



L'ECONOMIC

leconomic.cat

ANY 1 | NÚMERO 12 | DEL 9 AL 15 D'OCTUBRE DEL 2010

2€

EXPORTACIONS DE SERVEIS PÀGINA 19

CONeixEMENT 'MADE IN CATALONIA'

El món compra cada dia més serveis que presten empreses de casa nostra: gabinets d'arquitectes, enginyeries o assessories ja exporten més que el poderós sector turístic



MENYS JUBILACIÓ PÀGINA 28

Els autònoms tindran la cotització limitada a partir dels 45 anys



La indústria engreixa la màquina de l'economia

Els experts vaticinen que la sortida de la recessió la conduirà la indústria i creuen que el creixement ha de tenir base manufacturera

En el segon trimestre el PIB del sector industrial va créixer un 2,1%, que deixa ben lluny els retrocessos de 15 punts de fa un any

pàgines 2-4



INTERNACIONALITZACIÓ PÀGINA 5

Fundició Dúctil Benito obrirà planta al Brasil i creixerà en l'enllumenat



FERRAN ADRIÀ, CUINER PÀGINES 14-15

"Ens posarem l'examen diari que serà penjar a internet tot el que fem"

La millor assegurança de cotxe al millor preu

fins al **65%** de bonificació

Truca ara i demana el teu pressupost personalitzat

902 33 34 38

**Regal**

Canal Directe de Liberty Seguros, S.A.
Patrocinador Principal de la secció de Bàsquet del FC Barcelona

A Catalunya, de tota la vida, Regal auto.

CARRO INDUSTRIAL

REPRESA. Tot i les incerteses que planen sobre el futur de l'economia, els experts vaticinen que la sortida de la recessió la conduirà la indústria. **FUTUR.** Consideren que el model de creixement ha de tenir base manufacturera

JORDI GARRIGA
BARCELONA

Un dels pitjors llasts de la recessió ha estat posar en qüestió la identitat econòmica de Catalunya. Mals averanys han projectat per a un futur no gaire llunyà una desertització industrial al país, però les darreres dades, i les previsions de veus autoritzades, permeten pensar que la sortida de la crisi serà pel sender de la indústria, de la seva ocupació dels mercats globals.

Fa pocs dies l'Idescat publicava un brot verd de ca l'ample, que dins d'un context de decrement interanual del PIB en el segon trimestre, però ja més lleu (-0,3%), la indústria creix, un 2,1%, deixant ben lluny els retrocessos de fa un any, de 15-16 punts. Joan Trullén, director de l'Institut d'Estudis Industrials i Metropolitans de Barcelona, diu: "Veiem clarament que quan Alemanya es recupera, Catalunya també ho fa, fins al punt que podem assegurar que estira el carro de la recuperació de l'economia espanyola." Trullén esgrimeix dades com ara que Catalunya ha estat capaç d'absorbir els 24 punts de decrement que presentava el seu índex de producció industrial (IPI) de març del 2009. Si ho veiem per autonomies, mentre que l'IPI de Madrid està en un decrement de cinc punts i el del País Basc només creix al 0,3%, Catalunya s'aixeca amb un 4,8%. Si el global d'Espanya està en el 3,2%, i el de Catalunya en el 4,8%, "tot tenint en compte que Catalunya té el 25% del teixit industrial espanyol, s'infereix que és la que està impulsant la recuperació".

L'EXPORTACIÓ. Una altra dada per fer un diagnòstic encoratjador: l'índex d'utilització productiva, que abans de la crisi estava en el 82%, i que en els moments més crus de la recessió va davallar fins al 60%, ja va arribar en el segon trimestre a un esperançador 70%, el nivell més elevat des del tercer trimestre del 2008. La clau és l'exportació, en què Trullén creu que hi ha encara molt recorregut, tot recordant que el 80% de la balança corrent és manufactura. Considera que hi ha un error en el diagnòstic, en no valorar com a indústria tots els serveis que s'hi vinculen. Amb vista al



Vista general del complex de la indústria petroquímica de Tarragona. JUDIT FERNÁNDEZ

mitjà termini, la protecció de la capacitat productiva que resta fa necessària una estratègia "al servei de l'exportació, en què es facin polítiques d'infraestructures en trens i aeroports per potenciar l'eix mediterrani". Justament, en el segon trimestre d'enguany, les exportacions de béns i serveis han continuat millorant, amb una taxa de variació interanual del 9,3%. Altres forteses que assenyala Trullén són, en contra del que alguns pensen, la productivitat, que creix al ritme del 5% i se situa còmodament dins dels estàndards de la UE.

Trullén considera que hi ha un

error en el diagnòstic, en no valorar com a indústria tots els serveis que s'hi vinculen, i Antoni Soy, secretari d'Indústria i Empresa de la Generalitat, es manifesta en un sentit semblant, en afirmar que "hem d'emmirallar-nos en països com Suècia, Finlàndia o Holanda, que tenen una estructura netament manufacturera, des de la qual avancen cap a les TIC". És a dir, no cal superar la manufactura per anar al coneixement, sinó que l'economia de la informació faci més innovadora la nostra capacitat industrial. Soy afegeix que "ja no podem competir en preus i qualitat, en què Àsia ja ens supe-

ra, i per això l'element fonamental és innovar, per a la qual cosa cal un entorn reformat per a les empreses, amb un sistema financer sanejat, un nou mercat laboral i una administració reformada". I si, com diu, cal "facilitar l'aparició de noves idees", és crucial una altra reforma, la del sistema educatiu, per tal de fomentar l'esperit emprenedor. Soy és el principal dissenyador del pla de política industrial 2010-2020 de la Generalitat, basat en quatre eixos: innovació, internacionalització, estructura empresarial, sostenibilitat i política de clústers.

Joaquim Boixareu, conseller delegat d'Inestal Group, és dels que pensen que cal continuar tenint fe en la indústria, "tot i que ara l'economia del coneixement és molt important a Catalunya, els sectors de futur seran els industrials, els de sempre, i amb ajustaments i noves idees ens trauran de la crisi". És dels que creuen que la tan temuda deslocalització, que ha fet pensar en el risc d'una desertització industrial del país, és una mena de moda passatgera: "A mitjà termini, quedarà clar que no és eficient fer viatjar la mercaderia amunt i



Quan l'economia d'Alemanya es recupera, la de Catalunya també ho fa

JOAN TRULLÉN
DIRECTOR DE L'IERMB

avall."

En opinió de Joan Molins, conseller delegat de Ciments Molins, és clar que "la indústria es manté si l'empresa té clar que fer bona feina està per damunt d'obtenir beneficis, però cal eliminar entretrebancs administratius perquè la indústria s'estableixi". En el camp fiscal, i hi ha molts industrials que pensen igual, "si bé cal que no pagui l'impost de societats qui reinverteix en economia productiva, cal augmentar els im-

Diverses expectatives dins d'un futur condicional

L'estudi *Prospectiva de la indústria catalana 2018* que el Departament d'Innovació, Universitats i Empresa ha encarregat a la consultora BIPE dissenya futurs alternatius per a la indústria catalana. En el cas de la branca agroalimentària, recomana al sector que s'obri al món, i arribi a obrir els seus propis canals de productes gourmet, per tal de resistir l'entrada d'importacions. Quant al tèxtil, que ha estat objecte

d'un dur ajustament en els darrers anys, la millor solució, dins d'aquest exercici d'anticipació, és desenvolupar tèxtils intel·ligents, ecològics o productes personalitzats, i així la pèrdua de valor afegit, que va ser de cinc punts anuals entre els anys 2000 i 2007, podria ser només del -2% el 2018.

En el sector químic, la indústria catalana ha de cuinar per no perdre valor afegit, i per això ha d'adreçar-se als

mercats de més futur, perquè minva la demanda de química base. En farmàcia, pot ser un filó de creixement la demanda de productes no sotmesos a prescripció.

La posició de més futur per a les empreses d'automoció catalanes és la d'inserir-se en els nous comportaments de mobilitat.

També poden optar per inscriure's en cadenes de valor globalitzades, tot especialitzant-se en alguns

components o mòduls.

En materials de construcció, o s'estimula notablement l'exportació o es juga a fons en els mercats de renovació i manteniment dels parcs d'habitatges.

En l'estudi de BIPE, si la indústria catalana no es resitua, el creixement de l'economia serà de l'1,4%, mentre que serà del 3,9% si les empreses innoven i els mercats europeus es recuperen.

postos sobre plusvàlues, no pot ser que l'empresari enfoqui el futur de l'empresa per veure quan pot vendre-se-la”.

Salvador Alemany, conseller delegat d'Abertis, que també pensa que cal fiscalitzar més el sector financer, que “ha provocat la crisi”, creu que cal encaminar-se cap a un escenari en què “Catalunya sigui el lloc on es cerquen mercats, es dissenya, es distribueix, on hi hagi, en definitiva, els centres de decisió, perquè la deslocalització no sigui un mal inevitable”. Val a dir que, com assenyalen alguns experts, no val la pena plàner-se pels efectes de la deslocalització, gràcies a la qual Catalunya va beneficiar-se del desenvolupament industrial que van aportar multinacionals de l'electrònica i l'automoció, els anys seixanta i setanta.

Moltes reflexions van en la direcció d'assolir un compromís de país, com el que va assolir Finlàndia, exemple que coneix bé el catedràtic d'Economia de la Pompeu Fabra, Oriol Amat: “A Finlàndia hi ha hagut canvis d'actitud que es reflecteixen en la col·laboració que hi ha entre públic i



Catalunya ha de ser el lloc on es cerquen mercats i es prenen les decisions

SALVADOR ALEMANY
CONSELLER DELEGAT D'ABERTIS

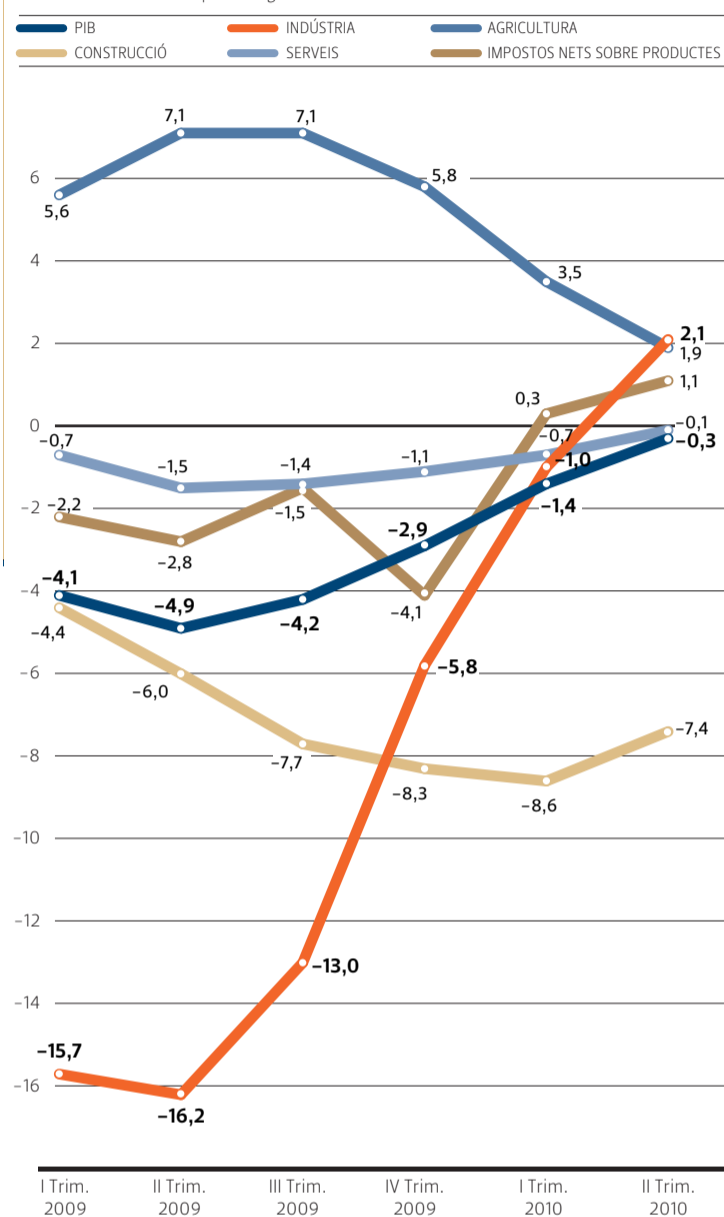
privat.” Allà, afegeix, “un investigador de la universitat obté el 50% del finançament de la seva recerca del sector públic i l'altra meitat l'ha d'obtenir del món de l'empresa, i així s'aconsegueix que hi hagi realment transferència tecnològica.” En el país nòrdic, una empresa coordina tots els parcs científics, i imposa unes línies prioritàries perquè el fruit de la recerca cristal·litzi realment en la indústria del país.

Dins d'aquest compromís, Andreu Mas Colell, professor del departament d'Economia i Empresa de la Pompeu Fabra, té clar que “la política industrial ha d'avançar per consolidar i fer aparèixer nous camps industrials, camps ocults, pimes familiars que són líders en els seus sectors. Per això, els pressupostos de la Generalitat haurien de prioritzar la política industrial”. La Generalitat té el seu pla de política industrial 2010-2020, però per a observadors com Joaquim Muns, catedràtic de la Universitat de Barcelona i antic director executiu del Fons Monetari Internacional (FMI), “els plans són poc eficaços, el problema no és que l'administració destini a la indústria un

La situació de la indústria

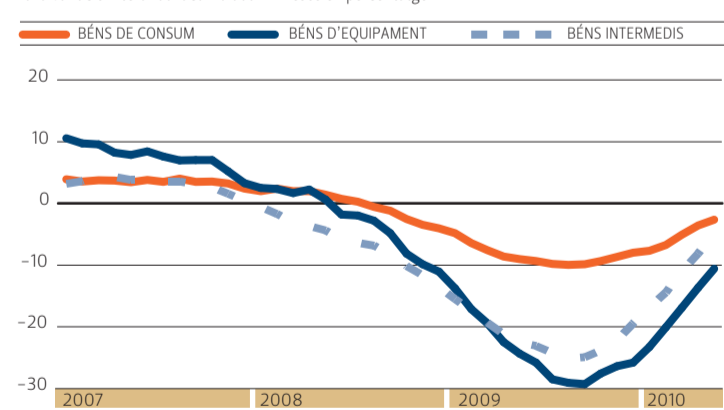
PIB SECTORIAL

Taxa variació interanual en percentatge



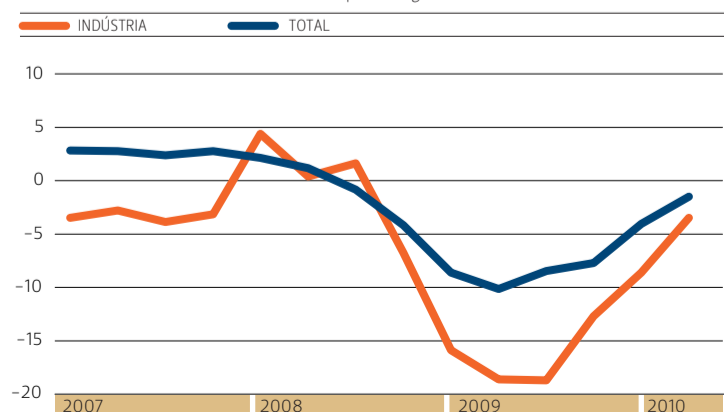
ÍNDEX DE PRODUCCIÓ INDUSTRIAL

Taxa variació interanual acumulada 12 mesos en percentatge



OCUPACIÓ

Taxa variació interanual acumulada 12 mesos en percentatge



FONT: CAMBRA DE COMERÇ DE BARCELONA / IDESCAT

LES MAGNITUDS

1,2%

Indústria al PIB

Creixement dins del PIB en el segon trimestre.

0,5%

Activitat industrial

Evolució positiva del segon trimestre segons la Cambra.

70%

Capacitat productiva

Augment del segon trimestre, fins a cotes del 2008.

68%

Feblesa de demanda

Aquest indicador millora des del 77% del primer trimestre de l'any.

-3,5%

Caiguda del nombre d'ocupats

En l'enquesta de l'EPA es modera la caiguda interanual.

4%

Béns d'equipament

Creixement interanual al primer trimestre.

1,4%

Béns de consum

Creixement de la producció de béns de consum al segon trimestre.

pressupost generós, sinó que ajudi amb un esforç en educació, fiscalitat, etc... Crear un marc estable per als negocis, que doni molta llibertat a l'empresari”. Muns, dins d'aquest parer més aviat escèptic, creu que “caldrà graduar salaris, haurem de fer sacrificis si volem ser competitius”.

Certament, en el debat hi ha espais per a la por. Pere Casals, president de la comissió d'indústria del Consell de Cambres, considera que “el pla de política industrial de la Generalitat ha quedat coix, bona part del teixit de la pime s'ha palanquejat excessivament i ho està passant malament, i si no la salvem, sí que tindrem un panorama de desertització”. Per evitar que es compleixin aquests mals averanys, “cal fomentar la cooperació entre empreses, perquè sinó de ben segur assistirem a un procés d'extinció de moltes”. Si parlem de cooperació per renovar la indústria, hi ha un exemple que ha d'esdevenir paradigmàtic, l'associació entre Comsa, Emte i Ficosa per aprofitar la planta catalana de Sony, que ha passat de treballar en electrònica de consum a endinsar-se en el projecte del cotxe elèctric.

El pessimisme també juga amb la seva estadística. Així, les dades de l'*Anuari Econòmic Comarcal* que edita CatalunyaCaixa informen d'un esfondrament total del sector industrial, del 12,9%, l'any 2009, que va fer caure un 4% el PIB de Catalunya durant el període d'estudi.

EMBOCALL DE SERVEIS. Entre optimistes i apocalíptics, el gerent del fabricant de motocicletes Gas Gas, Ramon Puente, creu que “tothom té part de raó, perquè hi ha indústria i indústria. És clar que la indústria de baix cost no tindrà futur. La que es diferencia i innovi, tindrà sentit en el futur”. Entrelluca un futur en què “haurérem de passar del volum a la qualitat, fabricar gamma alta, en motos o cotxes, i crear una capa de serveis al voltant del producte, un embolcall, si volem continuar produint des de Catalunya”.

Aquesta necessitat de retornar a un discurs *industrialista* potser ve determinat perquè el debat sobre el futur de l'economia ha anat errat en els últims anys. Com estima Simón Rosado, secretari d'acció sindical de CCOO, “pensar que la indústria és cosa del passat i cal transitar cap a una societat del coneixement és fer un salt al buit, ja que les TIC no són un fi en si mateix, sinó un mitjà per renovar la indústria”. Efectivament, es tractava d'un debat fals, perquè on hi ha més coneixement és on hi ha establert un potent sector industrial. I si parlem d'ocupació, les darreres dades d'atur, les de setembre, ens informen que és a la indústria que l'atur minva, un 4,7% interanual.

Simón Rosado pensa que convidria foragitar el to paternalista que ha tingut el discurs predominant sobre la pime. Recorda que hi ha massa atomització, i que hi ha un perillós 58% d'empreses subcontractades, que treballen amb pocs clients. L'única via per afrontar projectes ambiciosos d'R+D o d'anar a concursos amb garanties d'èxit és la cooperació. Rosado creu que “per crear un model industrial realment sòlid fóra important que les polítiques públiques condicionessin el suport econòmic a la cooperació entre empreses”.

Si parlem de les dificultats de la pime d'accedir a crèdits, experts que han estudiat el problema, com el professor Amat, creuen que, en vista d'estudis realitzats, a una empresa amb 35-40% de fons propis, els bancs li obren les portes per engegar un projecte. D'altres, com Simón Rosado, pensen que l'accessibilitat al crèdit mereix una gran solució d'Estat, i que caldria un gran programa en què l'ICO i l'ICF, com a bancs públics, financessin de forma àgil l'empresa, i així crear un mercat del préstec al qual les entitats financeres no tindrien altra opció que afegir-s'hi.

FOCUS



L'activitat de les indústries catalanes, tot i el temps d'incertesa, es manté prou activa per promoure nous projectes i assaltar mercats internacionals. ARXIU

...I la vida continua

Les firmes industrials desenvolupen projectes de creixement i desafien la recessió. Per J.G.

RIEJU

La moto elèctrica com a via de competitivitat

Jordi Riera, conseller delegat de Rieju, té molt clar que per ser competitiu cal innovar, i poques coses hi ha més revolucionàries que una moto elèctrica urbana. En cooperació amb diverses empreses del sector, com ara J. Juan, Guilera, Beon i Advanced Frame, la firma de Figueres està impulsant un projecte que pot

servir per donar encara més recorregut a les exportacions de l'empresa, que ja suposen el 87% de la facturació de la firma, que se situa al voltant dels 10 milions d'euros. En les previsions inicials de l'empresa, 1.000 vehicles elèctrics sortiran a la venda el 2011, per tal, com diu Riera, "d'obrir un nou mercat".

MIER COMUNICACIONES

Participació en la recerca a l'espai exterior

Gràcies a Mier, l'empresa de telecomunicacions de la Garriga, el país pot dir que participa en les missions espacials de l'Agència Espacial Europea. Aquesta empresa ha prorrogat en l'àmbit de l'alta tecnologia una tradició industrial de més de cinquanta anys. És el fabricant dels receptors del satèl·lit SMOS, dedicat

a la predicció climàtica. A banda de la recerca espacial, té altres camps d'interès, on també ha reeixit. Així, Mier ha estat l'encarregada d'apagar la televisió analògica de Dinamarca, en esdevenir el subministrador únic dels equips de transmissió de TDT. La firma ocupa 160 persones i factura 20 milions d'euros.

LA MORELLA NUTS

A la fruita seca també se li pot donar valor afegit

Des del 1985, l'empresa de Reus fundada per Joaquim M. Barriach ha tingut clar que a la fruita seca se li podia donar un valor afegit fins a convertir-la en un bé industrial de primer ordre. L'ambició dels rectors de l'empresa de fer recerca sobre avellanes i ametlles ha estat sostinguda, i la firma ha passat de proveir

productes caramel·litzats, pralinés o crocants a estar immersa en un projecte Cenit de recerca sobre les possibilitats terapèutiques de la fruita seca, per llançar al mercat aliments per protegir la salut de les malalties cardiovasculars o neurodegeneratives. Exporta el 75% dels 30 milions d'euros que factura.

CUIN FACTORY

Cooperativa per afrontar la crisi

Francisco Javier Jiménez tenia fe en les possibilitats del seu negoci de fabricació de cuines en règim de cooperativa. I aquesta transformació ha suposat que l'empresa, que abans es dedicava també a la distribució, s'hagi estimat més centrar-se ara en la pura fabricació i "així permetre que el nostre client pugui comprar més barat", com assenyala Jiménez. També preveu arribar a fabricar per a altres empreses del sector en l'actual procés de concentració.

