Com diu Baras, "ara tenim un nivell acceptable, amb millores notables en els temps d'interrupció, tot descomptant grans incidències, com ara l'apagada de Barcelona o els estralls del temporal a les comarques gironines". I, en el cas català, ¿podem pensar en un canvi de model de xarxa? En opinió de la màxima responsable de l'Icaen, "es pot donar lloc a un model d'energia distribuïda, però no es pot pensar en un 100%, ja que no està garantida la total seguretat d'abastament. Sempre haurà d'estar superposada al sistema".

Pel que fa a la tecnologia, són diverses les estratègies contingudes en el pla de l'energia 2006-2015. En solar tèrmica, amb un objectiu per al 2015 de 111,7 KTEP (tones equivalents de petroli), "es vol mantenir la incidència en el sector domèstic, i la gran aposta és guanyar quota en l'àmbit industrial, amb els captadors solars de buit". En solar fotovoltaica, amb una meta de 500 MW de potència i 1.300 hores de connexió, "l'aposta són clarament les instal·lacions de plaques sobre teulada, on l'ajustament de les primes no és tan ra-



Planta fotovoltaica del Centre Integral de Valorització de Residus del Maresme, a Mataró. ARXIU

L'escenari base té el sostre en el 16,7% i el més exigent supera amb escreix el 20%

dical. De fet, el govern ja ha estat legislant normativa, sobretot de paisatge, per controlar la proliferació d'hortes solars".

En eòlica, el llistó del pla de l'energia català marca uns 3.500 MW, que ara semblen més assolibles amb el concurs eòlic, al qual s'han presentat 54 sol·licituds de 18 empreses, que hauran de culminar en una nova aportació de 769 MW, als quals cal sumar els 1.124 en tràmits d'autorització, mentre que ja estan en funcionament 775. Aquesta planificació "pot evolucionar, amb la repotenciació dels parcs més antics o el desenvolupament

de miniparcs, que podrien arribar a aportar fins a 300 MW més, sense oblidar la possibilitat de l'eòlica marina, amb plataformes marines ancorades, una opció que és més plausible per al 2020".

La prudència que aconsellen els períodes de sequera i el respecte pels cabals de manteniment dels rius fa que en hidràulica l'ambició sigui més mesurada, amb 2.088,4 MW de potència en règim ordinari i 385,1 MW en règim especial. Amb tot, com assegura Encarna Baras, "es vol garantir que les instal·lacions de minihidràulica puguin turbinar quan hi hagi més aigua". També és previst estimular els projectes d'hidràulica de bombament, tan important per fer tasques de cobertura d'altres renovables, amb el condicionament i la reconversió d'algunes instal·lacions.

En biomassa, amb una previsió de 306,6 KTEP, Baras reconeix

que potser "les primes actuals no són prou incentiu per a la inversió, i caldria considerar cultius energètics els boscos que tinguin un pla de gestió, precisament per accedir a una prima millor". Baras també creu que cal generar demanda perquè el mercat de biomassa tèrmica creixi en els àmbits municipal i domèstic.

En l'àmbit del biogàs, la planificació ha dipositat moltes esperances a aprofitar els residus de la indústria agroalimentària: "Estem treballant amb el DARP per identificar projectes, que s'inseririen en un model de generació distribuïda, d'economia circular". Tampoc vol ser agosarada la prospectiva en biocarburants (441,9 KTEP), on "perquè el sector alimentari no pateixi greuges, es vol impulsar el desenvolupament de biocombustibles de tercera generació".

Un 100x100 d'energia neta deixa de ser una ingènua quimera

Diversos estudis demostren que és viable la complementarietat total de tecnologies

J.G.R.
BARCELONA

El que no fa pas gaire semblava ingènuament utòpic, un futur energètic 100x100 renovable, ja és un escenari que cal tenir en compte.

A la prospectiva que fa anys defensa Greenpeace, recentment s'hi han sumat d'altres, com els

de la Universitat de Saragossa o la consultora PricewaterhouseCoopers, que volen demostrar que podria ser possible arribar el 2050 a un escenari de generació totalment net. Aquestes projeccions es basen en la complementarietat de diverses tecnologies i en el fet que els costos d'inversió amb el pas dels anys es redueixen notablement: un MW eòlic, si ara

costa 1,2 milions d'euros, en la perspectiva de Greenpeace el 2050 valdria menys de la meitat. Com explica Anna Rosa Martínez, delegada de Greenpeace a Catalunya, amb les renovables "no es tracta de parlar de sostres, sinó de model de xarxa elèctrica, i si ara es basa en grans centrals en continu, en el futur un sistema de xarxes locals i intel·ligents podria

permetre que les renovables s'interrelacionin entre si, i que unes facin la cobertura de les altres quan deixen de generar". Així, fonts que poden treballar en continu, com la geotèrmica o la biomassa, i d'altres prou constants com la fotovoltaica, poden fer la cobertura de l'eòlica. També es pot comptar, dins d'aquest disseny, amb la cobertura dels cot-

xes elèctrics i la hidràulica de bombament.

Es pot somiar en una superxarxa travessant tot Europa, en què energia eòlica marina del mar Bàltic arribaria al Mediterrani, que, per la seva banda, aportaria als països freds del nord el fruit dels seus panells solars. No obstant, en opinió de Jordi Dolader, expert del Col·legi d'Enginyers Industrials de Catalunya, "si bé aquest escenari té molta lògica en enginyeria, en té des del punt de vista econòmic?". Per la seva banda, el president de Fersa, promotora de parcs eòlics, Josep Maria Roger, creu que "sempre caldrà que les energies netes tinguin una cobertura per part de les convencionals, que hauran de tenir un mínim consum garantit i estar-hi connectades".



Un dels centres de diagnòstic per a la imatge de CRC Corporació Sanitària. ARXIU

CRC inicia negociacions amb el grup Cetir per fusionar-se

DIMENSIÓ. Els dos grups més grans de diagnòstic per a la imatge de Catalunya, fins ara reticents a agrupar-se, crearien una única empresa que facturaria més de 75 milions d'euros

ANNA PINTER
BARCELONA

CRC Corporació Sanitària, el primer grup de diagnòstic per a la imatge de Catalunya, ha iniciat negociacions amb el segon més gran del sector, Cetir Grup Mèdic, per fusionar-se. La suma de les dues companyies donaria lloc a una empresa amb un volum de negoci de més de 75 milions d'euros i amb presència en una cinquantena de centres mèdics i hospitalaris catalans. Es convertiria així, a distància, en el grup de diagnòstic per a la imatge més gran de Catalunya i de tot l'Estat espanyol.

Tot i que encara no hi ha res tancat, els dos grups han mostrat la seva predisposició a asseure's i parlar d'una futura agrupació.

El vicepresident de CRC, Norbert Galindo, explica que és el moment en què més voluntat negociadora hi ha entre les dues entitats. "L'ambient és propici

CRC

FACTURACIÓ 2009

46 M€

EMPLEATS

599

FUNDACIÓ

1975

● **CRC Corporació Sanitària es va crear fa 35 anys i s'ha convertit en el grup empresarial líder en la gestió i la prestació de serveis mèdics de diagnòstic per a la imatge de Catalunya. El grup està integrat per 15 empreses que gestionen 21 centres diagnòstics a Catalunya: 18 hospitals i 3 centres extrahospitalaris. Efectua més del 15% de les proves de diagnòstic per a la imatge a Catalunya. Té un total de 599 col·laboradors i assalariats.**

i si s'executa, es farà al llarg de l'any 2010", matisa Galindo.

Fa més de trenta anys que CRC i Cetir competeixen a Catalunya i darrerament es plantejava la possibilitat d'una concentració al sector del diagnòstic per a la imatge català. No obstant, no s'havien aconseguit els punts de trobada per fer el salt. L'any passat, però, hi va haver un canvi en la participació accionarial a Cetir Grup Mèdic que ha afavorit l'acostament.

NOVETATS. L'empresa controlada per Jorge Setoain i Francesc Domènech va realitzar un intercanvi d'accions amb Eresa, el grup de diagnòstic valencià que té quasi el 100% de les adjudicacions dels serveis de diagnòstic per a la imatge dels serveis sanitaris públics al País Valencià. Eresa, propietat de la família Saus, es va quedar un 30% de les accions de Cetir Centre Mèdic i té fins a finals

d'any l'opció de compra del 70% restant.

Els nous accionistes, mesos després d'entrar en el mercat català s'han mostrat disposats a agrupar-se amb el primer grup de diagnòstic i s'han iniciat aleshores les negociacions. Com explica Galindo, ara com ara estan valorant els actius de cadascuna de les

companyies per identificar els beneficis de la fusió i les possibilitats de tirar-la endavant.

El vicepresident de CRC explica que aquesta concentració a Catalunya els facilitarà la seva següent fita com a companyia: créixer a fora. "Tenim dues maneres de fer augmentar la dimensió del negoci: o

sortim a d'altres mercats o les fusions, però igualment totes dues poden ser consecutives", afegix Galindo.

Darrerament CRC ha fet una redefinició de la seva estructura accionarial per donar més protagonisme als seus empleats i col·laboradors.

En el mes de desembre CRC va fer una ampliació de capital destinada a metges, professionals i col·laboradors de l'empresa, que va suposar un increment del capital en passar d'un milió d'euros a dos milions. La sèrie especial d'accions es va subscriure totalment un parell de mesos després que sortís i en aquest moment el 60% del capital està en mans de persones que tenen un contracte laboral amb la companyia.

Galindo insisteix: "Hem volgut augmentar el protagonisme dels qui donen el valor afegit a l'empresa; les persones".

Amb aquesta ampliació CRC va decidir, així mateix, canviar els estatuts per reforçar les majories qualificades a l'hora de prendre determinades decisions estratègiques.

CRC preveu sortir a d'altres mercats tant si s'efectua l'agrupació com si no

De manera que una possible fusió amb Cetir hauria de comptar amb el vot favorable dels 65% dels accionistes, que són els qui acabaran prenent la decisió última.

ALTRES LÍNIES. A més a més del diagnòstic per a la imatge, CRC té dues potes més de negoci, una centrada en la recerca i la innovació i una segona d'atenció a la dependència. Sota el nom CRC Centre d'Imatge Molecular, i amb seu al Parc de Recerca Biomèdica de Barcelona (PRBB) des de l'any 2004, es dedica a la recerca de tècniques de diagnòstic.

Pel que fa a l'atenció de la dependència, el grup ha decidit paralitzar els seus plans d'inversió en el sector. "La dependència no s'ha desenvolupat en els termes en què es preveia, així que ens esperarem fins que es normalitzi la situació", avança Galindo.

LA PROTECCIÓ

Blindats a l'especulació

En el sector de diagnòstic per a la imatge han entrat amb força empreses de capital risc. Des de CRC veuen aquesta inclusió més com una amenaça que com una oportunitat i han fet una modificació en els seus estatuts perquè volen escriure ells mateixos el guió. Com explica el

vicepresident, qualsevol accionista, si té participació en un altra companyia que és competència de CRC, no pot formar part del consell d'administració. "El que hem fet és blindar la independència de l'empresa i treure atracció per als inversors especulatiu".

EMPRESSES



Josep Maria Matamala, a la seu d'Incatis a Girona. MANELL LLADÓ

Anar a vendre anxoves al Carib

Incatis, especialitzada en fires i accions de promoció relacionades amb el sector alimentari, introdueix els productes catalans a la República Dominicana per l'oportunitat de créixer en varietats d'alta gamma

JOAN POYANO
GIRONA

Incatis va organitzar amb el suport de la Cambra de Comerç de Girona –“la Generalitat, molt programa de promoció, però res de res”, es lamenta el seu director, Josep Maria Matamala– una missió comercial a la República Dominicana, que es va fer al juny amb la participació de quinze empreses gironines del sector de l'alimentació.

Per què aquest país? “La situació actual del mercat dominicà –explica Matamala– és molt interessant per a empreses d'alimentació i productes d'alta gamma gastronòmica i culinària catalans. Hi ha prou expectació i interès per generar negoci amb exportacions catalanes cap a aquest país, amb influència important sobre la resta dels que formen aquest gran mercat potencial que aplega tot el Carib”. La missió –feta amb la col·laboració tècnica de l'empresa Absolutgest de Palafrugell, especialitzada a oferir

LES XIFRES

FACTURACIÓ 2009

400.000 €

TREBALLADORS

8

FUNDACIÓ

1995

● Incatis és una empresa de serveis dedicada a l'organització de fires, congressos, accions promocionals, relacions públiques, patrocinis, incentius, fidelitzacions i inauguracions, des de la fundació especialitzada en producte alimentari i gastronomia. A través de la filial Scata també desenvolupa fires i mercats populars de caire més artesanal. Una altra filial, Illa Espais, s'ha estrenat aquest any amb una fira dedicada al sector del jardí.

serveis a les empreses interessades en la internacionalització, sobretot a la zona del Carib –va incloure dos *workshop*, un en un restaurant de Santo Domingo amb l'objectiu de trobar distribuïdor a la República Dominicana i a Puerto Rico, i un altre en un hotel de Punta Cana per promoure els productes gironins i els vins i cerves catalans per activar la venda directa als establiments de la zona. El director d'Incatis assenyala que la República Dominicana pot ser un bon mercat per als productes alimentaris catalans perquè és una destinació de “sol i platja durant 365 dies l'any”, amb un turisme amb un considerable poder adquisitiu –quasi una tercera part procedeixen dels Estats Units; un 20%, del Canadà, i un 40% és europeu– que també vol oferta gastronòmica, i de varietat no n'hi ha: “En un hotel de cinc estrelles tindràs tots els luxes, però el menjar que et donen és el mateix d'un de tres”.

Satisfet de la prova –“els van agradar molt productes com ara

el foie d'oca, i amb l'anxova va ser espectacular”–, Matamala està preparant per al novembre del 2011 la celebració a Santo Domingo d'un fòrum gastronòmic, amb cuiners d'aquí i d'allà, de tots els països del Carib. “No es tracta de colonitzar, d'anar-los a vendre la botifarra amb mongetes, sinó que els dominicans mirin què poden fer amb les tecnologies que els portin els catalans; i a la inversa, què poden fer els nostres cuiners amb productes seus que aquí no tenim; per exemple, tenen 165 tipus de mangos. Serà un fòrum per fer intercanvi d'experiències, de tecnologies...” I després? El pas següent que té en cartera és organitzar missions comercials a la Ribera Maya i Puerto Rico, com a porta d'entrada al mercat dels Estats Units.

PENSADA A REGGIO EMILIA La missió comercial a la República Dominicana ha estat el primer pas cap a la internacionalització d'una empresa fins ara centrada a Catalunya. Tot va començar amb una visita de l'àrea de promoció

econòmica de l'Ajuntament de Girona –Matamala en formava part com a regidor de l'oposició– a Reggio Emilia, d'on van treure la idea de muntar una fira de rebaixes. “Vaig organitzar Firarebaixa perquè els de Fira de Girona no se'n sortien, però al tercer any ho van agafar ells; això em van empenyar una mica i vaig decidir crear una empresa pròpia”, amb la qual va organitzar a Girona la segona idea que havia importat d'Itàlia, la mostra Firatast.

Firatast va néixer per concentrar en un sol lloc tota l'oferta gastronòmica de la ciutat de Gi-

El pas següent és la Ribera Maya i Puerto Rico, com a porta d'entrada als EUA

rona, però amb l'èxit de públic es va acabar convertint en un gran menjador, i algunes empreses van demanar que també s'organitzés alguna cosa destinada als professionals. El 2002 naixia Tecnotast, fira professional de l'hostaleria i serveis per a la restauració, i mentrestant el model Firatast es portava a Blanes, Lleida, Reus, Sant Feliu de Guíxols, l'Hospitalet de Llobregat, Olot i Manresa.

Organitza tota mena de fires i mostres locals relacionades amb la gastronomia: del brunyol, de la mel, tastos de vi..., i també d'artesania. “Molt temàtiques, i com més petites més apreciades per les empreses. Moltes ja no van a Alimentaria o a Hostelco, perquè en les petites es va per feina”.

Afecta la crisi? “No. En les fires de carrer, quan la gent hi decideix anar a fer un volt sempre tindrà 10 euros per gastar en una cosa o en una altra. I en les fires tancades, potser fins i tot beneficia, ja que no trobaràs un lloc on per 15 euros puguis fer un bon àpat”. De fet, en l'edició de l'any passat del Firatast gironí hi va haver 58 estands, 12 més que el 2008, per la consciència del sector de la necessitat de promocionar-se en temps de crisi. I en quatre dies va tenir més de 16.000 visitants, més del previst.

L'art efímer de la cuina

Des del 2007, Incatis coorganitza el Fòrum Gastronòmic de Girona, on participa la *crème de la crème* de l'alta cuina internacional. Preguntar a Matamala si la crisi posarà fi a la moda de pagar una fortuna pel menjar que cuina Ferran Adrià és tocar-li el voraviu. “A El Bulli, al Cellar de Can Roca o al Restaurant de Carme Ruscalleda no s'hi va per menjar. El que fan és art, i

aquest art efímer és molt barat. Tots hi perden diners amb el restaurant, que requereix unes inversions molt grans; per guanyar diners han de fer conferències”.

Amb la crisi, els restaurants que pateixen són els del mig. “Haurien d'anar al menú tancat, de 30, 40, 50 euros... Ara la gent quan surt vol saber què li costarà, no es vol trobar amb la carta sorpresa”.

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

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

Cofinancien:



Generalitat de Catalunya



Unió Europea

Fons Europeu de desenvolupament Regional

Una manera nova de fer Europa

Barcelon **a**ctiva



Ajuntament de Barcelona

Promoció Econòmica

EMPRESSES

El Grup Clade ultima un pla estratègic per consolidar les bases del seu creixement

CONTEXT. El primer grup cooperatiu català, del qual formen part 12 empreses, està definint un nou model d'empresa basat en les persones i en un nou entorn

ANNA PINTER
BARCELONA

Si una cosa funciona canvia-la, és el principi al que s'ha acollit el primer grup cooperatiu català Grup Clade, que agrupa entre d'altres firmes Abacus, La Fageda i Telescal. Cinc anys després de la seva creació, ultima el segon pla estratègic, que servirà per marcar el full de ruta dels propers tres anys i garantir el seu creixement en un nou entorn. El director general del Grup Clade, Xavier López, avança que el pla estratègic impulsarà el redimensionament del grup tant per la incorporació de nous membres, com pel creixement de l'activitat de cadascun dels associats. "El nostre objectiu és créixer considerablement", afirma López.

La previsió és que el document quedi enllestit el mes de setembre i comenci a aplicar-se a partir de l'any que ve.

MODEL. El pla que estan elaborant conjuntament amb la consultora Deloitte està estructurat sobre tres eixos estratègics: les persones, la innovació i la sostenibilitat. El grup pretén establir un model en què les persones siguin participants del dia a dia de l'empresa; la innovació estigui present en tots els camps, i a més a més que s'assoleixi l'equilibri entre els pilars econòmics i mediambientals. "Volem que les nostres empreses siguin les millors i tinguin elements diferenciadors. Som conscients que les nostres aspiracions no són fàcils", afegeix Xavier López.

El Grup Clade espera liderar un canvi en la gestió de

XIFRES AGREGADES

FACTURACIÓ 2009

311 M€

TREBALLADORS

3.900

FUNDACIÓ

2004

● No només de cooperatives viu el Grup Clade. De fet, entre els 12 membres hi ha dues fundacions (Fundació Blanquerna i Fundació Catalana de Cooperació) i dues societats anònimes laborals (Lavola i Telescal). La resta tenen forma jurídica cooperativa.

les persones. "Entenem l'empresa d'una manera diferent", afegeix.

Els darrers mesos el grup s'ha concentrat a analitzar quin és el nou context i quines debilitats tenen els seus socis. "Les nostres companyies estan a sectors on la dimensió compta i a més ens trobem en un moment de greus limitacions financeres", diu López.

A banda dels problemes de circulat presents en tot el teixit empresarial, l'agrupació ha assumit que li cal augmentar la capitalització.

Com explica López, el Grup Clade, conscient d'aquests canvis, ha entès que les vies tradicionals no són les úniques per millorar les seves caixes i està obert a noves eines. De fet, això no és nou per a d'ells. Abacus ja va fer servir un sistema de capital variable destinat a petits estalvis.

Així mateix el Grup Qualitat va fer una emissió de bons pionera. "Al final el que hem de ser capaços és de ser prou atractius com a gestors per atreure capital", diu el director general.

El grup, que es va engegar amb 6 socis l'1 de desembre de 2004, ha doblat el nombre de membres tot i que en va perdre un pel camí: Ecològica, que va ser absorbida per la multinacional Alstom. Ara com ara, en formen part la Cooperativa Plana de Vic, La Fageda, Abacus, Cultura 03, Grup Qualitat, Factor Habast, la Universitat Blanquerna, l'Escola Sant Gervasi, Suara Cooperativa, Telescal, Lavola, IUCT i la Fundació Catalana de Cooperació.

Tot i que López nega que s'hagi apartat la incorporació de nous socis, el cert és que la redacció del pla estratègic està concentrant tots els esforços del grup i no hi ha prevista cap incorporació a curt termini. "Som conscients que una vegada tinguem aprovat el document serà una bona targeta de presentació per



Xavier López, director general del Grup Clade, a la seu de Barcelona. BORIS TINOCO

El grup buscarà noves eines financeres per fer front a les limitacions

captar nous membres. Ens ha d'ajudar també per definir noves apostes", afegeix el director general.

De fet, des que es van crear al desembre del 2004, l'habitual ha estat incorporar dos nous membres per exercici, enguany però encara no s'ha sumat ningú a l'únic grup cooperatiu català.

López avança que volen obrir-se a sectors que puguin complementar l'activitat dels actuals socis i sobretot que tinguin perspectives de futur.

Ara bé, per formar part d'aquest grup no serveix només ser cooperativa, s'exigeixen unes condicions indispensables: la viabilitat empresarial i l'acció social han d'anar molt lligades. I a més López afegeix que la participació activa de les persones en la gestió de les organitzacions ha de ser cada cop més gran.