GUTMAR

Arriba el moment de créixer

L'esperit emprenedor de l'enginyeria que encapçala Joan Martorell ha fet que, a banda de crear empreses com Aquiles Robotic, per fabricar un robot portàtil i modular, hagi gosat fer el salt des del seu sector, l'aeroespacial, fins al de les pròtesis d'alt valor afegit destinades a rehabilitació. Aquests diversos interessos han fet pensar a l'empresa, que factura 5,3 milions d'euros i ocupa 60 persones, que ha arribat l'hora de fusionar-se amb altres per guanyar dimensió.

CROMARESME

Noves idees en pintura industrial

La firma de Dosrius que va fundar el 1955 Antoni Colomer, un dels grans proveïdors de pintura dels fabricants de motocicletes, malda per diferenciar encara més la seva oferta. El projecte *Més enllà del color*, en què compta amb el suport de l'artista Benjamí Mas, suposa la concentració d'esforços en el disseny de color, per tal que els clients valorin la importància de renovar els seus colors. La firma factura 4 milions i dona feina a 34 persones.

AVINENT

Del metall a l'implant dental

Avinent va sorgir de la necessitat del grup Vilardell Purí, de Santpedor (Bages), d'anar molt més enllà del negoci clàssic de components mecanitzats. Així, Avinent, amb la sortida de la nova línia d'implantologia Protech, vol conquerir ara els mercats internacionals, i entre els seus projectes immediats hi ha l'obertura d'una oficina a Portugal. Gràcies a Protech, la firma ha aconseguit fer un nou salt tecnològic, que li pot permetre abastar nous mercats.

LLEAL

Immunes a la crisi per la diversificació

El grup Lleal, fabricant de maquinària industrial, pot ufanar-se de no haver-se vist gaire alterat per la crisi. Com diu Àlex Lleal, director general, "no ens afecten ni els booms ni les crisis, perquè hem diversificat en molts sectors". La companyia de Granollers, que serveix a àmbits com la cosmètica, la pintura o la química, ha fet del servei postvenda i el manteniment les vies per créixer. El seu volum de negoci ja se situa en el llistó dels 10 milions d'euros.

SELVAFIL

Excel·lir en la innovació del tèxtil

Tot i haver patit la crisi de ple, amb un ERO considerable pel mig, la companyia de Maçanet de la Selva vol seguir sent una referència europea en filat de teixit tècnic. Darrerament ha estat fent recerca per assolir un tipus de filat antibacterià per al sector hospitalari amb noves propietats de ductilitat. Així mateix, malda per esdevenir proveïdor del sector aeroespacial. L'empresa ha arribat a situar la seva xifra de vendes al voltant dels 25 milions d'euros.

Fundició Dúctil Benito ultima l'obertura d'una fàbrica al Brasil

ESTRATÈGIA. El fabricant d'equipaments urbans d'Osona enllestirà d'aquí a pocs mesos el pla estratègic 2014, que accelerarà la internacionalització de l'empresa i reforçarà la seva divisió d'enllumenat públic per esmorteir la crisi

RAMON ROCA
MANLLEU

L'empresa Fundició Dúctil Benito, que fabrica i comercialitza un ampli ventall de productes per a l'equipament urbà, enllestirà els propers mesos el nou pla estratègic 2014, que compta com a principals novetats amb la potenciació de la internacionalització i el reforçament de l'àrea de l'enllumenat públic, una de les set divisions del grup amb seu a Manlleu (Osona). La companyia, hereva d'una indústria centenària de forja i fosa de maquinària del sector tèxtil, ultima l'obertura d'una nova fàbrica al Brasil que podria ser una realitat a finals d'any.

La planta del Brasil serà estratègica, "perquè permetrà fabricar i comercialitzar bàsicament material de mobiliari urbà i enllumenat públic" en aquest país emergent en una primera fase. I més endavant podria servir com a plataforma per arribar a altres països llatinoamericans. El model preveu trobar uns socis adequats per compartir l'accionariat. Seria una fórmula similar al que utilitza el fabricant català a les quatre plantes que té a la Xina —tres de productives i una delegació— que actuen en *joint venture* amb socis locals.

Fundició Dúctil Benito, que treballa cada cop més sota l'enseny Benito.com, va facturar uns 100 milions d'euros el 2009. El pes de la internacionalització representa el 25% per al grup. Al marge de les quatre plantes xineses, la firma osonenca —que té el complex industrial de 90.000 m² construïts destinats a magatzem, logística, qualitat, compres, acabats i personalització de materials a Sant Bartomeu del Grau— disposa d'una delegació important a França. De fet, recentment s'han

BENITO.COM

FACTURACIÓ

100 M€

TREBALLADORS

180

FÀBRQUES

5

● Benito és una referència de primer nivell per a Osona gràcies a les plantes que té a Manlleu i Sant Bartomeu del Grau. A més, participa en els premis Innovacat, liderats i gestionats per l'Oficina de Promoció Econòmica de Manlleu, juntament amb les empreses Bon Preu i Girbau, totes dues de la comarca. La firma també participa, conjuntament amb Bon Preu, en el fons Ona Capital, constituït per ajudar els projectes innovadors d'Osona.



David Roura, gerent de la divisió d'enllumenat, en un espai d'exposició a Manlleu. L'ECONÒMIC

adquirit uns terrenys en un parc industrial d'aquest país i s'està treballant en el projecte d'una seu social de Benito France, que passarà per la construcció d'un edifici emblemàtic que pugui servir de plataforma de llançament de la filial francesa. També es troba en procés de potenciació la delegació al Regne Unit, amb l'obertura d'una oficina comercial.

Sigui com sigui, la sensibilització de la companyia cap al mercat exterior és ben palesa. S'ha contractat un nou director d'internacional amb la finalitat de construir nous canals de venda, es fan cursos de reforç d'idiomes i "estem creant un planter de projectes focalitzada al mercat exterior", explica David Roura.

Benito va instal·lar, ara fa un any, més de mil papere-res i desenes de bancs en el

nou circuit de Fórmula 1 de Yas Island, a Abu Dhabi (Emirats Àrabs Units).

Fundició Dúctil Benito, dedicada a equipar l'espai públic urbà, esdevé una de les poques empreses del mercat que controlen en

primera persona tot el procés productiu. "Des del disseny i desenvolupament dels productes, la fabricació de motlles, matrius i utillatges, estudis de mercat, registre de dissenys i patents, fabricació de pro-

totips o la difusió comercial, són dirigits per la mateixa empresa", explica David Roura.

L'empresa s'organitza en set grans àrees: mobiliari urbà, tapes i reixes, jocs infantils i equipaments es-

portius, contenidors soterrats, tecnologia, art per a espais públics i enllumenat. Precisament, l'enllumenat públic és una de les divisions que més creixen els darrers temps. A tall d'exemple, l'any 2002 la seva facturació estava entorn del milió d'euros, mentre que fa dos anys ja es va situar a tocar dels 18 milions d'euros. L'àmbit d'actuació es focalitza a l'Estat espanyol, tot i que no es descarta també anar cap als mercats externs, "començant per aquells on ja som forts en altres divisions d'activitat".

La potenciació de la internacionalització i el re-

L'empresa de Manlleu actua a la Xina amb quatre plantes, tres de productives

forçament de l'enllumenat són dues accions fruit d'una llarga reflexió en el sí de l'empresa per fer front a les conseqüències de la crisi econòmica, que toca molt de prop l'administració local, un dels destinataris dels equipaments per a l'espai públic que comercialitza Benito.

En l'exercici del 2008 hi va haver una baixada en la facturació, coincidint amb el pitjor període de recessió: "Gràcies a la diversificació i a la internacionalització, estem observant una recuperació en els dos darrers exercicis", expliquen fons de la firma nascuda a Manlleu, que dona feina a 180 treballadors a l'Estat i que ocupa 500 persones més al mercat internacional, bàsicament ubicades a la Xina.

El model de negoci de l'empresa es basa en la innovació, el dinamisme i la flexibilitat. Es destina el 3% de la facturació a R+D.

L'EVOLUCIÓ

Del tèxtil a l'equipament urbà

Benito és l'hereva d'una indústria centenària de forja i foneria de maquinària del sector tèxtil de Manlleu. L'any 1992 l'empresa va iniciar l'activitat en els sectors del sanejament, prefabricats de formigó i mobiliari urbà, que suposen un primer pas endavant significatiu. En una segona etapa d'expansió, al voltant

de l'any 2001 la firma entra en el sector de jocs infantils i l'any 2002 en el de l'enllumenat públic, fet que "ens dona una nova dimensió que cap altra empresa del sector ha pogut assolir", asseguren fons del grup empresarial. Més recentment, ha entrat en l'àmbit de la recollida i gestió de residus urbans, i ha

ampliat el concepte que hi havia hagut fins ara del sector de jocs infantils "introduint-hi la idea de jocs saludables i relacionats amb el món de l'esport: pistes multiesportives i rocòdroms". També ha apostat per l'alta tecnologia en el mobiliari urbà, a través dels punts d'informació interactiva per al ciutadà.

EMPRESSES

L'EMPRESA

Nogalesbarcelona

Aquesta empresa creada pels germans Nogales el 1990 ha aconseguit fer-se un lloc en el sector gràfic amb una aposta diferenciada pel disseny d'interiors i la senyalització personalitzada i una gran diversificació de sectors.

INVERSIÓ

3.000 €

Els dos germans van començar el projecte amb una petita inversió de 3.000 euros.

FACTURACIÓ

6 M €

Després d'un creixement constant, l'empresa s'ha consolidat amb una facturació de 6 milions d'euros.

EQUIP

35

La plantilla de Nogalesbarcelona la formen 35 persones que formen un equip cohesionat i unit.

EMPLAÇAMENT

Sant Boi

Carlos i Pere van instal·lar la seva empresa a la ciutat on van néixer, a Sant Boi del Llobregat.



TINC UN PLA

Didac Lee
 EMPRENEDOR
Carlos Nogales

COFUNDADOR DE NOGALESBARCELONA

“La il·lusió i la passió ens van fer superar qualsevol obstacle”

Sovint se senten històries maques sobre emprenedors que han començat en un garatge i que han crescut creant empreses d'èxit, i no sempre són firmes d'internet amb inversió de capital de risc, també n'hi ha en sectors tradicionals que comencen sense pràcticament inversió i que continuen creixent a pesar de la crisi. Aquest és el cas de Nogalesbarcelona, un projecte que van fundar dos germans de Sant Boi.

A què es dedica l'empresa? Bàsicament som productors i instal·ladors d'imatge gràfica, de disseny d'interiors comercials *low cost* (kits de decoració) i de senyalització personalitzada. Tot encarant a fer els espais més estètics i atractius, que la marca en concret acabi generant desig de compra. Un bon exemple d'aquest desig seria qualsevol *gadget*, producte o botiga d'Apple; ells ho han aconseguit a la perfecció.

Segur que teniu molts competidors. Quins diríeu

que són els vostres punts diferencials?

La diversificació en diferents sectors (*retail*, ferriari, automoció, esdeveniments), l'ajuda i les solucions que proposem als departaments de màrqueting, innovant i fent rendibles els seus plans, i la disposició d'un equip humà cuidat i alineat amb la cultura de fer el millor per als nostres clients. Tenim gent que fa més de 15 anys que treballa a l'empresa i estem contínuament en contacte amb escoles de disseny per captar talent. A la nostra empresa sempre hi ha joves fent pràctiques a qui observem amb lupa per després oferir-los feina. És la nostra pedrera.

És la prova de com fent “el mateix” es pot ser diferent i que per innovar no cal inventar la bomba atòmica. Com vau començar?

Ja de petits parlàvem de ser emprenedors. Aquesta il·lusió va ser el motor, però també vam observar que a les empreses i als punts de venda els seria molt necessari tenir una imatge corporativa cuidada: “Així et

veuen, així et pensen”. I vam veure una gran oportunitat de projecció amb els Jocs Olímpics; va ser aleshores que vam adoptar el nom de Nogalesbarcelona. Havíem començat l'any 90 els dos germans sols. Després es va unir a nosaltres la meua cunyada, l'Ochi, el millor fitxatge de la nostra història.

Vau començar amb 3.000 euros i en un garatge. Suposo que els inicis van ser “divertits”, oi?

Van ser duríssims en l'aspecte econòmic, però excepcionals en l'aspecte emocional. La il·lusió i la passió que teníem ens feia superar qualsevol obstacle. Els dos vam renunciar al mateix: teníem 21 i 24 anys, amb contractes fixos, i vam demanar la liquidació sense fer trampes per cobrar l'atur. La gent ens titllava d'ingenus, però nosaltres teníem clar que la falta de mitjans econòmics ens donaria molta més empenta, i així va ser. Després, ara ho puc dir, et sents molt bé!

Les tensions de tresoreria fomenten la creativitat,



Carlos Nogales (esquerra) junt amb el seu germà Pere. ROBERT RAMOS

deia un bon amic meu... L'antídote que utilitzàvem per vèncer la por era pensar: “Ara som joves, som a temps de rectificar, no tenim responsabilitats familiars, és el moment, no tenim res a perdre”.

Quan un no té res, no té res a perdre, i per tant allò

que sembla arriscat realment tampoc ho és tant... La ingenuïtat controlada és bona. Si fóssim racionals al cent per cent, probablement ningú seria emprenedor!

A part de la cunyada, que és una *superwoman*, no crec que sigui casualitat que els dos germans sigueu tan espavilats. Segur que els vostres pares hi tenen molt a veure, no?

Ens sentim contínuament en deute amb ells per haver-nos inculcat tan bé valors essencials com ara l'esforç, l'austeritat i la perseverança. La meua mare va quedar òrfena als 13 anys, amb cinc germans més petits que ella, en una postguerra molt dura i en un poble molt pobre d'Extremadura, i se n'ha sortit! Quin gran exemple de superació, no? El meu pare ha sigut i és un excel·lent tre-

ballador i una gran persona, tot un exemple per a mi de responsabilitat familiar.

Ara s'entén d'on ve el vostre coratge! I com es pot créixer en aquest entorn de crisi mundial?

Ara pot ser inclú el millor moment: les empreses estan obertes a escoltar noves propostes i tendències. Ah!, i cal no tenir por a la internacionalitat. De mica en mica anem obrint mercats, creiem molt en el *made in Barcelona*. Oi que el *made in Italy* inspira qualitat? Doncs nosaltres creiem que el *made in Barcelona* inspira estètica, disseny, qualitat, Mediterrani, sol, atracció, classe, seny... I hem aprofitat l'entorn econòmic i social negatiu per fer-nos més forts com a equip humà, més autèntics, més empàtics i amb més companyonia.

AUTOAVALUACIÓ

+ “El nostre punt fort és sens dubte un equip humà que busca l'excel·lència constant i amb una ment oberta. Som un equip fort i cohesionat”

- “Segurament el nostre punt feble és el fet de ser encara una formigueta en un món on hi ha grans dinosaures”



Cambra de Comerç de Barcelona



Facilitem l'expansió internacional de les nostres empreses

Properes accions de la Cambra de Comerç de Barcelona per donar resposta a les necessitats de les empreses davant del repte de la globalització i de la competitivitat

ÀFRICA SUBSAHARIANA

Missió comercial a Senegal / Mali / Cap Verd (multisectorial)
8 - 12 de novembre

Contacte:
Marta Amorós mamoros@cambrabcn.org

AMÈRICA DEL NORD AMÈRICA DEL SUD

Missió comercial a Mèxic / Panamà (multisectorial)
21 - 26 de novembre

Contacte:
Glòria Perarnau gperarnau@cambrabcn.org

ÀSIA

Pont tecnològic a Corea / Xina
11 - 18 d'octubre

Pont invers de medi ambient amb Xina
16 - 18 de novembre

Pont tecnològic invers amb Japó
29 de nov. - 1 de des.

Contacte:
Judith Padrós jpadros@cambrabcn.org

EUROPA

Missió inversa amb San Petersburg
18 d'octubre

Contacte:
Marta Taléns mtalens@cambrabcn.org

Pont tecnològic invers amb Regne Unit
15 - 16 de novembre

Contacte:
Marta Cerdà mcerda@cambrabcn.org

NORD D'ÀFRICA ORIENT MITJÀ

Missió comercial a Argèlia / Tunis (multisectorial)
17 - 23 d'octubre

Missió empresarial Barcelona / Marroc
8 - 12 de novembre

Missió comercial a Israel (multisectorial)
15 - 18 de novembre

Contacte:
Jaume Almirall jalmirall@cambrabcn.org

PLA D'ACCIÓ INTERNACIONAL DE LA CÀMBRA

Més informació sobre els serveis de la Cambra de Comerç de Barcelona en l'àmbit de la internacionalització: www.cambrabcn.org/internacionalitzacio o al telèfon 902 448 448

EMPRESSES

L'IUCT crea una 'spin off' de biotecnologia i planeja crear-ne dues més cada any

CREIXEMENT. La firma dedicada a la innovació i el desenvolupament tecnològic ha redefinit l'estructura de l'empresa per rendibilitzar els coneixements

ANNA PINTER
BARCELONA

L'Institut Universitari de Ciència i Tecnologia (IUCT), un centre d'innovació i desenvolupament tecnològic per al sector químic i farmacèutic del grup Clade, ha creat una *spin-off* per explotar una de les seves patents en el camp de la biotecnologia industrial. La nova firma, de la qual l'IUCT tindrà una participació del 30% del capital, s'ha creat sota el nom Plasmia Biotech i està presidida per Jordi Martínez, membre del consell d'administració d'algunes empreses com Puleva Biotech, i emprenedor de diverses empreses del sector de la salut.

Plasmia Biotech és el punt de partida d'un pla de creixement en el qual s'ha embarcat l'IUCT i que ha d'ajudar la companyia a convertir-se en un generador d'empreses i en una firma que creixi per sobre dels dos dígits entre el 2011 i el 2015.

El seu director general, Josep Castells, avança: "Volem obrir noves estratègies d'exploració amb totes les patents que hem desenvolupat". La intenció és constituir una mitjana d'una o dues *spin-off* a l'any de les quals l'IUCT tindrà una participació entre un 30% i un 70%. Aquestes empreses derivades s'ocuparan doncs d'explotar industrialment i comercialment descobriments de l'IUCT als quals fins ara no podien fer seguiment perquè la seva activitat principal és la recerca. Amb aquesta fórmula l'IUCT obre la porta a la participació d'inversors institucionals, capital risc,

IUCT
FACTURACIÓ 4,3 M€
TREBALLADORS 45
ANY CREACIÓ 1997
● La companyia, amb seu a Mollet del Vallès (Vallès Oriental), és un dels 13 membres que té el grup cooperatiu Clade. L'IUCT, tot i que no és cooperativa, té un model d'empresa basat en les persones que promulga Clade, en què els seus valors principals són la participació de les persones a l'empresa.

etc de manera diferenciada en cadascun dels projectes.

Per assolir aquesta i d'altres ambiciosos fites que té en cartera l'IUCT ha redefinit la seva estructura empresarial. Dilluns 4 d'octubre passat va signar la creació d'IUCT Corporation, l'empresa *holding* que agruparà totes les empreses participades.

D'IUCT Holding dependran ara tres divisions (actualment participades al 100% per l'empresa mare i que no descarta incorporar inversors més endavant).

La primera divisió és la branca de creació i transmissió de coneixement, IUCT SA, que s'ocuparà del que realitzava l'IUCT fins ara. Està dedicada al desenvolupament tecnològic, la innovació i la investigació científica per crear i implantar noves tecnologies i productes per al sector

químic, biotecnològic, farmacèutic entre d'altres.

Aquesta àrea de negoci ja està desenvolupant diferents projectes científics i tecnològics mitjançant *joint ventures*. Una d'aquestes aliances d'empreses és HT-Vascular, que s'ha creat amb una empresa *biotech* catalana. L'altra és Disc-Screen, constituïda amb una *biotech* finlandesa. I per últim, Cetegen, creada amb un consorci de cinc socis de tot l'Estat. "Esperem que alguns d'aquests projectes es transformin en *spin-off* per explotar la tecnologia desenvolupada en breu", afegeix Castells.

EMPRÈN. La segona branca que penja d'IUCT Corporation és IUCT Emprèn SL i és de la qual ha nascut Plasmia Biotech i la que ha de promoure la creació de noves *spin-off* que ajudin a impulsar els descobriments de la primera divisió. Josep Castells considera que totes aquestes permetran canalitzar i donar sortida comercial més ràpida als descobriments.

PATRIMONIAL. La tercera divisió s'ocuparà de desenvolupar, gestionar i explotar els immobles que tingui el grup. Entre ells hi haurà la nova seu que tenen pendent construir i hi ha prevista una inversió de 6 milions d'euros.

Josep Castells explica que tot i que esperaven haver engegat ja les obres, les limitacions de finançament actual han fet retardar la construcció.

Per llançar aquest pla d'expansió de l'empresa amb certes garanties financeres, l'IUCT va demanar un crèdit participatiu



Josep Castells, en un dels laboratoris de la companyia. ROBERT RAMOS

A principis del 2011 definiran l'estratègia per entrar al mercat dels EUA

d'un milió d'euros a Enisa, una empresa pública que depèn del Ministeri d'Indústria. El crèdit s'ha assignat en dos tram, la meitat a final de juliol i la resta arribarà el desembre.

A més a més, aquest darrer any l'empresa ha fet una ampliació de capital de

0,2 milions d'euros.

Castells explica que ja que aquest pla d'expansió busca dinamitzar l'exploració del *know-how* i les patents de l'IUCT, han reforçat tota l'estructura comercial. "Hem incrementat la plantilla de comercials a Mollet i a més hem decidit engegar un nou departament especialitzat", explica Castells. Aquest nou centre amb seu a Madrid s'ocuparà de la llicència de les patents pròpies (el que es coneix com a Licensing Out Unit).

Les aspiracions de creixement tenen també un contingut internacional.

La firma ha focalitzat la seva experiència a l'exterior en tres dels millors mercats del sector químicofarmacèutic: el Japó, els EUA i França. Al Japó, on ja hi són presents amb un acord de distribució amb una companyia local, han reforçat l'activitat comercial.

Per a principis del 2011 l'IUCT preveu tenir definida l'estratègia per penetrar en el mercat nord-americà, el primer del món del sector farmacèutic. I a més, la companyia ha entrat en un procés d'acreditació a França per convertir-se en un laboratori homologat per realitzar projectes d'R+D per a empreses franceses. Aquesta qualificació els permetrà beneficiar-se de les desgravacions fiscals que concedeix el país veí per a empreses de les característiques de l'IUCT.