Totes les empreses que s'integren a Clade han reafirmat el seu interès per

seguir-hi i aspiren a més actuacions conjuntes. "No només hem sabut identificar i aprofitar les sinergies entre organitzacions del mateix sector, sinó que el més important és haver sabut cooperar intersectorialment".

Dels beneficiaris de la cooperació el Grup Clade no en té cap dubte, i posa com a exemple Suara Cooperativa, una de les firmes integrants del grup. Suara Cooperativa és el resultat de tres entitats diferents dedicades als serveis socio-sanitaris. Abans que es fusionessin entre les tres van facturar 18 milions d'euros. L'any passat, quan ja eren una única unitat, van assolir 34 milions de facturació i donen feina a 1.400 persones.

RESULTATS. En conjunt les empreses de Clade van tenir el 2009 uns ingressos agregats de 311 milions d'euros, un 3,4% menys que l'exercici anterior.

El benefici, però, es va reduir un 29,4%, fins a 4,8 milions d'euros. Totes les societats van registrar al 2009 un ebitda (resultat brut d'explotació) positiu.

L'any passat les dotze empreses donaven feina a 3.900 persones, 300 més que un any abans.

LES SINERGIES

Sicoop prepara una nova inversió

La creació de Sicoop és una de les mostres més clares de les sinergies que han assolit els membres del Grup Clade. L'any 2007 es va constituir la societat de capital risc per a l'economia social. Es va convertir així en una iniciativa pionera a l'Estat espanyol per finançar projectes i

societats cooperatives en la qual participen l'àmbit privat i el públic.

En tres anys es van aconseguir aixecar 15,5 milions per fer inversions, un dels quals l'han aportat els socis de Clade. La societat està participada per l'ICF, el Departament de Treball, Grup Clade, Caixa

Catalunya, Caixa Manresa, Caixa Sabadell i els grups francesos Crèdit Cooperatif i Esfin/Ides

Fins al moment s'ha invertit en 2 projectes, un per a Abacus i l'altre per a Suara Cooperativa. i ara s'ha aprovat una nova inversió per a una societat que no pertany al Grup Clade.

Emprenedors

Sobre rodes i amb un estil molt personal

Drive Your Style posa en marxa una plataforma per comercialitzar accessoris i complements per a vehicles

BERTA ROIG
SANT CUGAT

José Soler va entrar en contacte amb el món de l'automoció als anys 70 de la mà de l'empresa familiar —dedicada a proveir solucions de disseny als automòbils— i des d'aleshores ha dedicat la seva carrera a un sector ple d'alts i baixos però també de bones oportunitats. Una d'aquestes oportunitats és el que va portar aquest emprenedor a crear Drive Your Style l'any passat, i a rodejar-se d'un equip jove, convençut que en el segment de la personalització dels cotxes encara queda molt camí per recórrer.

Tot just aquestes setmanes s'estan ultimant tots els detalls de la web de l'empresa, a través de la qual els clients podran triar el seu propi perfil de personalització (*young, sport, urban, executive o vintage*) i comprar els accessoris per a cada estil predeterminat. "La idea és fugir de la imatge actual del *tuning*, oferir una cosa amb més gust i cobrir un ventall més gran de clients, donant entrada a altres col·lectius, com per exemple el de les dones", explica Soler.

Drive Your Style ofereix tres

grans branques de productes: accessoris per als cotxes, una línia de peces de roba per a home i dona, i la distribució en exclusiva per a Espanya de la marca francesa de bicicletes Arcade. A banda de la venda *online* l'empresa té previst posar en marxa una xarxa de punts de venda (*style points*) per a la comercialització dels productes i accessoris dissenyats per l'equip de Drive Your Style i que engloben des dels cascos per a motos fins a la línia de roba i complements. "L'objectiu és arribar a uns 150 *style points* a tot Espanya al llarg d'aquest 2010", destaca Soler.

ACORDS EXCLUSIUS. A més, la firma ja té en marxa dos acords amb els fabricants Ford i Kia, amb els quals presenta *packs* de disseny exclusiu que poden adquirir-se en els mateixos concessionaris. A través del portal de Drive Your Style els propietaris de qualsevol model d'aquestes dues marques poden accedir a un simulador que els mostrarà les diferents opcions de pintura i accessoris per a cada un dels vehicles. "A més, qualsevol persona ens pot fer arribar la fotografia del seu cotxe perquè nosaltres li fem una proposta en



L'equip de Drive Your Style, amb José Soler en primer terme, a les seves oficines de Sant Cugat. ROBERT RAMOS

LA IDEA



Quan es parla de personalització de vehicles la imatge més comuna és la

del *tuning*, amb els seus colors llampants i els equips de música que poden deixar sord qualsevol. Però la idea de José Soler va molt més enllà i pretén oferir articles de disseny exclusiu per 'vestir' el cotxe amb un estil personal però sense estridències.

exclusiva de com es podria personalitzar", afegeix Soler.

El responsable de Drive Your Style no descarta poder tancar acords amb altres marques per ampliar la seva oferta però alhora explica que hi ha un altre tipus d'aliances que pot tenir encara més recorregut. "La idea és poder

traçar acords entre fabricants de cotxes i marques de renom d'altres sectors per fer edicions especials de determinats models", destaca. En el context actual, en el qual els fabricants busquen per sobre de tot guanyar mercat amb ofertes atractives i diferents, aquesta opció de personalització pot tenir molt d'èxit, afegeix Soler.

SENSE POR A LA CRISI. I és que, d'entrada, a aquest emprenedor amb base a Sant Cugat (Vallès Occidental) no li preocupa en excés haver començat l'activitat just quan el mercat d'automoció es prepara per a noves baixades. "És veritat que amb l'acabament del pla d'ajusts a la compra és previsible que les xifres es tornin a contraure però també penso que potser justament ara quan molta gent no pot comprar-se un cotxe nou optarà per fer-li un rentat de cara al que té", diu.

A més Soler confia en un mercat que s'amplia a nous públics. "La

venda de minis, que ja inclouen una certa personalització en colors i estil, ha triomfat sobretot entre joves i dones, i aquest és un segment que creiem que podem atacar amb èxit", explica.

Soler també confia en la bona acollida de l'altra gran porta del negoci, la distribució en exclusiva de la marca de bicicletes Arcade, que és un dels referents en bicicletes elèctriques. "La creixent

Oferim una alternativa als que ara no poden plantejar-se de canviar el cotxe

sensibilitat per la sostenibilitat i l'ecologia pot jugar també a favor nostre".

Amb tot, des de Drive Your Style, que actualment té 7 persones de plantilla, es confia a poder assolir el milió d'euros de facturació a mitjà termini.

ALACER MAS, SA
NOU CENTRE DE VENDA A GIRONA
Pol. Ind. Pla d'en Xunclà, nau 3
17840 Sarrià de Ter
Tel. 972.17.20.75 Fax 972.17.08.06



TENIM TOTS ELS MATERIALS DISPONIBLES AMB ACER INOXIDABLE I ALUMINI

ALACER MAS

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

Centre de Serveis:

Parets del Vallès

C/Edison, s/n

Zona Industrial, Sector autopista

Tel. 93.562.08.18

EMPRESSES

Cap a un nou dret de societats

OPINIÓ



David Avilés

El dia 1 de setembre entrarà en vigor la llei de societats de capital (LSC), aprovada mitjançant el reial decret legislatiu 1/2010 del 2 de juliol. Aquesta norma derogarà i farà desaparèixer formalment algunes de les lleis més difoses en el dia a dia de la vida empresarial, com són la llei de societats anònimes (LSA), la llei de societats de responsabilitat limitada (LSRL), part de la llei del mercat de valors (LMV) i la secció del Codi de Comerç que regula la societat comanditària per accions.

A partir de la data esmentada, totes les mencions que es facin a la LSA o a la LSRL hauran d'ésser reemplaçades per la indicació de les corresponents disposicions de la LSC. Tal com expressa la seva exposició de motius, la norma neix amb voluntat de provisionalitat, ja que hi ha certes matèries que properament seran objecte de desenvolupament, per exemple, l'ampliació dels deures dels administradors, les normes en matèria de grups de societats o la regulació de les societats cotitzades, a més d'adaptar el reglament del registre mercantil a la nova LSC. Igualment, es preveu la prohibició d'incloure limitacions als drets de vot a les societats cotitzades.

Pel que fa a la seva estructura, la llei distingeix entre el que són les parts generals, és a dir, aquelles que han d'aplicar-se d'una mateixa manera a totes les societats de capital, d'aquelles parts especials que han de ser projectades exclusivament sobre un tipus de societat en particular, com pot ser la SA o la SL.

Fins ara, en matèria de dret de societats, el legislador havia encarat en

moments successius, i de forma separada, l'articulació de la disciplina de les societats de capital, a través de la LSA o de la LSRL, per exemple, però ara la LSC apareix com un text unificador de tota la normativa que regula les diverses societats existents. Ara bé, cal dir que amb aquest text refós s'introdueixen també algunes novetats que suposen un canvi de criteri respecte de la situació anterior. És a dir, la LSC pretén organitzar el dret de societats sota la seva empara, però amb l'excusa d'aquesta reorganització s'ha aprofitat per introduir-hi alguna modificació de fons, com pot ser, a mode d'exemple, la definició de *grup de societats* -ara queda definit a l'article 18 de la LSC-, la unificació dels diferents criteris continguts tant a l'article 4 de la LMV com a l'article 78 de la LSA, o bé les modificacions en matèria d'eficàcia de l'acta de junta general atorgat davant de notari.

El dia 1 de setembre entrarà en vigor la nova llei de societats de capital

Així, no estem només davant d'una simple reordenació del dret de societats, perquè la LSC afronta algunes qüestions de fons i unifica criteris davant de certes qüestions que fins ara tenien diverses solucions depenent del tipus de societat de capital, ja que també cal dir que ens trobem davant d'una nova forma de legislar i d'afrontar el dret de les societats de capital, perquè sembla que a partir d'ara els límits entre les diferents classes de societats de capital aniran difuminant-se en favor d'uns principis generals del dret de societats.

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



Rafael Villaseca i Salvador Gabarró en la presentació del nou pla estratègic de Gas Natural Fenosa. ARXIU

Gas Natural preveu reduir el deute en 4.500 milions al final del pla estratègic 2014

CREIXEMENT. L'energètica calcula invertir fins a 13.000 milions d'euros en cinc anys en distribució i generació i compta assolir 2.000 milions de benefici net

RAMON ROCA
MADRID

Gas Natural Fenosa, un cop feta l'opa i la fusió en temps rècord, preveu reduir en 4.500 milions d'euros el seu deute, que en l'actualitat és de 18.000 milions, i que podria situar-se en els 13.500 milions el 2014, any en què finalitzarà el nou pla estratègic 2010-2014 presentat aquesta setmana pel grup líder en gas i tercer en electricitat a l'Estat. L'altre plat fort del full de ruta presentat per Salvador Gabarró i Rafael Villaseca, president i conseller delegat respectivament, és la partida de les inversions, que seran d'entre 9.000 i 13.000 milions en funció de l'entorn econòmic arreu del món durant aquest període.

La reducció del deute continua sent un compromís clau, perquè la companyia preveu situar el deute net entre 15.000 i 16.000 milions d'euros el 2012 i entre 13.500 i 17.500 el 2014. Aquestes previsions

representen un punt d'inflexió si, a més, es té en compte que els darrers dos anys l'energètica catalana, en ple acoblament amb l'elèctrica Fenosa, ja ha reduït el deute en passar dels 26.000 fins als 18.000 milions. Aquesta reducció de 8.000 milions s'ha aconseguit gràcies bàsicament a l'ampliació de capital feta per valor de 3.400 milions i per la venda d'actius valorats en 3.600 milions.

Pel que fa al programa d'inversions per al període

2010-2012, arriba als 5.300 milions, i si es compta fins al 2014, a la xifra caldrà sumar-hi prop de 4.000 milions més. Tot i així, els màxims executius de la filial de La Caixa i Repsol no descartaran dur a terme un pla addicional d'inversions al voltant de 4.000 milions més "si es dona l'entorn adequat", va assegurar Rafael Villaseca en la roda de premsa a Madrid.

Les línies estratègiques de Gas Natural Fenosa fins al 2014 es fonamenten en la

captura d'entre dos i tres milions de punts de subministrament addicionals, la consecució d'1GW de nova potència instal·lada de generació convencional en marcats clau i aconseguir 1,2 GW de nova capacitat en energia renovable.

Amb aquestes xifres, la companyia aspira a un creixement més gran si les condicions del mercat ho permeten, per arribar el 2014 fins als 25 milions de punts de subministrament i fins a 17,7 GW de potència instal·lada. La multinacional mira molt especialment cap a Llatinoamèrica. Les previsions per a aquest mercat apunten a aconseguir un Ebitda en aquell continent de 1.700 milions, amb forta presència al Brasil, Mèxic i Colòmbia.

L'energètica catalana preveu obtenir 2.000 milions d'euros en benefici net el 2014. La firma manté el compromís d'incrementar un 10% anualment el dividend als accionistes.

RESULTATS

El benefici creix un 37,1%

El benefici net de Gas Natural Fenosa els sis primers mesos de l'any 2010 va augmentar un 37,1% respecte al mateix període de l'any passat i es va situar en 853 milions d'euros. Les inversions materials i

immaterials en aquest semestre van ser de 588 milions d'euros. La firma gasista comptava amb 5,23 milions de punts de subministrament el dia 30 de juny, fet que representa un 1,7% més.

COTITZA A LA BAIXA

Beatriz Corredor
Ministra d'Habitatge

La ministra d'Habitatge ha anunciat el fre a les ajudes a la compra d'habitatge protegit. Està bé prioritzar el lloguer i més davant l'escassetat de recursos, però no es pot fer pagar els ciutadans la mala planificació del govern.



COTITZA A L'ALÇA

Rafael Boronat
President de la Societat de Tècnics d'Automoció

El circuit de Montmeló acollirà el setembre la Formula Student —una plataforma pel llançament de nous enginyers en automoció—, que se celebrarà per primer cop a Espanya de la mà de la Societat de Tècnics d'Automoció (STA).



COTITZA A L'ALÇA

Josep Piqué
President de Vueling

Vueling ha registrat un benefici net de 7,1 milions d'euros en el primer semestre de l'any, i ha recuperat així els números negres. En el mateix període de 2009 la companyia presidida per Josep Piqué va perdre 5 milions d'euros.



NÚMEROS VERDS EL 2011

La Cambra de Comerç de Barcelona preveu que el PIB català creixi un 0,7% l'any que ve, però Pimec alerta que el nombre de pimes decreix com a conseqüència de la crisi. **Per Berta Roig**

Encara hi ha dades per a l'optimisme. Segons l'indicador de clima empresarial de Catalunya que elabora la Cambra de Comerç de Barcelona, l'economia catalana tancarà l'any que ve amb signe positiu i un creixement del 0,7%. La dada és encara modesta però suposa un gir respecte de la caiguda del 0,5% que s'espera per a enguany. Segons l'indicador de la Cambra, aquesta millora es produirà especialment per l'increment de les exportacions (5%), que es beneficiaran de les bones perspectives per a l'economia mundial. A més, la Cambra espera un

comportament positiu en la inversió en béns i equips l'any que ve, i també una millora del consum després d'un 2010 marcat per l'impacte negatiu de l'increment de l'IVA. També és positiva la radiografia que la Cambra ha fet a l'Observatori de Barcelona, en el qual es compara la capital catalana amb altres grans urbs. La ciutat segueix sent líder en turisme i en qualitat de vida, i es posiciona en quarta posició entre les més atractives per fer-hi negocis.

Però, a pesar d'aquest escenari més optimista, el cert és que la crisi està sent molt dura i això es nota per exemple en la pèrdua de

massa empresarial. Així es desprèn del darrer *Anuari de la pime catalana* presentat aquesta setmana per Pimec. Segons l'estudi, Catalunya va perdre 9.000 pimes —l'1,7%— el 2008, cosa que marca el primer descens en el cens empresarial després d'anys de creixement (de l'any 2000 a l'any 2007 s'havia passat de 459.817 pimes a 535.169). La sagnia es va produir, sobretot, en el segment de pimes més grans i amb assalariats, mentre que les microempreses i els autònoms encara van seguir creixent.

L'*Anuari* posa de manifest també que la salut financera de les pimes es va



Segons l'indicador de la Cambra aquesta millora es produirà especialment per l'increment de les exportacions (5%), que es beneficiaran de les bones perspectives per a l'economia mundial

reduir, mentre que els costos salarials per treballador seguien pujant. En aquest sentit, el president de Pimec, **Josep González**, ha lamentat que el que es redueix és el nombre de llocs de treball “però en canvi els salaris es mantenen estables, ja que per norma general la recessió no ha repercutit a la baixa en els convenis col·lectius”. González preveu que les dades per 2009 i 2010 també mostraran caigudes en el cens de pimes, entre d'altres coses per la seva menor obertura exterior.

Algunes de les pimes que han tancat són concessionaris de cotxes que no han superat la caiguda de vendes. El juliol, i després d'uns mesos de bonança gràcies al pla 2000E, les vendes han tornat a caure un 50% i la patronal de fabricants Anfac ja alerta de les conseqüències en ocupació.

Dins el pla macroeconòmic, aquesta setmana el govern estatal ha pogut treure una mica de pit amb la reducció d'un 24,7% del dèficit públic en el primer semestre gràcies a l'augment de la recaptació per l'IVA. Amb tot aquest augment ha estat conjuntural, animat per l'anticipació de compres davant la pujada de l'impost el juliol.

Fora d'això la setmana ha

estat marcada pels resultats empresarials. Destaquen els de **Seat**, que ha incrementat les seves vendes mundials en un 18% el primer semestre (un 40% a Espanya). Tot i així el fabricant va perdre 157 milions d'euros i encara està pendent veure com els afectarà la negativa previsió de vendes per a la segona meitat de l'any.

També destaquen els resultats d'**Abertis**, que eleva el seu benefici un 5,1% en el primer semestre de l'any i de **Grífols**, que augmenta les vendes un 3,7%. A pesar d'això, la companyia farmacèutica veu caure de nou el seu benefici net (un 18,7%) per l'increment dels costos financers derivats de l'emissió de bons el 2009. Qui també té motius de celebració és **Telefónica**, que per fi ha adquirit l'operadora brasilera **Vivo**. Això sí, a canvi de 7.500 milions d'euros. Mentre els seus beneficis han pujat un 9,4%.

Menys bones són les notícies per als treballadors de **Marsans** (1.400 en total), que finalment aniran al carrer després que els nous propietaris de l'excompanyia del president de la CEOE hagin decidit la seva liquidació. També **Agbar** i el **Liceu** preparen EROs per fer fora 194 i 25 treballadors, respectivament.



Segons la Cambra de Barcelona, les exportacions impulsaran el PIB català el 2011. Pimec (a l'esquerra) denuncia la desaparició de pimes per la crisi. Seat i Abertis (al mig, Salvador Alemany) han presentat bons resultats, mentre que Marsans tanca.

L'ECONÒMIC

OPINIÓ

EDITORIAL

CAP A UNA ENERGIA MÉS NETA

La demanda d'energia de la població, que va en augment, cada vegada és més gran. L'obtenció d'un bon nivell de vida i de benestar per a la societat provoca un esforç addicional en la generació i distribució de l'energia per tal de satisfer les necessitats de la població. També és veritat que l'usuari, i en això tots hi estem d'acord, vol més quantitat, qualitat i un preu molt ajustat a l'hora de pagar la llum. Arran d'això, cada cop més, hi ha la necessitat d'apostar per les energies renovables, com ara les solars o les eòliques.

A tall d'exemple, la Comissió Europea marca l'objectiu del 20% en la utilització de les energies netes en l'horitzó del 2020. Només cal observar algunes magnituds per veure la importància d'aquest sector a l'Estat espanyol. En l'actualitat hi ha 30.000 MW que corresponen a la quota de les diverses modalitats d'energies renovables, d'un total de 100.000 MW.

Això està molt bé, però hi ha un problema. La inestabilitat reguladora entorn de les renovables en pot fer qüestionar el creixement amb vista a les pròximes dècades i pot dificultar l'activitat de moltes empreses del sector si no es veu una normativa clara. Un altre element que cal tenir present és que diversos bancs i fons d'inversió, estatals i estrangers, tenen compromesos en el sector uns 50.000 milions d'euros, i no volen patir un crac com l'esdevingut en el sector immobiliari. L'administració ha d'entendre que el sector de les renovables serà segur i estable amb vista al futur si la normativa és clara i no es canvia endebades.

ELS 'BUSINESS ANGELS' FAN CAMÍ

És evident que amb la crisi un dels principals problemes, al marge de l'atur, és trobar el finançament per als nous projectes empresarials. Per això té més sentit que mai la fórmula dels *business angels* o inversors privats.

En contra del que es podria pensar, la crisi econòmica no ha frenat l'activitat de les xarxes de *business angels*. A tall d'exemple, les set xarxes agrupades en el programa XIP d'ACCIÓ –la xarxa d'inversors de l'IESE, la de BANC de la Cecot, Esadeban, BCN BA, Eix Technova de la Salle, Keiret-xu Forum i la xarxa Seed Rocket– ja han tancat una quinzena d'operacions d'inversió en empreses de nova creació durant el 2010. A més a més, una dada significativa és que la sensació en aquest entorn és d'optimisme. Segons diverses fonts, hi ha la impressió que es tancarà l'any amb millors resultats que el 2009, en què es van signar 24 inversions amb una aportació global de 4,5 milions d'euros.

Una altra dada positiva és que la figura dels *business angels* creix a mesura que es va coneixent cada vegada més, i entre els interessats en aquesta activitat guanyen força també els *family offices*. Un de les xarxes que han apostat d'una manera més clara per aquest perfil d'inversors és la d'IESE.

Cal observar que, cada vegada més, els inversors revidiquen el seu paper de motor de l'emprenedoria. A més, una part considerable d'aquests inversors són els que estan decebuts de la immobiliària i ara es troben més a gust apostant per l'empresa. Així, no és d'estranyar que la crisi hagi generat més projectes i més emprenedors sènior que abans. També es fa palès que bona part dels projectes procedeixen ara de treballadors afectats per ERO.

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

L'activitat turística a Catalunya: present i futur

JUAN ANTONIO

DURO

Departament d'Economia

Universitat Rovira i Virgili

La situació econòmica actual, la intensitat de la crisi i la durada comencen a fer-nos oblidar el que som, el que hem avançat, la feina i els progressos fets fins ara i les nostres potencialitats de futur. Voldria assenyalar en aquest text alguns aspectes, crec que rellevants, en relació amb el turisme a Catalunya que ens haurien d'ajudar a situar les coses en el seu lloc.

En primer lloc, alguns comentaris sobre la conjuntura turística. Les dades que en aquests moments coneixem, procedents de les diferents fonts estadístiques disponibles (Institut d'Estudis Turístics o Institut Nacional d'Estadística), ens indiquen que el pitjor ja va passar el 2009, quan els fluxos turístics literalment es van enfonsar, a causa de la profunditat de la recessió econòmica global i dels nostres principals mercats emissors (França, Alemanya, Regne Unit). En efecte, els indicadors disponibles d'enguany ens assenyalen menys retracció de l'activitat i, fins i tot, en alguns casos, es detecten tendències positives, com el nombre de turistes. Hem de ser, però, cautelosos a l'hora de llançar les campanes al vol. Primer, perquè resten encara mesos d'elevada activitat, i segon, perquè la recuperació dels fluxos va associada a una política de contenció de preus, que implica una reducció dels resultats en els indicadors econòmics. En la meua opinió, però, la contenció de la reducció de la demanda en l'actualitat, atesa la conjuntura, i l'anàlisi de les dades del passat ens indiquen l'existència d'una important massa de demanda turística que és prou fidel i situaria el sector turístic com un coixí de seguretat cíclic per a l'economia catalana.

SECTOR COMPETITIU. En segon lloc, alguns comentaris sobre la competitivitat del sector. El sector turístic català és el sector productiu internacionalment competitiu de més dimensió en l'economia catalana i ho seguirà sent en el futur. El turisme permet finançar els déficits de la balança comercial espanyola i, previsiblement, catalana, i el que aporta més d'un 11% del PIB català, i fins i tot una xifra superior en termes de llocs de treball. Els turistes de fora i els de dins vénen al nostre país perquè oferim un producte atractiu i amb condicions competitives raonables.



PEP DUJIXANS

En conseqüència, vista la dimensió i importància per a l'economia del nostre país, el sector turístic ha de ser prioritari en l'agenda de treball dels nostres governants. No oblidem, doncs, el que som

En tercer lloc, és un fet que els productes turístics catalans són de gran qualitat i acceptació. Tradicionalment especialitzat en el producte climàtic, el sector turístic català ha sabut i sabrà treure partit de la quantitat ingent de recursos turístics ben qualificats distribuïts arreu del territori. Amb la consolidació de les marques costaneres, s'ha desenvolupat, sense anar gaire lluny, la marca BCN com a gran motor del creixement turístic en el passat.

En quart lloc, és un sector que innova, encara que no com en les activitats industrials. Innova en productes i serveis, en processos, en organització i a escala comercial. Per exemple, ha estat un dels sectors productius de l'economia amb més ús de les TIC en els seus processos productius.

I, en cinquè lloc, és un sector que, malgrat el desenvolupament assolit, encara té un apreciable potencial de creixement relacionat amb factors com la desestacionalització, la desconcentració territorial de l'activitat turística, la diversificació de productes i els productes emergents, la promoció turística, la conquesta de mercats poc desenvolupats, etc.

En conseqüència, vista la dimensió i importància per a l'economia del nostre país, els impactes, que ultrapassen les mateixes activitats turístiques, les condicions competitives i el potencial de futur, entenem que la política de suport al sector turístic ha de ser prioritària en l'agenda de treball dels nostres governants. No oblidem, doncs, el que som.

Una setmana marcada per l'estrès financer

JOSÉ

GARCÍA MONTALVO

Catedràtic d'economia de la
Universitat Pompeu Fabra

Ha passat ja una setmana des de la publicació dels resultats de les proves d'estrès de la banca europea i hem vist tot tipus de reaccions. González Paramo, conseller del Banc Central Europeu, ha dit que les proves marquen un abans i un després en la crisi financera europea. Molts bancs han tret pit i els governs s'han felicitat per la bona situació de les seves institucions financeres. Encara que no tot han estat lloances.

Nouriel Roubini, el pessimista empedreït, ha dit que els supòsits de les proves sobre creixement econòmic i risc sobirà no són suficientment realistes i que l'exercici no serveix de res. I Standard and Poor's ha advertit que la recuperació de la banca europea és fràgil sobretot per la debilitat dels ingressos, i per això manté unes perspectives negatives per a 25 dels 50 principals bancs del continent europeu.

I l'efecte sobre els mercats? Doncs en els mercats d'accions es va obser-

Nouriel Roubini, el pessimista empedreït, ha dit que els supòsits de les proves sobre creixement econòmic i risc sobirà no són suficientment realistes i que l'exercici no serveix

var molt poca acció el dilluns al matí i solament quan van començar a publicar-se bons resultats d'empreses nord-americanes la cosa va començar a animar-se. El que sí podem dir amb certesa és que Espanya ha estat la gran beneficiada en els mercats de deute, ja que la prima d'emissió del deute públic espanyol ha caigut significativament.

DEUTE SOBIRÀ. Moltes de les crítiques a les proves d'estrès són encertades. El supòsit bàsic dels càlculs no preveu l'impagament del deute sobirà de cap dels països. Les proves analitzen la solvència, però aquesta crisi ha demostrat que la línia entre problemes de liquiditat i problemes de solvència és molt estreta.

El càlcul de la capacitat de generació de resultats i plusvàlues de les entitats, que és molt important, ja que absorbeixen una gran part de la deterioració dels balanços, no té ni de bon tros el nivell de detall que presenta el càlcul del deteriorament de la cartera creditícia.

Tampoc es té en compte l'efecte sistèmic que podria provocar el deteriorament simultani dels balanços de moltes entitats. La suma del deteriorament atribuïble a cada banc pot ser menor que el deteriorament conjunt del sistema. També és cert que, d'altra banda, les sinergies d'algunes de les entitats fusionades, per exemple en el cas espanyol, tampoc estan comptabilitzades. En fi, que qualsevol prova d'estrès, o simulació d'una situació que no s'ha produït, requereix fer supòsits.

És, en aquest cas, que existien altres graus de llibertat que triava cada país: el nombre d'entitats que serien analitzades i els supòsits específics aplicables a les entitats de cada país.

En aquest sentit les decisions del

Banc d'Espanya han estat particularment encertades, enfront del poc encert mostrat en el cas alemany, tot i que semblava que aquella entitat estava per damunt del bé i del mal, sembla que també ha tingut problemes.

Triant analitzar un elevat nombre d'entitats (el 95% del sistema) i posar supòsits addicionals molt estrictes sobre pèrdua de valor dels immobles, el Banc d'Espanya es garanteix que suspendrien algunes entitats, fet que generaria la credibilitat que no es podria obtenir amb un aprovat general. A més a més, en mantenir-se obert el els Fons de Reestructuració Ordenada Bancària (FROB), el cost per als suspesos seria baix en comparació del benefici que proporcionarien a la resta del sistema.

Veient els resultats de la col·locació de deute públic espanyol durant aquesta setmana, es pot dir que l'estratègia del Banc d'Espanya ha estat magistral, perquè a ningú se li escapa que els interessos han baixat, fet que ha estat força positiu per al sistema financer espanyol.

I tot això en un mes crític per la gran quantitat de venciments de deute públic espanyol. Amb el que el Tresor públic s'estalviarà en interessos fins i tot se li podria perdonar al governador del Banc d'Espanya la rebaixa del 15% del seu sou.

Veient els resultats de la col·locació del deute públic espanyol durant aquesta setmana, es pot dir que l'estratègia del Banc d'Espanya ha estat magistral

ES DIU, ES COMENTA

EL PSOE APROVA SOL LA REFORMA LABORAL



“ La reforma laboral és una estocada mortal als drets dels treballadors i a més donarà carta blanca als empresaris fins a límits insospitats, és una claudicació del govern ”

EVA GRANADOS
VICESECRETÀRIA DE LA UGT A CATALUNYA

“ Les esmenes pactades posen fi a democràcia a les empreses, augmentant el poder unilateral de l'empresari i deixant el treballador sense garanties ni tuteltes ”

JOAN CARLES GALLEGÓ
SECRETARI GENERAL DE CCOO A CATALUNYA

“ Ningú podrà marxar satisfet amb aquesta reforma perquè qüestions fonamentals queden aparcades, no es genera la confiança que necessiten els treballadors i les empreses ”

CARLOS CAMPUZANO
DIPUTAT DE CIU

“ El Partit Socialista ha optat per no negociar amb les esquerres el text d'aquesta reforma laboral i ara veiem amb el resultat final que li ha sortit el tret per la culata ”

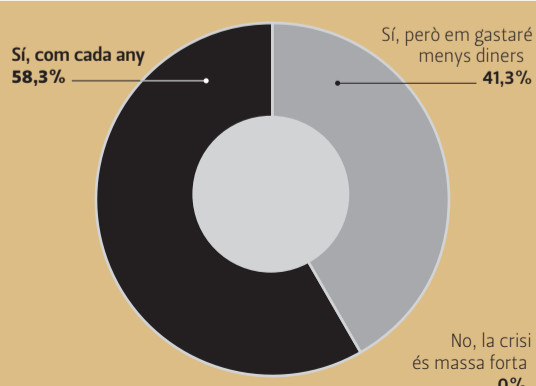
JOAN TARDÀ
DIPUTAT D'ERC

ENQUETA DE LECONOMIC.CAT

TOTHOM VOL ANAR DE VACANCES TOT I LA CRISI

Aquesta setmana hem preguntat

Anirà de vacances?



I la setmana vinent

Farà vaga general el 29 de setembre?

Ja pot respondre a
www.leconomic.cat/enquesta

Josep Anton Burgasé

PRESIDENT DEL PORT DE TARRAGONA

La cooperació entre els dos grans ports catalans és millorable, segons reconeix Burgasé, que atribueix aquest dèficit a la rivalitat dels respectius sectors empresarials, que es veuen no com a aliats sinó com a competidors. Afirmar que les missions conjuntes són desitjables però complicades. **Per Francesc Muñoz**

“No podem obviar que Barcelona és el nostre competidor”

Va assumir la presidència del port de Tarragona el 2004, després d'haver-hi treballat des de ben jove, i durant el seu mandat la instal·lació ha assolit xifres rècord de moviment de càrrega i la fita de tenir una terminal i un operador internacional de contenidors. Després d'un 2009 dolent, els resultats de tràfic al port de Tarragona en els primers mesos de l'any marquen creixements de dos dígitos. Com els podem interpretar?

Estem en una fase d'ajustaments després que el primer semestre del 2009 fos molt dolent. El segon semestre d'enguany marcarà una posició més estable. El nostre objectiu a final d'any és créixer entre un 4,5% i un 5%, després de caure un -4,9% l'any passat. Podríem arribar al 5,5% en funció del comportament dels cereals en el darrer quadrimestre.

¿És, per tant, un termòmetre que demostraria que l'economia està millorant? ¿O és fruit d'un esforç en el terreny comercial?

Això va per sectors. Fruit de l'activitat comercial nostra i de la dels operadors

“

La previsió és créixer un 5% enguany després de caure un 4,9% l'any passat

Estem construint una terminal de creuers per explotar el vessant turístic

Tarragona s'ha posat com a fita aconseguir portar uns 50 creuers el 2012

privats és l'increment del nombre de mercaderies a la terminal de contenidors, que enguany augmentarà l'activitat al voltant del 9%. Ara bé, el sector que més ha crescut de forma consolidada durant el 2010 és el relacionat amb la petroquímica. Els seus empresaris ja han manifestat públicament que estan creixent al voltant del 14%, i és normal que el port també ho faci en aquestes proporcions. I després hi ha altres tràfics, com la importació de fruita, que han evolucionat molt bé. Tenen comportament més estables tràfics com l'energètic. Per contra, la importació de cereals ha estat molt erràtica el primer semestre, però els importadors diuen que en el segon semestre de l'any creixerà. Si mirem l'evolució de l'economia del país podem veure que en som un reflex.

¿Que creixi un 9% la terminal de contenidors és bo per balancejar els tràfics del port cap al producte acabat?

Fins al 2009 érem un port molt especialitzat en mercaderies a l'engròs i teníem dues mancances. La primera era tenir una terminal potent de contenidors i un operador logístic global, i

ara amb Dubai Port World ho hem aconseguit. Tot i el decreixement del tràfic del 13% el 2009, hem passat de fer 50.000 unitats TEU (contenidors) a gairebé 300.000, que és la previsió per enguany. El següent salt serà quan la terminal que hem fet sigui plenament operativa i l'economia es vaig recuperant.

I la segona mancança?

Tarragona és un port industrial no turístic. Malgrat que aquests dies ens han visitat dos creuers i hem tingut 3.000 passatgers. Amb l'Ajuntament, la Cambra, la Diputació i el Patronat de Turisme hem constituït un grup de treball per tal que el port de Tarragona també sigui un port turístic.

¿És factible quan Barcelona s'ha configurat com un dels grans port creueristes de la Mediterrània?

Nosaltres pensem que això més que perjudicar-nos pot ser una oportunitat si som capaços d'oferir un bon producte. En aquests moments estem construint unes instal·lacions que provisionalment ens servirán per acollir creuers durant uns quants anys, i hem de pensar que el lògic seria que un operador de creuers

vingués aquí i hi posés una estació base, perquè ens consolidaria. Aquests dies han vingut per aquí vaixells de la companyia TUI.

¿Aquest pot ser un bon candidat?

És un bon candidat perquè no estan a Barcelona. Però abans nosaltres hem de definir quina és la marca turística que oferirem a uns creueristes que poden optar per visitar Barcelona, anar a Port Aventura, veure les caves del Penedès o quedar-se a Tarragona. Ens hem posat com a objectiu tenir 50 creuers el 2012.

Doncs haurien de començar ja a posar fil a l'agulla.

A l'octubre contractarem un especialista internacional en creuers perquè ens ajudi. Malgrat la fita que ens hem marcat, és una feina que requereix paciència i no posar-se nerviosos respecte als resultats. Nosaltres hem estat 20 anys esperant la terminal de contenidors.

El president del port de Barcelona va plantejar fa un any la fusió amb el Port de Tarragona, i va posar de relleu que cal una estratègia comuna. Vostè ho va refusar de ple.



El president del port de Tarragona, Josep A.



Anton Burgasé, a les noves instal·lacions de l'Autoritat Portuària. JOSÉ CARLOS LEÓN

Per fer coses junts no cal fusionar-se. Penso que podríem treballar més conjuntament del que ho fem, això és cert. Però no podem obviar que som competidors. I això no cal que sigui dolent, pot afavorir també Catalunya, perquè a Tarragona hi poden entrar operadors i mercaderies per als quals el factor preu és determinant, nosaltres tenim menys capacitat de gestionar volum que Barcelona però som més barats i més àgils. Som i hem de seguir sent complementaris i cadascú ha de tenir la seva personalitat orgànica. Aquest territori és capaç de gestionar les seves infraestructures.

Però aquesta competència no exclou que si s'organitza una missió comercial a la Xina, per exemple, s'hi pugui anar junts. I això no passa.

Les missions comercials, com més lluny, més junts hauríem d'anar, i això no passa, és cert. I no és culpa de cap dels dos presidents, és perquè les mateixes empreses des del port de Barcelona no volen que vinguin les de Tarragona, perquè poden ser competència. Perquè Tarragona pot oferir el mateix que Barcelona però a un preu més barat. Nosaltres no podem decretar que no hi hagi competència, la competència hi és.

La llei de ports que s'acaba d'aprovar augmenta la llibertat tarifària. Aquest fet pot fer que la competència entre els ports per preu sigui més gran?

Penso que en el conjunt del sistema portuari s'abaratiran els costos. Tanmateix, preveig que Tarragona continuarà essent més barat que Barcelona. Però el més important és que les importacions i les exportacions pagaran menys del que paguem ara i això és bo per al país, si no afecta la qualitat del servei. Què significarà per cada port? És relatiu, el que sí que és segur és que tindrem menys ingressos. Ara del que es tracta és captar més tràfic. Com? Doncs avui dia tenir més tràfic passa per la recuperació econòmica. Que hi hagi més consum i més producció. També intentant que entrin a Espanya tràfics que vagin cap al continent europeu.

¿La reducció d'ingressos

“

Tenim menys volum que el port de Barcelona però som més barats i més àgils

El port preveu una caiguda dels ingressos del 10% amb al nova llei de ports de l'Estat

El futur pla director preveu que cap al 2024 hauríem de créixer cap al mar

pot afectar les inversions als ports?

No es tracta de rebaixar per rebaixar. Hem d'assegurar una rendibilitat que ens permeti reinvertir. Nosaltres pensem que la nostra baixada d'ingressos estarà al voltant del 10% i ens permet tenir marge suficient per mantenir el nivell d'inversions que teníem fins ara. Però insisteixo que les repercussions vindran més per la crisi i per les mesures de contenció pressupostària que no per la nova llei. El tràfic ha baixat respecte al 2007, que va ser l'any rècord, i el que necessitem tots és que es recuperi l'economia, perquè tot anirà millor. Aquest 10% de reducció dels nostres ingressos si augmenta el volum tindrà menys impacte perquè el volum econòmic serà més gran.

El que no modifica la llei és la gestió dels ports. ¿Vostè seria més partidari que fos municipal, com ha dit en alguna ocasió?

És un plantejament filosòfic que faig servir quan es parla de descentralització perquè sembla que s'acabi en un cert nivell, malgrat que es diu que com més a prop millor. O quan es parla de fusions com una cosa de moderna i europea, jo defenso la gestió municipal que em sembla igual d'europea. Els ports més

important a Europa són municipals.

La línia ferroviària d'ample internacional per a mercaderies se'ls ha quedat a 40 km. ¿Han perdut el tren?

En els pròxims anys el nostre únic objectiu ha de ser convèncer a tothom que aquesta connexió ferroviària amb ample internacional entre Castellbisbal i Tarragona és clau per a nosaltres i per al territori. Volem enganxar totes les institucions i els sectors econòmics perquè malgrat la crisi econòmica i la retallada de les inversions puguem connectar amb la línia. No és que necessitem la línia per al tràfic que tenim avui, però hi ha tràfics que no podem fer a Tarragona si no la tenim. Avui no tinc les mateixes oportunitats que té Barcelona. I estem en un món en què les oportunitats són molt importants.

¿El port de Tarragona està ben dimensionat per afrontar els reptes de futur?

Ara estem treballant en el pla director que ha de dissenyar el creixement per als pròxims 40 anys. En l'actualitat estem concentrats en l'interior del port. S'estan fent l'ampliació de la terminal de contenidors i la del moll de la química, que adjudicarem abans d'acabar l'any; després estem estudiant si instal·lem la futura terminal de creuers al moll de Balears i, per a una fase més llunyana, la construcció d'una segona terminal de contenidors al final del port a tocar a la platja. Cal pensar que treballarem amb previsió perquè l'actual terminal de contenidors té capacitat per a 1,5 milions d'unitats TEU i enguany tancarem amb 300.000 i el 2015, amb 500.000. Amb aquestes obres, l'actual port ja no donarà més de si i hauré de créixer cap a fora, mar endins.

De quin any estem parlant?

Si l'economia remuntés al voltant del 3% anual, el 2024 podria acabar el cicle de les ampliacions interiors. Tenim una platja a cada costat i només podem créixer cap a fora. I no es pot sortir sense l'estudi d'impacte ambiental. Abans de cinc anys no tindrem un document aprovat mediambientalment.

GRAN ANGULAR

Les tisoires del govern central entren en la inversió sense patró

La Generalitat considera "prioritàries" les obres cancel·lades a Catalunya pel Ministeri de Foment, i la Cambra de Comerç de Barcelona lamenta que es penalitzin uns projectes clau per a la recuperació econòmica

FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

El ministre de Foment, José Blanco, ha canviat les tisoires de la inauguració de les obres públiques per les tisoires de retallar el pressupost en infraestructures. Del total de contractes d'obra nova que estan en vigor a l'Estat (885), a 199 se'ls ha modificat els terminis d'execució (una vintena a Catalunya) i 32 han estat cancel·lats (5 a Catalunya). En el transcurs de la compareixença pública on va explicar la tisorada, el ministre va explicar els criteris que havia seguit per decidir quines obres es veurien afectades i va assegurar: "Hem d'aprofitar més el que ja tenim i construir allò que veritablement és necessari, conjuminant competitivitat, racionalitat econòmica i cohesió territorial". Abundant en la qüestió de la rendibilitat, Blanco va dir que les mesures posades en marxa havien de "permetre treure el màxim partit a cada euro que s'inverteixi des del grup Foment i reduir així mateix la despesa corrent i de funcionament". Però ¿és així?, ¿les obres cancel·lades a Catalunya són redundants, poc competitives o menys importants amb criteris de cohesió territorial?

Si fem cas de les reaccions del govern català, dels experts o d'entitats econòmiques com la Cambra de Comerç de Barcelona, la resposta és no. "Catalunya surt ben parada en comparació amb altres comunitats -ha assegurat el conseller de Política Territorial i Obres Públiques, Joaquim Nadal-. Això no és contradictori amb el fet que les cinc obres rescindides són considerades totes cinc d'alt valor estratègic".