La firma creada l'any 1997 ha treballat per a més de 550 empreses, per a les quals ha fet projectes d'investigació i desenvolupament. Al 2009 va facturar 4,1 milions d'euros, un 3,3% més que un any abans. L'empresa dona feina a 45 persones, el 90% de les quals són llicenciats i doctors.

LA FORÇA DE L'EMPRESA

Set patents més a la vista

L'IUCT és una empresa que ajuda a millorar les dades de l'R+D privada a les estadístiques. Només ells han desenvolupat 17 patents internacionals de les quals 9 han estat sol·licitades els darrers 12 mesos.

Segons el seu director general, es preveu que

se sol·licitin 6 o 7 patents internacionals el proper semestre.

De les 17 patents 2 ja estan llicenciades a la multinacional alemanya COGNIS, es tracta de nous dissolvents verds útils en el sector del desengreixat de metalls i més respectuosos amb el medi ambient.

Vistaoptica continua l'expansió i obre vuit establiments

EQUILIBRI. L'empresa disposa de 67 punts de venda, 26 dels quals són propis. **ORIGEN.** La firma va néixer el 1957

L'ECONÒMIC
BARCELONA

Vistaoptica, una de les empreses capdavanteres del sector de l'òptica, continua els seus plans d'expansió per aquest 2010 amb l'obertura de vuit nous establiments, l'últim, a punt d'inaugurar-se a Vilafranca del Penedès (Alt Penedès).

Els nous establiments, tots sota el model de comerç associat, són al Masnou, Corbera de Llobregat, Santa Perpètua de Mogoda, Santiago de Compostel·la,

Lugo i Càceres, centre amb el qual la marca s'estrena a Extremadura. A Catalunya hi ha la seu central de l'em-

La firma catalana va créixer en el primer semestre un 14% més que en el de fa un any

presa.

Després d'aquestes noves obertures, Vistaoptica, que ha tancat el primer semes-

tre de l'any amb una facturació de 14,1 milions d'euros, un 13,94% més respecte al mateix període de l'exercici passat, disposa ja de 67 establiments -26 de propis i 41 comerços associats- arreu del territori de l'Estat espanyol.

Entre els projectes de Vistaoptica per aquests últims mesos de l'any, destaca l'obertura d'un nou centre propi, cosa que la marca no fa des de l'any 2007, quan va obrir la seva botiga número 50, situada a la plaça de la Catedral de la capital catalana.



Un nou establiment de la firma catalana obert recentment. ARXIU

L'empresa, que dirigeix Guillem Bosch, aposta per una òptica de qualitat en la qual els clients finals poden trobar un nivell alt de professionalitat i una atenció personalitzada al costat de productes exclusius de màxima qualitat.

En paraules de Guillem Bosch, "el pla de comerç associat que ofereix Vis-

taoptica és una bona opció per a aquells òptics independents que busquen formar part d'un grup amb imatge, ja que permet als nostres associats treballar amb proveïdors líders en el sector i alhora també obtenir la màxima rendibilitat dels seus negocis".

Vistaoptica, amb seu a l'Eixample barceloní, cen-

tra el seu negoci en la innovació i col·labora amb Phonak, fabricant número 1 mundial a l'hora de comercialitzar audífons.

La història d'aquesta empresa es remunta el 1957 a la localitat de Sant Joan de les Abadesses, on els germans Bosch, en Josep i en Pere, van començar a fabricar ulleres.

Gas Natural Fenosa vol ser un actor principal en energia eòlica

L'ECONÒMIC
BARCELONA

Amb el propòsit de concursar per les set zones de desenvolupament prioritari (ZDP) del concurs eòlic de Catalunya i d'acudir a tots els altres que es convoquin a l'Estat espanyol, el consorci Gas Natural Fenosa Renovables i Alstom Wind es proposa esdevenir un dels principals agents del dinàmic sector energètic del vent.

I la prospectiva és prou ambiciosa: Gas Natural Fenosa preveu arribar al 2014 havent multiplicat per 2,6 la facturació del seu vessant renovable, que ha de suposar, dins d'aquest mateix pla estratègic, el 20% de l'electricitat que generi l'any 2020. La branca renovable va proporcionar el 2009 al grup un benefici brut d'exploació (ebitda)

de 120 milions d'euros.

La unió de Gas Natural Fenosa Renovables, societat de nova creació, i Alstom Wind, la Societat Eòlica Tramuntana, participada per totes dues companyies en un 60% i un 40% respectivament, ha pre-

El nou consorci es presenta a vint projectes del concurs eòlic de Catalunya

sentat 20 projectes al concurs eòlic de Catalunya, per un total de 702 MW, del total de 769 MW que inclou el pla. A banda de ser al concurs català, el consorci també ha entrat a competir en els concursos dels plans eòlics de Galícia, Extrema-

dura i Aragó.

En la presentació del pla, alts responsables de la companyia van ser interrogats sobre si aquesta incursió en el sector de les renovables no era contradictòria amb les crítiques que han vessat regularment contra les primes que rep aquest sector, i el fet que els cicles combinats de gas no siguin compensats econòmicament per cobrir possibles caigudes en la generació d'energies fotovoltaica i eòlica. Manuel Fernández, director general de Negocis Majoristes, va adreçar les crítiques a l'energia fotovoltaica i va afirmar que "no és possible mantenir el dèficit de tarifa per sempre, i cal que les inversions en renovables hagin d'emmarcar-se en tecnologies madures i prou contrastades, com és l'energia eòlica".

Generalitat de Catalunya
Departament d'Innovació,
Universitats i Empresa
Comissionat per a Universitats
i Recerca

Ajuts a empreses per contractar personal d'R+D

Programa TALENT - EMPRESA (TEM)

Ajuts a microempreses, PIMES, centres tecnològics i entitats del sector empresarial per a projectes d'R+D que fomentin la contractació de personal investigador:

Modalitat A:

• Ajuts per a la realització de tesis doctorals

Finançament per contractar personal que realitzi el doctorat. Durada de l'ajut: 3 a 4 anys.

Modalitat B:

• Ajuts per a contractes postdoctorals

Finançament per contractar doctors/ores. Durada de l'ajut: 2 a 3 anys.

Termini de presentació de sol·licituds: 28 d'octubre de 2010

Per a més informació:

recerca_empresa@agaur.gencat.cat
www.gencat.cat/agaur/empreses

EMPRESSES

La màquina que va canviar el món

OPINIÓ



Guillermo de Haro

Tinc cotxe però no el faig servir mai. A un amic meu el van acomiadar fa uns mesos i es va quedar sense feina, sense cotxe i amb un nen a qui dur a l'escola als matins. M'ha fet un favor, ja que aparcar era una odissea al meu barri, i em negava a contractar un pàrquing en lloguer. I és que no m'agrada conduir. Ni tan sols m'agrada conduir els cotxes de l'anunci aquell famós -m'hagués encantat veure la cara del director de màrqueting quan va descobrir que en el seu anunci no apareixeria el cotxe...-. Un heroi anònim, el de l'agència.

Jo trobo més plaer i més productivitat en el transport públic, que a determinades hores és acceptable per poder treballar, o simplement llegir, tant si és per plaer com si és per necessitat.

Com sempre, pensava que era una de les meves rareses. Al cap i a la fi, estic acabant el meu segon doctorat mentre ja penso en un tercer que sustenti acadèmicament el meu descobriment del *màrqueting birral*. Per a qui no la conegui, és aquesta disciplina on convides a canyes a amics i sis teus productes o serveis, amb un poder d'impacte i repercussió a llarg termini major que el màrqueting viral d'internet.

No sóc l'únic que investiga en aquests camps. Un biòleg alemany, que disposa de tot el meu suport, està demostrant que la humanitat es va tornar sedentària per poder beure cervesa tot l'any.

Allò d'Eva resultarà que no era una poma, sinó una gerra de l'Oktoberfest. I això en la setmana de lliurament dels Ig Nobel. Em veig guanyant-ne un ben aviat i celebrant-ho

amb una bona pinta.

Una altra notícia m'ha fet sentir que no estic tan sol al món com podria pensar. Resulta que els joves de la coneguda com a generació Y, és a dir, aquells que estan entre els 21 i els 30 anys, no compren cotxes. Estem parlant d'una de les generacions més grans de la història, i de les més importants, sobretot quan el consum dels *baby boomers* decau i comencen a jubilar-se.

Doncs resulta que a aquesta generació li agrada gastar-se els diners en Blackberries, música, programari o pomes digitals. Consideren que els cotxes són perniciosos per al medi ambient, i per ells ja no representen un estatus social, un reconeixement ni són símbol de qualsevol altra cosa. Prefereixen aprofitar el viatge per consumir mitjans o per comunicar-se.

El cotxe va ser 'la màquina que va canviar el món'. Gràcies a la seva producció, Henry Ford pràcticament va crear la classe mitjana com la coneixem avui dia, i la seva

Resulta que els joves de la coneguda com a generació Y, no compren cotxes

política d'apujar els salaris de 80 cèntims per hora als 5 dòlars per hora va permetre que els seus empleats es convertissin en clients, i que les seves vendes fossin milionàries.

És evident que la màquina que canviarà el món actual és una altra. Jo pensava que es diria Multivac4, però ja no tinc clar si no li direm GooPple5. El que tinc clar és que estem enmig de la voràgine de creació d'un nou món social, econòmicament i tecnològicament. Quantes coses que pensa un quan no conduïx!



Soci Expansió Internacional d'Avangroup

Tech Sales, empresa assessora d'emprenedors, obre seu a Alemanya

AJUDA INTERNACIONAL. La firma vol contribuir a millorar les vendes i reforçar la imatge de les companyies espanyoles que operen en el mercat alemany

ANDREU MAS
BARCELONA

Tech Sales Group, una consultora barcelonina que adreça la seva activitat a fomentar les vendes d'empreses formades, sobretot, per emprenedors, ha fet un pas fora de l'Estat espanyol. Aquest setembre la divisió de comunicació, Tech Sales Comunicació, ha obert una oficina a Múnic, amb l'objectiu de donar suport a les marques espanyoles que operen en el mercat alemany i a reforçar-ne la presència en els mitjans de comunicació alemanys. Tech Sales oferirà, entre altres serveis, el de trametre notes de premsa a mitjans de comunicació digitals i blocs per incrementar els enllaços (els *links*), les referències (les anomenades *leads*) i ajudar les empreses a augmentar el volum de negoci que els arriba a través d'internet.

Òscar Sánchez, fundador i director de Tech Sales Group, defineix la seva companyia com "una empresa que ajuda a vendre, sobretot als emprenedors". Per Sánchez, el problema de l'Estat espanyol és que "hi ha moltes idees que després no es converteixen en realitat al mercat" perquè no acaben trobant el camí de la viabilitat. Aquesta, doncs, és la missió de Tech Sales: "Fer veure als emprenedors la manera de guanyar diners", clou Sánchez. Les eines que fa servir la companyia que dirigeix, força centrada en el camp de les noves tecnologies, són els serveis de gabinet de premsa comercial, la generació de referències i audiència per a la millora del negoci a internet, la formació comercial i la consultoria en l'àmbit de les tecnologies de la comunicació i el seu model de negoci.



Óscar Sánchez, l'ànima de Tech Sales. L'ECONÒMIC

Tech Sales Group és, en molts aspectes, una empresa diferent de les del seu sector. Són pioners en l'aplicació del que anomenen *disruptive technologies* en el món de la consultoria comercial. Sánchez aclareix el significat del

concepte: "Nosaltres juguem amb la tecnologia, que permet oferir a baix preu productes i serveis que altres empreses donen a preus molt alts. Potser oferim una mica menys que la competència, però la diferència de preus és enorme".

TECH SALES GROUP

FACTURACIÓ 2010

480.000€

TREBALLADORS

10

FUNDACIÓ

2003

● Óscar Sánchez va ser director general de Lycos Bertelsmann a l'inici de l'era de l'anomenada nova economia. Explica que un matí es va llevar i es va adonar que no era feliç, que volia dirigir el seu projecte. Va començar de zero i va crear Tech Sales.

Segons dades de l'empresa, que té una cartera de més de 40 clients, pot arribar a oferir tarifes un 90% més barates que altres empreses del sector.

MÉS QUE UNA EMPRESA.

Tech Sales té una dimensió social que va més enllà dels límits estrictament de negoci. Anualment impulsen unes colònies i campanyes d'estiu anomenats Topcolònies, que enguany han rebut el premi a les millors colònies i campanyes d'estiu. El programa d'activitats es fa en anglès en unes instal·lacions de la Costa Daurada i totes estan adreçades a fomentar el caràcter emprenedor. "Busquem el talent abans que es manifesti; fomentem l'autoestima, la convicció i el lideratge entre els joves", explica el director de la firma catalana. A banda, impulsen l'Escola d'Emprenedors, una associació sense ànim de lucre que promou programes educatius per a emprenedors en l'àmbit educatiu.

L'APUNT

Retirar-se als quaranta

El 2008, cinc anys després d'haver decidit deixar de treballar per compte aliè, Óscar Sánchez va escriure un llibre que avui és una referència per a molts emprenedors *Retirarse a los 40*, sobretot per a

aquells que fan el pas en plena maduresa. Al llibre, Sánchez explica les experiències de persones que han fet realitat un somni empresarial. Diu que és més fàcil i barat del que sembla.

COTITZA A L'ALÇA

Esther Koplowitz

Presidenta Fundació Esther Koplowitz



L'hospital Clínic de Barcelona ha inaugurat aquesta setmana el Centre Esther Koplowitz, fruit de la major donació de mecenatge científic feta a Espanya. 15 milions d'euros per finançar la feina de 400 científics.



COTITZA A L'ALÇA

Antoni Brufau

President de Repsol YPF



La Cambra Espanyola de Comerç de la República Argentina ha atorgat el premi al 'Millor Empresari de l'any 2010' al president de Repsol YPF, Antoni Brufau, en reconeixement als resultats obtinguts per la companyia els darrers anys.



COTITZA A LA BAIXA

Jordi Ausàs

Conseller de Governació



El conseller de Governació, Jordi Ausàs, ha avançat que les subvencions als partits per a la propera campanya pujaran un 9,2% respecte del 2006. És l'ajustament a l'IPC, però en moments com aquest es podria donar exemple.



UN RELLEU MOLT DISPUTAT

L'anunci per part de Díaz Ferrán de convocar eleccions ha obert una lluita de poders a la CEOE. Joan Rosell encara no s'ha posicionat públicament, però pot tenir una oportunitat històrica. **Per Berta Roig**

Aprovada la reforma laboral i després de la vaga general, les pressions sobre el president de la CEOE, Gerardo Díaz Ferrán, perquè abandoni el càrrec s'han fet notar finalment i aquesta setmana l'expropiatari de Marsans anunciava eleccions anticipades a la patronal espanyola, les quals es podrien celebrar amb vista al gener.

Feia mesos que s'esperava l'anunci i per això en el moment que Díaz Ferrán ha donat el tret de sortida a la carrera electoral s'ha obert la caixa de les lluites internes. A la candidatura del català Joan Rosell -que

s'espera, però de moment no es confirma- s'uneixen altres aspiracions. Entre els noms que sonen en la disputa electoral destaquen Santiago Herrero (patronal andalusa), Jesús Banegas (Aetic), Juan Pablo Lázaro (CEIM), José Luis Feito (Institut d'Estudis Econòmics) i Pilar González de Frutos (Unespa). Es nota que després d'una història marcada per relleus nomenats a dit hi havia una certa ànsia per celebrar eleccions obertes.

Mentre a Catalunya Joan Rosell i Joaquim Boixareu (candidat alternatiu a Foment del Treball) continuen jugant al gos i al gat i no sembla que estiguin dis-

posats a tancar un acord, i malgrat que Boixareu ha reclamat al seu contrincant que especifiqui si té intenció o no de presentar-se a les eleccions a la CEOE Rosell, ha optat per no dir res en una actitud que tampoc sorprèn.

Qui sí ha dit les coses clares és el Cercle d'Economia, molt més acostumat a fer un paper fort de lobby. En la seva darrera nota d'opinió, i avançant-se a les pròximes eleccions catalanes, la institució presidida per Salvador Alemany ha reclamat la necessitat d'una "efectiva gestió de govern" per sortir de la crisi econòmica, però també ha posat l'accent en l'en-



Es nota que després d'una història marcada per relleus nomenats a dit hi havia una certa ànsia per celebrar eleccions obertes a la CEOE

caix de Catalunya dins Espanya destacant que cal "refer el pacte constitucional" i "redefinir les relacions entre Catalunya i Espanya". Es pot dir més alt però no més clar. La incommutat, després de la sentència del Tribunal Constitucional, no està instal·lada només a peu de carrer sinó també a les altes esferes empresarials i econòmiques.

També reivindicativa ha estat la Cambra de Comerç de Barcelona. La institució, que va ser un dels referents en el seguiment de les negociacions pel nou finançament, denuncia que si el govern espanyol no crea una dotació extraordinària de recursos per a Catalunya en el pressupost del 2011 incomplirà l'Estatut. Segons càlculs de la Cambra, l'Estat deu 1.924 milions d'euros a Catalunya corresponents al període 2007-2011.

Mirant els resultats de l'estudi presentat per Pimec sobre l'ocupació al sector públic aquesta setmana, resulta encara més fàcil entendre l'emprenyament català. Segons la patronal de les pimes, Catalunya és la CA amb un percentatge més baix de funcionaris per població ocupada (un 9,8%), contrastant amb el 26,4% d'Extremadura, el 18,3% de les

dues Castelles o el 17,2% d'Andalusia. Unes xifres que fan pensar molt a l'hora de plantejar la solidaritat territorial.

Però les xifres de Pimec també mostren que el nombre d'empleats públics ha incrementat en un 5% en aquests anys de crisi, tirant per terra qualsevol missatge d'austeritat i de control de la despesa. Això sí, també ens podem preguntar en quins nivells d'atur estaria Espanya si no hi hagués aquest fantàstic coixí d'ocupació pública, sobretot en una setmana en què hem conegut les darreres dades d'atur. Més de 4 milions de desocupats no són cap bon aval per a la recent reforma laboral. Ni tan sols la lleugeríssima millora de les previsions del FMI per a l'economia espanyola serveixen per oferir optimisme, entre altres coses perquè la institució apunta un creixement el 2011 del 0,7% (enfrent de l'1,3% que defensa el govern espanyol).

Per la seva banda Seat ha anunciat un nou ERO temporal fins el proper juny -quan la producció del Q3 millori les expectatives-, i que afectarà 700 treballadors.

Sort que la inauguració de la seu de la CMT deixa una imatge amable aquesta setmana.



Gerardo Díaz Ferrán (dreta) ha anunciat eleccions a la CEOE, i ja comença la lluita de poders. A Catalunya, el Cercle d'Economia i la Cambra de Comerç, presidides per Salvador Alemany i Miquel Valls, han reclamat inversió i un nou pacte constitucional. I a Barcelona, la CMT ha inaugurat seu. L'ECONÒMIC

OPINIÓ

EDITORIAL

LA INDÚSTRIA ESTIRA EL CARRO

Si s'escolten tertúlies, comentaris de treballadors –i dels que estan a l'atur– o converses de cafè, la temàtica sol anar en la línia de quan acabarà aquesta crisi. L'any vinent arribarà l'esperada recuperació econòmica? Per què a Catalunya i a l'Estat hi ha el doble de persones sense feina que a Europa? La resposta a aquests interrogants no amaga cap secret, i més o menys tothom pot donar la seva opinió –com en el futbol–, però ningú té la solució màgica per saber quina serà la realitat econòmica a Catalunya, posem per cas, l'any 2012.

Però sí que s'albira una previsió clara. Els experts vaticinen que la indústria estirà el carro de l'activitat econòmica que servirà per deixar enrere la recessió i començar a escalar percentatges de creixement. La majoria d'economistes consultats consideren que, tot i les incerteses que planen sobre el futur de l'economia, el model de creixement ha de tenir una base manufacturera. Només cal posar un exemple prou evident. Fa pocs dies l'Idescat publicava un brot verd, el creixement de l'activitat industrial en un 2,1% el segon trimestre d'enguany. Una xifra que contrasta, i molt, amb l'obtinguda en el mateix període de l'any passat, que es movia en un retrocés d'un 15%.

En algun moment s'havien sentit veus que anaven amb la idea de fer creure que la indústria era una activitat del passat i que potser caldria apostar per altres segments emergents. Segurament el que caldrà d'ara en endavant és valorar més la riquesa que suposa tenir un bon patrimoni industrial a Catalunya, evidentment, posant al dia tot allò que reforça la competitivitat i la innovació per ser forts aquí i a fora. D'aquesta manera, encara s'incrementaran més les exportacions, un indicador que marxa a tota vela i que pot ajudar a créixer més i, sobretot, a reduir l'elevat nombre de persones que no tenen feina.

L'EMPRESARIAT CATALÀ ES FA SENTIR

Que en precampanya electoral, a pocs dies de les eleccions a la patronal catalana Foment del Treball i en plena crisi econòmica, el Cercle d'Economia doni a conèixer un document en què clama per un govern efectiu i per un pacte dels partits catalans en temes clau i demana la necessitat de redefinir la relació Catalunya-Espanya és sinònim de reflexió, però també d'haver-se tancat en fals la resposta del Tribunal Constitucional sobre l'Estatut. En el document de tres fulls presentat per la institució presidida per Salvador Alemany es poden llegir expressions com ara "refer el pacte constitucional", "redefinir les relacions entre Catalunya i Espanya" o que "Catalunya necessita una efectiva gestió de govern".

El document expressa la situació de malestar que hi ha a Catalunya així com una idea estesa pel territori –des de fa uns quants anys– que aquest país rep un tracte injust de l'Estat. I precisament en aquest moment que tant el president Montilla com l'expresident Pujol han dit públicament que Catalunya es troba en una disjuntiva, ara més que mai, una de les prioritats del govern haurà de ser "centrar la seva acció principal en la gestió de la crisi". El document també demana "reformular sense renúncies l'acord institucional amb Espanya". Per avançar cal estabilitat en tots els nivells, en l'econòmic també.