IMPACTE. Del mateix parer és el professor de política econòmica de la Universitat de Barcelona Xavier Fageda, que recorda que les vies anul·lades tenen un impacte directe sobre l'economia. Es tracta de l'enllaç entre l'autovia del Baix Llobregat i l'autopista AP-7, la variant de Valls i Mont-

LES OBRES CANCEL·LADES

1 AUTOVIA A-2. L'obra afectada correspon al tram de la carretera entre les localitats de Medinyà i Orriols, al Gironès.

2 AUTOVIA A-14. El tram afectat és el que s'ha de construir entre Lleida i Rosselló. Es preveu la licitació per CPP.

3 ENLLAÇ CASTELLBISBAL. Connexió viària entre l'autovia del Baix Llobregat i l'autopista AP-7 a Castellbisbal.

4 AUTOVIA A-14. Autovia entre les poblacions de Rosselló i Almenar, prevista la licitació segons CPP.

5 AUTOVIA A-27. La retallada del ministeri també afectarà el tram de l'autovia de la variant Valls i Montblanc.

blanc, el tram de l'autovia A-2 entre Medinyà i Orriols i dos trams de l'A-14 entre Lleida i Rosselló i Rosselló i Almenar. "Són vies que afavoreixen la descongestió del tràfic de mercaderies, les que arriben o les que surten dels nostres ports", explica Fageda, que nega que els criteris que s'han seguit siguin els de rendibilitat. "Malgrat el que es proclama, la sensació que fa és que la inversió en infraestructura no està guiada per pautes d'impacte econòmic -insisteix-. En èpoques d'excedents potser no és tan important com ara, que s'ha de racionalitzar la despesa". En aquest sentit, el professor de la UB es pregunta per la rendibilitat real d'inversions com la de l'aeroport d'Alguair, l'estació de la Sagrera o les línies d'alta velocitat. "Hi ha obres que no s'aturen perquè són més mediàtiques, en canvi com que el transport de mercaderies és menys visible, es prefereix retallar per aquí", es lamenta.

Tampoc no sembla que la selecció de les obres sacrificades hagi

tingut en compte la necessitat de renovar les bases del nostre model de creixement. En la recent presentació de l'estudi de conjuntura econòmica de la Cambra de Barcelona -que reflecteix que la recuperació econòmica a Catalunya s'està sustentant en la indústria i el sector exterior-, el president de la institució, Miquel Valls, va lamentar la miopia del govern central en castigar el Cor-

Projectes amb menys incidència però més mediàtics s'han salvat de la retallada

redor Mediterrani de mercaderies. Va recordar que en aquest territori hi ha els principals ports de l'Estat i pols d'activitat, com el turisme, i que cal afavorir el drenatge d'aquesta regió: "La taxa de recuperació de la inversió en aquest territori és d'una rendibilitat extraordinària. Un euro invertit aquí té un retorn com en cap altre indret", va dir Valls.

CRIDA. La Cambra de Comerç torna a fer de les infraestructures la pedra de toc de les seves reivindicacions. Més enllà de voler discutir quines infraestructures s'han de fer i quines no, l'entitat fa una crida per tal que l'estat concentri els seus esforços de contenció en el consum públic i no toqui els diners pressupostats per a l'obra pública. La Cambra justifica la seva postura basant-se, precisament, en l'impacte de les infraestructures en un moment que cal reforçar la recuperació econòmica. Recollint les conclusions d'un estudi universitari encarregat pel departament d'Economia i Finances, Miquel Valls va assegurar que si se sacrifica la inversió, el cost acumulat en termes de producte interior brut (PIB) serà 1,5 punts fins a l'any 2015, si se suma la retallada prevista per a aquest any i per al 2011.

En canvi, si l'ajust es fa per la via de la despesa corrent de l'admini-



Accessos i obres de la carretera cap a Montblanc. LOLO GARCÍA

LES XIFRES

1.533 M€

Inversió pendent

L'estat ha deixat d'invertir a Catalunya entre 2007 i 2010.

1,5

Impacte de la menor inversió

La retallada reduirà el PIB 1,5 punts acumulats fins al 2015.

nistració (reducció de les plantilles de funcionaris, reunificació de ministeris, etc.) l'impacte seria només de tres dècimes del PIB.

Basant-se en aquestes dades, la Cambra va refusar que la retallada es concentri en la inversió i va demanar que les polítiques de contenció s'orientin cap al consum públic.

Anant més enllà en les reivindicacions, el president Miquel Valls va recordar que la sentència del Tribunal Constitucional sobre l'Estatut no modifica el pacte entre els governs català i espanyol sobre el dèficit acumulat en in-

fraestructures per part de l'estat a Catalunya. Basant-se en els càlculs elaborats per la mateixa institució econòmica, les inversions pendents d'assignar en el període 2007-2010 sumen una xifra de 1.533 milions d'euros. Valls va dir que aquesta quantitat no s'ha de veure afectada per la retallada pública en infraestructures perquè responen a un dèficit pendent de saldar. El president de la Cambra va ser especialment crític amb els projectes pressupostats però no assignats, problema que va qualificar de "malaltia crònica" i va fer una crida a la Generalitat perquè reclamés al govern de l'Estat el compliment dels seus compromisos. En concret, la Cambra demana que els 1.533 milions d'euros siguin inclosos en els pressupostos de l'Estat per al 2011.

D'altra banda, el Ministeri de Foment ha anunciat que de les cinc obres aturades a Catalunya, dues (els dos trams de l'A-14) es reprendran segons la fórmula de la col·laboració pública privada (CPP). El finançament corre a càrrec de l'empresa que executa l'obra i l'estat ajorna el pagament uns anys.

La sanitat privada, amb la tensió alta

El retardament en el pagament a les firmes concertades i l'ajustament de les pòlisses situa el sector privat contra les cordes

ANNA PINTER
BARCELONA

El món sanitari concertat i privat no és immune a la pandèmia en què s'ha convertit la crisi econòmica. El sector mostra de fet símptomes d'una grip forta. Per una banda, des de fa dos mesos el Departament d'Economia està retardant el pagament del concert als centres de capital privat que proveeixen la sanitat pública, uns quinze dies de mitjana, i el mes d'agost l'ajornament es repetirà.

Les factures per prestació de serveis, que ascendeixen a 440 milions mensuals, i que es cobraven a 75 dies, s'han allargat a 90 dies. Aquesta demora inevitablement genera tensions en la tresoreria dels centres sanitaris en més o menys mesura segons el pes que representi el concert en els seus ingressos i en funció de la situació de les seves finances.

Fonts del Departament d'Economia expliquen que els retardaments es deuen als problemes de tresoreria que tenen la Generalitat i la resta d'administracions espanyoles, i que calculen que després de l'estiu es normalitzarà la situació i es podrà col·locar deute en els mercats internacionals.

Les patronals del sector s'han mostrat, en part, comprensives amb els retardaments, "sempre que sigui una qüestió puntual i se'ns informi amb anticipació suficient", explica Xavier Gibert, director de relacions laborals, corporatives i institucionals de La Unió, una de les principals patronals catalanes d'entitats socio-sanitàries.

DIFICULTATS. Però, tot i la consideració, adverteixen que estirar més el braç que la màniga té un límit i que si es manté hi haurà veritables dificultats en el sector.

Joan Soriano, expert en turisme sanitari, considera que hi ha un problema d'estructura financera que caldrà resoldre: "La sostenibilitat de la sanitat pública no pot estar basada en l'endeutament".

De moment el sector de la sanitat concertada es pren aspirines per passar aquest refredat d'estiu, en espera que els mercats financers no el converteixin en una pneumònia.

Els qui veuen la seva malaltia en perill de fer-se en crònica són els centres de sanitat privada, aquells que se sustenten o bé per l'assistència privada o per les assegurances sanitàries. Els seus mals no tenen res a veure amb els ajornaments del pagament sinó amb un ajustament dels preus de les prestacions per part de les asseguradores.

Ara com ara, un metge traumatóleg de la Teknon factura al voltant de 130 euros per una visita privada; si el pacient té contractada una assegurança sanitària, el facultatiu rep de la mútua entre 9 i 10 euros per la mateixa visita, és a

Les clíniques calculen que els marges han baixat entre un 15% i un 30% el darrer any

dir a penes un 15%.

Tot i que les assegurances compen en volum la diferència de preu, i així treballen des de fa anys, les patronals de la sanitat privada expliquen que en els darrers anys hi ha una retallada dels marges que els posa contra les cordes.

Joan Soriano avança que, segons càlculs de diferents clíniques i serveis sanitaris, els marges han baixat entre un 15% i un 30% el darrer any.

Cristina Contel, la presidenta d'Aces, l'Associació Catalana d'Entitats de Salut, que agrupa un centenar de centres sanitaris, el 75% dels quals són exclusivament privats, va més enllà i assegura que el sector està ofegat. "Estem patint les conseqüències d'una guerra de preus en el sector de les assegurances sanitàries; això és dramàtic", diu Contel. En aquest punt coincideix el director de relacions laborals, corporati-

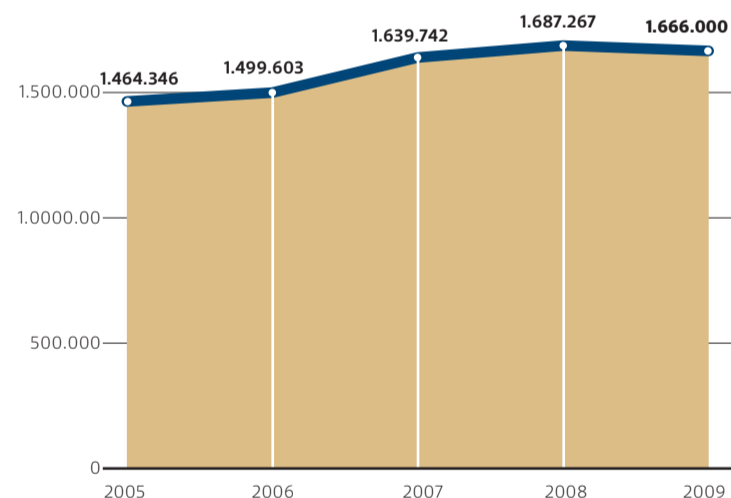


Imatge d'un centre de reproducció assistida de Tarragona. JUDIT FERNÁNDEZ

Les assegurances de salut a Catalunya

EVOLUCIÓ DE LA POBLACIÓ ASSEGURADA

2005-2009. Nombre total de persones



FONT: DEPARTAMENT DE SALUT

LES XIFRES

-3,06%

d'assegurats
La xifra d'assegurats ha baixat respecte al 2009 a tot l'Estat.

20%

d'augment del nombre d'assegurats a Catalunya
Entre 2007 i 2009.

25%

amb assegurança sanitària
Els catalans són els que més contracten pòlisses de tot l'Estat.

3.000

'turistes sanitaris' el 2007
Enguany ha baixat un 50% respecte a fa tres anys.

ves i institucionals de La Unió, que apunta directament a la retallada de les tarifes de les asseguradores, que pot posar en perill la viabilitat de molts centres sanitaris privats i també la qualitat de la sanitat. El cert és que amb la crisi l'assegurança sanitària ha tingut el seu espasme particular. Segons la memòria del 2009 d'entitats d'assegurança lliure d'assistència sanitària, el nombre d'assegurats d'aquesta àrea a Catalunya va disminuir en 20.000 persones l'any passat. Una baixada no gaire considerable però significativa tenint en compte que entre 2006 i 2008 es va registrar un creixement del 20%. Tot i això, les pòlisses de rescabament, és a dir aquelles en què l'assegurat avança el cost de la visita i després se li retorna un percentatge, han augmentat.

Hi ha, però, dades més recents del conjunt de l'Estat molt més

significatives. L'informe del mes de març del 2010 d'ICEA, la font oficial de les asseguradores, mostra una disminució interanual del nombre d'assegurats del 3,06% a tot Espanya. La dada, encara que agregada de tot l'Estat, és una clara mostra del canvi de tendència ja que la gran majoria renova la pòlissa al gener.

Segons explica Contel, les empreses asseguradores, preveient la baixada, van llançar pòlisses col·lectives amb preus més baixos que, segons les patronals sanitàries, han acabat repercutint

Fins al mes de març el nombre d'assegurats ha baixat un 3,06% a l'Estat

en els centres mèdics privats, alguns dels quals depenen fins a un 75% de les mútues. Ara bé, l'informe d'ICEA mostra que el percentatge de la sinistralitat, és a dir el que paguen les asseguradores als proveïdors sanitaris, ha pujat un 3,33%.

No és l'únic patiment per al sector privat. Encara que el volum és petit, el turisme sanitari s'ha reduït un 50% en tres anys, i això ha contribuït en la seva mesura als problemes d'ingressos del sector. Soriano explica que, tenint en compte que es tracta d'un tipus de medicina satisfactiva, és a dir majoritàriament operacions d'estètica, és molt sensible als alts i baixos de l'economia global.

I per si no fos suficient, la presidenta d'Aces denuncia que la sanitat pública està ocupant àmbits d'activitat de la privada. "Ens hem trobat amb hospitals comarcals que a les tardes atenen mutualistes".

GRAN ANGULAR

Els residents a les zones rurals són més emprenedors que els que viuen a ciutat

CANVIAR. Un 31% de la població de Catalunya s'ha plantejat canviar de residència i, d'aquests, un 70,4% ho faria per establir-se en un municipi més petit que el lloc on viu

ANDREU MAS
GIRONA

Les persones que viuen en un àmbit considerat rural tenen més esperit emprenedor que no pas les persones que viuen a ciutat, segons revela l'edició de 2010 de l'Enquesta de percepció del món rural elaborada per l'Institut Opinòmetre -que la fa anualment des del 2006- per encàrrec de la Fundació del Món Rural i que s'ha presentat recentment a Girona. Segons l'estudi, elaborat telefònicament sobre una mostra de 1.600 persones majors de divuit anys, els residents als pobles tenen més confiança que el seu negoci reeixirà si l'engeguen en l'àmbit on viuen que no pas les persones que viuen en entorns urbans. És en els pobles on és major l'índex de persones que s'han plantejat crear un negoci (21%) i també on hi ha més persones que tenen empresa pròpia (12%). Tot i que els que viuen en pobles confien més en les seves possibilitats, un 67% de la població entrevistada de

LES DADES

26,5%

Joves emprenedors

Són els joves que han intentat crear un negoci propi al seu municipi.

80%

Arribar a final de mes

Els catalans creuen que costa més arribar a final de mes a ciutat.

38,9%

Viuen pitjor

Un percentatge rellevant de catalans diuen que ha empitjorat la qualitat de vida al seu municipi.

Catalunya creu que té més opcions d'èxit un negoci creat en un entorn urbà que no pas un d'engarat a pagès. D'aquests, són els joves els que veuen més possibilitats de triomfar a ciutat, mentre que els majors de 45 anys hi veuen més opcions al camp, tot i que, en general, l'espe-

rit emprenedor disminueix amb l'edat, segons l'estudi. La diversitat d'oportunitats laborals a la ciutat és el que justificaria el major dinamisme en la creació d'empreses en l'àmbit rural.

CANVIAR. Gairebé el 80% de la població de Catalunya considera que hi ha diferències entre els valors de la població rural i els de la urbana. En general, s'associen al camp valors com la companyonia o el sentiment de pertànyer a una col·lectivitat, en contraposició a l'individualisme que impera a la ciutat. La tranquil·litat, el major respecte a la natura i a les persones contribueixen a fer del camp un espai molt apreciat on viure; fins al punt que un percentatge important d'enquestats revela que s'ha plantejat canviar de residència per establir-se en un municipi més petit del lloc on viuen actualment. Un 31,4% dels enquestats manifesta la voluntat de canvi i, d'aquests, quasi un 71% optaria per un poble.



Un pagès del Maresme recull carxofes cultivades de manera ecològica. QUIM PUIG

Un seguit de percepcions contribueixen a estimular aquest sentiment de canvi. Més del 80% dels entrevistats afirmen que costa més arribar a final de mes a l'urbs que al poble, i això és en bona part fruit del cost que genera el manteniment de l'habitatge i les despeses associades a formació i educació dels fills.

Set de cada deu catalans declaren que estan satisfets amb el tipus de vida que porten, tot i que novament el percentatge és lleugerament més alt en l'àmbit rural. Bo i així, un 38,9% creuen que la qualitat de vida ha disminuït al municipi on viuen, contra un 45% que pensen just el contrari. La percepció de millora en la

qualitat de vida, però, continua sent més elevada en els pobles.

El fet que viure en zones rurals sigui cada cop més

La gent de ciutat creu més que la del camp que l'agricultura té futur a Catalunya

valorat no vol dir que la percepció econòmica del camp hagi millorat. Encara un 72% dels catalans creuen que els salaris són més baixos als pobles petits que no pas a les ciutats, per bé que el nivell d'ocupació és

superior pràcticament en quatre punts (54,8%) en l'àmbit rural.

Pel que fa al futur de l'agricultura, el 53% de la població la percep com una activitat amb poc o cap futur, i els més pessimistes són, precisament, els que viuen al camp, i ho són en quasi 11 punts percentuals per sobre del que ho són les persones de ciutat. Dins d'aquest grup, paradoxalment, són els que tenen entre 30 i 59 anys els que ho veuen més magre, mentre que els joves són els més optimistes: un 29,4% creuen que té força futur i un 11,3% molt. Amb tot, un 67% de la població catalana és conscient que la crisi ha castigat fortament el sector agrari.



El salmó digital
www.leconomic.cat

Entra-hi



L'economia, més a prop

Els 'business angels' tanquen més inversions a pesar de la crisi

2010. Les 7 principals xarxes han tancat 15 operacions en el primer semestre. **EMPREDORS.** Augmenta en nombre i la qualitat dels projectes

BERTA ROIG
BARCELONA

En contra del que es podria pensar, la crisi econòmica no ha frenat l'activitat de les xarxes de *business angels* o inversors privats, a Catalunya. Ben al contrari, les set xarxes agrupades al programa XIP d'ACCIÓ –la xarxa d'inversors de l'IESE, la de BANC de la Cecot, Esade BAN, BCN BA, Eix Technova de La Salle, Keiretsu Forum i la xarxa SeedRocket– ja han tancat 15 operacions d'inversió en empreses de nova creació en el que portem de 2010, i la sensació general és que es superaran de llarg les xifres de l'any passat, quan van tancar 24 inversions amb una aportació global de 4,5 milions d'euros.

“La crisi ha generat més quantitat de projectes davant les escasses alternatives del mercat laboral, i a més els empredors solen tenir ara un perfil més sènior, cosa que ajuda a generar més confiança”, explica el conseller delegat de BCN Business Angels, Antoni Sala. Com afegeix la responsable de SeedRocket, Marta Sánchez, “abans predominava més el perfil d'acabat de llicenciar i ara vénen molts treballadors que tenien càrrecs intermedis o alts en empreses afectades per algun ERO”.

SeedRocket la van fundar empredors d'èxit en el món de les noves tecnologies que volien donar suport a nous projectes, i és, juntament a l'Eix Technova de La Salle, la xarxa més jove de les integrades a ACC10 (es va constituir el 2009). De fet, en la seva creació hi va tenir molt a dir el context de crisi. “En un principi es van plantejar la creació d'un fons de capital de risc però després van veure

més convenient la fórmula de *business angels*”, explica Sánchez.

La crisi també ha empès cap a aquestes xarxes molts inversors desencantats amb el totxo o la borsa, i com destaca el director de BANC, Albert Colomer, “fins ara invertir en una empresa es veia com una activitat de molt risc però ara es veu més clar donar suport a un pla d'empresa que no pas a una entelèquia com pot ser un fons d'inversió immobiliari”. A més la retallada del crèdit per part de les entitats financeres ha fet que molts empredors es plantegin per primer cop l'opció de recórrer a acceptar l'entrada d'un nou soci a l'empresa.

D'altra banda, però, i com apunta el president de Keiretsu Forum, Xavier Casares, en temps de crisi molts inversors perden capacitat d'acció “perquè ja tenen altres participades que a causa de la crisi els demanen més inversió”.

MÉS MASSA CRÍTICA. Amb tot, el nombre d'inversors va creixent a mesura que la figura dels *business angels* es va coneixent més, i entre els interessats en aquesta activitat guanyen força també els *family offices*. Una de les xarxes que ha apostat més clarament per aquest perfil d'inversors és la de l'IESE. El seu director, Juan Roure, explica que les empreses familiars veuen aquesta activitat “com una via interessant per a la diversificació però també com una manera de mantenir la dimensió empredora de la família i rodar les generacions més joves”.

L'IESE també ha notat en aquest context de crisi l'arribada de projectes d'empreses ja establertes i amb



Els fòrums d'inversió són una de les principals eines d'aquestes xarxes. ARXIU



Inversors decebut amb el totxo inverteixen ara en empreses

ALBERT COLOMER
DIRECTOR DE LA XARXA BANC

Cal que l'administració no posi frens a l'empredoria

JUAN ROURE
DIRECTOR XARXA IESE

La crisi ha generat més projectes i empredors de perfil més sènior

ANTONI SALA
BARCELONA BUSINESS ANGELS

Molts projectes vénen ara de treballadors afectats per ERO

MARTA SÁNCHEZ
RESPONSABLE DE SEED ROCKET

potencial de creixement que recorren als inversors privats davant el tancament de l'accés al crèdit. I és que les restriccions al finançament, sobretot per a empreses joves, s'ha deixat notar amb força i per això la responsable de formació d'Esade BAN, Luisa Alemany, no dubta a l'hora d'afirmar que “el context actual pot ajudar a veure el paper protagonista dels inversors privats”.

PLA B. I és que si bé des de les administracions es posa l'èmfasi en la necessitat d'impulsar l'empredoria, el cert és que la capacitat de finançament públic és limitada i encara ho pot ser més en un context de retallades pressupostàries. Per això des de les xarxes de *business angels* es llança el missatge que són l'únic pla B amb què es pot comptar. “Catalunya té 500.000 aturats i no podem esperar que vingui cap gran companyia a contractar-los a tots, el que necessitem són 100.000 noves empreses”, diu Colomer.

Catalunya es va convertir l'any passat en la primera CA a aprovar mesures d'intenciu fiscal per a les inversions privades en empreses de nova creació, amb una rebaixa de fins a 4.000 euros en el tram autonòmic

de l'IRPF. La mesura, que després ha copiat Madrid, ha estat el primer pas per afavorir el tractament fiscal dels *business angels*, una de les peticions més repetides des del sector, però evidentment té un impacte limitat. “Ningú pren la decisió pel fet de poder-se estalviar 4.000 euros, i més si estem parlant d'inversions de mig milió, per exemple”, diu Alemany.