L'ECONÒMIC

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

CompetiTiCvitat: amb les TIC no n'hi ha prou

JOAN

TORRENT-SELLENS

Professor dels Estudis d'Economia i Empresa de la UOC

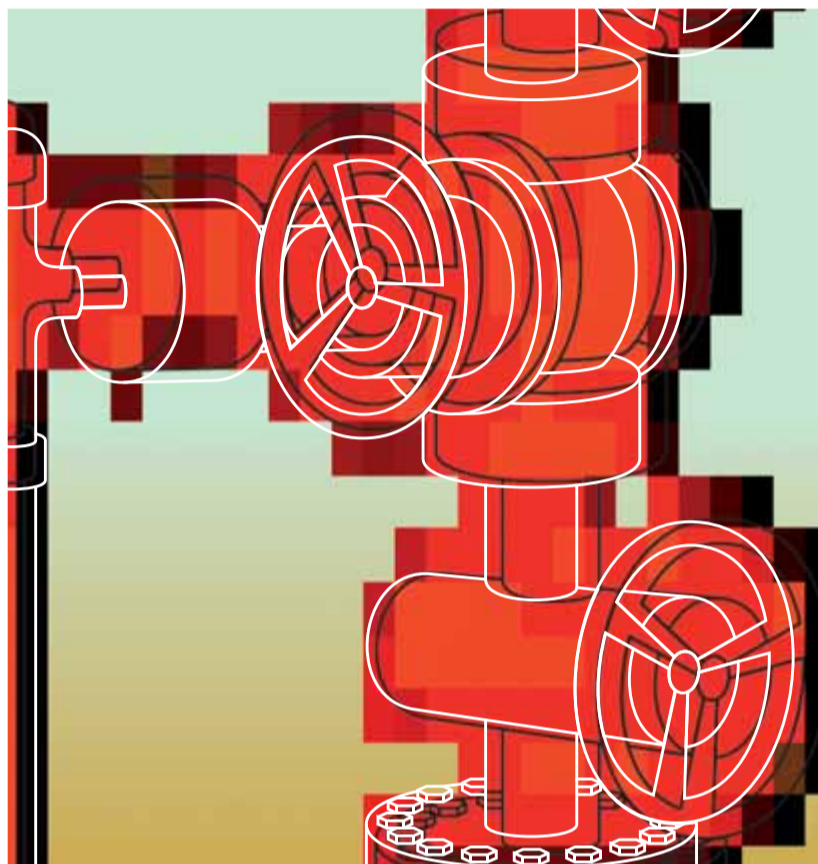
Cosa estranya. La majoria dels economistes ens hem posat d'acord. El model de creixement econòmic i d'articulació social de Catalunya arriba a la seva fi. Tanquem la porta de l'economia i la societat industrial i obrim un nou període històric, l'economia i la societat del coneixement.

El problema rau en el fet que entrem en aquesta fase amb mal peu, en un moment de crisi. De fet, la crisi econòmica actual no fa més que posar de manifest la inadaptació del model econòmic català a les fonts d'avantatge competitiu del món global. Però anem a pams.

Què li passa, a l'economia mundial, avui? Doncs bé, que coincideixen tres revolucions alhora, que posen en crisi tota l'estructura econòmica tradicional. La primera revolució és la del procés de globalització. No cal profundir gaire en el canvi disruptiu per a l'entorn econòmic que comporta la capacitat de produir, treballar i intercanviar factors i productes a tot el món i durant les vint-i-quatre hores del dia. La segona revolució és la revolució digital. La consolidació de les tecnologies de la informació i la comunicació (TIC) com a tecnologies d'utilitat general representa una revolució sense precedents des de la generalització de l'electricitat i el motor de combustió interna. La tercera revolució és la de les fonts del creixement econòmic i el benestar social. Les TIC, el coneixement, la innovació i la interconnexió en xarxa són els nous factors explicatius clau del creixement econòmic, la competitivitat i el benestar social.

I, en aquest context, què ha de fer Catalunya per situar-se en el mapa de l'economia i la societat global del coneixement? Presento algunes idees, això sí, no gaire políticament correctes, en aquest sentit.

Primer de tot, el país necessita un canvi cultural, una reordenació de prioritats, nous lideratges. Hem d'aconseguir girar l'economia i la societat catalanes com un mitjà. Però, en quin sentit? Al meu entendre, és clar. En l'economia global del coneixement el centre de l'escenari està en la producció i el treball. Sense empreses innovadores, eficients i competitives no hi ha ni producció ni treball, ni consum, ni estalvi, ni creixement, ni benestar, ni futur. Hem de posar al centre de tot l'emprenedor i l'empre-



Pep Duixans

Sense empreses

*innovadores, eficients**i competitives, no hi ha ni**producció ni treball,**ni consum... ni futur*

sa innovadora. Actualment Catalunya té dues terceres parts del seu teixit productiu, és a dir, més de 400.000 microempreses i els seus treballadors, amb problemes molt seriosos per sobreviure avui i, ja no diguem, per créixer a llarg termini. Això és així per dues raons: primera, per un problema de subfinançament galopant, en especial en projectes innovadors, i, segona, perquè no disposen de les fonts de coinnovació necessàries per competir als mercats globals del coneixement. I què és la coinnovació? Doncs l'establiment de relacions de complementarietat entre els usos intensius de les TIC, l'organització del treball i la producció en xarxa, i la formació constant dels professionals de les empreses.

Les empreses catalanes necessiten fer servir intensament –no solament invertir– hi– les TIC i el comerç electrònic. Necessiten canviar les seves formes d'organització del treball, en cara massa fordistes i burocràtiques. Autonomia i presa de decisions des-

centralitzada, organització i remuneració per objectius, i llibertat d'informació i en comunicacions són els eixos del canvi organitzatiu. Finalment, les empreses han de formar i ensinistrar constantment els seus professionals. La competitivitat a Catalunya passa per l'ús intensiu de les TIC, però per molt més que això.

La política pública també s'ha de transformar en profunditat. Ha de pivotar des de les polítiques de demanda i de distribució cap a les polítiques d'oferta i de creixement. Cal afirmar-ho clarament. Primer ve tenir un teixit econòmic competitiu i després l'estat del benestar. En l'economia del segle XXI no hi ha benestar sense empreses competitives. El valor treball emergeix, novament, per sobre de les polítiques keynesianes.

I una última cosa: si la competitivitat de la microempresa depèn de múltiples factors relacionats, per què la política industrial és fragmentada i pensada per a la gran empresa? Polítiques tecnològiques, d'innovació, de societat de la informació, d'internacionalització, de formació, avui desintegrades i amb objectius disperss, s'han d'integrar.

Perquè cal no perdre de vista l'objectiu: sense empreses intensives en l'ús de la tecnologia i el coneixement, innovadores, flexibles, eficients i interconnectades en xarxa, no hi ha economia i societat del segle XXI. El món no espera.

MAFO i nosaltres

ENRIC

LLARCH

Economista

Director de 'Paradigmes'

El govern espanyol s'ha compromès amb Brussel·les a reduir el dèficit públic des de l'11% del producte interior brut (PIB) d'enguany al 6% per al 2011. Optimista de mena, ha previst un creixement de l'economia per a l'any vinent de l'1,3%, que dobla les darreres previsions del Fons Monetari Internacional (FMI) i d'altres acreditats organismes de prospectiva econòmica.

Tot i amb això, aquesta disminució del dèficit equival a una retallada pressupostària de 21.300 milions d'euros que l'Estat, a través del projecte de pressupostos i sense encomanar-se a ningú més, ha decidit distribuir seguint allò de tants caps tants barrets. Si la despesa final directa de l'Estat equival a poc menys de la meitat de la despesa de totes les administracions públiques, aleshores aquestes han d'assumir 11.300 milions i l'Estat els 10.000 milions restants.

Les comunitats autònomes, quan cada matí aixequen la persiana, ja tenen el 70% de la seva capacitat de

despesa compromesa, sobretot en sanitat i ensenyament, que representen dos terços de la despesa total. En canvi, l'Estat només té el 50% de despesa compromesa i el seu marge per ajustar-la a través del 50% restant és, doncs, molt superior.

L'allau immigratòria dels darrers deu anys -especialment rellevant a Catalunya, on ha superat el milió de persones- ha disparat la despesa social derivada dels serveis bàsics que presten les comunitats autònomes i, en menor mesura, els ajuntaments. Tot i amb això, del total de l'endeutament acumulat per part de les administracions públiques espanyoles, el 70% correspon a l'Estat, i només el 17% a les comunitats autònomes i el restant 13% a les locals.

Com sempre, doncs, i a excepció d'Euskadi i Navarra, que tenen bosa a part, l'Estat fa trampes. És més ineficient i centrifuga la despesa i, ara, el dèficit, cap a les administracions perifèriques. Només dos d'entre la multitud d'exemples possibles.

Avui, el Ministeri de Cultura, amb totes les competències traspasades des de fa anys i panys a les comunitats autònomes, té més funcionaris que el 1980. I un altre de més recent. Quant tot just s'enceta el debat sobre el copagament de serveis bàsics com la sanitat, el ministre d'Educació, per allò de la crisi, decideix congelar les taxes universitàries, de manera que en els darrers anys l'aportació directa dels estudiants al cost dels seus estudis ha passat del 14% al 9% i la diferència, és clar, va càrrec de les comunitats autònomes.

Per a Catalunya, malgrat les velades referències de Miguel Ángel Fernández Ordóñez (MAFO), un problema afegit és que se'ns col·loca en el mateix sac que a la resta d'administracions perifèriques de l'Estat. Un sac on tenim companys

de viatge tan galdosos com l'Ajuntament de Madrid, amb un endeutament astronòmic, de l'ordre de 7.500 milions d'euros, que, és clar, els ha permès tenir la ciutat tan neta i polida, amb tant de transport públic i zones verdes.

Des de la capital d'Espanya, a més a més d'espolar-nos amb el dèficit fiscal i fer-nos trampes per tot arreu, estan convençuts que els catalans no som prou grans per saber governar-nos i han de ser ells els que vetllin perquè ens portem bé. El més greu, però, és que també hi ha alguns catalans que pensen que si poguéssim disposar de tots els nostres recursos, els administrariem pitjor que no pas ho fan els espanyols.

N'hi ha que posen com a exemple l'aeroport d'Alguaire, a Lleida, mentre obliden desastres tan absoluts com l'aeroport Don Quijote a Ciudad Real, un dels motius de l'enfonsament de la Caja Castilla-la Mancha -que el Banc d'Espanya no va saber detectar a temps- i que només compta amb tres vols a la setmana de Ryanair i, a més, subvencionats.

Les impertinències i les atzagaïades provinents de l'exterior sovint ens fan reaccionar irats, però el problema real el tenim a casa, on encara hi ha massa destacats membres del món econòmic que creuen que no hem assolit la majoria d'edat.

Des de Madrid, a més

d'espolar-nos amb el

dèficit fiscal i fer-nos

trampes per tot arreu,

estan convençuts que els

catalans no som prou

grans per saber

governar-nos

ES DIU, ES COMENTA

EL CERCLE DEMANA QUE ES REVISI LA CONSTITUCIÓ



“L'Estat de les autonomies comença a mostrar clares limitacions per encaixar les aspiracions d'algunes de les seves comunitats autònomes, com ara Catalunya.”

CERCLE D'ECONOMIA

“Existeix una inquietud en àmbits econòmics, polítics i institucionals per les dificultats perquè es compleixin determinats aspectes de les relacions entre Catalunya i Espanya.”

MIQUEL VALLS
PRESIDENT DE LA CAMBRA DE BARCELONA

“En termes generals, ens sentim còmodes i identificats amb la música i amb gran part de la lletra [de les peticions del Cercle d'Economia]. És un bon toc d'atenció.”

ARTUR MAS
PRESIDENT DE CIU

“Tenint en compte com ha acabat el debat de l'Estatut de Catalunya aquest és un plantejament amb una estratègia caducada si es vol revisar la relació amb la resta d'Espanya.”

JOAN RIDAO
SECRETARI GENERAL D'ERC

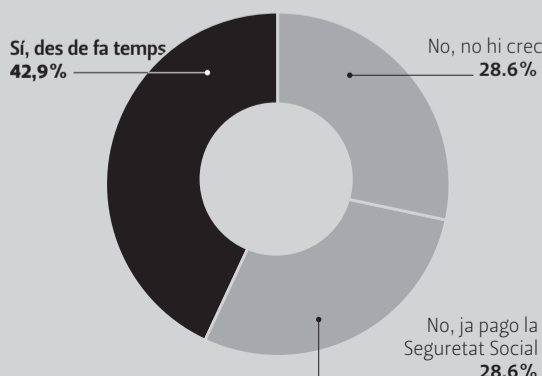
Del total de l'endeutament acumulat per part de les administracions públiques espanyoles, el 70% correspon a l'Estat i només el 17% a les comunitats autònomes i el restant 13% a les locals

ENQUESTA DE LECONOMIC.CAT

UN BON PERCENTATGE DE PREVISORS

Aquesta setmana hem preguntat

Té contractat un pla privat de pensions?



I la setmana vinent

Com valora la seva situació econòmica personal?

Ja pot respondre a
www.leconomic.cat/enquesta

Ferran Adrià

CUINER I PROPIETARI D'EL BULLI

Mentre avança a poc a poc detalls i aliances per al nou projecte a El Bulli –que explicarà en un viatge per tot el món a partir de l'any que ve–, Ferran Adrià no s'atura i avança que al gener obrirà amb el seu germà un nou restaurant de tapes al Paral·lel. És el format ideal per exportar, diu qui ha esdevingut referent mundial de la cuina d'avantguarda. **Per Berta Roig**

“Com a restaurant ho hem donat tot, ens cal una nova motivació”

Acaba de tancar un acord amb Telefónica que ha de suposar un important impuls per al nou El Bulli, que obrirà les portes repensat com a fundació el 2014 després d'una aturada de dos anys i mig que començarà l'any que ve. És el primer gran pas per a un projecte que segur que serà trencador –com tot el que fa aquest cuiner nascut a l'Hospitalet– i que ja ha generat l'interès d'empreses de tot el món. El proper gener, en el marc de la fira Madrid Fusión, Adrià farà públic el nom del nou El Bulli mentre les peticions per sopar-hi en aquesta darrera etapa s'acumulen. És l'últim somni de qui ha aconseguit a còpia d'esforç i “molta passió” fer-se un lloc privilegiat en la història de la gastronomia.

La gent es pregunta ara què passarà a partir de l'any que ve...

Quan vaig anunciar que ens agafaríem dos anys i mig mai ens vam poder imaginar tanta expectació. Simplement vam decidir el que agradaria a tothom, agafar-nos un temps per



Mai ens vam poder imaginar la gran expectació que generaria el nostre anunci

Sempre hem pres decisions arriscades, com ara tancar sis mesos o al migdia

Ens posarem un examen diari, que serà penjar a internet tot el que fem cada dia

aprendre, era la primera vegada en 25 anys que ens plantejàvem fer una aturada. Sempre hem pres decisions arriscades, com ara tancar sis mesos l'any o tancar al migdia, i a més començava a olorar que en poc temps el format que teníem moriria, necessitàvem alguna cosa més radical. Això és el que vam dir, res més, però va ser com l'esclat de la tercera guerra mundial, i en el fons tota l'especulació que es va generar ens va obligar a avançar tot el projecte.

Qualsevol cosa que fa Ferran Adrià té un impacte mundial...

Em va sobrepassar, i no ho dic per falsa modestia. Sortir a la portada del *Financial Times* el dia després va ser increïble. Vam rebre moltes trucades i em vaig adonar que no era tan fàcil explicar-ho, i de fet una de les opcions que jo tenia al cap era dir adéu.

Va pensar a plegar?

Era una de les opcions, però n'hi havia una altra, que era seguir endavant, i una de les fórmules era fer la fundació, i com sempre ens vam acabar llançant a la piscina. També vam tenir clar que havíem de mantenir la ubicació a la cala

Montjoi; aquest és un lloc privilegiat però és dins un parc natural i per fer qualsevol cosa es necessiten molts permisos, no és fàcil, i per això hem hagut d'anar elaborant ja el projecte.

Molts volen saber si el nou El Bulli continuarà sent un restaurant...

Realment si s'hi serviran o no menjars no és l'important, el que és clar és que no es podrà reservar perquè no serà un restaurant formal, en això ja hem donat tot el que podíem donar.

Havia arribat a un moment de cansament?

No, però volia evitar arribar-hi. El 2001, quan ja érem molt coneguts a tot el

món i cada dia estàvem plens i ja tancàvem sis mesos l'any, segurament la decisió normal hauria estat optar per obrir tot l'any, però en comptes d'això vam optar per tancar al migdia. Vam deixar de guanyar 2 milions d'euros l'any, i ho vam fer perquè no teníem prou temps per crear. La nostra missió sempre ha sigut crear, i per això també vam fer una inversió enorme a El Bullitaller.

Vostè sempre està buscant nous reptes...

Ser el millor restaurant del món cinc anys seguits és increïble, i tenir tres *honoris causa* i tots els premis que ens han donat, però

que mai hem buscat, ha estat una conseqüència de la nostra feina, i ara hem de buscar noves motivacions. Una de les coses que més ens cansaven és la rigidesa que imposa el restaurant, dotze hores de feina al dia que deixen poc espai per a la creativitat. I això és el que ens plantejàvem, però alhora ens hem de posar una pressió, i quina és? Internet: cada dia ens posarem un examen, que serà publicar què hem fet nou.

En aquest procés que s'obre ara, una de les tasques serà aconseguir finançament, i de moment ja hi ha l'acord amb Telefónica...

Sí, és una aliança de somni, però no és que haguem anat ara a buscar finançament, perquè El Bulli costa 20.000 euros, i el taller, 200.000 euros; per tant, nosaltres ja hem hagut de buscar finançament per a això. El que passa és que parlant d'una fundació, el format haurà de ser un altre.

El nou projecte vol contribuir a la dinamització turística de la Costa Brava...

Hi haurà molta activitat, i programarem visites de grups d'unes 20 persones, que podran ser des de crea-

POLIFACÈTIC

Un cuiner a Harvard

La fama de Ferran Adrià ha traspasat fronteres i ha anat molt més enllà de la cuina. Una de les millors universitats del món, Harvard, li ha proposat ser professor visitant, i Adrià avança que la universitat podria tenir un paper actiu en el nou El Bulli. Aquests dies també participa, com a president de la Fundació Alicia –creada el 2004 amb el suport de Caixa Manresa i la Generalitat per treballar alimentació i ciència–, en un curs sobre cuina i ciència al campus d'aquesta institució. “És realment increïble el que està aconseguint Alicia en tan poc temps”, diu Adrià.



Ferran Adrià ja ha revolucionat el món de la cuina, però ara, amb el nou projecte per a El Bulli, es planteja també compartir els seus coneixements. JULIETA SOLER

tius de Google, un col·legi de cuiners dels EUA o productors de tomàquet de qualsevol lloc; serà com una mena de museu lligat amb la Fundació Alcía. Serà un nou concepte de turisme que pot ser molt interessant per a Catalunya.

Vostè ha portat la marca Catalunya a tot el món. Com creu que ens veuen?

La marca Catalunya s'ha d'entendre dins la marca Espanya; si no, al final la gent no et veu, i en canvi d'aquesta manera ens podem presentar com una part molt creativa dins la marca Espanya. Noms com ara Miró, Gaudí i Dalí ajuden a aquesta imatge. I el Barça, que és una marca bestial, si juguen d'una manera moderna també donen una visió moderna de nosaltres. El que hem de fer els cuiners catalans és buscar una entitat pròpia dins la marca Espanya.

El món sap com és la cuina francesa o la italiana, però això no passa amb la cuina catalana o espanyola a pesar de la fama dels seus cuiners...

La diferència és que al món hi ha molts *bistrot*s i moltes *trattorie*. La cuina catalana i l'espanyola són molt cares de fer, i per això no és tan fà-

cil. Però és evident que si vols vendre oli o vi català a fora has de tenir 10.000 restaurants catalans que cada dia et demanin 10 ampolles. Si volem traslladar la cuina catalana haurà de ser al voltant de les tapes, amb productes catalans, però serà molt difícil exportar un model de restaurant formal, perquè la cuina catalana és molt cara.

Les tapes són el futur?

El meu germà (Albert Adrià) ja va provar aquest format a Inopia el 2006 i ara, al gener, obrirem un nou restaurant de tapes a Barcelona, al Paral·lel. Estem acabant de definir l'estil, però no serà ni massa tradicional ni massa modern, buscant una entitat pròpia respecte dels *pintxos* bascos o les tapes andaluses. Aquest ha de ser el referent a exportar; els *bistrot*s o les *trattorie* que hi ha al món tampoc recullen la cuina tradicional francesa i italiana.

Per això mai no ha volgut exportar El Bulli?

Hauria estat falsificar el projecte. El Bulli no és un restaurant, no és un negoci. He fet altres negocis per poder tenir una certa llibertat, però això era sagrat, jo no podia tenir un discurs de

crear, de puresa, i després muntar restaurants a fora. Això no treu que jo respecto molt la gent que porta 20 restaurants arreu del món; nosaltres mateixos ens estem plantejant què fer amb el nou restaurant de Barcelona, si fer-ne un o si l'exportem.

El Bulli té llistes d'espera inacabables, però els números no sempre els han acompanyat...

És fàcil d'entendre. Estem tancats sis mesos l'any i tanquem al migdia, això no és un restaurant normal, però ja està fet així expressament. Si demà poséssim el menú a 1.000 euros guanyaríem diners però no seria ètic.

No s'ha sentit mai pressionat per fer-ho diferent?

No, perquè jo vaig decidir l'any 97 que això no donaria diners i em vaig avançar. La cuina d'avantguarda demana moltíssima inversió i has de ser pur, no pots fer avantguarda i negoci. Vam fer una aposta i ara podríem estar tancats, però ens va sortir bé, tot i que la gent deia que estàvem bojos perquè fèiem una cuina que no entenia ningú. Aquí hi ha 70 persones treballant per a 50 comensals, això no és un restaurant.



Si hagués exportat El Bulli hauria estat falsificar el projecte

Els cuiners catalans hem de buscar una entitat pròpia dins la marca Espanya

Dels fracassos, se n'ha d'aprendre, però l'experiència fa que cometis menys errors

Totes les apostes que ha fet li han sortit bé?

Treballem molt, ens movem i quan surt alguna oportunitat diem que sí; un 70% surt meravellosament bé i un 30% surt malament. Dels fracassos, se n'ha d'aprendre, però l'experiència fa que cada dia t'equivoquis menys, i per això és tan important tenir gent jove disposada a arriscar però també consultar gent amb més experiència. Jo no vull donar consells a la gent i dir-li què ha de fer, però li puc explicar on m'he equivocat.

Aprendre dels errors, arriscar, innovació, creativitats... Aquests són els secrets de l'èxit?

Quan Harvard va fer un cas sobre nosaltres ara fa dos anys, al final la conclusió va ser que no hi ha cap lògica, no vulguis entendre El Bulli. Per exemple, jo, en l'aspecte creatiu, tinc la sort de comptar amb el meu germà Albert i amb l'Oriol Castro, que són dos dels cinc millors creatius del món. Potser el més lògic és que haguessin marxat per obrir els seus propis restaurants, però no ha estat així. Jo crec que tenim l'avantatge de ser una empresa bastant gran per fer coses i alhora bastant petita per portar-les a terme. Som 70 pe-

ro l'equip bàsic som set o vuit persones, i per tant els canvis són fàcils. Si jo tingués una empresa de mil persones no sé com ho hauria fet.