La contradicció actual és que si bé en aquest context l'administració podria ser més sensible a les peticions del sector pel seu paper de motor de l'empredoria, justament ara parlar de més rebaxes fiscals va contra corrent. L'impor-

tant, diuen des de les xarxes, és que el que passa avui pugui ser un revulsiu demà. “A França fa uns anys que van introduir millores per incentivar l'activitat dels inversors privats i en aquest temps ens han guanyat molt terreny”, diu Sala. Mentre això arriba, però, encara hi ha coses a millorar. “Tan important o més que els canvis fiscals és que l'actitud del conjunt de l'administració sigui propícia a emprendre, no pot ser que tot sigui tan burocràtic”, diu Roure.

A pesar de les dificultats, les xarxes van creixent animades per l'entrada forta

Els inversors reivindiquen el seu paper de motor de l'empredoria

de projectes, i per exemple Esade BAN ja es planteja obrir delegació a Madrid de cara al setembre (ara ja estan presents a la capital espanyola l'IESE i Keiretsu Forum).

Altres exemples de creixement són les iniciatives que sorgeixen a d'altres CA. Per exemple, des de Keiretsu s'està assessorant la posada en marxa de dues noves xarxes de *business angels*, –una de privada i l'altra d'iniciativa pública– al País Basc.

FONS PÚBLICS

3 milions per a coinversions

A través de l'IFEM, societat filial de l'Institut Català de Finances, la Generalitat té previst posar en marxa una línia de 3 milions d'euros per a coinversions en empreses que ja hagin rebut l'entrada d'algun inversor associat a una de les xarxes de 'business angels'. De

moment s'estan definint les condicions però el govern té previst organitzar una crida pública abans de finals d'any a la qual podrien acudir aquestes xarxes. L'IFEM és un fons de fons cofinançat per la Unió Europea a través de la iniciativa Jeremie, centrada en el suport als empredors.

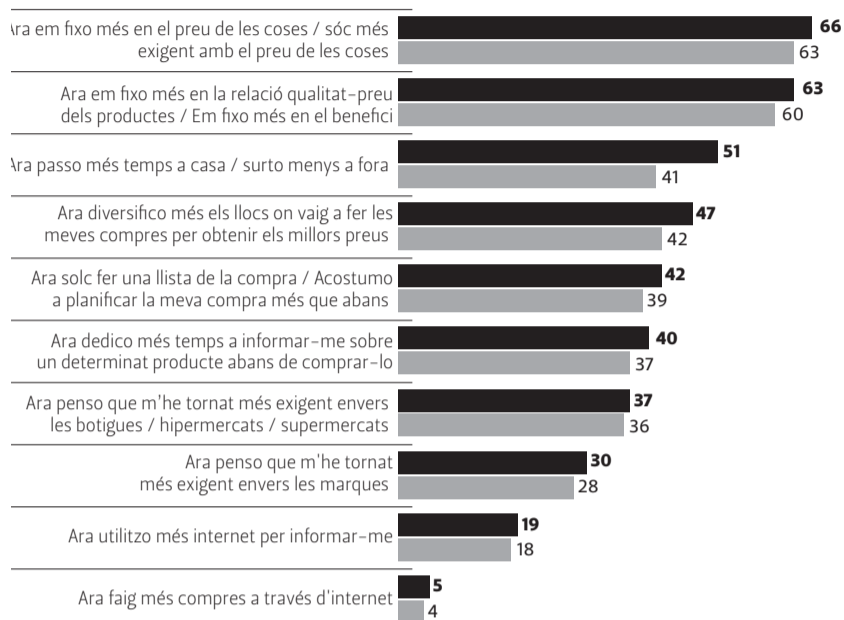
GRAN ANGULAR

Els consumidors en temps de crisi

COMPORTAMENTS D'ESTALVI ACTUALS I FUTURS

Percentatge dels enquestats que està d'acord amb l'enunciat

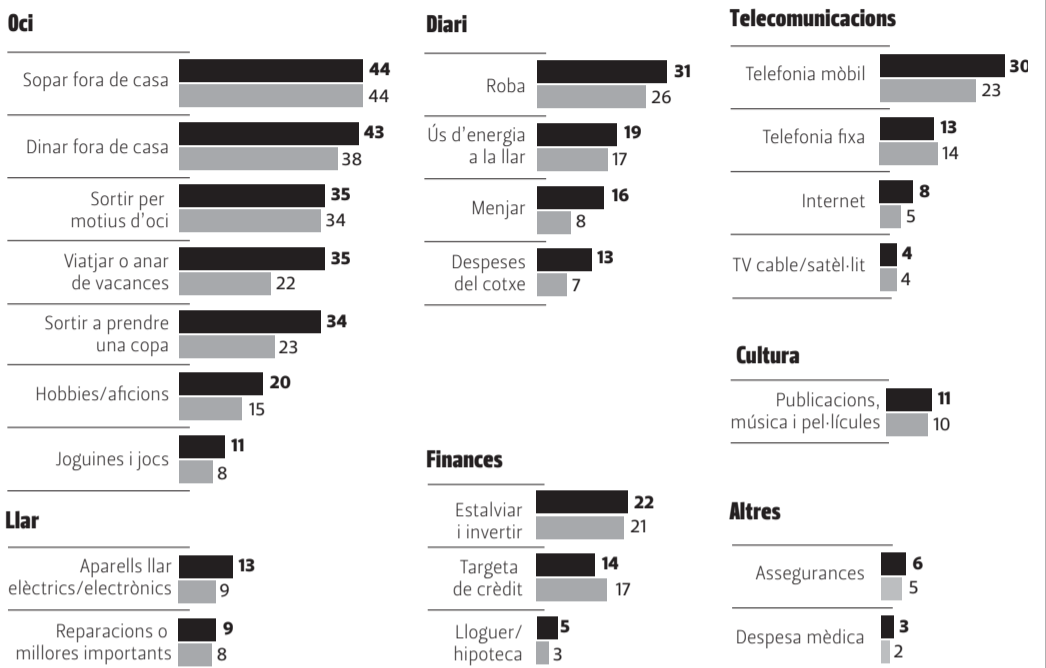
■ HO FAN MÉS QUE ABANS ■ HO CONTINUARAN FENT EN EL FUTUR



DNT: GfK

CANVIS EXPERIMENTATS

Percentatge dels enquestats que ha retallat la despesa



Cansats de quedar-se a casa per no gastar

Més de la meitat dels consumidors surten menys per estalviar, però la majoria declaren que tornarà a viatjar, a dinar fora i a fer copes quan hagi passat la crisi. Tampoc els agrada haver de voltar pels supermercats a la recerca dels millors preus

JOAN POYANO
GIRONA

El 51% dels consumidors afirmava al maig que havia canviat d'hàbits i passava més temps a casa, un increment important sobre el 41% que ho deien el setembre de l'any passat, segons l'informe *Canvis dels hàbits de consum en període de crisi* de l'empresa d'investigació de mercats GfK. L'evolució de les enquestes assenyala que se surt menys per no gastar però que quedar-se a casa obligat per les circumstàncies no implicarà un canvi permanent d'hàbits: l'any passat, un 71% afirmava que "quedar-se a casa pot ser tan divertit com sortir fora", però al cap de vuit mesos el percentatge dels que es declaraven encantats de passar més temps en família havia baixat al 41%. Durant el temps que es queda a casa, aquest grup de consumidors es dedica principalment a la família (71%), i els més joves, amb edats compreses entre els 15 i els 24 anys, es decanten per participar en xarxes socials (67%) i jugar amb consoles (50%) i videojocs (44%).

En coherència amb aquests sentiments, bona part dels que han hagut de retallar despeses d'oci asseguren que quan puguin tornaràn als costums del vells temps, en especial pel que fa a viatjar o anar de vacances, sortir a prendre una copa i dinar fora de casa. Quan creuen que podran tornar a

Es manté la percepció que hi haurà crisi almenys durant dos anys més

gastar? Els consumidors han mantingut la seva percepció sobre final de la crisi: al novembre consideraven que acabaria en una mica més de dos anys, i el maig fixaven el mateix termini. Aquesta tendència és més evident en el grup de població compost pels més grans de 65 anys, que pensa que el pessimisme creix de forma significativa i incrementa aquest període recessiu fins als dos anys i mig.

L'altre comportament que ha

experimentat un creixement significatiu és que el 63% dels consumidors es fixa més en la relació qualitat-preu (58% el 2009), i que diversifiquen més els establiments on van a comprar per obtenir preus millors (47% contra 40% de l'anterior enquesta). Aquí també es nota la falta d'entusiasme per haver de fer una gira pels supermercats a la recerca del millor preu: només el 42% continuarà amb aquesta pràctica d'estalvi quan torni a tocar més calés.

LA MARCA BLANCA CONVENÇ. Els consumidors, en canvi, han trobat el què a la compra de productes de marca blanca. En el període estudiat ha augmentat la compra de marques blanques, en especial de llet i suc de fruita -en compren el 48% dels consumidors- i plats preparats -42%- , però a més augmenta el percentatge dels que afirmen que mantindran aquest consum quan acabi la crisi amb els productes anteriors i el cafè, els aliments envasats, el pa de motllo i productes de neteja i d'higiene personal. L'única categoria en la qual baixa la compra de

marques blanques és en la de maquillatge femení.

GfK ha detectat una tendència a l'alça en el sector de gran consum durant tot el segon trimestre de 2010, però en tots els apartats es continua gastant menys que el juny de 2009, a excepció del d'alimentació. Els més joves es declaren menys disposats a estalviar en productes relacionats amb la imatge, com la roba i la decoració, mentre que a mesura que augmenta l'edat dels consumidors les retallades pressupostàries són més generalitzades.

La intenció declarada d'estalvi -la preferència d'estalviar diners abans que gastar-los- ha pujat 13 punts entre 2008 i 2010, i ha passat del 56% al 69% de la població espanyola, segons estudis realitzats per l'Observatori Consumer Trends del BBVA. Paral·lelament, el nombre d'espanyols que declaren controlar les seves despeses i ingressos enfront dels que diuen que no ho fan s'ha incrementat en 10 punts en aquests dos últims anys, des del 78% del 2008 al 88% del primer trimestre d'aquest.

El servei d'estudis del BBVA as-

senyala que, mentre que fa anys l'estalvi no era una aspiració ciutadana i es percebia com una mica antiquat i conservador, ara, amb la crisi financera, l'estalvi ha passat ser vist com molt més positiu i desitjable. Com els estudis de GfK, els d'aquest banc apunten que aquest canvi de concepte està originant importants canvis en els patrons de consum, com la irrupció de l'*smart buyer* (comprador intel·ligent), que té l'objectiu d'estalviar i obtenir el major profit de la seva despesa. Un altre dels canvis derivats d'aquesta actitud sobre l'estalvi és l'augment de la importància que té el preu en les decisions de compra, per davant de la qualitat d'alguns productes. També apareixen noves formes de possessió (com la copropietat), tornen algunes que s'havien oblidat (lísing i botigues de segona mà) i estan en auge les fórmules de baix cost com les botigues *outlet*.

La intenció declarada d'estalviar ha pujat 13 punts des del 2008, fins al 69%

Segons aquesta entitat, el nivell d'estalvi és més elevat en les famílies amb menys membres i/o amb menors dependents, i també si la llar disposa d'un habitatge en propietat. També explica que les famílies en els quals el sustentador principal és un home tenen una probabilitat lleugerament més alta d'estalviar que les encapçalades per una dona. La probabilitat d'estalviar es redueix un 19,2% quan el cap de família està en l'atur i un 15,8% quan està inactiu.



Una plantació de blat de moro transgènic a la Tallada de l'Empordà ARXIU

Una coexistència que cerca la seva norma

La Comissió Europea insta els estats que encara no han legislat sobre la compatibilització de cultius transgènics amb els convencionals i ecològics que desenvolupin normatives pròpies

JORDI GARRIGA
BARCELONA

Si, per uns, està a l'avantguarda d'Europa, per d'altres, Catalunya ha negligit en enfrontar-se a la complicada qüestió sobre què cal fer amb els organismes modificats genèticament (OMG), altrament dits *transgènics*. La recent decisió de la Comissió Europea d'instar els estats que elaborin una norma de coexistència de cultius transgènics amb convencionals i ecològics obliga la Generalitat a tirar definitivament endavant el decret que va ser aparcat davant el debat que va suscitar.

En opinió de Verònica Miró, de la plataforma Som lo que Sembrem, que va dur al Parlament una iniciativa legislativa popular (ILP) per eradicar del territori català els OMG, "aquesta mesura, de fet, pressiona tant l'administració catalana com l'espanyola perquè hi hagi un decret de coexistència, ara que la majoria d'estats han regulat sobre la qüestió". Catalunya, amb 20.000 hectàrees de blat de moro conreat, és a hores d'ara una de les zones en què aquesta mena de

cultius han tingut més penetració arreu de l'Estat. En tot cas, Miró adverteix que la recomanació de Brussel·les de prendre mesures per evitar la presència accidental d'OMG en altres productes, com ara aplicar controls per sota del llindar d'etiquetatge del 0,9%, o els 200 metres de separació entre conreus, "potser no són suficients si realment es vol cultivar lliure de l'amenaça dels transgènics, el cost dels quals l'acabem

assumint els agricultors ecològics i els distribuïdors de productes ecològics". Afegeix que "hi ha un model que s'obre camí, el de l'agricultura ecològica, però que li barra el pas el model productivista dels transgènics".

Una altra decisió de certa transcendència ha estat permetre als estats membres, i de forma explícita, limitar o prohibir el cultiu d'OMG als seus territoris. Aquesta recomanació, que obre una

porta als col·lectius pagesos que, com Som lo que Sembrem, desitgen la prohibició dels OMG, és vista amb preocupació per la comunitat empresarial i científica. Juan Quintana, de la Fundació Antama, que aplega empreses i institucions del món de la biotecnologia, creu que "en nacionalitzar la presa de decisions de cada estat sobre els cultius, hi ha el perill que generin greuges entre estats membres, de tipus comer-

cial". Tot i que actualment hi ha un conjunt d'estats (Àustria, Hongria, França, Grècia, Alemanya i Luxemburg) que s'han acollit a la clàusula de salvaguarda per prohibir el cultiu del blat de moro MON810, Quintana està convençut que "aniran obrint els seus marcs normatius a mesura que el mercat necessiti llavors. Angela Merkel, a la vista de la demanda de la llavor de la patata transgènica Amflora, estudia replantejar totalment la política del seu país".

França, a parer d'Antama, és prohibicionista per tal de preservar la condició de ser el primer exportador europeu de blat de moro convencional. Antama denuncia que hi hagi un abús de la clàusula de salvaguarda, que s'ha d'aplicar només si hi ha indicis, justificats científicament, que un cultiu planteja dubtes de seguretat alimentària, i ha d'anar acompanyat d'un dictamen de l'Autoritat Europea de Seguretat Alimentària (EFSA), òrgan consultor de la Comissió per avaluar riscos mediambientals. En el cas francès, el dictamen favorable al cultiu per part de l'EFSA no va su-

**Els favorables als
OMG confien que els
estats s'hi obrin de
mica en mica**

posar que l'estat aixequés la salvaguarda. És clar que ara, en donar llibertat als estats sobre prohibir o autoritzar aquests cultius, la Comissió ha salvat la qüestió.

A Antama esperen que l'informe socioeconòmic sobre els OMG que ha d'emetre l'EFSA a finals d'any demostri, com diu Quintana, que "a Europa els nostres pagesos poden perdre oportunitats econòmiques, ja que no podran disposar de llavors que, per exemple, sí que podran tenir pagesos del Brasil que competeixen amb ells. A Espanya, per exemple, el cotó convencional té un baix rendiment per les plagues i això, amb els transgènics, no passaria".

Fascinació per la tecnologia i els models sostenibles

Per què Catalunya ha esdevingut una mena de reserva europea del transgènic? Verònica Miró pensa que "al nostre país, en què s'ha imposat des de fa anys un model industrialista de l'agricultura, hi ha una obsessió per la tecnologia, en què la indústria agroalimentària inverteix molts diners". En opinió de la representant de Som lo que Sembrem, l'administració, si

realment vol que no es perdi el camp català, "hauria d'obrir polítiques encaminades cap al desenvolupament rural i mantenir el pagès al territori, tot". Creu que la pretensió dels grans grups multinacionals del negoci dels OMG de "volar mantenir captiu el negoci d'unes quantes llavors" xoca contra un corrent global de recuperar la biodiversitat, una onada a la qual no és aliena Catalunya,

on en els darrers temps s'ha fet un important esforç en recuperació del gran ventall de llavors dels productes d'horta. En el discurs d'oposició als OMG, es parla de possibles efectes de salut, amb casos d'al·lèrgies detectades en ratolins que basaven la seva dieta en OMG, o en proteïnes de pèsols que han canviat el seu plegament amb l'enginyeria transgènica. Davant d'això, des de la

Fundació Antama s'apunta que en catorze anys de cultius transgènics arreu del món, amb catorze milions de pagesos que en sembren i 134 milions d'hectàrees de camps cultivats, no s'ha detectat cap cas d'efecte en la salut. I l'argument de fons, que resumeix Delfín Biosca, president d'Antama, és que "cal produir més, amb més qualitat, a millor preu i amb menys impacte al medi".

GRAN ANGULAR

Perspectives de futur de l'aeroport del Prat

OPINIÓ



Xavier Fageda

Es anys 2008 i 2009 van ser dolents per a l'aeroport del Prat. Després d'arribar a superar la xifra de quasi 33 milions de passatgers al 2007, es va acabar el 2009 amb poc més de 27 milions. La crisi econòmica, la progressiva marxa d'Iberia i la creixent competència del tren d'alta velocitat expliquen aquest mal comportament. No obstant, les perspectives de futur són més optimistes. El juny del 2010, les xifres de passatgers estan augmentant progressivament i hi ha diverses aerolínies que estan incrementant l'oferta de vols a destinacions llunyanes. A més, a partir del setembre Ryanair començarà a oferir vols a molt baix preu des del Prat.

Hi ha diferents factors que poden explicar la millora de la situació relativa de l'aeroport. En primer lloc, l'atractiu turístic i l'elevat volum de població de l'àrea metropolitana de Barcelona. En segon lloc, la posada en marxa de la T1, que ha permès disposar de capacitat excendentària. En tercer lloc, l'activisme de les aerolínies, que es veuen obligades a operar en un entorn d'intensa competència. Finalment, cal destacar que els preus de l'aeroport del Prat (com els dels altres aeroports espanyols) estan entre els més baixos d'Europa.


Aquest escenari positiu amaga algunes ombres. Primer de tot, el trànsit a l'aeroport del Prat, especialment a destinacions llunyanes, cada cop és més estacional, ja que molts dels vols només s'ofereixen a l'estiu. Això mostra que l'oferta no tendeix a centrar-se en el passatger per negocis. D'altra banda, no se està consolidant el trànsit de connexions, de manera que el volum d'operacions al Prat és determinat quasi

exclusivament per la demanda local. A més, els preus baixos que els aeroports espanyols, inclòs el Prat, cobren a les companyies aèries estan portant a una situació financera dramàtica per a l'operador aeroportuari que no serà sostenible a mitjà termini.

Aquests preus són tan baixos, tan artificialment baixos, que han fet que Ryanair, que habitualment opera en aeroports secundaris a bastants quilòmetres de ciutats grans, vulguin operar en aeroports de la dimensió del Prat o Barajas. Amb Ryanair ens beneficiarem de preus baixos en moltes rutes, però la seva arribada també tindrà inconvenients. Aquesta aerolínia farà molt difícil la consolidació dels vols de connexió, ja que molts dels vols de curt radi, que alimenten als de llarg radi, deixaran de ser rendibles per a les aerolínies que vulguin apostar pel Prat. A més, és previsible que l'arribada de Ryanair al Prat perjudiqui els altres aeroports catalans,

El trànsit a destinacions llunyanes cada vegada és més estacional

especialment el de Girona, que canalitza molts passatgers amb destinació final a Barcelona. De tot plegat, el que podem deduir és que són les decisions de les aerolínies les que definiran el futur de l'aeroport del Prat i dels altres aeroports catalans. En aquest context, cal una gestió dels aeroports activa que intenti influir en aquestes decisions de la manera que es consideri més convenient. En un sector tan competitiu com és el de l'aviació, les accions del gestor aeroportuari poden ser crucials a l'hora d'atraure una aerolínia.

 **Professor de política econòmica de la UB**

El desnonament exprés per la via arbitral triga tres mesos de mitjana

MÉS RAPIDESA. El temps d'execució dels laudes per impagament de l'inquilí s'ha escurçat un 30% amb la llei de foment i agilitació processal del lloguer

JOAN POYANO
GIRONA

La supressió, amb la llei 19/2009 de mesures de foment i agilitació processal del lloguer, del termini de vint dies hàbils d'espera per instar un inquilí a l'execució d'un laude ha reduït un 30% el temps dels desnonaments per la via arbitral. Segons l'Associació per al Foment del Lloguer i l'Accés a l'Habitatge (Ar-renta), s'ha passat d'uns terminis mitjans de 4-5 mesos a 3 mesos quan les parts han optat per incloure l'arbitratge com a mecanisme de solució de les controvèrsies.

El 20% dels lloguers d'habitatge que se signen a l'Estat espanyol inclouen una clàusula d'arbitratge, via paral·lela a la de la justícia ordinària, per la qual, en cas de conflicte entre dues o més parts, un tercer neutral i imparcial, denominat *àrbitre*, resol la controvèrsia dictant un laude que és d'obligat compliment, no recurrible i executable. La rapidesa és el seu avantatge principal, ja que si es produeix un impagament -causa que motiva el 90% dels procediments-, el propietari aconsegueix desallotjar l'habitatge i "estalviar-se de mitjana sis mesos i 5.000 euros d'esforç econòmic" en comparació amb la via del jutjat, segons assenyala Carlos Ruiz, gerent d'Ar-renta.