I què li queda pendent per fer?

Ara toca preparar el nou El Bulli, mirar com constituir la fundació i amb Telefónica farem un *tour* de dos anys i mig per tot el món explicant el projecte. La clau del nou projecte serà compartir el coneixement, i aquest és un concepte molt trencador. Una vegada tens molt, per què vols més? No sóc multimilionari, simplement he comprat la meua llibertat per fer el que vulgui.

Amb una marca tan potent com Ferran Adrià tindrà més fàcil aconseguir suports per al nou projecte...

Hi ha molta gent que m'admira, però també gent que pensa que estic boig perquè fem avantguarda radical en una activitat, el menjar, en què tothom acostuma a ser tradicional, sobretot la gent d'una certa edat. Per això que es facin acudits i que els nens parlin d'esferificació o de deconstrucció és increïble. Si volem que els nens siquin creatius hem de tractar la creativitat d'una manera molt normal.

GRAN ANGULAR

El drama matemàtic de l'ocupació

Els objectius que va marcar Europa d'arribar al 70% d'ocupació el 2010 han quedat a la cuneta i les perspectives de millora són lluny

ANNA PINTER
BARCELONA

Per a aquest any Europa hauria d'haver assolit una taxa d'ocupació del 70%. Almenys així ho preveia l'Estratègia de Lisboa, un full de ruta que es va pactar durant el Consell Europeu de Lisboa el març de 2000, on els caps d'estat i de govern van acordar una sèrie de mesures per fer de la Unió Europea l'economia més competitiva del món i arribar a la plena ocupació abans del 2010.

Res més lluny de la realitat, la crisi i les pobres polítiques de creació d'ocupació han trastocat tots els plans per al 2010 i han convertit l'objectiu del 70% en missió impossible. De fet, segons les darreres dades de l'Institut d'Estadística de Catalunya (Idescat), la taxa d'ocupació a Catalunya està quasi 20 punts per sota del que aspirava Europa. Al segon trimestre de 2010 la taxa d'ocupació era exactament del 51,73%, a l'Estat espanyol encara ha estat pitjor si és possible, i queda en un 48,03%. Si ens fixem en la classificació per sexes, la taxa d'ocupació femenina no arriba ni al 50%, amb una quota del 46,12% a Catalunya i del 41,46% a Espanya en el mateix període.

La taxa d'ocupació és el pes de la població ocupada sobre la població en edat de treballar (el que es coneix com a potencialment actius. A Espanya són els majors de 16 anys i a la UE, entre 16 i 65). La seva evolució està relacionada, doncs, amb els llocs de treball existents, però també amb el creixement de la població.

COMPARACIONS. Si analitzem dades comparables internacionalment, és a dir definint els potencialment actius d'entre 16 i 65 anys, l'any 1999 la taxa d'ocupació a tot l'Estat era del 55%, mentre que l'any 2008 era del 65% i del 60% el 2009. Aquest últim any, la mitjana dels països de l'OCDE era del 65%.

Amb un índex d'atur del 18% a Catalunya i prop del 20% a l'Estat espanyol, era impensable que ara

tinguéssim la taxa d'ocupació desitjada. De fet, des del quart trimestre del 2007, que Catalunya va assolir la xifra rècord d'ocupació, no ha fet res més que disminuir i ens hem situat en una participació en el mercat de treball trimestral tan minsa que no es coneixia des de fa més d'una dècada.

Per què, doncs, ni en el moment de més creixement econòmic no hem aconseguit arribar als nivells dels veïns europeus o els països de l'OCDE?

Encara hi ha empreses en què es penalitzen les dones embarassades

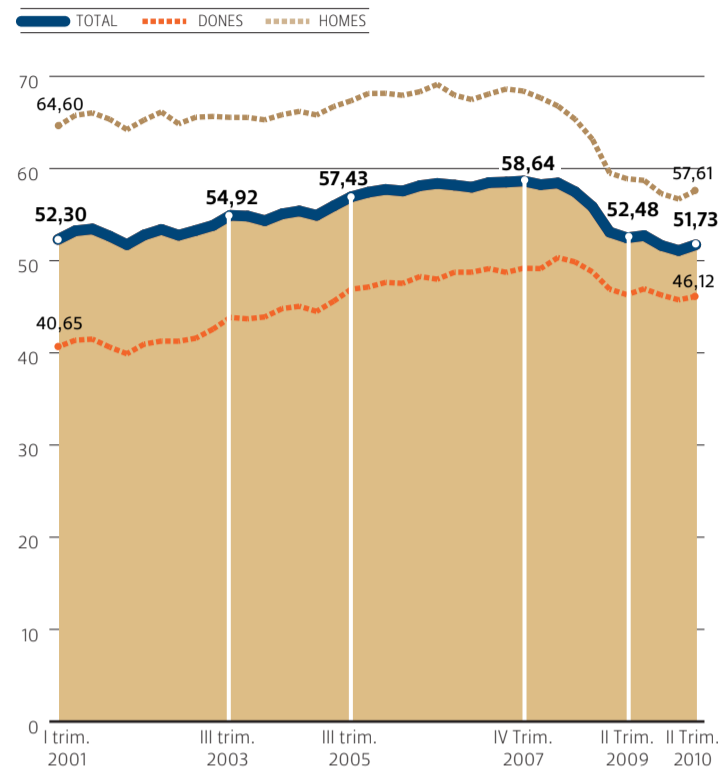
Pere Puig, professor del departament d'Economia d'Esade, explica que la baixa incorporació de la dona en el mercat de treball és una de les causes que marquen la diferència amb els altres països. Tot i que la taxa d'ocupació de les dones ha crescut molt en la darrera dècada, continua sent ben distanciada. Segons dades de l'OCDE, del 39% d'ocupació femenina l'any 1999 es va passar al 54% l'any 2009. Tanmateix la mitjana de l'OCDE és del 57%. "Sembla mentida, però encara hi ha nombroses empreses que penalitzen professionalment la dona que queda embarassada", diu Puig. Les dificultats de compatibilitzar vida familiar amb vida laboral deixa al marge un col·lectiu cada cop més format.

Segons dades de la direcció d'Ocupació de la Comissió Europea el 2007 ja hi havia més dones europees amb formació superior que homes.

Per la seva banda, Raül Ramos, professor del Departament d'Economia Espanyola de la UB, justifica el diferencial per una qüestió de càlcul "el comportament demogràfic (*baby boom* i immigració) ha augmentat considerablement el denominador de la taxa reduint el seu valor".

Evolució de la taxa d'ocupació

Catalunya 2001-2010. En percentatge



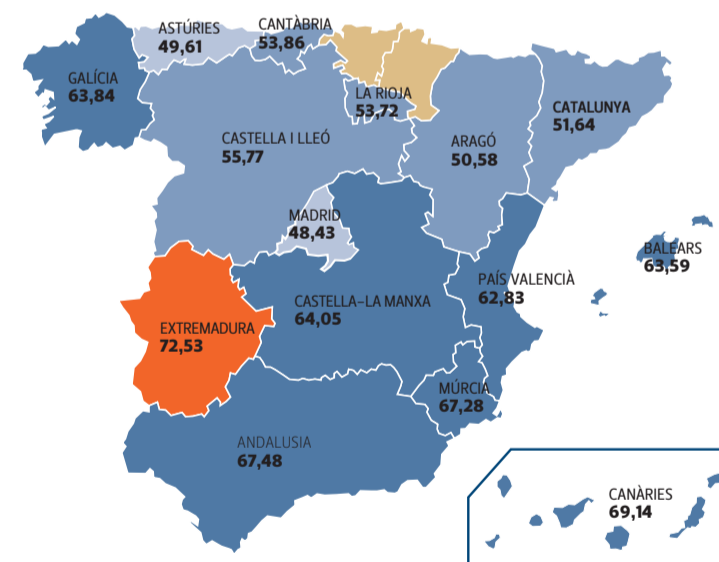
FONT: IDESCAT

Els mileuristes

ASSALARIATS, ATURATS I AUTÒNOMS MILEURISTES

En percentatge

● MÉS DEL 70% ● 60-70% ● 50-60% ● MENYS DEL 50% ● SENSE DADES



FONT: GESTHA. TÈCNICS DEL MINISTERI D'ECONOMIA I HISENDA

El 51% dels assalariats, mileuristes

Tot i que l'Estat espanyol ha estat un dels països de l'OCDE on més es van incrementar els sous els darrers anys, la realitat és que la gran majoria dels assalariats i autònoms tenen uns ingressos al voltant dels mil euros.

Segons dades de Gestha, l'associació del cos de tècnics d'Hisenda, més de la meitat dels assalariats i autònoms catalans són mileuristes. En concret un 51,64%.

Sorprenentment, malgrat l'elevat percentatge, la xifra és de les millors de l'Estat espanyol. Sense incloure-hi el País Basc i Navarra, només Madrid té un pes inferior, amb un 48,43% dels seus empleats mileuristes. A la resta de l'Estat la xifra supera el 60% i arriba al 72,5% a Extremadura o més del 69% a Canàries.

Pere Puig atribueix aquestes dades als déficits de formació que existeixen.

LES XIFRES

51,73%

Ocupació total

És la taxa a Catalunya el segon trimestre del 2010.

65%

Taxa d'ocupació

És la mitjana dels països de l'OCDE el 2009.

54%

Ocupació femenina

Es va registrar a l'Estat espanyol l'any 2009.

39%

De les dones treballant

Fa 11 anys l'ocupació femenina estava 15 punts per sota d'ara.

44%

D'ocupats de 55 a 65 anys

Un dels percentatges més baixos de l'OCDE.

17,71%

Desocupació

La taxa d'atur total a Catalunya al setembre.

5,89%

Contractació a Catalunya

Els 9 primer mesos la contractació laboral ha crescut un 5,89% respecte l'any passat.

Tot i això, hi ha un altre element que explica la diferència de taxa d'ocupació. Es tracta de l'ocupabilitat dels treballadors entre 55 i 65 anys, que a l'Estat espanyol és molt baixa (44% contra el 55% de l'OCDE). Aquest decalatge de 10 punts s'entén, segons Pere Puig, perquè les jubilacions han estat sovint una pràctica molt comuna en sectors com ara la banca o l'energia, que han acabat expulsant del mercat de treball persones que encara podien ser-hi almenys 10 anys més.

OBJECTIUS. El director d'Ocupació de la Comissió Europea, Xavier Prats, creu que incrementar la participació de la gent gran hauria d'estar entre els objectius prioritaris. "Ara com ara no existeix formació dirigida a aquest col·lectiu i Espanya s'ho haurà de plantejar", explica Prats.

Sigui com sigui, les perspectives de millora no es veuen a curt termini. Puig creu que trigarem anys a arribar a una taxa d'ocupació del 70%. Conscient d'aquestes dificultats, Europa ha definit una nova estratègia, que queda ajornada fins al 2020 i que marca com a objectiu el 75% de la taxa d'ocupació.



L'ANIVERSARI DE
L'ESTALVI

amb **EROSKI**

A CAPRABO,
LOTS A PREUS ESPECIALS

OFERTES VÀLIDES DEL 6 AL 26 D'OCTUBRE DE 2010



SERPIS
Olives farcides, 160 g +
FRIT RAVICH
Patates casolanes,
170 g = ~~2,91€~~

2€



BORGES
Oli d'oliva suau, 1l +
Vinagre balsàmic
de mòdena,
25 cl = ~~5€~~

4€



COLHOGAR
Paper higiènic,
12 rotllos +
Paper de cuina,
4 rotllos = ~~3,99€~~

3€

4'75€
el kg

Pit de pollastre
Oferta vàlida del 6 al 12
d'octubre de 2010



Plàtan canari
Oferta vàlida del 6 al 12
d'octubre de 2010

1'39€
el kg



t'ho donem tot perquè estalviis

5% de descompte EN LLET

Descompte directe a caixa per cada 4 unitats iguals de compra de llet líquida.
Oferta vàlida del 6 al 26 d'octubre de 2010.

sencera i semidesnatada i desnatada i calci i fructosa i ametlles i soja i sencera i semidesnatada i desnatada

GRAN ANGULAR



L'equip promotor de Som Energia, que demà intentarà aconseguir 350 socis en el marc del Dia Internacional de Solucions Climàtiques. ARXIU

Ajuntar-se per produir quilowatts verds

RENOVABLES. Engegen Som Energia, la primera cooperativa catalana de producció i consum d'energies renovables que han creat un grup d'alumnes i professors de la Universitat de Girona

JOAN POYANO
GIRONA

“Ofereix energia al cent per cent renovable de productors locals a un preu equivalent al de la tarifa regulada i amb l'objectiu de cobrir a mitjà termini dos terços del consum dels membres amb producció pròpia”. Així resumeix el model de negoci de Som Energia, la primera cooperativa catalana de producció i consum d'energia verda, Gijsbert Huijink, professor d'economia mediambiental de la Universitat de Girona (UdG) i un dels seus fundadors. Els socis poden ser simplement consumidors, aportant una participació de 100 euros que recuperaran si deixen la cooperativa, o també participar en les inversions i així treure rendibilitat de la venda d'energia.

En una primera fase, s'establirà un conveni de col·laboració amb una comercialitzadora que subministrerà l'electricitat que la cooperativa vendrà als socis, i la segona consistirà a posar en funcionament plantes de producció en quatre sectors: biogàs, fotovoltaic, eòlic i biomassa. Confien

en subvencions estatals i autonòmiques per fer front a la forta inversió inicial i que la generació elèctrica a partir de fonts renovables té unes primes per generació, tot i que aquestes es van rebaixant però també es van reduint els costos d'inversió. “Tot això provoca que els projectes s'amortitzin a mitjà termini i siguin rendibles a llarg termini, ja que la vida útil de les instal·lacions és d'uns 25 anys”, assenyalen, tenint molt

clar que “no serà fins al quart any que el projecte aixecarà realment el vol”.

El primer projecte que s'engegarà quan hi hagi diners és una instal·lació de biogàs de 500 kW de potència a Ordís per processar els purins d'uns 7.000 porcs, amb una inversió d'1,7 milions d'euros. En fotovoltaica, tot i que el sector està paralitzat per l'amenaça de retallades retroactives en les tarifes dels grans parcs, no

s'esperen retallades en les tarifes per a projectes petits sobre teulada amb menys de 20 kW, que són els que desenvoluparà la cooperativa: petits parcs solars en cobertes d'edificis industrials, instal·lacions esportives i col·legis. En energia eòlica, se centrarà en instal·lacions de 3 a 8 MW de potència, amb un nombre limitat de turbines (de 2 a 5) de 80 metres d'altura i d'1,5 MW cada una. Aquests projectes es desenvolupa-

ran quan la cooperativa ja estigui molt madura, perquè la inversió necessària és de 4 a 11 milions d'euros i els permisos són difícils d'obtenir. Finalment, en generació elèctrica a partir de biomassa forestal i agrícola, el projecte preveu dedicar-se a fer inversions en instal·lacions destinades a calefacció i aigua calenta per a indústries, explotacions agràries i ramaderes i instal·lacions municipals.

La previsió més modesta és aconseguir 1.100 membres els primers dos anys, 1.000 el 2013 i 1.500 socis anuals a partir del 2014, una vegada iniciada l'activitat d'autoconsum. El primer any servirà per posar en marxa la cooperativa; el segon confien a poder oferir energia verda a tots els socis i començar a produir energia pròpia, i a partir del tercer any esperen un creixement constant en funció de l'evolució del mercat elèctric, del preu de l'electricitat (s'espera un augment fins als 0,16 euros/kWh l'any 2016, un 30% més que ara), la disminució dels costos de producció per millores tecnològiques contínues i el desenvolupa-

La primera instal·lació serà una planta a Ordís per processar purins de porc

ment de polítiques de reducció d'emissions amb impostos.

Tothom en pot ser soci, però les instal·lacions només es faran a les comarques gironines. Els motius? Tots els membres inicials són professors, estudiants i exalumnes de la Universitat de Girona (la seu de la cooperativa és al Parc Científic i Tecnològic); la nova connexió elèctrica amb França incrementarà la capacitat de connexió i permetrà una alta integració d'energia renovable a la xarxa; és una regió amb un potencial productiu de 165.000 tones anuals de biomassa al bosc; al nord i a la costa fa bon vent, i a la demarcació hi ha moltes granges porcínes d'engreix.

Acceptar preus més alts per utilitzar energia neta

“La popularització de les energies renovables passa per aplicar mesures de promoció local a petita escala. Si la gent treu profit dels seus projectes d'energies renovables, es provocarà una nova consciència sostenible i, indirectament, l'acceptació de preus d'electricitat més alts”, diu Huijink.

Confia que a Catalunya es repetirà el fenomen europeu d'iniciatives populars de

petites cooperatives de producció energètica que s'han convertit en organitzacions amb milers de socis. Com la francesa Enercorp, creada el 2005 i que té més de 6.000 socis, amb una entrada mitjana de 300 membres al mes, als quals ven energia verda a un preu un 30% superior a la tarifa del mercat. La seva facturació l'any 2009 va ser d'uns 5 milions d'euros, amb una

reinversió dels beneficis.

Un altre exemple és la belga Ecopower, constituïda l'any 1991, que durant els 10 primers anys de vida va tenir menys de 100 socis i ara en té uns 25.000 després que la liberalització del mercat belga va permetre que pogués vendre als seus socis electricitat verda a un preu semblant al del mercat. El 2009 va facturar 16 milions d'euros, amb un benefici d'1,2

milions d'euros.

A Holanda, on un terç dels consumidors paguen més per poder tenir energia neta, la cooperativa Onzeenergie, fundada el 2007 per un grup de persones després de veure la pel·lícula *Una veritat incòmoda* d'Al Gore, ha començat a oferir als seus prop de 400 membres energia verda, que produeix amb aerogeneradors al nord d'Amsterdam.

Les empreses de serveis superen el vertigen de sortir fora

Parlar d'exportacions del terciari ja no és parlar només de productes turístics. Les vendes d'arquitectes, enginyers o assessors fan forat

FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

Quan pensem en exportacions sovint ens ve al cap la imatge de contenidors apilats al port o camions plens de mercaderies anant cap a la Jonquera. Però a Catalunya cada cop hi ha més vendes a l'exterior que tenen a veure amb el coneixement i l'experiència de les persones. Enginyeries, consultories, bufets d'advocats i firmes d'arquitectes són els protagonistes d'una revolució silenciosa que està canviant la composició d'allò que el món està interessat a comprar-nos.

La indústria va ser la primera que va obrir el camí de la internacionalització i ara és el torn del sector terciari. Tradicionalment, la tímida aventura exterior dels serveis ha estat liderada pràcticament en solitari per l'àmbit del turisme. A poc a poc ha anat perdent l'exclusivitat i l'any 2006, però sobretot el 2007, es produeix el gran canvi en el perfil de les exportacions. Les vendes de serveis no turístics sobrepassen els productes turístics, fins a representar el 57% del total. I tot fa pensar que això no ha fet sinó començar.

BALANÇA. En el context de la crisi actual, el mercat exterior ha estat l'oportunitat i, en alguns casos, l'única opció per a moltes empreses, sobretot les vinculades amb els sectors més tocats. Així, per exemple, els serveis associats a la construcció han passat d'aportar 954 milions d'euros a la balança de pagaments espanyola el 2002 a aportar-hi gairebé 3.000 milions l'any passat: la xifra s'ha triplicat.

Luis Alonso, soci de la firma catalana Alonso, Balaguer y Arquitectos Asociados, és aquests dies a Nova York per tancar el projecte d'un centre esportiu a Manhattan; ja n'han fet una seixantena, molts a Llatinoamèrica. Precisament a Bogotà (Colòmbia) ha estat la firma responsable del projecte del que serà el gratacel més alt del Con Sud. "Vam veure que el creixement del sector era insostenible a Espanya i el 2006 vam decidir traspasar els Pirineus", assegura. Ara tenen pro-

“

Som un referent internacional en molts camps. Hem de perdre complexos

LUIS ALONSO
SOCI D'ALONSO BALAGUER

Anar de bracet d'un soci local és bàsic per conèixer la idiosincràsia local

FRANCESC CARRIÓ
DTOR. GRAL. D'ALIMENTARIA EXHIBITIONS

jectes a tot el món, però han identificat Llatinoamèrica com un gran pol de negoci i han obert una delegació a Lima (Perú). També es volen concentrar en el Magrib. La firma factura ara més del 50% en projectes a l'exterior. En aquests anys, Luis Alonso ha descobert el prestigi que algunes activitats com l'arquitectura catalana tenen a l'exterior i el potencial d'arrossegar altres sectors: "L'arquitectura és un obrellau per a altres professionals, com enginyers, consultors, promotors i constructors".

FIRES. La facultat d'arrossegar també l'han detectat els responsables d'Alimentaria Exhibitions. La que és una les fires més emblemàtiques de Barcelona va iniciar el 1991 el seu procés d'internacionalització, conscient que a Catalunya i Espanya hi havia un sector de l'alimentació molt potent que s'hi apuntaria. El cas és que altres salons sectorials internacionals de renom com el francès i l'alemany també estaven en aquesta dinàmica. S'han consolidat edicions a Lisboa i Mèxic, i hi ha hagut algun intent no gaire reeixit a l'Argentina. Ara posen el punt de mira al Brasil i la Xina.

Amb aquesta expansió, Alimentaria Exhibitions, d'una banda, reforça i potencia el saló

barceloní i, d'una altra, ajuda les empreses del sector alimentari catalanes i espanyoles a penetrar en altres mercats. "Recolzar-se en un soci local és bàsic perquè una de les claus de l'èxit és impregnar-se de la idiosincràsia local", explica Francesc Carrió, director general de la companyia.

TRANSPORTS. Un altre dels sectors que han emprès l'aventura de la internacionalització amb força és el dels transports. TMB va crear als anys noranta el servei de cooperació exterior, germen de l'actual departament de desenvolupament de nous negocis. I és que el que va començar com una activitat essencialment cooperativa -de suport a projectes de mobilitat a l'estranger que, en tot cas, revertia en formació del personal-, ara ha agafat una altra dimensió i és una branca amb gran projecció per a la companyia. Transports Metropolitans de Barcelona treballa en projectes a Sevilla, Bogotà, Lima, Orà i Tànger. Un milió d'euros ha facturat la companyia aquest any, que a mig termini seran cinc, segons explica Juli Barceló, responsable d'aquesta àrea a TMB. L'aliança internacional amb Moventia a través de TCC ha de catapultar les vendes a l'exterior per la dimensió dels projectes, no ja de consultoria només, sinó també de gestió directa de serveis a l'estranger. "Ara anem a la Champions a competir amb les grans companyies de transport mundials", afirma Barceló.