Un cas rècord és l'acte del jutjat de primera instància número 30 de Barcelona, amb data del 23 de juny del 2010, que -en resposta a una demanda d'execució d'un laude de l'Associació Europea d'Arbitratge (Aeade), presentada el 6 de juny- va posar data d'inici en menys d'un mes, el 22 de juliol. En aquest cas, en dos mesos ha estat possible obtenir el desnonament: un



El mercat de l'habitatge de lloguer desperta. LLUÍS SERRAT

LES XIFRES

20%

Dels lloguers

Incorporen la clàusula de resolució extrajudicial de conflictes.

6 mesos

De temps

Es guanyen de mitjana en un desnonament per la via arbitral.

mes perquè es dicti el laude i un altre per a l'execució. Se sumen, així, la celeritat de l'arbitratge en la fase declarativa amb l'acceleració de la fase executiva de la reforma legal.

La llei 19/2009, coneguda com la del "desnonament exprés", perquè escurça els terminis per fer fora un llogater morós, va reduir a un mes el termini que ha de passar entre que la persona que lloga el pis presenta un

requeriment per cobrar les mensualitats endarrerides i el moment en què pot presentar una demanda. Però això no ha escurçat el termini de resolució d'aquests conflictes als jutjats, perquè amb la crisi s'han disparat els litigis: 30.036 l'any passat, un 18,5% més que el 2007. L'informe del Consell General del Poder Judicial sobre l'efecte de la crisi econòmica en el primer trimestre del 2010 assenyala que en aquest període van entrar en els jutjats de primera instància més de 255.000 processos monitoris -via abreujada de reclamació de deutes inferiors a 250.000 euros, que en lloguers d'habitatges només es pot utilitzar si no es demana el desnonament-, amb un creixement del 23% i el resultat que només en un 8% dels casos acaben en pagament i que augmenten un 23,5% els embargaments.

Com a norma general, es poden sotmetre a arbitratge tots els conflictes de con-

tingut econòmic que entren dins l'àmbit del poder de disposició de les parts. Per exemple, l'objecte del 21,8% dels casos que l'any passat va administrar el Tribunal Arbitral de Barcelona era societari i de compravenda d'accions, el 21,8% de construcció, el

Es poden sotmetre a aquest procés tota mena de conflictes econòmics

19,2% de distribució, el 6,4% de reconeixement de deute, el 6,4% de compravenda mercantil, el 5,1% de contractes financers, el 5,1% d'arrendament de serveis i la resta, de conflictes de comunitats, arrendaments industrials i urbans, compravenda immobiliària, propietats industrials i transport i logística.



DINERS

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

QUI QUALIFICA EL QUALIFICADOR

En primer lloc és convenient re-
passar alguns
conceptes rela-
cionats amb les
empreses dedicades a la
confecció de *ratings* de
qualificació d'empreses i
entitats financeres. Un *ra-
ting* és l'expressió utilitza-
da universalment per clas-
sificar la qualitat del deute
d'una empresa, un país, un
sector o un mercat, en funció
de la seva capacitat de sol-
vència i resultats econòmics.
Aquesta informació té una
enorme influència, independen-
tment de certs condicionaments
que pas-
sarem a comentar.

Encara és recent en la memòria el que va ocórrer en casos com ara Worldcom, Adecco, Enron o Global Crossing quan els auditors i les agències de qualificació, que en molts casos eren la mateixa organització, afirmaven la bondat dels resultats d'aquelles amb contundència i aparent rigorositat, donant com a bons uns resultats i una qualitat del deute que posteriorment van resultar fraudulents, i van fer fallida una rere l'altra.

Com a conseqüència d'aquest desengany, moltes auditores a nivell mundial van ser posades en dubte. Això fins i tot va suposar la desaparició d'una de les més paradigmàtiques. A partir d'aquest moment es va prohibir que les auditores assessoressin els seus clients, per evitar la complicitat poc ètica que pogués derivar-se d'aquesta relació, que sol conduir a una falta d'ètica. ¿Com es van realitzar les recomanacions en aquells moments? ¿Existia una connivència entre *brokers* i emissors? ¿Va haver-hi prevaricació? ¿Eren conscients del perjudici que ocasionaria una lleugeresa en la seva informació? ¿A qui van beneficiar aquestes perversions? ¿A qui van perjudicar? Amb tota seguretat, va ser als petits in-



Ha arribat l'hora de crear una estructura europea per avançar en el terreny de la vigilància precoç, aplicar sancions en els casos d'incompliments d'agències europees que qualifiquin productes financers emesos per empreses, assessorin i ajudin a col·locar emissions de deute. Sobretot cal que expliquin i raonin la metodologia que utilitzen en els seus estudis



Oficines de Standard & Poor's a Nova York. ARXIU

versors. L'espoleta va esclatar amb l'afloració dels bons derivats de la titulació d'hipoteques porqueria -*subprime*- que, recordem, va suposar l'inici de l'actual crisi financera. ¿Per què? Simplement, perquè les empreses de qualificació, Standard & Poors, Moody's o Fitch, valoraven aquestes emissions de bons amb la màxima qualificació (AAA). El prestigi d'aquestes entitats va suposar que les seves recomanacions fossin acollides amb fe cega i els mercats es van abocar en aquests productes.

Ara s'ha demostrat que un error fortuït o intencionat és suficient per provocar un efecte extremadament perjudicial per als interessos dels inversors o dels emissors, segons el cas. Moltes persones van sofrir importants perjudicis per haver-se fiat d'aquesta informació. Si

Qui és qui?

Les companyies multinacionals de qualificació de riscos més conegudes a tot el món són Standard & Poors, Fitch Rating i Moody's. Totes tres són nord-americanes i, fins a la data, la seva influència ha estat fonamental en el seu àmbit d'actuació, a nivell mundial.

Un exemple d'aquesta influència es va donar quan, recentment, Standard & Poors a l'Estat espanyol va rebaixar el *rating* de país de AAA, a AA+, la qual cosa ha suposat un encariment d'11.000 milions d'euros en les emissions futures de deute sobirà, equivalents a 620 euros per habitant.

haguessin estat tan rigoroses com se'ls suposava, la situació econòmica a nivell mundial seria avui molt diferent. A pesar d'aquestes contradiccions i errors que van resultar perniciosos per a l'economia, cap autoritat a nivell mundial va aixecar una veu de denúncia.

El paper de les agències de *rating* està ara en dubte. A pesar d'algunes restriccions recents, qualifiquen productes de finançament per encàrrec d'alguns ens o empreses que, paradoxalment, ajuden a col·locar les seves emissions ement informes sobre bones perspectives de les empreses, tot abusant de la seva influència.

Recentment el president del BCE, Jean-Claude Trichet, va carregar contra el que va denominar l'"oligopoli mundial" de les tres empreses de qualificació al·ludides, afegint la seva tendència a ampliar els

moviments a l'alça o baixa dels mercats, cosa que influeix en l'estabilitat financera.

Ha arribat l'hora de crear una estructura europea, com defensa Trichet, per avançar en el terreny de la vigilància precoç, aplicar sancions en els casos d'incompliments d'agències europees que qualifiquin productes financers emesos per empreses, assessorin i ajudin a col·locar emissions de deute. Sobretot, cal que expliquin i raonin la metodologia que utilitzen en els seus estudis per defensar els seus diagnòstics i justificar les seves decisions.

No obstant això, la proliferació d'empreses d'aquest tipus no seria convenient, ja que en cas de contrast d'opinions la balança sempre resultaria favorable a les grans, sense que això suposi que siguin les més objectives.

BORSA

SUBVENCIÓ DELS EUA A IBERDROLA

Dilluns 26

El govern dels Estats Units ha concedit 131,8 milions d'euros a Iberdrola Renovables per a la posada en marxa del parc eòlic Cayuga Ridge, de 300 MW, situat a Illinois. L'empresa presidida per Ignacio Sánchez Galán (a la foto) ha rebut ja uns 672 milions d'euros del pla d'estímul del govern dels Estats Units.



TELFÓNICA CONQUEREIX EL BRASIL

Dimecres 28

Després de tres mesos de dura negociació, i d'haver vorejat el conflicte diplomàtic, Telefónica ha aconseguit comprar, per un total de 7.500 milions d'euros, l'operadora Vivo, líder en telefonia mòbil del Brasil. Un cop la fusió amb Telesp, la seva companyia de telefonia fixa a internet, dominarà un terç del negoci de telecomunicacions del Brasil.

ALMIRALL PATEIX ELS GENÈRICS

Divendres 30

Almirall va obtenir un benefici net atribuït de 86,9 milions d'euros en el primer semestre de l'any, xifra que suposa una davallada del 16% en comparació amb el mateix període del 2009. Els resultats s'han vist afectats per la competència dels genèrics, les reformes sanitàries i la contenció de despeses de l'Estat.

La pedregada de l'atur

La dada d'aturats va ser finalment el factor determinant perquè anés a la baixa el mercat, però l'Íbex 35 va poder lluir les seves millors gales gràcies als bancs i Telefónica. Per Jordi Garriga

Després de les proves d'estrés a què es va sotmetre la banca, la setmana era idònia perquè els bancs es reivindicassin, i així va ser a principi de setmana, amb escalades com les del Popular (+7,68%), BBVA (+4,76) o Sabadell (+4,18%). Tanmateix, amb el pas dels dies els mercats han anat aterrant a la realitat que esbossen resultats empresarials no gaire engrascadors i una dada de l'EPA de forta càrrega psicològica, depressiva, que alça l'atur fins el 20,09%, 4.645.000 persones. Llastat per la dada de l'EPA, el selectiu va tancar la setmana a 10.499,80 punts (-1,50%), després que els inversors decidissin recollir beneficis pels darrers resultats empresarials. En les cinc sessions, el selectiu va experimentar un creixement de l'1,07%.

Divendres, si no n'hi havia prou amb les males notícies domèstiques, dels EUA venia un creixement del 2,4% del PIB en el segon trimestre, un registre de desacceleració del qual el Dow Jones en va prendre bona nota en la seva obertura, amb un 0,8% de reculada que va tenir ressò a tot Europa, amb davallades notables a Frankfurt, Londres i París.

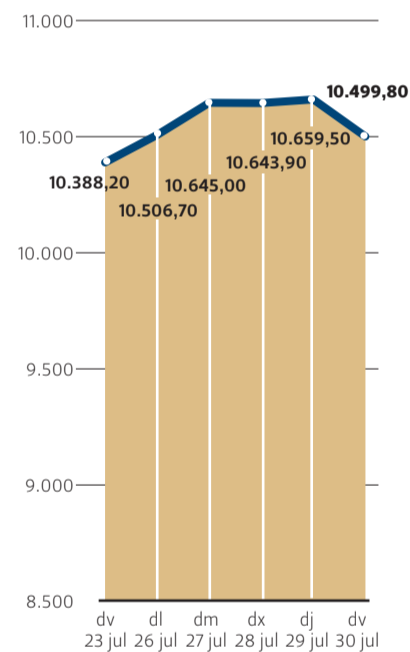
Tot i l'efervescència que es va viure fins gairebé dijous, la setmana borsària es va engegar amb dubtes. Els

inversors es van prendre el seu temps per interpretar les avaluacions als bancs, els resultats de les quals si per a uns eren la prova del nou de la salut de ferro dels bancs del sistema financer espanyol, per a d'altres no eren comptablement prou exigents per esvaire qualsevol dubte de solvència. Es va imposar una barreja de tranquil·litat i l'afany de fer un salt endavant, i el primer dia ja es va poder superar el llistó dels 10.500.

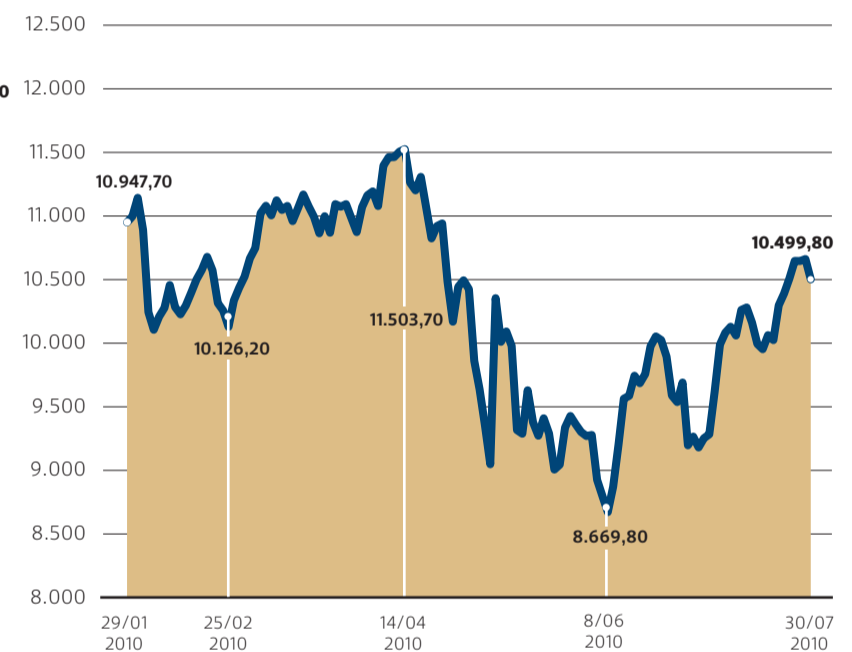
EL BO, SENSE PRESSIÓ. A aquesta confiança, hi contribuïa, i de manera decisiva, la solidesa que exhibia en el mercat de deute el bo espanyol, que només en dos dies va poder restar trenta punts respecte del bund alemany, i deixar la distància amb el deute alemany a 139 punts, sense les pressions que ha patit al llarg dels darrers mesos. A més a més, el Tresor Públic va anar a cercar finançament, i la col·locació de lletres va anar com una seda: del màxim previst en la subhasta de 3.500 milions d'euros, es van col·locar 3.429 milions.

Es donaven elements perquè el mercat aprofités a fons l'oportunitat per viure un episodi alcista, i l'Íbex 35 fins i tot va gosar, dimecres passat, de saltar per damunt dels 10.700 punts. Una excitació que

L'Íbex-35

LA SETMANA
En punts

FONT: DATABOLSA

EL SEMESTRE
En punts

“**El bon moment viscut pel deute de l'Estat espanyol, lliure de pressions i capaç de reduir distàncies respecte del bo alemany, va aportar bones dosis de confiança a la borsa**”

no tenia paral·lel a altres places borsàries europees, amb pujades tan raquítiques com les de París, amb només un 0,94% del CAC 40 o Frankfurt, 0,20% del DAX, en clar contrast amb l'exultant 2,46% de l'Íbex 35.

Però ja a mitjan setmana bona parts dels inversors van tornar a tenir el cap fred, en remullar-se amb les crues dades de la macro, que oferien dades no gaire esperançadores per pensar en el curt o el mitjà termini, com ara el migrat creixement de la massa monetària (efectiu, dipòsit i actius a curt) de l'eurozona el mes de juny, un clar mirall que l'activitat econòmica encara va coixa. Així mateix, Wall Street anotava dolorosament aquesta setmana la davallada considerable en l'índex de confiança dels consumidors del mes de ju-

liol i els no gens encoratjadors registres de l'atur, que van influir en el comportament de les borses europees. Els bancs van cedir el protagonisme a mitjan setmana a grans empreses com Gas Natural, FCC i, sobretot, Telefónica, que va tornar a fer gala del seu paper de gran animador de la contractació en el mercat continu.

Els seus 3.780 milions d'euros de beneficis semestral, un 9,6% més que l'any passat, i el final feliç de la complicada compra de la brasilera Vivo van revalorar-la un 3,2%, tot arrossegant el selectiu fins els 10.659,5 punts, un dia que totes les places europees s'encomanaven d'una febre baixista. Al final de la sessió, però, l'inversor ja sabia on som, ja que si bé s'havia pujat un 0,15%, des d'una cota ja alta, el cert és

que s'havia fet amb més de la meitat dels valors en una evolució negativa.

A més a més, també semblava difícil donar continuïtat a la tendència alcista sense el suport constant de la Borsa de Nova York, a la qual els agregats macroeconòmics no semblen ajudar-la.

La setmana pot haver estat el preludi a una etapa de clara tendència baixista, tal com revelen els moviments d'alguns fons d'inversió, que han fixat posicions en aquest sentit. De fet, les anàlisis tècniques descriuen com l'Íbex 35, talment com alguns selectius de Wall Street, està molt a la vora de resistències que difícilment podrà superar. Per qui cerca consol, queda que per a l'Íbex 35 aquest juliol ha estat el millor mes des d'abril del 2009, amb un creixement del 13,50%.

L'AGENDA DE L'INVERSOR

Dilluns

CONSTRUCCIÓ ALS EUA

➤ Es publiquen les dades sobre despesa en la construcció del mes de juliol.

➤ Banesto, entitat del grup Santander, pagarà un dividend de 0,1120.

Dimarts

PREUS DE PRODUCCIÓ

➤ Brussel·les farà públiques les xifres de l'índex de preus de producció del mes de juny.

➤ Als Estats Units es donaran a conèixer les dades de les vendes de cotxes del juliol.

Dimecres

VENDES AL DETALL

➤ Publicació als Estats Units de les dades de vendes minoristes del mes de juny.

➤ Els Estats Units publiquen l'informe ADP sobre l'estat del mercat de treball.

Dijous

PREU DEL DINER

➤ El Banc Central Europeu (BCE) podria prendre una decisió sobre els tipus d'interès.

➤ Alemanya farà públiques les dades de peticions de fàbrica de béns duradors.

Divendres

PRODUCCIÓ ALEMANYA

➤ Alemanya farà públiques les dades de producció industrial de mines i fàbriques.

➤ Els Estats Units publicaran les dades relatives a l'atur del mes de juliol.

ELS CONSELLS DELS ANALISTES



Paula Haussman
GESTORA DE PATRIMONIS
D'AGENBOLSA

+Comprar



GAS NATURAL

Després de publicar uns resultats relatius al primer semestre de l'any lleugerament per sota del que s'esperava, i presentar un pla estratègic prudent, el valor ha perdut algunes posicions. Tanmateix, la solidesa del negoci i l'estratègia de la companyia pels anys a venir haurien de donar suport a una millora progressiva dels resultats i l'estructura financera de la companyia, tot esperant que, de la mateixa manera, es pugui descomptar positivament en el valor.

Vendre



FERROVIAL

Després del repunt recent del valor, tot descomptant una millora de les perspectives econòmiques en l'àmbit global, l'acció es troba en nivells notables, des del punt de vista tècnic. Cal mantenir la prudència a l'hora de prendre decisions fins a poder constatar una millora dels resultats de la companyia, i de la seva estructura financera, dins d'un context econòmic que continua mantenint un clima d'incertesa en el sector.

Mantenir-se



GAMESA

El valor ha sofert un càstig molt notori en els darrers mesos davant d'un panorama incert i no gaire favorable per al sector. Tanmateix, els preus actuals, i un cop hem comprovat que es reactiven els contractes al sector i que la retallada de primes serà temporal, creiem que és una bona opció mantenir les operacions. Hem d'esperar que el valor pugui consolidar nivells. La firma va retallar un 65% el benefici semestral, de 22 milions d'euros.



Cristina Urbano
ANALISTA DE
GVC GAESCO

Comprar



BBVA

Els bons resultats publicats han estat en línia amb el diagnòstic de l'*stress test*, reafirmant el bon posicionament del BBVA dins la banca europea. Destaca l'evolució del marge d'interessos (amb una mínima caiguda del 1%) i, com aspecte qualitatiu, la ràtio de morositat -que s'ha reduït del 4,7% al 4,6%- . Així mateix, cal destacar la diversificació geogràfica de la seva activitat i l'important descompte fonamental amb què cotitza.

Vendre



UNIBAIL RODAMCO

El major operador de centres comercials a Europa -líder a França, Espanya i Holanda- es caracteritza per la seva cartera d'elevada qualitat, tant de centres comercials com d'oficines. Aquesta peculiaritat li atorga, tot i pertànyer al sector immobiliari, un cert perfil defensiu. Tot i això, el recent *rally* alcista ha aproximat el títol al seu valor objectiu fonamental, raó per la qual ens decantaríem per altres alternatives d'inversió més atractives.

Mantenir-se



AIR LIQUIDE

La posició de lideratge de la companyia, la recurrència del seu negoci i l'elevada generació de caixa han ajudat al bon comportament borsari d'Air Liquide. Això ha arrossegat el preu de l'acció fins a prop dels seus màxims històrics, un fet que representa que cotitzi a un PER estimat pel 2010 de 17,4. Air Liquide, líder mundial en gasos per a la indústria i la salut, publica el proper dilluns els seus resultats del primer semestre.



Basilio Ortuño
ANALISTA
DE BANIF

Comprar



TELEFÓNICA

La companyia s'aprofitarà de l'èxit final de l'operació de compra de Vivo, per 7.500 milions d'euros. Aquesta adquisició li permetrà assolir importants increments d'ingressos, especialment de la filial de Vivo Brasil, i una visibilitat encara més important en el seu negoci, amb una creació de valor de fins a 3.900 milions. A més a més, amb aquesta compra, l'operadora de telefonia pot confirmar les previsions que va publicar a principis d'any.

Vendre



ABERTIS

Els problemes en la possible OPA per part d'ACS i Criteria amb la firma de capital risc CVC no aporten valor a l'acció. Les darreres notícies parlen de la possibilitat que ACS vengui entre un 15% i un 20% a la firma de capital risc, que davant els entebancs que posen els bancs, ha renunciat a fer una adquisició a través del palanquejament. En qualsevol cas, cal dir que els rumors corporatius han perjudicat el valor en les darreres setmanes.

Mantenir-se



BBVA

Els resultats del primer semestre han estat positius, especialment pel que fa a la generació d'ingressos bancaris típics (marge d'interessos) i en una millor qualitat creditícia a Espanya i Mèxic, gràcies en el fons a la seva positiva activitat comercial. El nivell del valor està molt a la vora del preu objectiu, i per tant cal mantenir-s'hi. Ha obtingut recentment plusvàlues de 240 milions d'euros per la venda de 161 immobles.