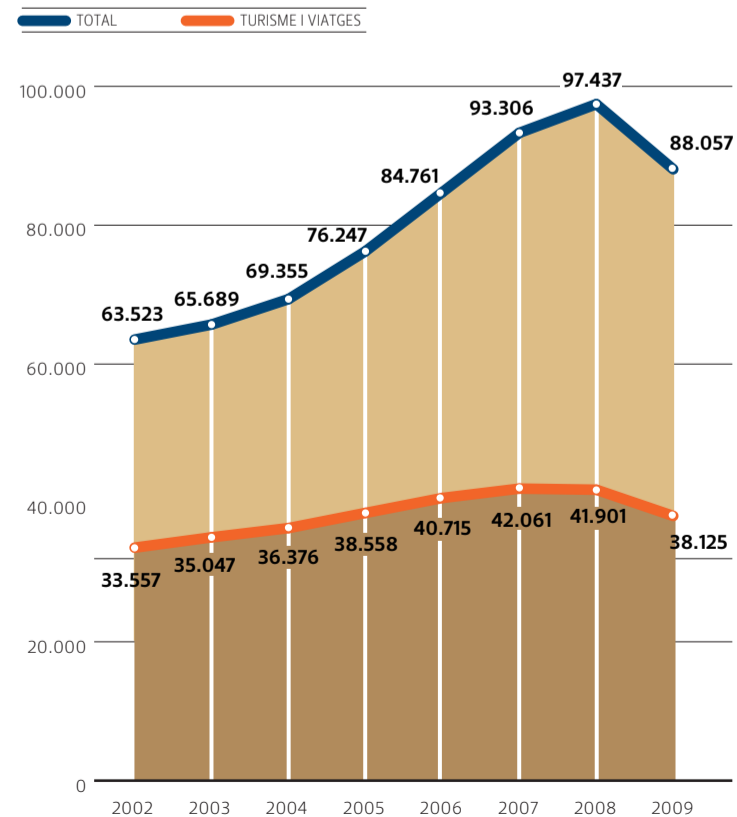
CONSULTORS. Les oportunitats a l'exterior no només estan a l'abast de les grans empreses, sinó també dels professionals. Josep Albet, d'Albet Consellers BCN, ha trobat a Mèxic un terreny ideal per assessorar empreses familiars, un àmbit molt saturat a Catalunya. De la mà d'una important firma mexicana d'assessors, Albet ja ha contribuït a la creació d'una fundació sobre l'empresa familiar: "Catalunya és un referent mundial", diu Albet, que confia a explotar el seu coneixement en aquest camp a altres mercats.



El gratacel de 66 plantes d'Alonso Balaguer a Bogotà. ARXIU

Exportacions de serveis

En milions d'euros. Espanya 2002-2009



FONT: BANC D'ESpanyA / BOLETÍN ESTADÍSTICO

GRAN ANGULAR



Alumnes d'un institut de Tarragona. La irrupció dels ordinadors a les aules és fonamental per reduir l'escletxa digital. L'ECONÒMIC

Els avis i els que tenen menys estudis, a la cua en l'ús de l'ordinador

BRETXA DIGITAL. La diferència a Catalunya entre els usuaris i els exiliats de les TIC s'escurça, però encara és elevada. **MÉS MÒBILS.** Un estudi detecta que a les llars el telèfon mòbil està substituint ràpidament els aparells convencionals

ANDREU MAS
BARCELONA

La Fundació Observatori per a la Societat de la Informació de Catalunya (Fobsic) ha fet públic un estudi sobre la situació que l'ús de les noves tecnologies està creant en la societat catalana. L'informe, que compara dades del 2006 amb el 2009, conclou que la bretxa digital s'ha reduït però encara es manté. Els col·lectius que queden més al marge de les noves tecnologies continuen sent la població de més edat -especialment el grup de 65 anys en amunt- i les persones amb menys nivell d'educació, indistintament de la professió, l'edat, la situació laboral o el sexe.

Josué Sallent, director de la Fundació, afirma que la bretxa no la produeix ni la crisi ni el nivell econòmic, perquè afirma que "pots fer

L'APUNT

El nivell d'estudis, el condicionant

La conclusió fonamental de l'informe de la Fobsic és que la bretxa digital és que la bretxa digital la marca, sobretot, el nivell d'estudis. Pràcticament un 100% de les persones sense cap mena d'estudis no han tocat mai un ordinador, la xifra baixa a l'entorn del 80% quan s'ha fet només educació primària i els percentatges baixen per meitats conforme avança el grau d'educació.

El problema és, doncs, més estructural que no pas econòmic, per bé que la crisi redueix certs usos.

servir un ordinador i connectar-te a la xarxa de manera gratuïta en molts centres públics". Per ell, el problema és la motivació: moltes persones, sobretot les menys formades, no perceben la utilitat de les noves tecnologies.

La Fobsic alerta, a més, que el concepte de bretxa o fractura digital evoluciona. Fa uns anys es diferenciava entre les persones que feien servir l'ordinador i les que encara no en tenien; després la bretxa es mesurava en funció de l'ús d'internet, i ara apareix l'ús de les xarxes socials, que contribueix a trastocar el concepte.

A mesura que les tecnologies de la informació i la comunicació siguin més presents, i si no es prenen mesures per impedir-ho, el nombre d'expulsats del sistema augmentarà, malgrat que, com explica Sa-

llent, "cada cop hi ha més gent que disposa d'un ordinador". Però l'ús que se'n faci és el que marcarà les diferències.

A Catalunya, un 72,9% de les cases disposen d'ordinador, percentatge sis punts per sobre de la mitjana espanyola. L'ordinador portàtil guanya terreny al de sobretaula: en tres anys, la compra de portàtils ha augmentat un 20,7%. Amb tot, el primer semestre de l'any 2009 va ser nefast per a la venda de *hardware* a l'Estat. La venda d'ordinadors va caure quasi un 40% respecte al 2008. El mercat s'ha recuperat el primer trimestre de 2010. Segons dades de la consultora Gartner, les vendes han augmentat un 38,1% respecte al mateix període de l'any anterior.

Pel que fa al paper dels *tablets*, que ara prenen quota de mercat als portàtils, Sa-

llent creu que no els substituiran, perquè el client que es compra un *tablet* (un iPad) té més poder adquisitiu que la resta de consumidors.

CONNECTATS A LA FEINA. Pel que fa al consum d'internet, un 60,5% de llars catalanes disposen de connexió ADSL. Un 86,4% dels que es connecten a la xarxa ho fan des de casa, però un 42,8% ho fan a la feina. Sallent afirma que "totes les experiències que hi ha hagut de prohibir la navegació per internet a la feina han acabat en conflicte", i considera que empresa i treballadors han de "canviar el paradigma de rela-

L'ordinador portàtil està guanyant terreny al de sobretaula a les llars catalanes

ció: mentre facis la feina, fes el que vulguis".

MÒBILS I FIXOS. L'estudi de la Fobsic posa de relleu que cada cop més els telèfons mòbils penetren a les llars i es planten com a alternativa als aparells fixos. Actualment un 12,8% de cases només disposen de mòbil. Per a Sallent, si les companyies compleixen l'amenaça d'eliminar la tarifa plana i cobren les trucades a banda de la connexió a internet, molta gent es plantejarà tenir només mòbil.

LES XIFRES

12,8%

Només mòbil

Les llars catalanes que prescindeixen del telèfon fix superen el 10%.

72,9%

Cases amb ordinador

A Catalunya estem sis punts per sobre d'Espanya pel que fa a tenir ordinadors a casa.

60,5%

Connectats a internet

Més del 60% de llars catalanes disposen de connexió a internet de banda ampla.

39,3%

La banda ampla és cara

Dels que no tenen banda ampla, quasi un 40% la descarten per cara.

38,8%

Més compres per internet

El 2009 un 10% més de catalans van fer compres per internet respecte al 2008.

42,8%

Connectats a la feina

Quasi un 43% dels catalans confessen que es connecten a la xarxa des de la feina.

92,6%

El correu electrònic, el rei

Quasi un 93% dels que entren a la xarxa ho fan per consultar el correu electrònic.

54%

No calen cursos

Més de la meitat de catalans no ha fet cap curs per fer anar l'ordinador.

33,8%

Les dones el fan servir menys

Les dones fan servir l'ordinador i internet quasi cinc punts menys que els homes.

79,4%

Els més grans no l'usen

Gairebé un 80% dels majors de 65 anys no fan servir l'ordinador. A la franja d'entre 16 i 24 anys, el percentatge és només d'un 3,9%.

COMPETITIVITAT EMPRESARIAL

L'OME SITUA EL CONTINENT ASIÀTIC COM UNA GRAN FONT DE TALENT

L'Observatori de Mercats Exteriors (OME), d'ACC10, analitza els factors que marcaran el futur dels mercats internacionals per ajudar els empresaris catalans a triar els destins més adequats per als seus negocis.

L'Índia, l'Associació de Nacions del Sud-Est Asiàtic (ASEAN) i la Xina no només són mercats emergents on es pot produir més barat sinó que seran les principals fonts aportadores de talent a nivell mundial.

Aquesta és una de les principals conclusions extretes de l'Informe Anual 2010, elaborat per l'Observatori de Mercats Exteriors (OME) d'ACC10, l'agència per a la competitivitat de l'empresa catalana adscrita al Departament d'Innovació, Universitats i Empresa.

L'estudi adverteix que ja que la crisi ha portat a un deteriorament de l'ocupació i dels sous, es preveu que hi hagi una pugna per atraure segments que generin valor afegit i ocupacions de més qualitat. L'augment del dèficit i l'envelliment de la població seran uns altres factors a tenir en compte, ja que obligaran molts països a oferir serveis socials a un cost més baix.

Sota el títol *Reglobalització. Transformacions de fons i noves oportunitats en un món postcrisi*, l'OME analitza els factors que marcaran el futur dels mercats internacionals. L'objectiu de l'anàlisi és ajudar els empresaris catalans a triar els destins més adequats per iniciar nous negocis.

L'informe destaca que el model econòmic postcrisi es fonamentarà en tres pilars: innovació, iniciativa emprenedora i treball en xarxa. Uns aspectes als quals s'haurà d'afegir la gestió del talent, de la qual dependrà la competitivitat i el desenvolupament econòmic dels propers anys i que obligarà les economies a dissenyar noves estratègies per crear, atreure, desenvolupar i retenir talent.

En aquest escenari, i segons l'estudi, les economies petites, estables, flexibles i orientades a l'exportació són les que es troben més ben situades per beneficiar-

se de manera immediata de la recuperació econòmica. I malgrat que la deslocalització pot llimar la producció i el treball industrial a les economies avançades, el document destaca que també pot crear ocupació a partir del posicionament internacional d'aquests països.

Les previsions apunten

**LES ECONOMIES
PETITES, ESTABLES
I FLEXIBLES SÓN
LES QUE ES
TROBEN EN
MILLOR POSICIÓ**

que d'aquí a 10 anys la Xina esdevindrà la tercera economia de consum més gran del món, al darrere de la Unió Europea i els Estats Units i seguida pel Japó i l'Índia. Tres dels cinc grans mercats de consum seran a Àsia.



Un grup de professionals s'informen en una jornada d'ACC10. ARXIU

MAITE ARDÈVOL. GERENT DE L'OBSERVATORI DE MERCATS EXTERIORS D'ACC10

"Catalunya ha de col·laborar amb els emergents"

-Com hauria de reaccionar Catalunya davant el repte que la Xina, l'Índia i ASEAN siguin els més grans creadors de talent dels propers anys?

-Aquestes transformacions posen en relleu la necessitat de formar, atraure i retenir talent que tenen les empreses i territoris. Alhora, s'obren noves possibilitats de col·laboració i d'oportunitats per a Catalunya en aquests països.

-¿Aquests països també són els més atractius

perquè l'empresa catalana s'internacionalitzi?

-Aquests i d'altres economies emergents són molt interessants per a l'empresa catalana, que necessita connectar-se a la recuperació internacional. Els BRIC creixen a nivells precrisi, i mantenen un diferencial amb les economies avançades.

-Quins mercats són els que més interès desperten entre l'empresariat català que consulta l'OME?

-Economies, sectors i activitats emergents amb

potencial de creixement importants a mitjà termini. Mercats com BRIC i el seu relleu els CIVETS.

-I quins sectors?

-Els que donen resposta a grans reptes globals: salut, educació, alimentació, lleure, pels canvis demogràfics, socials. A les economies avançades tot el que està relacionat amb l'envelliment i l'augment de l'esperança de vida. A les economies emergents, el que té a veure amb l'aparició de noves classes mitjanes. També negocis al voltant

del medi ambient i les activitats i sectors vinculats amb sostenibilitat dels models productius actuals, per la urbanització en les economies en desenvolupament. També desperten interès les oportunitats que es deriven de la hibridació de tecnologies, les TIC, les BIO, les nanotecnologies i les ciències cognitives, per exemple: en telemedicina, habitatges autosostenibles, en noves solucions logístiques amb microsensores, etc.



GRAN ANGULAR

El tèxtil, tocat però no enfonsat

El sector, en què el nombre d'empreses s'ha reduït a la meitat, creu que ja ha passat el pitjor

ANNA PINTER
BARCELONA

El sector tèxtil ha patit durant els darrers anys per partida doble. La crisi econòmica que ha copejat totes les activitats econòmiques es va sumar a un procés de reconversió que es va començar a gestar l'any 2002. La supressió de les quotes d'importació del tèxtil el 2005 va posar el colofó als problemes de competitivitat del sector davant uns nous condicionants internacionals.

La liberalització del tèxtil va provocar aleshores una allau de productes xinesos, contra els quals, a l'empresa catalana, li resultava gairebé impossible competir en preus. La reconversió va ser imparabile. "Les empreses que no han tingut capacitat financera o de gestió per reconvertir-se han tancat", va explicar Víctor Fabregat, director del Centre d'Informació del Tèxtil i de la Confecció (Cityc). No han estat poques les fàbriques afectades per aquesta transformació. De fet, si l'any 2001 a Catalunya hi havia regis-

trades 2.640 empreses del sector tèxtil i la confecció, només vuit anys després la xifra s'ha reduït gairebé a la meitat (1.535).

A conseqüència d'això, l'ocupació en el sector ha baixat també pràcticament un 50%, ja que ha passat de 95.000 persones ocupades l'any 2001 a 48.500 el 2009, i el mateix ha passat amb la producció, que en vuit anys ha disminuït en més de 3.000 milions d'euros.

Malgrat la cruesa de les xifres, el tèxtil encara representa avui un 8,3% de l'ocupació industrial i un 1,5% del total. Andrés Borao, secretari general de la Federació Textil Sedera, una de les patronals del sector, va assegurar aquesta setmana que ja es pot donar per reconvertit el sector i que els que queden tenen més possibilitats de sobreviure. Mostres d'èxit no en falten.

En aquest sentit, Víctor Fabregat va explicar que les que han resistit ho han aconseguit perquè han optat per alguna de les següents estratègies: "El control de tota la cadena de valor, des de la



Una firma tèxtil, en un moment de plena activitat. ARXIU

DADES SECTORIALS

1.535

Empreses tèxtils

És la xifra de firmes del sector del tèxtil i de la confecció a Catalunya l'any 2009.

50%

Baixada de l'ocupació

Entre el 2001 i el 2009 les persones ocupades al sector han passat de 96.000 a 48.000.

2.900 M€

Volum d'exportació

Les vendes a l'exterior s'han mantingut com fa vuit anys tot i restar la meitat de firmes.

producció fins a la distribució; l'especialització, o l'aposta pel disseny per guanyar en internacionalització". El cert és que, mentre tots els indicadors han baixat, les dades d'exportacions s'han mantingut com el 2001.

FUSIÓ. Fruit de tot aquest procés d'aprimament, la patronal del tèxtil de capçalera també ha optat per fer el seu règim particular i concentrar-se en una confederació. La nova organització, que començarà a funcionar a partir del gener del 2011, posarà fi a l'estructura duplicada que hi havia fins ara i, a més, servirà d'únic interlocutor davant l'administració i altres organitzacions patronals en les quals són presents. Sota el paraigua de Texfor, Confederació de la Indústria Textil,

s'uneixen quatre de les associacions empresarials de diferents branques del sector tèxtil (estampadors, procés cotoner, llaner i seder), totes amb seu a Catalunya. La fusió que suposarà a la

Quatre de les cinc patronals del tèxtil de capçalera s'agrupen per optimitzar costos

llarga assumir l'activitat que ara feien les quatre associacions per separat comportarà retallar un 50% la plantilla que ara sumen les quatre associacions. "Estem més units per ser més forts", va explicar Alejandro Laquidian, president de la confederació.

Les balances fiscals

OPINIÓ



Santiago Niño Becerra

Què són les balances fiscals? Quan es va decidir crear l'Espanya de les autonomies es va elaborar una llei que recollia els principis que en regirien el finançament, llei que va ser publicada el 22 de setembre de 1980. Els problemes de partida: es va donar per descomptat que totes les regions imaginades tenien raó de ser, també que les més potents contribuïrien a la caixa comuna amb el que

convingués perquè les menys potents poguessin portar a terme les tasques que havien d'afrontar, el que es van denominar les "competències transferides". En essència, les balances fiscals recullen això: la diferència entre el que una regió dóna i el que rep.

Quina informació se n'obté?

Tenint en compte que quan van néixer totes les regions mostraven mancances profundes (que no han estat resoltes), i considerant el criteri que va presidir l'elaboració de la llei referida, equiparar les rendes mitjanes regionals, la principal informació que s'està obtenint de les balances fiscals és política, i, per aquesta raó, viciada quant a la seva interpretació.

Què és el que veritablement estan indicant? Les balances fiscals estan donant una informació sobre la qual s'ha passat de puntetes i que s'obté dels saldos de les balances expressats en percentatge sobre el PIB de la regió, és a dir, considerant el valor de la producció obtinguda en la comunitat autònoma. Quan, per exemple, es diu que el Principat d'Astúries té un saldo de balança fiscal del +14,33%, el que s'està dient és que el Principat d'Astúries, per fer el que el seu govern autònom fa, necessita rebre de la resta d'Espanya uns fons que equivalen al 14,33% del valor de la seva producció. En altres paraules, el Principat d'Astúries no genera prou fons perquè el seu govern faci tot el

que creu que ha de fer, per la qual cosa necessita fons procedents de l'exterior de la comunitat.

Quin és el futur del finançament regional?

Convindran amb mi que en l'explicació anterior no hi ha ni un sol bri d'intencionalitat política: el finançament de les comunitats és una qüestió purament tècnica, però polititzable. Aquestes balances fiscals s'han anat generant en l'escenari de l'*Espanya va bé*, per la qual cosa Catalunya, encara que pogués protestar en tenir un saldo de balança fiscal del -8,70% i rebre menys del que donava, com que en el fons presumia que les coses seguirien anant bé, deduïa que continuaria havent-n'hi per a tothom.

No obstant això, les coses ara han començat a ser diferents. El Principat d'Astúries té les mancances que té, però compte amb els recursos de què disposa. En un entorn de crisi creixent, les mancances aniran a més, però els seus recursos aniran a menys; els seus i també els de les regions amb balança fiscal ara negativa. És a dir, encara que Catalunya vulgui seguir contribuint com fins ara a aquesta caixa comuna, disposarà de menys recursos per contribuir. El 2008, durant uns mesos, les balances fiscals van estar de moda, però ja no ho estan. És fàcil deduir per què.

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



MÓN

Francesc Granell

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

LES ASSEMBLEES DE L'FMI I DEL BM

Com cada any per aquestes dates unes 10.000 persones es congregaran entorn de les assemblees anuals del Fons Monetari Internacional (FMI) i del grup del Banc Mundial (BM) que aquest any tenen lloc a Washington del 9 a l'11 d'octubre.

El representants dels governs dels 186 països que formen part d'ambdues institucions faran, tots ells, les seves declaracions oficials exposant els punts de vista de les seves respectives administracions sobre la salut de les seves respectives economies i sobre la governança econòmica mundial en les àrees en què les dues institucions són competents: el Fons Monetari Internacional en els desequilibris monetaris i financers i en la correcció dels problemes de balança de pagaments tant dels països pobres com dels rics, i el Banc Mundial, especialitzat en els problemes de desenvolupament dels països pobres.

Les dues institucions, anomenades de Bretton Woods com a conseqüència del fet que van ser creades en la conferència que es va celebrar a l'esmentada ciutat balneari nord-americana l'any 1944, han passat uns anys difícils perquè ningú no els feia gaire cas i perquè eren molts els analistes que les criticaven obertament per la seva poca capacitat per fer escoltar la seva veu i per incidir en els desequilibris monetaris mundials i en l'esclatxa entre els països del Nord i del Sud.

La cosa sembla que ara ha canviat. Tant l'actual director executiu de l'FMI, el francès Dominique Strauss Kahn, com el president del grup del Banc Mundial, el nord-americà Robert Zoellick, han sabut aprofitar la crisi desfermada des del 2007 per fer que el G-20, que comprèn els països sistèmicament més importants donés un mes gran

“

En aquest 2010 quedarà clar que els països rics no són immunes a la crisi del deute i a la inestabilitat financera (recordem els casos de Grècia i altres països de l'euro) i ben segur que continuarà la discussió sobre com cal dur a terme les retallades pressupostàries perquè, si bé suposaran reduir el creixement a curt termini, serveixin per estimular un creixement més sa a mitjà i a llarg termini



El director gerent del Fons Monetari Internacional, Dominique Strauss-Kahn. ARXIU

protagonisme mundial a les dues institucions que encapçalen. L'FMI, donant-se una capacitat de supervisió incrementada, recollint -per administrar-les- noves aportacions de països rics per cedir-les en condicions avantatjoses a països pobres i dotant-se de nous instruments financers per afrontar les situacions de desequilibri pels països rics i pobres que ho necessitin. El Banc Mundial, per la seva part, ha aconseguit el pri-

mer augment del seu capital en vint anys i, a més, s'ha dotat d'una nova fórmula per distribuir el capital que permet donar més pes en la seva governança als països emergents (47% del total) i que comporta que la Xina passi de tenir el 2,77% del capital que tenia fins ara al 4,42%, i que els Estats Units es quedin en el 16,4%. Coincidint amb les assemblees de Washington, ha quedat clar que, excepte casos excepcionals com ara l'estat plurinacio-

nal de Bolívia en què Evo Morales vol escapar de la possibilitat que el Centre Internacional d'Arranjaments sobre Diferències relatives a Inversions del BM pugui obstaculitzar els decrets de nacionalització d'Evo Morales; tothom confia en els préstecs, subsidis i assessorament tècnic de les institucions de Bretton Woods per més que els altermundistes les critiquin.