Susana Felpeto
ANALISTA
D'ATLAS CAPITAL

Comprar



PESCANOVA

Aquest valor pertany a un sector de consum no cíclic, i creiem que després de les inversions fetes durant els darrers anys, l'empresa serà capaç de generar a partir d'ara un flux de caixa superior a l'actual, cosa que dóna visibilitat pels anys a venir i estabilitat per als inversors que vulguin apostar per la companyia. Durant el primer trimestre de l'any, va elevar un 5,1% els seus beneficis, fins als vuit milions d'euros, amb una facturació de 311 milions.

Vendre



SACYR

Malgrat haver presentat uns resultats que podríem considerar tranquil·litzadors, sobretot per la reducció del deute en més de 400 milions durant el segon trimestre, seguim preferint estar poc ponderats en el sector de la construcció. Tot i que la companyia està reduint de mica en mica la seva exposició a Espanya, no podem oblidar que la divisió de construcció encara suposa el 55% dels ingressos, i que ha vist anul·lats 214 milions d'euros en contractes.

Mantenir-se



JAZZTEL

Tot i la notícia puntual de la venda del 4% del capital social, 26,4 milions d'euros, per part del president de la companyia, Leopoldo Fernández Pujals, per la cancel·lació d'un préstec que va demanar per acudir l'any passat a l'ampliació de capital, creiem que els resultats han estat bons i continuem veient-hi un potencial de creixement per als pròxims exercicis. La firma va entrar durant el primer semestre en resultats positius per primer cop.

BORSA

ÍNDEXS BORSARIS

IBEX	10.499,80	EURO STOXX 50 (18H)	2.748,24	DOW JONES (18H)	10.459,81	NASDAQ (18H)	2.250,63	NIKKEI 225	9.537,30
1,07%		1,07%		0,34%		-0,83%		1,13%	

ÍBEX 35

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM TANY	MÍNIM TANY	TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM TANY	MÍNIM TANY	TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM TANY	MÍNIM TANY
ABENGOA	20,16	2,4%	25,7%	-10,8%	3.324	24,34	13,22	BOLSAS Y MERCADOS	19,80	0,1%	10,6%	-10,7%	1.399	27,18	17,31	IBERIA	2,61	0,2%	11,8%	37,4%	53.908	2,75	1,52
ABERTIS	12,97	-2,8%	9,5%	-13,2%	12.671	15,34	10,59	CRITERIA	3,75	1,2%	11,5%	13,8%	11.571	3,98	3,05	INDITEX	50,75	-4,0%	7,8%	17,0%	7.383	53,78	36,21
ACCIONA	67,64	-2,6%	7,7%	-25,8%	1.006	98,90	59,46	EBRO FOODS	13,40	-4,9%	-3,4%	-7,8%	2.456	14,75	10,83	INDRA SISTEMAS	12,54	-1,4%	-4,9%	-23,8%	5.638	18,20	12,18
ACERINOX	13,19	0,9%	2,8%	-9,3%	5.798	15,50	12,09	ENAGAS	14,16	-0,2%	14,3%	-8,2%	5.176	16,73	12,08	MAPFRE	2,53	-1,7%	12,7%	-13,3%	33.999	3,36	2,06
ACS	33,29	1,1%	10,3%	-4,4%	2.976	38,80	28,59	ENDESA	19,00	1,1%	8,6%	-20,7%	1.886	24,20	16,50	OBRASCON HUARTE	20,07	-6,5%	9,1%	6,2%	5.024	24,39	15,02
ARCELORMITTAL	23,36	-7,7%	4,4%	-27,9%	3.603	35,45	21,35	FCC	19,94	5,2%	13,1%	-32,3%	3.447	33,45	17,20	RED ELECTRICA	33,60	2,2%	14,1%	-13,4%	2.618	40,76	27,93
BANCO POPULAR	5,10	7,3%	21,2%	-0,6%	61.392	7,62	3,76	FERROVIAL	6,73	1,8%	25,8%	-18,2%	18.935	8,95	4,88	REPSOL YPF	18,11	-0,2%	8,6%	-3,3%	48.113	19,27	15,31
BANCO SABADELL	4,36	4,5%	17,3%	14,7%	26.460	5,20	3,10	GAMESA	6,70	-12,2%	-4,2%	-42,3%	20.729	16,45	6,65	SACYR VALLEHERM.	3,94	2,0%	-4,0%	-50,8%	8.315	13,95	3,71
BANCO SANTANDER	9,97	-1,4%	14,1%	-13,7%	997.273	12,14	7,22	GAS NATURAL	12,83	-1,3%	7,8%	-14,9%	19.272	15,67	11,23	TECNICAS REUNIDAS	39,76	-2,1%	5,8%	-0,9%	1.201	48,40	34,21
BANESTO	7,81	4,7%	19,3%	-8,8%	3.075	9,65	5,81	GRIFOLS	8,55	2,8%	1,4%	-29,9%	10.291	13,29	8,11	TELECINCO	8,79	-1,7%	19,9%	-13,5%	13.300	12,34	6,82
BANKINTER	5,76	3,3%	14,3%	-19,5%	12.361	9,36	4,11	IBERDROLA RENOVABLES	2,69	0,2%	4,4%	-19,1%	36.689	3,53	2,30	TELEFONICA	17,42	4,8%	14,2%	-10,8%	170.870	19,85	14,67
BBVA	10,34	5,0%	20,0%	-18,8%	212.858	13,28	7,28	IBERDROLA	5,42	2,1%	16,9%	-18,8%	113.890	6,91	4,50								

EL TOP 5

TELFÓNICA	17,42€	BANCO SANTANDER	9,97€	BBVA	10,34€	IBERDROLA	5,42€	REPSOL YPF	18,11€
4,81%		-1,44%		5,03%		2,09%		-0,25%	

MERCAT CONTINU

Els de millor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
CEMENTOS PORLAND	12,90	1,35	11,7%
GALQ	1,73	0,16	10,2%
VUELING	9,70	0,78	8,7%
CATALANA OCC.	14,42	1,12	8,4%
B. DE VALENCIA	4,61	0,35	8,3%
BANCO POPULAR	5,10	0,34	7,3%
CLINICA BAVIERA	8,50	0,57	7,2%
ZELTIA	3,36	0,22	7,0%

Els de pitjor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
GAMESA	6,70	-0,93	-12,2%
VISCOFAN	22,23	-2,17	-8,9%
ARCELORMITTAL	23,36	-1,94	-7,7%
COLONIAL	0,10	-0,01	-7,5%
LA SEDA	0,12	-0,01	-7,1%
PROSEGUR	37,73	-2,78	-6,9%
OHL	20,07	-1,39	-6,5%
A FIRMA	0,17	-0,01	-5,9%

Informació facilitada per



Els valors més negociats

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%	VOLUM MILIONS
BSCB	9,97	-1,4%		997,3
BBVA	10,34	5,0%		212,9
TELEFONICA	17,42	4,8%		170,9
IBERDROLA	5,42	2,1%		113,9
BANCO POPULAR	5,10	7,3%		61,4
COLONIAL	0,10	-7,5%		56,0
IBERIA	2,61	0,2%		53,9
REPSOL	18,11	-0,2%		48,1

Volum de la setmana IBEX (accions)

1.938.905.735

-0,21% RESPECTE A LA SETMANA ANTERIOR

Ibex med. cap

9.724,7

+1,28%

Ibex small cap

6.108,1

+0,67%

COTITZADES CATALANES

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM TANY	MÍNIM TANY	TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM TANY	MÍNIM TANY	TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM TANY	MÍNIM TANY
ABERTIS	12,97	-2,8%	9,5%	-13,2%	12.671	15,34	10,59	FERSA	1,32	-1,5%	-0,8%	-40,4%	138	2,55	1,01	MIQUEL Y COSTAS	16,40	-1,5%	6,8%	9,3%	34	18,25	13,20
FERGO AISA	0,39	-1,3%	-37,9%	-68,2%	2.793	2,57	0,33	FLUIDRA	2,57	1,2%	3,0%	-26,6%	53	3,75	1,95	RENTA CORP	1,84	-3,7%	-3,2%	-37,6%	113	4,58	1,77
ALMIRALL	7,27	1,0%	12,9%	-20,5%	1.382	10,21	6,00	GAS NATURAL	12,83	-1,3%	7,8%	-14,9%	19.272	15,67	11,23	SERVICE POINT	0,56	-4,3%	-7,4%	-37,1%	587	1,23	0,53
BANCO SABADELL	4,36	4,5%	17,3%	14,7%	26.460	5,20	3,10	GEN DE INVERSION	1,59	-0,6%	-0,6%	-8,4%	97	1,79	1,48	VUELING AIRLINES	9,70	8,7%	15,8%	-21,4%	1.134	14,20	7,31
CATALANA OCCID.	14,42	8,4%	18,3%	-8,2%	361	18,45	10,70	GRIFOLS	8,55	2,8%	1,4%	-29,9%	10.291	13,29	8,11								
INMOBILIARIA COLONIAL	0,10	-7,5%	-21,6%	-36,8%	55.958	0,24	0,09	INBESOS	1,00	0,0%	-27,0%	-44,8%	482	4,49	0,93								
CRITERIA	3,75	1,2%	11,5%	13,8%	11.571	3,98	3,05	INDO	0,60	0,0%	0,0%	-52,6%	0	1,90	0,56								
ERCROS	0,80	1,5%	2,7%	-42,4%	572	2,13	0,74	LA SEDA DE BARCELONA	0,12	-7,1%	-51,8%	-51,8%	54.238	0,25	0,09								

EURO STOXX 50

Els de millor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
SOC GENERALE	44,31	16,6%	-9,5%
CREDIT AGRICOLE	10,59	13,2%	-14,3%
AXA	14,17	8,2%	-14,3%
DEUTSCHE BANK-RG	53,69	7,9%	8,6%

Els de pitjor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL	VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
ARCELORMITTAL	23,38	-7,5%	-27,3%	BASF SE	44,81	-4,1%	3,1%
DANONE	43,03	-6,8%	0,5%	BAYER AG	44,00	-3,9%	-21,4%
SAP AG	35,11	-6,0%	6,4%	L'OREAL	80,66	-3,3%	3,4%
UNILEVER NV-CVA	22,63	-5,8%	-0,5%	ANHEUSER-BUSCH I	40,60	-3,2%	11,5%

ÍNDEXS BORSARIS

FOOTSIE 100	5.271,58	DAX XETRA	6.158,21	CAC 40	3.651,56	STOXX 50 (18H)	2.483,35	BCN GLOBAL 100	816,35
 -0,77%		 -0,13%		 1,23%		 0,44%		 1,23%	

DINERS

Deute públic de l'Estat

TÍTOL	TERMINI	DATA SUBASTA	TIPUS
LLETRES	6 MESOS	27/07/10	1,14%
	12 MESOS	20/07/10	2,22%
	18 MESOS	20/07/10	2,33%
BONS	3 ANYS	10/06/10	3,32%
	5 ANYS	01/07/10	3,66%
OBLIGACIONS	10 ANYS	17/06/10	4,86%
	15 ANYS	15/07/10	5,12%
	30 ANYS	17/06/10	5,91%

Mercat Interbancari (Euribor)

PLAÇOS	ITIPUS TANCAMENT	SETMANA ANTERIOR
EONIA	0,45%	0,50%
EURIBOR 1 SETMANA	0,58%	0,58%
EURIBOR 2 SETMANES	0,60%	0,60%
EURIBOR 1 MES	0,65%	0,63%
EURIBOR 2 MESOS	0,72%	0,71%
EURIBOR 3 MESOS	0,90%	0,89%
EURIBOR 6 MESOS	1,15%	1,13%
EURIBOR 9 MESOS	1,29%	1,28%
EURIBOR 1 ANY	1,42%	1,40%

abertis

902 30 10 15

Telèfon d'atenció a l'accionista
abertis.com

Futurs de renda fixa (18H)

VALOR	PREU
BONO NOCIONAL	98,92
BUND	128,55
BOBL 5Y	120,07
LONG GILT	121,47
JAPANESE BOND	141,84
US-BOND 5Y	119,78
US-BOND 10Y	123,73

Futurs tipus de canvi euro CME (18H)

DIVISA	SETEMBRE 2010	DESEMBRE 2010	MARÇ 2011	JUNY 2011
DÒLAR EUA	1,304	1,303	1,302	1,306
LLIURA ESTERLINA	0,831	0,837	0,837	0,838
FRANC SUÏS	1,360	1,361	1,359	1,357
IEN (100)	112,750	113,480	113,280	113,050
CORONA NORUEGA	8,017	8,057	8,093	8,126
CORONA SUECA	9,467	9,466	9,467	9,470

Tipus hipotecaris

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

Evolució de l'euro/dòlar

DIVENDRES (18H)

 **1,306\$**

DIA	DÒLARS/UNITAT
Divendres	1,306
Dijous	1,308
Dimecres	1,300
Dimarts	1,300
Dilluns	1,299

Tipus de canvi

	EURO	LLIURA	CORONA SUECA	CORONA DANESA	CORONA NORUEGA	FRANC SUÏS	DÒLAR	DÒLAR CANADENC	DÒLAR AUSTRALIÀ	IEN
EUROS		0,832	9,415	7,451	7,906	1,359	1,305	1,345	1,442	112,910
LLIURA ESTERLINA	1,203		11,321	8,960	9,507	1,635	1,570	1,618	1,734	135,780
CORONA SUECA	0,106	0,088		0,791	83,985	14,440	0,139	0,143	0,153	11,993
CORONA DANESA	0,134	0,112	1,264		1,061	18,245	0,175	0,181	0,194	15,154
CORONA NORUEGA	0,127	0,105	1,191	0,942		17,193	0,165	0,170	0,182	14,281
FRANC SUÏS	0,736	0,612	6,925	5,481	5,816		0,960	0,990	1,061	83,060
DÒLAR	0,766	0,637	7,212	5,708	6,056	1,041		1,031	1,105	86,500
DÒLAR CANADENC	0,743	0,618	6,998	5,538	5,876	1,010	0,970		1,072	83,920
DÒLAR AUSTRALIÀ	0,693	0,577	6,528	5,167	5,483	0,943	0,905	0,933		78,300
IEN (100)	0,886	0,737	8,339	6,599	7,002	1,204	1,156	1,192	1,277	

MATÈRIES PRIMERES

Metalls

METALL	PREU LONDRES (\$/TM)
Alumini	2.093,00
Coure (lliures)	330,20
Estany	19.600,00
Niquel	20.675,00
Plom	2.050,00
Zinc	1.990,00

Metalls preciosos (18H)

METALL	MERCAT	PREU
Or	Londres	1.175,95 \$/onça
	Nova York	1.177,60 \$/onça
	Tòquio	3.252,00 ien/g
Plata	Londres	17,97 \$/onça
	Nova York	17,95 \$/onça
	Tòquio	497,00 ien/g
Platí	Londres	1.565,63 \$/onça
Paladi	Londres	496,50 \$/onça

Evolució del petroli NYMEX

DIVENDRES (18H)

 **77,870\$**

DIA	BARRIL/DÒLARS
Divendres	77,870
Dijous	78,360
Dimecres	76,990
Dimarts	77,500
Dilluns	78,980

Telèfons i webs d'interès:

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



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

Catalunya vol captar 110 milions d'euros d'Europa per a R+D+i

CONVOCATÒRIA. La CE posa 6.400 milions d'euros en circulació el 2010 per potenciar la recerca i la innovació

ANDREU MAS
BARCELONA

La Comissió Europea va obrir el 20 de juliol la convocatòria de 2010 d'un programa destinat a impulsar la recerca i la innovació. Enguany hi destina 6.400 milions d'euros (un 12% més que el 2009), una xifra que suposa un rècord respecte a edicions anteriors. Aquesta convocatòria s'inscriu en l'anomenat 7è Programa Marc de la Comissió Europea (7PM), que és el principal instrument de finançament comunitari de projectes de recerca, desenvolupament tecnològic i innovació, i que abraça el període 2007-2013. L'objectiu europeu és estimular el que anomenen "creixement intel·ligent" i fomentar la creació d'uns 200.000 nous llocs de treball en l'àmbit de la Unió.

Poden beneficiar-se d'aquests ajuts instituts de recerca, universitats i empreses de tota mena. Aquest any, a més, la Comissió ha decidit concedir màxima prioritat a les pimes, que rebran prop de 800 milions d'euros del paquet global. També per primer cop hi haurà pressupostos específics per a determinats sectors d'activitat. Els programes específics que constitueixen els cinc pilars fonamentals del 7PM són: la cooperació, les idees, les persones, les capacitats i la investigació nuclear. I dins de l'àmbit de la cooperació, Europa estableix deu àrees claus: salut, alimentació, agricultura, pesca i biotecnologia; tecnologies de la informació i la comunicació; nanociències, nanotecnologies, materials i noves tecnologies de producció; energia; medi ambient; transport (inclòs l'aeronàutic); ciències socioeconòmiques i humanitats; espai i seguretat.

El Departament d'Inno-

LES XIFRES

246,6 M€

Els fons captats

Aquesta és la xifra que han aconseguit fins ara les empreses catalanes.

620

Els projectes finançats

Són els projectes finançats per la UE amb participació catalana.

28,9%

Els líders espanyols

Catalunya capitalitza els recursos rebuts a l'Estat provinents del Programa Marc de la Unió Europea.

6.400 M€

La convocatòria de 2010

És un rècord europeu en fons destinats a recerca i desenvolupament.

vació, Universitats i Empresa de la Generalitat de Catalunya impulsa la participació de l'empresariat català en aquest pla mitjançant un programa que porta per nom Connect-EU, que és gestionat de forma conjunta per ACCIO -l'agència per a la competitivitat de l'empresa catalana- i Talència -institució de foment a la recerca a Catalunya. Connect-EU ofereix acompanyament i assessorament especialitzat per impulsar, dinamitzar i fer factibles els processos col·laboratius i d'internacionalització de l'R+D+i de les empreses del país. Els pròxims dies 22 i 23 de setembre, en el marc del World Trade Center de Barcelona, ACCIO i Talència han organitzat unes jornades adreçades a totes aquelles empreses i organitzacions que tinguin un projecte susceptible de be-

neficiar-se dels ajuts del 7è Programa Marc o que vulguin iniciar un procés col·laboratiu i d'internacionalització relacionat amb la recerca, el desenvolupament i la innovació. Els projectes que es presentin a la convocatòria d'enguany començaran a desenvolupar-se durant el 2011 i tindran una durada mitjana de dos anys. L'aportació màxima de l'ajut pot arribar a representar el 100% del cost subvencionable.

ACTIUS. Catalunya és una de les zones d'Europa més actives pel que fa a la millora de la competitivitat del seu teixit productiu. Enguany, i segons explica Mariona Sanz, gerent d'R+D+i Internacional d'ACCIO, l'objectiu de Catalunya és aconseguir captar 110 milions d'euros dels ajuts europeus en aquesta matèria (a computar el 2009). Sanz considera que el Principat té encara "molt potencial de creixement" i per això el país aspira a millorar les xifres absolides en convocatòries anteriors. Des que es va engegar el programa el 2007, les entitats catalanes han aconseguit 246,65 milions d'euros, quantitat que representa un 1,84% del pressupost total del 7è Programa Marc i un 28,91% del que han rebut les entitats de l'Estat espanyol. En aquest sentit, Catalunya lidera la participació espanyola en els recursos obtinguts de la Unió.

En aquests anys s'han finançat 620 projectes amb participació catalana, dels quals 174 han estat liderats per entitats del país. En total, 247 empreses i institucions catalanes han participat en els projectes. Pel que fa al 2009, tot i que encara resten projectes per computar i els resultats són provisionals, Catalunya va rebre 76,68 milions



STARLAB desenvolupa un projecte per ajudar pacients amb coma o amb Parkinson. L'ECONÒMIC

d'euros, xifra que representa el 2% del pressupost del programa europeu, mantenint el percentatge assolit el 2008. El 2009 es van finançar 178 projectes amb participació catalana, dels quals 41 els han liderat catalans, i 114 entitats del Principat han participat en

diversos projectes.

A Catalunya, les empreses que històricament han capitalitzat els ajuts han estat les del sector de les tecnologies de la informació i la comunicació, seguides per les de l'àmbit de la salut (incloent la xarxa hospitalària de Catalu-

nya i les empreses relacionades amb instrumentació i equipament mèdic). Tanquen la llista, per ordre de recursos captats, els sectors industrials que apliquen nous materials, la nanotecnologia i els que inverteixen en la millora dels processos productius.

AUTOANÀLISI

Millor, però lluny del liderat

El conseller Huguet va presentar recentment un primer informe trimestral sobre l'acció del govern en R+D+i i va anunciar la creació d'un Llibre Blanc de bones pràctiques de recerca i d'innovació a l'administració catalana. Entre altres objectius, l'informe

pretén ser una eina per analitzar l'evolució i la posició del sistema català de recerca i innovació. D'entrada, l'informe conclou que Catalunya se situa en el segon grup de regions innovadores, segons un informe europeu de 2009. Tot i que millora la seva posició relativa,

encara es troba lluny de les regions líders europees. D'altra banda, l'informe de l'OCDE sobre la innovació a Catalunya detecta fortaleces però alerta sobre certes febleses rellevants, tot i que també destaca que es treballa per cobrir els déficits detectats.

Glossari

PETER DRUCKER

És considerat per molts com el pare del management. El 1985 va publicar el llibre *Innovation and Entrepreneurship*.



DINÀMIC

El *Diccionari* de l'Institut d'Estudis Catalans diu que una persona dinàmica és diligent, ràpida, que desplega una gran activitat i energia.

CURIOSITAT

Per innovar amb èxit hem de ser molt curiosos, estar permanentment amb els ulls ben oberts. Fixar-se bé en les necessitats no articulades o latents.

NINTENDO

En la dura competència entre les principals marques de consoles de videojocs, Nintendo va saber reinventar el sector amb la Wii.



APRENDRE A INNOVAR

Franc Ponti

DIRECTOR DEL CENTRE D'INNOVACIÓ D'EADA

QÜESTIÓ DE VELOCITAT

El mes passat repassàvem el perfil de les persones creatives. Dèiem que per innovar amb èxit era imprescindible que una organització tingués individus creatius, gestionats intel·ligentment.