Però la fira de vanitats que suposa l'assemblea

anual de governadors de l'FMI i el BM veurà també aplegats delegats del més granat de les institucions bancàries i financeres internacionals i dels bancs i caixes de tot el món, que es reuniran en centenars de reunions bilaterals i plurilaterals i lligaran operacions i contactes fent, també, *lobby* per evitar que els governs posin taxes sobre les operacions bancàries i imposin una excessiva regulació.

En aquest context, l'assemblea analitzarà els World Economic Outlook i Global Stability Report corresponents a l'octubre d'aquest any, com també les conclusions de la Jobs Conference d'Oslo i de la recent sessió d'alt nivell de l'Assemblea de les Nacions Unides sobre els objectius de desenvolupament del mil·lenni.

No cal recordar -per sabut- que l'economia mundial no s'ha recuperat del tot del malson que va començar amb la crisi immobiliària del 2007, la crisi financera del 2008 i l'actual crisi de dèficits públics que afecta tant certs països rics com certs països pobres, i al mateix temps, que els *brots verds* que semblaven certs en l'assemblea del 2009 a Istanbul no acaben de confirmar-se.

En aquest 2010 quedarà clar que els països rics no són immunes a la crisi del deute i a la inestabilitat financera (recordem els casos de Grècia i altres països de l'euro) i que ben segur continuarà la discussió sobre com dur a terme les retallades pressupostàries perquè, si bé suposaran reduir el creixement a curt termini, serveixin per estimular un creixement més sa a mitjà i a llarg termini. Caldrà veure també com la Xina es defensa de les acusacions de no deixar revalorar la seva moneda, la qual cosa resulta molt desequilibrador per a l'economia mundial a la recerca d'un creixement estable.

Els desequilibris financers dels països del G-20

- Països avançats amb excedent que haurien de dur a terme polítiques expansives per ajudar a la recuperació mundial: Alemanya, el Canadà, Corea, França, Holanda i el Japó.

- Països avançats deficitaris obligats a dur a terme accions per reduir els seus dèficits fiscals: Austràlia, països de

l'eurozona (amb les excepcions d'Alemanya, França i Holanda), els EUA i la Gran Bretanya.

- Països emergents amb superàvit que haurien d'obrir-se més a les importacions: l'Argentina, Indonèsia i la Xina.

- Països emergents amb dèficit que haurien de

simplificar les seves regulacions de mercat interior i modernitzar el seu mercat de treball: el Brasil, l'Índia, Mèxic, Sud-àfrica, Turquia i altres països de la UE.

- Exportadors de petroli més importants cridats a no desequilibrar el mercat energètic mundial: l'Aràbia Saudita i Rússia.

BORSA

LIQUIDACIÓ DE LA FILIAL D'INDO

Dilluns 4

L'empresa oftalmològica Indo ha iniciat la liquidació de la seva filial italiana. Per al grup català, aquesta decisió ve motivada per la inviabilitat del negoci, vista la pèrdua d'un dels principals clients a principi d'any i per l'entrada en concurs de les empreses espanyoles del grup, segons el comunicat remès a l'organisme regulador.



FERROVIAL VEN UN 'TRAM' D'AUTOPISTA

Dimarts 5

El grup Ferrovial, a través de la seva filial Cintra, ha tancat la venda d'un 10% del capital de l'autopista ETR 407 a Toronto a un fons de pensions canadenc. L'operació, que li proporcionarà a Ferrovial més de 600 milions d'euros, ha estat ben rebuda pels inversors (l'acció s'ha revalorat més d'un 3% en la jornada de l'anunci de la venda).

DESINVERSIONS A LA SEPI

Dimecres 6

La Societat Estatal de Participacions Industrials (SEPI) ha anunciat la seva intenció de desfer-se del total del capital que controla a Iberia i Ebro Foods i d'una part de les accions de REE. La SEPI esperarà fins que les condicions del mercat siguin les idònies per vendre's aquestes participacions no estratègiques.

El gust agredolç de l'atur

La taxa d'atur als EUA confirma un refredament econòmic, però podria obligar la Reserva Federal a aplicar nous estímuls. O almenys és la lectura que afavoreix les borses. Per Marisa Nuez

Nuez

Continua la tendència lateral. El principal índex de la borsa espanyola no ha trobat cap al·licient per trencar a l'alça la resistència dels 10.800 punts en el decurs de la setmana i mantenir-se per sobre d'aquest nivell, i en les darreres cinc sessions l'Íbex-35 ha continuat movent-se entre els 10.400 i els 10.800 punts. No obstant això, el balanç setmanal s'ha situat en terreny positiu, i la borsa espanyola ha obtingut uns guanys en cinc jornades del 2,58%, en tancar divendres en els 10.720 punts.

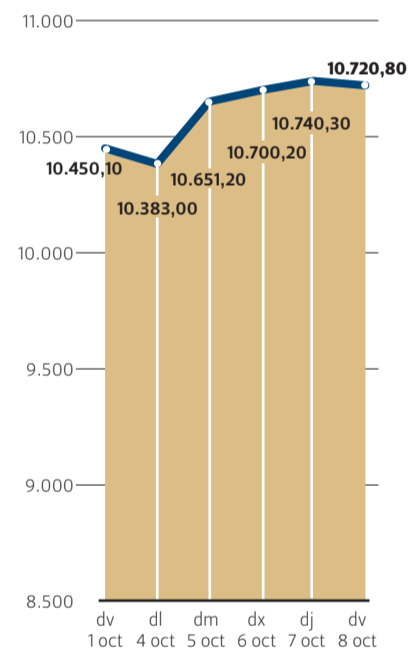
La setmana borsària va començar com va finalitzar l'anterior, amb pèrdues. Els inversors van preferir mantenir-se fora dels mercats tot esperant l'inici de la temporada de resultats empresarials (que inaugurava dijous Alcoa als EUA i Banesto a Espanya) i paint les diferents advertències sobre la feblesa de la recuperació econòmica. Tant l'Organització per a la Cooperació i el Desenvolupament Econòmic (OCDE) com el Fons Monetari Internacional (FMI) consideren que l'economia torna a trobar-se amb nous obstacles a batre. Per l'OCDE, la recuperació econòmica espanyola s'ha afeblit en el segon trimestre del l'any i l'organisme estima

que no veu factible que l'economia surti amb força de la crisi. A aquestes negres previsions es va afegir un increment de la taxa d'atur a Espanya que va acabar allunyant els inversors dels parquets.

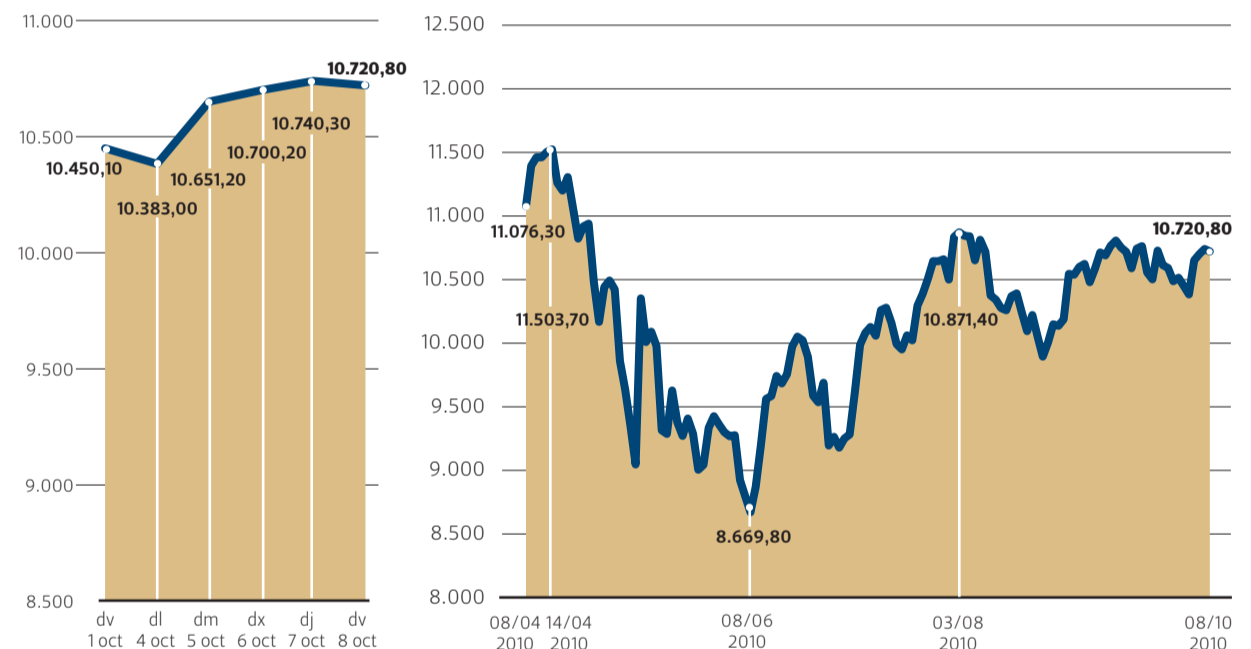
Però el sol va tornar a lluir dimarts en la pràctica totalitat de mercats borsaris. La sorprenent retallada del preu del diner al Japó (situant-lo en una forquilla entre el 0% i el 0,1%) va obrir de nou el camí a les ordres de compra, i els índexs van registrar guanys que van oscil·lar entre l'1,33% del Dax alemany i el 2,58% de l'Íbex-35, l'alça més abundosa de la sessió. Els inversors van aplaudir l'actuació del Banc del Japó (BOJ) per tal d'estimular l'economia del país, atès el baix ritme en la recuperació de l'activitat nipona, i van celebrar per avançat que la Reserva Federal (FED) dels EUA pogués seguir les passes nipones i posar en marxa noves mesures de reactivació.

Tot esperant que es confirmés aquesta possibilitat, els mercats borsaris van entrar en una espiral lateral (amb guanys moderats i pèrdues mínimes) que va durar fins a la publicació de la taxa d'atur als EUA, divendres al migdia. Els inversors es trobaven dividits sobre aquesta dada macroeconòmica. Per una banda, una millora del

L'Íbex-35

LA SETMANA
En punts

FONT: DATABOLSA

EL SEMESTRE
En punts

El Banc del Japó sorprèn en anunciar una rebaixa dels tipus d'interès -fixats entre el 0% i el 0,1%- per reactivar la malmesa economia nipona

mercado laboral, amb creació d'ocupació, allunyaria els temors d'un refredament més significatiu de l'economia nord-americana. Per altra banda, la destrucció de llocs de treball podria obligar la FED a moure fitxa al novembre i encetar plans d'estímul econòmic.

Finalment, la balança va decantar-se cap a la destrucció de llocs de treball i els mercats ho van interpretar amb signe dispar. Si bé Wall Street va apostar per les compres, i els seus principals índexs van obrir la darrera sessió setmanal en positiu, a Europa la dada de l'atur va augmentar les pèrdues de la jornada. Ara és la FED la que ha de decidir si aquest indicador és suficient per confirmar una desacceleració econòmica, o és millor esperar noves dades macro. Ja han sortit algunes veus de la FED que el mateix diven-

dres es mostraven partidàries d'esperar fins al desembre abans de prendre qualsevol decisió en política monetària.

DIVISES A L'ALÇA. I el mercat que sí que està registrant moviments significatius és el de divises. Així doncs, fins i tot el president del Banc Central Europeu (BCE), Jean-Claude Trichet, ha advertit dels efectes negatius que pot tenir en la recuperació econòmica l'actual volatilitat de les divises. I és que el ien i l'euro estan escalant posicions de manera alarmant per a les respectives economies -la moneda única aquesta setmana ha saltat per sobre del nivell dels 1,40 dòlars per euro- mentre el dòlar i el iuan continuen depreciant-se.

Per a les properes jornades els inversors no tindran

gaires referències macroeconòmiques sobre les quals recolzar les seves decisions d'inversió. Només les xifres d'increment dels preus a diversos països (França, Alemanya, Regne Unit, Espanya i la zona euro en conjunt) i l'índex de confiança de la Universitat de Michigan, juntament amb l'enquesta manufacturera dels EUA, ompliran l'agenda dels inversors en la setmana que està per començar. Però la sequera de dades macro vindrà compensada per la publicació dels resultats empresarials.

Els mercats esperen amb candeletes les xifres corporatives per aclarir com està afectant la crisi els comptes empresarials i si les companyies són o no capaces de guanyar diners en aquest entorn hostil. Ara és aquí on està situat el focus d'atenció.

L'AGENDA DE L'INVERSOR

Dilluns

LA INDÚSTRIA A ITÀLIA

> Les autoritats econòmiques d'Itàlia publiquen l'índex de producció industrial (IPI) d'agost

> A França es fan públiques les dades de l'índex de producció industrial (IPI) de l'agost

Dimarts

IPC D'ALEMANYA

> El govern alemany presenta els registres de l'IPC que corresponen al mes de setembre

> El govern de la Gran Bretanya presenta les dades de la balança comercial del mes d'agost

Dimecres

LA INDÚSTRIA A LA UEM

> La Comissió fa públic l'IPI de la UEM que correspon al mes d'agost

> Als Estats Units es presenten els registres de l'índex de preus de la importació del setembre

Dijous

IPC ESPANYOL

> Les autoritats econòmiques presenten les dades de l'IPC del mes de setembre

> Als Estats Units es fan públiques les dades de la balança comercial del mes d'agost

Divendres

VENCIMENTS FUTURS I OPCIONS

> Al mercat financer espanyol hi ha venciments de futurs i opcions de l'íbet

> Als Estats Units es fan públiques les dades del comerç detallista del mes de setembre

ELS CONSELLS DELS ANALISTES



Covadonga Fernández
ANALISTA DE
SELF BANK

+++++Comprar



INFINEON TECHNOLOGIES

Al llarg de l'any, l'acció del fabricant alemany de xips ha acumulat una revaloració superior al 33%, i ha esdevingut una de les companyies del sector amb més bon comportament. A més a més, ha revisat a l'alça les seves previsions per al tercer trimestre, a causa sobretot de la fortalesa de la seva divisió de mòbil. Recentment, Intel ha comprat la unitat de telefonia sense fils d'Infineon Technologies per 1.400 milions de dòlars.

Vendre



ARM

El valor cotitza amb una prima molt superior a la dels seus comparables, tant a nivell de PER 11e (39,2x vs 13,1x) com en termes d'EV/Ebitda 11e (27,7x vs 6,1x). No creiem que aquesta prima estigui justificada, si tenim en compte les perspectives de creixement per als pròxims mesos i la feblesa que ha mostrat en determinats mercats. A mitjan any, el valor es va beneficiar dels rumors que podia ser comprada per un dels seus clients, Apple.

Mantenir-se



ASML

La fortalesa de la cartera de comandes que ha mostrat durant el darrer trimestre, i la confiança que la companyia ha exhibit respecte dels mesos a venir, fa pensar que podrà continuar millorant marges, fet que, al preu del dia d'avui, no ha estat encara reflectit en la cotització. El fabricant europeu de semiconductors va aconseguir durant el segon trimestre un benefici net de 239,2 milions d'euros, davant les pèrdues de 104 milions de fa un any.



Joan Gili
DIRECTOR DE RENTA 4
A TARRAGONA

Comprar



TÉCNICAS REUNIDAS

El valor trenca triangulació simètrica, i surt a l'alça des de la base de la canalització alcista que mantenia des del març de 2009. El MACD setmanal talla a l'alça després d'experimentar una compressió. Els objectius teòrics d'aquesta formació apunten a l'assoliment dels màxims de 2007, és a dir, nivells al voltant dels 55€. La companyia té en projecte la construcció una planta de gas liquat a la Xina, per valor de 102 milions d'euros.

Vendre



BME

Un cop acabat l'estiu, els volums de contractació no s'han recuperat com caldria esperar, i si a això hi afegim l'expectativa d'entrada de nous competidors i la desvinculació cada cop més elevada del petit inversor de la renda variable per la fugida cap als dipòsits, hem de recomanar aprofitar els rebots per reduir posicions. Cal recordar que BME va guanyar 84,4 milions durant el primer semestre, un 3,9% més que fa un any.

Mantenir-se



IBM

Trenca màxims de l'any 2008 després d'haver-ho intentat durant un any. La ruptura és fiable, ja que s'ha realitzat en tancament setmanal. Els indicadors acompanyen a l'alça i la referència superada de 132\$ ara és el seu suport, en cas de recollida de beneficis. IBM ha reconegut, però no ha revelat a quin preu, que té la intenció de comprar Blade Network Technologies, especialitzada en trasllat d'informació en centres de dades.



Jaume Fornells
CAP DE LA SALA DE BORSA
DE CATALUNYA CAIXA

Comprar



FERROVIAL

La societat líder en concessions ha portat a terme la venda amb resultat satisfactori del 10% del capital de l'autopista ETR situada al Canadà. L'import de l'operació ha estat de 640 milions d'euros. Aquesta quantitat aportada pel comprador, el fons de pensions Canada Pension Investments Board, ha estat considerada per la majoria dels analistes molt satisfactòria i tindrà una important implicació en els comptes de la societat.

Vendre



ACS

A la companyia liderada pel president del Reial Madrid podria afectar-la negativament la possibilitat d'endarreriments en el cobrament a entitats públiques i també, tot i que en un futur pròxim pot beneficiar-la la possible compra de Hochtief, sembla que de moment no té el camí massa fàcil per complir aquest objectiu. Tècnicament porta un ral·li alcista des d'inicis del mes de juny i podríem presenciar una recollida de beneficis.

Mantenir-se



GAMESA

Des del mes de maig del 2008, la companyia porta un càstig que creiem molt important. Des dels nivells actuals la societat està mostrant algun comportament de possible rebot i amb RSI neutral. Tot i que reconeixem que hi ha alguns dubtes sobre el sector de fabricació d'aerogeneradors, pensem que els balanços de Gamesa mereixen una millor cotització. Esperaríem veure com reacciona el mercat després del pla estratègic presentat aquesta setmana.



José Manuel González
DIRECTOR DE BANIF
PEDRALBES

Comprar



ENCE

Tant per preu com per ràtios d'activitat, el valor presenta prou atractiu. A més a més, l'entorn sectorial l'afavoreix, amb preus del paper en màxims històrics i una cartera de comandes sòlida. Prou raons per fer-ne recomanable la compra. L'empresa té en projecte una gran planta de biomassa de 50 MW a Huelva, amb cent milions d'euros d'inversió, que quan es construeixi ha d'esdevenir la més gran de tot l'Estat espanyol.

Vendre



SACYR

La venda a Sinopec del 40% de la filial de Repsol al Brasil ha impulsat la cotització de la petroliera, i encara molt més la de Sacyr, que posseeix el 20% de Repsol. Atès que és l'únic catalitzador del valor, es fa recomanable recollir beneficis, i també davant la perspectiva d'una possible ampliació de capital per reduir el fort endeutament. La companyia vol apostar a partir d'ara pels mercats exteriors, on ja té el 55% de la seva cartera.

Mantenir-se



REPSOL

Encara no ha pogut tancar l'operació de venda d'entre el 15% i el 20% d'YPF, cosa que penalitza l'atractiu del valor. Tanmateix, després de la venda del 40% de la seva filial brasilera a Sinopec, manté unes ràtios interessants per a l'accionista: RPD 5,5% i PER 8,8x. El president de Repsol, Antoni Brufau, ha anunciat que la companyia vol donar entrada a més inversors argentins a YPF, que se sumarien al 14,5% del grup Pettersen, controlat per Enrique Eskenazi.

BORSA

ÍNDEXS BORSARIS

FOOTSIE 100	5.656,30	DAX XETRA	6.289,01	CAC 40	3.765,38	STOXX 50 (18H)	2.515,25	BCN GLOBAL 100	821,44
 1,13%		 1,25%		 1,99%		 1,37%		 2,60%	

DINERS

Deute públic de l'Estat

TÍTOL	TERMINI	DATA SUBASTA	TIPUS
LLETRES	6 MESOS	28/09/10	1,18%
	12 MESOS	21/09/10	1,91%
	18 MESOS	21/09/10	2,15%
BONS	3 ANYS	07/10/10	2,53%
	5 ANYS	02/09/10	2,96%
OBLIGACIONS	10 ANYS	16/09/10	4,14%
	15 ANYS	15/07/10	5,12%
	30 ANYS	16/09/10	5,07%

Mercat Interbancari (Euribor)

PLAÇOS	ITIPUS TANCAMENT	SETMANA ANTERIOR
EONIA	0,40%	0,72%
EURIBOR 1 SETMANA	0,69%	0,64%
EURIBOR 2 SETMANES	0,71%	0,67%
EURIBOR 1 MES	0,75%	0,70%
EURIBOR 2 MESOS	0,81%	0,77%
EURIBOR 3 MESOS	0,97%	0,94%
EURIBOR 6 MESOS	1,20%	1,18%
EURIBOR 9 MESOS	1,34%	1,33%
EURIBOR 1 ANY	1,47%	1,46%

abertis

902 30 10 15

Telèfon d'atenció a l'accionista
abertis.com

Futurs de renda fixa (18H)

VALOR	PREU
BONO NOCIONAL	100,75
BUND	131,81
BOBL 5Y	121,06
LONG GILT	125,29
JAPANESE BOND	143,95
US-BOND 5Y	121,75
US-BOND 10Y	127,55

Futurs tipus de canvi euro CME (18H)

DIVISA	DESEMBRE 2010	MARÇ 2011	JUNY 2011	SETEMBRE 2011
DÒLAR EUA	1,393	1,391	1,391	1,389
LLIURA ESTERLINA	0,874	0,877	0,877	0,877
FRANC SUÍS	1,339	1,343	1,340	1,337
ÏEN (100)	113,920	114,310	114,050	113,740
CORONA NORUEGA	8,130	8,168	8,198	8,225
CORONA SUECA	9,282	9,292	9,304	9,316

Tipus hipotecaris

ÍNDEX	ABRIL	MAIG	JUNY	JULIOL	AGOST	SETEMBRE
BANCS	2,499%	2,324%	2,443%	2,432%	2,543%	
CAIXES	2,996%	2,920%	2,921%	2,924%	2,938%	
CONJUNT D'ENTITATS	2,786%	2,674%	2,709%	2,705%	2,766%	
ÍNDEX CECA	4,750%	4,750%	4,500%	4,125%	5,000%	
MIBOR (1 ANY)	1,222%	1,249%	1,281%	1,373%	1,421%	1,418%
EURIBOR (1 ANY)	1,225%	1,249%	1,281%	1,373%	1,421%	1,420%

Evolució de l'euro/dòlar

DIVENDRES (18H)

 **1,392\$**

DIA	DÒLARS/UNITAT
Divendres	1,392
Dijous	1,393
Dimecres	1,393
Dimarts	1,384
Dilluns	1,369

Tipus de canvi

	EURO	LLIURA	CORONA SUECA	CORONA DANESA	CORONA NORUEGA	FRANC SUÍS	DÒLAR	DÒLAR CANADENC	DÒLAR AUSTRALIÀ	ÏEN
EUROS		0,872	9,293	7,456	8,106	1,339	1,392	1,410	1,412	113,920
LLIURA ESTERLINA	1,146		10,651	8,546	9,290	1,534	1,595	1,616	1,618	130,580
CORONA SUECA	0,108	0,094		0,802	87,203	14,402	0,150	0,152	0,152	12,259
CORONA DANESA	0,134	0,117	1,246		1,087	17,951	0,187	0,189	0,189	15,278
CORONA NORUEGA	0,123	0,108	1,146	0,920		16,514	0,172	0,174	0,174	14,053
FRANC SUÍS	0,747	0,652	6,942	5,570	6,056		1,040	1,054	1,055	85,110
DÒLAR	0,719	0,627	6,677	5,357	5,824	0,962		1,013	1,014	81,850
DÒLAR CANADENC	0,709	0,619	6,589	5,287	5,748	0,949	0,987		1,001	80,780
DÒLAR AUSTRALIÀ	0,709	0,618	6,584	5,283	5,742	0,948	0,986	0,999		80,700
ÏEN (100)	0,878	0,766	8,159	6,545	7,116	1,175	1,222	1,238	1,239	

MATÈRIES PRIMERES

Metalls

METALL	PREU LONDRES (\$/TM)
Alumini	2.325,00
Coure (lliures)	377,60
Estany	25.600,00
Niquel	23.900,00
Plom	2.209,00
Zinc	2.261,00

Metalls preciosos (18H)

METALL	MERCAT	PREU
Or	Londres	1.346,13 \$/onça
	Nova York	1.348,30 \$/onça
	Tòquio	3.531,00 ien/g
Plata	Londres	23,22 \$/onça
	Nova York	23,26 \$/onça
	Tòquio	596,60 ien/g
Platí	Londres	1.699,90 \$/onça
Paladi	Londres	587,38 \$/onça

Evolució del petroli NYMEX

DIVENDRES (18H)

 **83,020\$**

DIA	BARRIL/DÒLARS
Divendres	83,020
Dijous	81,670
Dimecres	83,230
Dimarts	82,820
Dilluns	81,470

Telèfons i webs d'interès:

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



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

Els autònoms tindran la cotització limitada a partir dels 45 anys d'edat

MENYS TEMPS. El 2011 s'escurça cinc anys el termini que els treballadors per compte propi tenien fins ara per 'comprar' una jubilació elevada

JOAN POYANO
GIRONA

Els treballadors autònoms poden triar la base de la seva cotització a la Seguretat Social entre un mínim i un màxim que es fixin per cada any en els corresponents pressupostos generals de l'Estat, però per evitar que s'augmentin les bases en els darrers anys de vida laboral per aconseguir una pensió alta havent pagat el mínim en els anteriors es posen uns límits. Fins aquest any no podien passar d'una determinada base els autònoms amb més de 50 anys d'edat que no haguessin cotitzat per bases superiors en períodes anteriors, obligant així a cotitzar el màxim durant 15 anys als que volen la pensió màxima. A partir del 2011 no podran triar una base superior a 1.682,70 euros mensuals els que l'1 de gener tinguin 45 anys; dit d'una altra manera, els més joves de 45 anys hauran de cotitzar el màxim durant 20 anys per tenir la jubilació més alta, i ja no podran elegir totalment a partir d'aquesta edat.