Potser ara ens podem preguntar quina és, en el fons, la necessitat de ser creatius com a persones o innovadors com a empreses. Doncs bé, com diu en Xavier Ferràs al seu llibre *Innovación 6.0*, la raó clau que ha d'impulsar la innovació és la rapidesa. Hem de ser una mena de correccamins (recordeu, l'au ultraràpida que mai podia atrapar el malvat coiote).

En efecte, vivim en un món tan atabalat, tan turbulent, tan esmunyedís, que cal moure's a la mateixa velocitat que es mou tot el que tenim al voltant. La innovació significa, com deia Peter Drucker, construir escenaris de futur abans que ho facin els competidors.

PRIMERA LLIÇÓ. La innovació no és per a persones o empreses lentes. Requereix dinamisme, agilitat, ganes de fer coses diferents i de deixar bocabandats els que ens fan la competència. Innovar vol dir enamorar els nostres clients, deixar-los meravellats.

Hi ha molts sectors que necessiten ser ràpids, gairebé instantanis: l'electrònica de consum, l'alimentació, el tèxtil i la moda... Quedar-se estancat quasi vol dir morir. Els



Cal construir entorns de passió a les empreses. Només amb professionalitat no s'arriba enlloc. Cal que la gent s'ho passi bé treballant, que la feina sigui una aventura excitant, dia rere dia. Si no ho aconseguim, no hi ha res a fer, innovar serà una tasca impossible



Wii Fit Tour 08 a la Rambla Nova de Tarragona. ARXIU

clients viuen àvids de novetats, de coses atractives i útils... Innovar esdevé quelcom indefugible.

SEGONA LLIÇÓ. Per innovar amb èxit hem de ser molt curiosos, estar permanentment amb els ulls ben oberts. Fixar-se bé en les necessitats no articulades o latents dels clients i donar-hi resposta. Nintendo va saber fer-ho amb la seva proposta de Wii i tots en coneixem les conseqüències.

Però per tenir ritme innovador, per moure's amb velocitat, per tenir els ulls sempre oberts cal apassionar-se per allò que fem. Un no manté els ulls

oberts si s'avorreix. I molt sovint la gent s'avorreix a la feina... Innovar és anar contra corrent, fer allò que ningú no fa, obrir els ulls al matí i tenir ganes de provar coses (i d'equivocar-se de tant en tant).

TERCERA LLIÇÓ. Cal construir entorns de passió a les empreses. Només amb professionalitat no s'arriba enlloc. Cal que la gent s'ho passi bé treballant, que la feina sigui una aventura excitant, dia rere dia. Si no ho aconseguim, no hi ha res a fer, innovar serà una tasca impossible. Fora corbates inútils, despatxos grisos, pintures monocolors. Fora caps ganduls, je-

rarques inoperants, burocràcia exasperant. Fora paperassa sobrera, reunions interminables... Volem riure a la feina, enamorar-nos de reptes engrescadors, d'aventures professionals, volem treballar en equip, escoltant-nos i respectant-nos. Volem viure treballant, no treballar per viure.

Les organitzacions estan canviant, no han parat mai de fer-ho. Però ara necessiten fer el gran salt. L'altre dia em parlaven d'una empresa catalana on tot es fa a base de crits i d'"aquí mano jo". Ja s'han acabat els temps de l'*ordeno y mando*. Entre tots estem construint una nova societat en

què les idees hauran de tenir més força que les imposicions i les normes.

La il·lusió i la creativitat hauran de ser més influents que les jerarquies i la burocràcia.

PER SABER-NE MÉS



● **Innovación 6.0**
Xavier Ferràs. 19 €
Plataforma Editorial (2010)

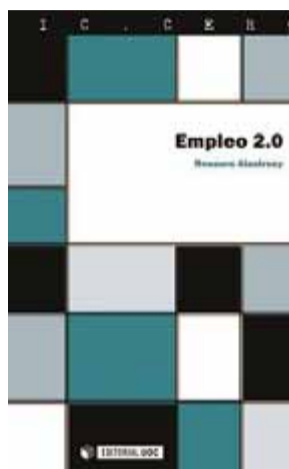
EINES

LECTURES

Un dels millors aliats per trobar feina

El mercat ja no és el que era no fa pas gaires anys. De les oficines físiques de col·locació i els anuncis als diaris hem passat a les nombroses webs que gestionen l'oferta de treball des de la xarxa. És indiscutible que la web 2.0 és ara per ara la millor eina per entrar per primer cop o reincorporar-se al mercat de treball, en entorns difícils com l'actual.

La interactivitat i la participació posen al nostre abast un reguitzell d'eines i tendències que cal adoptar perquè la nostra trajectòria professional segueixi el seu curs. Aquest llibre fa un inventari molt útil de tots els recursos que podem explotar del *networking* laboral, classificats per categories perquè el lector el pugui fer servir com si es tractés d'un manual d'ús. Rosaura Alastruey és llicenciada en ciències de la informació



EMPLEO 2.0
Rosaura Alastruey
EDITORIAL UOC
PREU 12,50 €

per la Universitat Autònoma de Barcelona (UAB) i especialitzada en màrqueting digital mitjançant postgrau per la Universitat Oberta de Catalunya (UOC). Ha estat pionera en la difusió del *networking* professional a casa nostra, en totes les seves variants, entre les quals destaca precisament tot allò que explora les potencialitats de la web 2.0.

LECTURES

Els horitzons de l'enginyeria de Catalunya

“El treball dels enginyers és omnipresent en la nostra vida quotidiana. El podem trobar en petits gestos com encendre el llum, obrir l'aixeta de l'aigua, pujar a l'ascensor, accedir a la informació que ens arriba per diversos conductes o en una miriada de detalls als quals, per habituals, no parem esment”. Amb aquestes paraules a tall d'introducció, Francesc Ribera Raichs, que ha dirigit el llibre *Actualitat i horitzons de l'enginyeria catalana*, explica la importància d'aquest món tan bàsic per a l'activitat econòmica d'un país.

El llibre, de 686 pàgines i escrit per diversos periodistes, abraça una visió àmplia de l'enginyeria catalana. A tall d'exemple, hi ha una referència històrica, que és clau per entendre l'abast d'aquest sector.



ACTUALITAT I HORITZONS DE L'ENGINYERIA CATALANA
Francesc Ribera Raichs
DOBLERRE
29,50€

També s'entra de ple en l'interior dels col·legis professionals, així com s'explica l'empresa i les iniciatives d'èxit i escoles universitàries d'enginyeria. També hi ha un article ampli sobre el paper de la Universitat Politècnica de Catalunya, els centres de recerca i equipaments o tot allò referent al desenvolupament humà i cooperació internacional.

NOMENAMENTS



JOAN ROCA

Director general de lastminute.com a Espanya
Joan Roca, llicenciat en belles arts, ha assumit aquest juliol la direcció general de lastminute.com a Espanya, l'agència de viatges en línia. Roca reportarà a Arnaldo Muñoz, vicepresident de la companyia per a Alemanya, Itàlia, Espanya i nous mercats.



JORDI MATEU

Director de projectes de Summa

Summa, consultora especialitzada en la creació i gestió de marques, ha nomenat Jordi Mateu com a director de projectes i desenvolupament corporatiu. Mateu és llicenciat i màster en ciències empresarials per Esade. Coordinarà els diferents projectes de la consultora.



FERNANDO CONTE

President d'Orizonia Corporación

L'exconseller delegat d'Ibèria, Fernando Conte, és el nou president d'Orizonia Corporación, un dels grups turístics més grans d'Europa. És enginyer electromecànic i MBA per l'Institut de Empresa. La designació té lloc després de l'ingrés de José Duato com a director general.

CONSULTORI LABORAL

CONTRACTE DE RELLEU

Quin avantatge té el contracte de relleu per a les empreses i companyies catalanes?

Es tracta del contracte que es realitza amb un treballador aturat o que té amb l'empresa un contracte de durada determinada, amb la finalitat de substituir un altre treballador que accedeix de fet a la jubilació parcial.

La durada de contracte de relleu serà indefinida o igual a la del temps que falti al treballador substituït per assolir l'edat específica de jubilació.

El contracte de relleu es podrà realitzar a temps complet o a temps parcial, però en qualsevol dels casos s'haurà de realitzar per una jornada mínima equivalent a la que deixa de treballar el treballador substituït.

El lloc de treball del relleu podrà ser el mateix que el treballador substituït, entenent per tal un lloc del mateix grup professional o similar. Si durant la vigència del contracte de relleu el treballador relle-

vista és baixa, l'empresari ha de substituir-lo en el termini específic de quinze dies per un altre.

De totes maneres, cal tenir en compte que existeix un aspecte a tenir molt en compte. Hi ha requisits específics per al 2010 que varien anualment:

a) L'edat efectiva del jubilat parcial per poder accedir a la jubilació parcial ha de ser l'any 2010 de 60 anys i 4 mesos.

b) L'antiguitat en l'empresa del treballador que pretengui accedir a la jubilació parcial el 2010 ha de ser de 4 anys.

c) Cal que el jubilat parcial acrediti un període de cotització efectiva mínim de 24 anys.

d) La reducció de jornada que es pot realitzar com a màxim és del 80%, i la mínima, del 25%.

CONTESTA JOAN ERNEST RIBAS
ASSESSORIA RIBAS-ÀLVAREZ

CONSULTORI FISCAL

FACTURA ELECTRÒNICA

Es pot conservar la documentació comptable i fiscal en format electrònic?

En el cas d'un particular, la resposta és no. No es pot guardar la documentació relativa, per exemple, a la declaració de la renda (IRPF) en format electrònic, cal tenir-la en paper i original durant el termini que marcàvem fa unes setmanes. En canvi, pel que fa a les empreses existeix un sistema que permet conservar les factures en format electrònic, complint una sèrie de requisits. En tot cas, caldria aclarir que s'entén per factura electrònica aquell document tributari generat per mitjans informàtics en format electrònic, que reemplaça el document físic en paper, conservant el seu mateix valor legal i que pot ser emmagatzemat electrònicament. A partir d'aquí, calen dos requisits per a la transmissió de factures electròniques i la seva conservació:

supeditada a l'acceptació pel destinatari; i s'haurà de garantir l'autenticitat del seu origen i la integritat del seu contingut mitjançant signatura electrònica avançada, o intercanvi electrònic de dades (EDI), encara que expressament es preveu la possibilitat d'altres mètodes, a reserva de l'acceptació pels estats que es tracti. Es requerirà doncs d'un programari especial i d'una signatura electrònica vàlida.

• Pel que fa a la conservació de les factures, aquestes podran conservar-se en format digital (PDF, imatge) sempre que es pugui garantir l'autenticitat de l'origen, les dades i el contingut de la factura emesa.

• Finalment, les autoritats de l'Estat espanyol, en el qual està establert el subjecte passiu, hauran de poder accedir a aquestes factures per mitjans electrònics per procedir a la seva càrrega remota.

CONTESTA ORIOL LÓPEZ I VILLENNA
ASSESSORIA ASFEM

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

Postals

1937

El Comissariat de Propaganda de la Generalitat de Catalunya, que dirigia Jaume Miravittles, va publicar, el 1937, una suggestiva visió de conjunt dels avenços de l'economia catalana, amb xifres i imatges: *Quelques chiffres sur l'économie de Catalunya*.



L'Enciclopèdia

1969

El primer volum de la *Gran enciclopèdia catalana*, editat per Edicions 62, es va publicar el 1969, just abans dels anys 70. El darrer volum, el 15, va veure la llum el 1980. L'Enciclopèdia en paper, en color, amb quadres, mapes, fotos, etc., ha estat un gran èxit empresarial.

Caixes lliures

1977

Fins al 1977, les caixes estaven obligades a invertir el 70% dels seus saldos en empreses estatals. Sovint, de viabilitat dubtosa. El 23.7.1977, l'endemà de les primeres eleccions democràtiques des del 1936, s'inicià la progressiva reducció dels funestos coeficients d'inversió obligatòria.



DE MEMÒRIA

Francesc Roca

PROFESSOR DE POLÍTICA ECONÒMICA DE LA UB

LA REVOLUCIÓ INDUSTRIAL DELS 70

Molt -massa- sovint una idea ràpida, però amb èxit, serveix per definir uns anys. Es parla, encara, dels *feliços 60*, i de la *crisi dels 70*, la famosa *crisi del petroli*. La realitat, però, moltes vegades, escapa a aquestes visions improvisades (o, a vegades, malintencionades). La realitat dels anys 1960-70 és ben diferent dels tòpics que segueixen funcionant.

Els anys 60 foren, i ja és molt, un retorn a la vida econòmica d'abans de 1936-39. Algunes empreses (com Hispano Suïssa, Barcelona Traction, Banc Hispanocolonial, Ford, Ràdio Associació, Blanquerna, Serveis Aeronàutics de la Generalitat, o Laya Films) havien estat destruïdes o engolides als anys de la segona dictadura. N'havien sorgit altres (com Ames, Celsa, Montesa, Bimbo, Grífols, Almirall, Vall Companys, Seat, Hidroelèctrica, Planeta, Enciclopèdia). I moltes de les empreses d'abans del 39 continuaven amb més aire (com Catalana de Gas, Foment d'Obres i Construccions, Uralita, Roca Radiadors, Danone, Damm, Gallina Blanca, Puig, Uriach, Esteve, Salvat, Caixa de Pensions o el Clínic).

Els anys 1970, en canvi, els anys de la *crisi del petroli*, foren, en el món català, els anys d'un conjunt de processos que poden ésser reconeguts com una *revolució industrial*. Tan impactant, o més, que la



Panoràmica de la petroquímica de Tarragona, que ha impulsat la indústria catalana des de la dècada dels setanta. ARXIU



L'entrada de gas natural al port de Barcelona, la primera autopista Montgat - Mataró, les primeres centrals nuclears com Vandellòs, la construcció d'una gran refinaria de petroli al Tarragonès o la represa de la revolució agroalimentària van convertir els 70 en una 'revolució industrial'

revolució del vapor i el ferrocarril de 1833-1848.

Algunes de les fites més destacades d'aquests processos foren:

1. L'entrada de gas natural al port de Barcelona (1969), i la progressiva formació d'una xarxa de canalitzacions de gas al servei de tot tipus d'empreses.
2. La primera autopista (1969, Montgat-Mataró)
3. L'inici de la fabricació d'ordinadors, en alguns casos amb tecnologia autòctona (Telesincro, Sabadell, 1971).
4. Les primeres centrals nuclears (Vandellòs, 1972).
5. La construcció d'una gran refinaria de petroli dins del gran complex petroquímic del Camp de

Tarragona (la Pobla de Marfumat, 1974).

6. La implantació d'una fàbrica de IBM (la Pobla de Vallbona, 1974).

7. Una gran expansió de l'exportació catalana de ciment artificial als països productors i exportadors de petroli del golf Pèrsic, el nord d'Àfrica i el Carib.

8. A la indústria de l'automoció, entrada de Volkswagen a Seat (Martorell, 1974), de Nissan a Motor Ibèrica (Zona Franca de Barcelona, 1980) i retorn de Ford (Almussafes, 1977).

9. La represa de la revolució agroalimentària, iniciada als anys 1920-30, amb: (a) la revolució del porc, inicialment lleidata-

na, (b) la revolució avícola, inicialment reusenca, (c) la consolidació de la regió fruitera de Lleida, (d) l'esclat dels làctics (e) ...i del pa i els pastissos de motlle.

10. Des de 1967-69, l'activitat creditícia, adreçada a famílies, pagesos, comerciants i industrials, esdevé la principal activitat inversora de les caixes d'estalvis (però, fins al 1977, és a dir, fins als inicis del retorn a la democràcia política, no desapareix l'obligatorietat que tenen les caixes de finançar les empreses de l'estat central).

NOVES UNIVERSITATS. Paral·lelament, entre 1968 i 1971 es creen, a l'àrea de la llengua catalana, cinc noves universitats: la Universitat Catalana d'Estiu (UCE) a Prada de Conflent, la Universitat Autònoma de Barcelona (UAB) a Cerdanyola del Vallès, la Universitat Politècnica de Barcelona, després de Catalunya (UPC), la Universitat Politècnica de València (UPV) i la Universitat d'Alacant. Amb seus a Girona, Vic, Lleida, Tarragona-Reus. Les dues universitats politècniques obriran pas a la creació d'enginyeries: agrònoms, camins, telecomunicacions, informàtica.

Es pot suposar que ho fan seguint els suggeriments de l'informe de 1962 sobre l'economia espanyola del Banc Mundial, que proposava la creació de noves escoles d'enginyeria, localitzant-les en negatiu: l'informe deia que s'havien de localitzar ¡no a Madrid!

Els papers d'Ernest Lluch

Ernest Lluch (Vilassar, 1937 - Barcelona, 2000) ha estat un dels primers estudiosos dels canvis econòmics dels anys 1960-70. Lluch realitzà monografies, amb Eugeni Giral, i altres experts, sobre la nova indústria del Camp de Tarragona, l'Àrea Metropolitana de Barcelona, la regió fruitera del pla de Lleida, les causes de la nova exportació catalana i l'estructura econòmica del País Valencià, entre altres.

CONTRA
XIFRADA
Per Andreu Mas

2.000.000

MAIALS ES BANYA EN OLI

Maials és un petit poble del sud de les comarques de Lleida – pertany a la comarca del Segrià – que no arriba als 1.000 habitants, segons el padró del 2009. La població, que està envoltada de camps d'oliveres, pot presumir de disposar del molí d'oli més gran de la demarcació. El 22 de juliol, el conseller d'Agricultura, Joaquim Llena, va presidir l'acte d'inauguració de la instal·lació, una de les més modernes del Principat.

El molí de Maials té capacitat per processar uns 350.000 quilos d'olives diaris treballant vint-i-quatre hores al dia. En un any, pot arribar a moldre fins a nou milions de quilos d'olives, o el que és el mateix, pot arribar a produir a l'entorn de dos milions de quilos d'oli verge extra. A més, es tracta del primer molí de les comarques de Lleida que disposa d'un sistema de doble pesatge, de manera que es poden fer dues descàrregues d'oliva al mateix temps. Això per-

2 M kg
És la quantitat
que pot
elaborar
anualment el nou
molí d'oli de
Maials, el més
gran que s'ha fet
a Lleida

met agilitar el procés de descàrrega de les olives i fa que el temps que transcorre des que són collides al camp fins que són moltes sigui el mínim possible. Aquesta reducció de temps contribueix a garantir la màxima qualitat de l'oli que es produeix en aquest molí lleidatà.

Les instal·lacions disposen, d'altra banda, de dues grans zones d'emmagatzematge, que contribueixen a millorar la funcionalitat del conjunt. La primera zona té capacitat per a un milió de

quilos d'oli i l'altra per a mig milió. A banda, també disposa d'una envasadora amb capacitat per envasar fins a 2.500 litres per hora. Tot plegat fa que l'equipament de Maials ocupi una superfície de 4.500 metres quadrats.

La creació d'aquesta infraestructura té la gènesi en l'acord de quatre cooperatives del Segrià i les Garrigues: la del Camp Foment Maialenc, l'Agrícola d'Almatret, la del Camp de Cogul i la del Camp de Granynena. De totes aquestes, la més important per volum és la de Maials, i entre totes sumem a l'entorn de 1.100 socis.

La posada en marxa del molí és un important pas en la modernització del sector oleícola, tal com ha constatat el conseller Llena. L'impuls dels maialencs entronca amb la història de la mateixa Cooperativa del Camp Foment Maialenc, que va néixer el 1917 per iniciativa d'uns pagesos que pretenien comercialitzar oli d'oliva. Ja el 1919 compren el primer molí, que va suposar el punt de partida d'un constant creixement



Imatge de l'interior del molí de Maials, el més gran de Lleida. L'ECONÒMIC

de l'entitat.

Ara, 91 anys després de la compra d'aquell molí, Maials disposa d'un equipament únic que incorpora com a gran novetat una caldera de cremat ecològica que permet eliminar totalment la utilització de gasoil en el procés de cremar el pinyolet de l'oliva. Segons Joan Segura, president de la cooperativa de Maials, l'opció per aquest sistema els permetrà, a més, estalviar 15.000 euros anuals en gasoil. La reducció de costos fa que la despesa que genera el molí sigui semblant a la de fa quinze anys.

La creació del molí ha suposat una inversió de dos milions d'euros, 700.000 dels quals han estat aportats pel Departament d'Agri-

cultura, Ramaderia i Pesca de la Generalitat en el marc del pla de modernització de les cooperatives.

Aquest procés d'innovació és imprescindible en un sector que, segons explica Joan Segura, travessa un dels pitjors moments econòmics de tota la seva història. Ja l'abril del 2009, la Federació de Cooperatives Agràries de Catalunya va denunciar que el preu del kilo d'oli d'oliva estava per sota dels dos euros, circumstància que no es produïa des de novembre del 2002. Les coses estan lluny de millorar aquest 2010. Segura explica que el resultat econòmic del sector està entre un 20% i un 30% per sota de l'assolit el 2009. Per Segura la situació és "críti-

ca", tot i que es mostra esperançat que la situació es pugui reconduir en el segon semestre. Els motius de la caiguda dels preus que cobren els productors es troben en la introducció dels productes que provenen d'altres països, sobretot de fora de la UE. Els seus preus són més competitius, perquè els costos són menors, entre altres coses, manifesta Segura, per la falta de controls sanitaris. El president de la cooperativa de Maials defensa que davant la comercialització d'olis refinats només es pot conscienciar el consumidor de les virtuts i la seguretat alimentària que proporciona el consum d'oli d'oliva verge català amb denominació d'origen.

1550610072910

4 + A PROP TEU + LLUNY AMB TU

Digu'ns l'import i obtingui una bona rendibilitat dels seus estalvis. El Dipòsit Més x Més 4 de Caixa Laietana li dona més rendibilitat com més productes tingui. Sol·liciti més informació sense compromís de les altres modalitats: Creixent, Dreams o Instant.