Així s'estableix en el projecte de pressupostos de l'Estat per al 2011, que no obstant aquesta nova regla inclou un règim transitori per als que havien fet els càlculs de començar a pagar més quan arribessin a la cinquantena: "Els treballadors autònoms que en la data indicada [1 de gener de 2011] estiguin compresos entre els 45 i els 49 anys d'edat, si la seva base de cotització fos inferior a 1.665,90 euros mensuals, no podran elegir una base de quantia superior a 1.682,70, a excepció que exercitin la seva opció en aquest sentit abans de l'1 d'abril del 2011, cosa que produirà efectes a partir de l'1 de juliol del mateix any".

LES XIFRES

605 €

Jubilació mitjana dels autònoms

És un 32% menor que la mitjana de tots els règims de la Seguretat Social.

29,80%

Cotització amb protecció per cessament d'activitat

És mig punt més que el 29,30% que cotitzaran els coberts per IT que no vulguin l'ampliació.

Els que l'1 de gener tinguin 50 anys hauran de cotitzar com a mínim per 916,50 euros (el mínim general és de

Els d'entre 45 i 49 anys d'edat tindran fins a l'abril per triar bases més altes

850,20 euros).

També s'estableix que els autònoms que en algun moment de l'any 2010 hagin tingut almenys 50 treballadors contractats hauran de cotitzar per la base mínima del grup 1 del règim general (enginyers, llicenciats i personal d'alta direcció), que serà l'actual (1.031,7 euros mensuals) més l'increment que es fixi per al salari mínim interprofessional.

Els tipus de cotització dels treballadors per compte propi seran del 26,50% si no es té coberta la protecció per incapacitat temporal (IT), del 29,80% si es té aquesta prestació i del 29,80% si a més s'està acollit al sistema de protecció

per cessament d'activitat, al qual es pot cotitzar des del novembre i que ofereix als que hagin de plegar el cobrament del 70% de la base mitjana dels últims 12 mesos durant un període que va dels 2 mesos (si s'ha cotitzat entre 12 i 17 mesos) als 12 mesos (48 mesos de cotització per aquesta continuïtat).

El president de la federació d'autònoms ATA, Lorenzo Amor, considera que les modificacions introduïdes en el sistema de cotització dels autònoms poden interpretar-se com un "avançament" de la intenció del govern espanyol de prosseguir en la seva idea d'ampliar a 20 anys el període de càlcul de la pensió, i critica la mesura perquè no ha estat consultada prèviament amb les organitzacions d'autònoms. Els trets van per aquí, ja que el secretari d'estat de la Seguretat Social, Octavio Granado, va afirmar dimecres en una compareixença al Congrés dels Diputats que es tracta d'enviar als autònoms un missatge perquè cotitzin més, perquè sinó corren el risc que una modificació legislativa, com podria ser l'ampliació del període de còmput, empitjori les seves

EL DETALL

Calculi la seva pensió

descarregant-se el programa al web de la SS https://sede.seg-social.gob.es/Sede_1/ServiciosenLinea/Ciudadanos/231479

prestacions. Amb el canvi, va afegir, els autònoms podran continuar multiplicant la seva base per dos, però no per quatre, cosa que li sembla "raonable" per evitar greuges comparatius amb altres règims de la Seguretat Social, els afiliats dels quals no poden escollir. I en relació amb el fet que els empresaris amb més de 50 treballadors cotitzin almenys com un directiu en el règim general, va assenyalar que l'Estat espanyol és l'únic lloc on es permet que un empresari cotitzi per la base mínima amb treballadors al seu càrrec que cotitzen per la màxima.

La pensió mitjana de jubilació dels autònoms era al setembre de 605 euros mensuals, un 32% menys que els 887 de mitjana de tot el sistema.



Octavio Granado parlant dilluns de l'afiliació a la SS. ARXIU

Bases de cotització dels autònoms

Efecte	Base mínima	Base màxima	Límit per edat
01/01/06	785,70 euros	2.897,70 euros	1.509,6 euros
01/01/07	801,30 euros	2.996,10 euros	1.560,9 euros
01/01/08	817,20 euros	3.074,10 euros	1.601,40 euros
01/01/09	833,40 euros	3.166,20 euros	1.649,40 euros
01/01/10	841,80 euros	3.198,0 euros	1.665,90 euros
01/01/11	850,20 euros	3.230,1 euros	1.682,70 euros
01/07/11	850,20 euros	3.230,1 euros	3.230,1 euros (*)

(*) Si l'1 de gener tenen entre 45 i 49 anys, tenen de temps per triar base superior a 1.682,70 euros fins a l'1 d'abril, amb efectes a partir de l'1 de juliol

FONTS: MINISTERI DE TREBALL I IMMIGRACIÓ I AVANTPROJECTE PRESSUPOSTOS DE L'ESTAT 2011

ELS CANVIS QUE VÉVEN

Calcular amb els 15 millors i els 5 pitjors?

L'ATA troba "raonable" la possibilitat que el Pacte de Toledo sobre les pensions acordi elevar el còmput per calcular les de jubilació, i proposa prendre com a referència els 15 millors anys de cotització i els 5 pitjors. "No n'hi ha prou amb agafar més anys, sinó que s'ha de triar part dels millors i

pitjors períodes de cotització amb la finalitat de ser més equitatius i beneficiar realment als treballadors que durant molt temps han fet un esforç amb el pagament de les seves quotes", explica.

El ministre de Treball, Celestino Corbacho, es va pronunciar

clarament a favor d'ampliar el període de cotització que s'utilitza per calcular les pensions, establert actualment en 15 anys, a l'agost, quan va afirmar que això "serà inevitable" per garantir l'estabilitat del sistema de pensions a mitjà i llarg termini, i va apostar perquè els

canvis es vagin incorporant de manera progressiva. El govern espanyol manté la postura oficial que per garantir el sistema públic de pensions és imprescindible anar apujant de manera progressiva l'edat legal de jubilació, des dels 65 anys actuals fins als 67.

Glossari

MIX

Management Innovation eXchange (MIX) és un projecte d'innovació oberta amb el propòsit de reinventar el management per al segle XXI.

MARY PARKER FOLLET

Una de les primeres grans dones del management. Filòsofa, activista política i visionària social. Va dir: "Management és fer les coses a través de les persones".



SOCIETAT POSTINDUSTRIAL

Marc d'explicació de la societat després de la industrialització desenvolupat per sociòlegs i economistes entre 1970 i 1980. Avui podem contrastar la realitat de les aportacions.

DOUGLAS MCGREGOR

Fou professor de management de la MIT Sloan School of Management. La seva Teoria Y és l'aplicació de les idees de l'Abraham Maslow (motivació).



GESTIÓ EMPRESARIAL

Josep Albet

DIRECTOR D'ALBET CONSELLERS BCN

CREURE EN LES PERSONES

Fa una setmana, el professor Franc Ponti, en el seu espai *Aprendre a innovar*, ens escrivia sobre la necessitat de disposar d'una zona d'innovació a les empreses "on les persones i els equips puguin fugir sistemàticament del pensament vertical i endinsar-se en l'exploració divertida i aventurarse per nous camins". I efectivament, el futur del management va en aquesta direcció i és lògic que sigui així. I ho és perquè el coneixement necessita expandir-se, el coneixement vol aprendre més i el coneixement no està fet per a la rutina. I el coneixement el tenen les persones i són elles les que volen expandir-se, les que volen aplicar el que saben, les que volen aprendre i no els agrada la rutina. És la lògica de la societat del coneixement. Al web www.managementexchange.com trobareu relats que van en aquesta línia.

CONFIANÇA. Què hi ha al darrere d'aquesta manera de gestionar? Un principi: creure en les persones. I creure-hi implica confiar. És impossible promoure un entorn d'innovació en una organització des de la desconfiança en la seva gent. I la dicotomia confiança-desconfiança em permet recuperar l'aportació de Douglas McGregor en el seu llibre *The human side of enterprise*, de l'any... 1960! La Teoria X, basada en la desconfiança pròpia del management científic (finals segle XIX, principis

“

L'enfrontament entre el capital i el treball no és el mateix que l'enfrontament entre el capital i el coneixement. El primer és entre el poder i la ignorància (segle XIX), el segon és entre la rendibilitat i el saber, i alerta, el primer depèn del segon



Un operari neteja una pintada l'endemà de la vaga general. JOSEP LOSADA

del XX), enfront de la Teoria Y, que ho està en la confiança i és hereva del corrent social dels anys 30. Però la gran diferència entre el moment actual i el del segle XX és que mentre que llavors podia haver-hi un debat fonamentat en creences, visió del món i ideologies, avui no n'hi pot haver: a la societat del coneixement, les organitzacions que vulguin tenir èxit hauran de creure en les persones.

Però què vol dir "creure en les persones"? Com diu l'experta en lideratge Núria Aymerich, vol dir reconèixer que "totes les persones som per naturalesa completes, creatives i plenes de recursos. Partint d'aquest principi, cadascú pot

prendre la decisió de desenvolupar el propi lideratge, activant les fortaleces, eliminant les creences limitadores, aprofundint en el seu coneixement i progressant". Si acceptem aquesta visió de l'ésser humà, acceptarem, també, que dins les organitzacions les persones estan disposades a assumir responsabilitats i compromisos, ara bé, això només ho fan quan es confia en elles.

CREDIBILITAT. I com s'aconsegueix que les persones confïn dins un entorn empresarial? Dirigit per crear una cultura organitzativa que es fonamenti en la credibilitat, el respecte i l'equitat en el tracte, de manera que disposem d'un

bon clima laboral. Si el clima és bo o no, ho podem saber amb dades, però també ho sabem intuïtivament. Com a empresaris i directius només cal que ens fem la següent pregunta: estan les persones de la nostra organització compromeses amb el projecte empresarial? Si la resposta és "no ho sé", val més que ho esbrinem; si la resposta és "no", tenim, nosaltres, un problema, i si la resposta és "sí", atrevim-nos a crear les zones d'innovació, tenim els fonaments per poder-ho fer.

Tal vegada tot el que acaba d'escriure sembla incompatible amb un marc social necessitat d'una reforma laboral, amb una vaga general en contra i amb

una taxa d'atur descomunal. Tal vegada, algú pot pensar que, efectivament, aquests són els problemes reals, i ho són. Però el que no pot ocórrer és que les fulles no ens deixin veure el bosc, és a dir: només podrà haver-hi una economia competitiva que sigui capaç de crear llocs de treball estructurals si les empreses innoven, i només podran fer-ho en un entorn organitzatiu que ho propiciï. Sent això d'aquesta manera, les empreses, però sobretot els sindicats, han de canviar de model mental. L'enfrontament entre el capital i el treball no és el mateix que l'enfrontament entre el capital i el coneixement. El primer és entre el poder i la ignorància (segle XIX); el segon és entre la rendibilitat i el saber, i alerta, el primer depèn del segon. Possiblement estem en el trànsit... possiblement, i tots n'estem aprenent, però la tendència és clara, i aquelles empreses que primer ho sàpiguen aprofitar disposaran d'una font important d'avantatge competitiu.

PER SABER-NE MÉS



LA QUINTA DISCIPLINA
Peter M. Senge
EDITORIAL GRANICA
1999

EINES

Salvador Figueros

'BUSINESS COATCH' I AUTOR DEL LLIBRE '¿JEFES? NO, GRACIAS'

“Hem de superar l'excusitis que frena en muntar un negoci”FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

Després de vint anys treballant en grups de comunicació, l'any passat Salvador Figueros va decidir muntar el seu propi projecte, com a *business coach*, ajudant les pimes a guanyar clients i ingressos.

Vull crear una empresa, però no estic segur que sigui el millor moment?

I quin és un bon moment? No hi ha moments bons ni dolents. L'èxit dels projectes, sobretot dels projectes de petits emprenedors, no està en l'entorn –que pot ajudar, evidentment–, sinó en el nostre cap. Si nosaltres hi creiem, tindrem moltes probabilitats d'aconseguir l'èxit.

Ja però...

La naturalesa humana és molt particular i tendeix sempre a dilatar les coses en el temps i a cercar excusites: hem de superar l'excusitis.

El cert és que tinc por. Potser és que no sóc un emprenedor nat?

La por està present en tots nosaltres. No hi ha emprenedor, per èxit que tingui, que no s'hagi enfrontat a aquesta por. En determinats moments pot ser un bon contrapunt perquè no pequem d'imprudents i forcem l'aventura més enllà de les possibilitats. Sí que hi ha por, però la por, que sobretot és la por del fracàs, cal positivar-la. Nosaltres, cada cop que fracassem, d'alguna manera ens acostem a l'èxit. Els nadons quan comencen a caminar, o després, quan comencen a anar amb bici, estan caient constantment, fins que al final n'aprenen. Per mi aquesta és la lliçó.

Amb la por sota control, què hauria de fer?

Tres coses bàsicament: que existeixi un mercat amb



Salvador Figueros. ARXIU

“
Per gestionar hem d'adquirir unes habilitats per no assumir un risc important

una necessitat, que tinguis un producte que cobreixi aquesta necessitat i que trobis els vehicles adequats per comunicar-te amb aquest mercat.

Però pot ser que necessiti finançament aliè, i en aquest cas crec que una conjuntura com l'actual sí que em pot condicionar.

Quan estigui definit el teu pla de negoci, sí que s'han de plantejar quines són les necessitats de capital. Pots acudir als teus propis recursos o al de familiars i amics, a inversors interessats, al deute –aquí sí que és on pots tenir molts problemes, perquè és on hi ha una rigidesa–, i també pots recórrer a les subvencions. Les ajudes públiques tenen una petita trampa: des que demanes la subvenció fins

que realment la ingresses –si és que l'aconsegueixes–, ha passat tant de temps que la necessitat de finançament ha desaparegut o ja l'has superat.

Aleshores?

Dependrà de la dimensió del negoci, però jo et recomanaria que comencessis fent petits passos i quan ja tinguis una dimensió mínima, és el moment per cercar socis inversors.

Creus que m'hauria de deixar aconsellar per organismes de promoció econòmica o recórrer a viviers empresarials?

És molt recomanable deixar-se aconsellar. Però intenta centrar el focus i que quan cerquis el consell no tinguis trenta mentors. Al final el fet emprenedor depèn de dos elements fonamentals: prendre la decisió i després el desenvolupament de les habilitats.

Mai no he gestionat un negoci.

Si no tens la capacitació, l'has d'adquirir. Gestionar un negoci requereix unes habilitats especials, si no estàs assumint un risc important: una de les principals causes de mortalitat dels negocis és el desconeixement de les eines de gestió.

**CONSULTORI LABORAL****ADMINISTRADORS I CONSELLERS**

? **Com han de cotitzar els administradors o consellers a la Seguretat Social?**

En el cas d'empreses que depenen de societats familiars tipus hòlding i, en general, d'estructures societàries familiars, es posa de manifest la dificultat per adaptar-se a la normativa fiscal i alhora a la normativa laboral vigent, un fet sobre el qual aparentment ningú a l'administració s'ha proposat posar ordre per aconseguir un sistema més eficient.

En aquest sentit, la normativa fiscal vigent a Catalunya fa aconsellable que la retribució dels familiars que realitzen funcions directives dins l'empresa hòlding rebin d'aquesta la seva principal nòmina, però la normativa laboral fa que hagin de cotitzar, generalment, en tantes empreses com correspongui en funció dels seus càrrecs, percentatge de participacions dins el capital social, entre altres aspectes.

Això fa que s'hagi de combinar en molts casos la

cotització màxima, la jornada laboral, les retribucions a percebre, distribuir els càrrecs entre els familiars sempre que sigui possible,... cosa que pot resultar en determinats casos difícil, en suposar despeses addicionals per a les empreses.

D'altra banda, ens podem trobar amb casos de societats que amb els seus socis familiars tenen relació mercantil (en determinats casos els administradors estaran enquadrats en el règim especial de treballadors autònoms) i en altres casos en què el familiar ha estat enquadrat dins el règim general o règim general amb exclusions de la Seguretat Social, essent una relació de caràcter laboral amb l'empresa.

Cada situació requereix una anàlisi detallada i un tractament diferenciat segons els propietaris de les societats. Per això caldrà analitzar cada cas.

CONTESTA JOAN ERNEST RIBAS
ASSESSORIA RIBAS-ÁLVAREZ

CONSULTORI FISCAL**LA REHABILITACIÓ A LES CP**

? **Quin IVA s'ha d'aplicar a la rehabilitació d'habitatges facturada a una comunitat de propietaris? De quina manera es pot recuperar l'IVA corresponent a factures incobrables?**

En primer lloc, respecte a la meua resposta de fa dues setmanes, cal aclarir que les obres de rehabilitació d'una façana que es facturin a una comunitat de propietaris tindran la mateixa consideració que si es fessin a un particular. Amb això vull dir que, si compleixen tots els requisits que esmentàvem llavors, l'IVA aplicable seria d'un 8%, sent d'un 18% en cas contrari. En segon lloc, sobre la possibilitat de sol·licitar la devolució de l'IVA meritat en una factura i no cobrat, hi ha dues possibilitats de recuperar-lo:

A) Quan el deutor està en un procediment de declaració de concurs, tenim un termini de 30 dies (15 al procediment concursal abreujat i quan el passiu del deutor no supera 10 M€) des de la publicació al BOE, per la sol·licitud de devolució de la quota de l'IVA mitjançant la factura rectificativa.

B) Quan els crèdits siguin totalment o parcialment incobrables, haurà de transcórrer un any (6 mesos des del 14 d'abril de 2010 si el volum d'operacions del total del dret del crèdit és inferior a 6.010.121,04 euros en l'any anterior) des de la meritació de l'impost meritat sense que s'hagi cobrat i amb prèvia reclamació judicial (quan siguin crèdits d'ens públics, valdrà una certificació de l'òrgan competent del mateix ens). En aquest cas, el termini serà de tres mesos des del venciment de l'any per realitzar la modificació de la quota d'IVA mitjançant factura rectificativa.

Existeix un mes de termini, comptat des de l'emissió de la factura rectificativa, per comunicar a l'administració la modificació de la base imposable feta. A més, si el deutor és consumidor final es pot modificar l'IVA si la base imposable és superior a 300 €.

CONTESTA ORIOL LÓPEZ I VILLENA
ASSESSORIA ASFEM

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

El CEEV

1929

El Centre d'Estudis Econòmics de València, dirigit per Romà Perpinyà Grau, ha estat un dels primers *think tanks* catalans, i el primer centre de recerca econòmica aplicada de l'Estat espanyol.

Química

1957

Comença la revolució química al Camp de Tarragona, gràcies a les grans multinacionals alemanyes del sector. Un ressò dels suggeriments sobre la "qüestió catalana" dels savis alemanys de la dècada del 1930?



Via de pas

1966

Al capítol *La ruta catalana de l'assaig Turistes, sirenes i gent del país* de Manuel Costa Pau hi trobem un dels primers mapes dels corredors mediterranis: "La gran via de pas catalana". Des del nord de Perpinyà a Elx.



DE MEMÒRIA

Francesc Roca

PROFESSOR DE POLÍTICA ECONÒMICA DE LA UB

EL CORREDOR MEDITERRANI (1932)

Als anys trenta, els savis alemanys (o els savis formats a Alemanya, com Romà Perpinyà Grau) descobriren el corredor mediterrani. Aquest corredor seria redescobert a la dècada de 1960, trenta anys més tard, pel Banc Mundial (i per M. Costa-Pau), i, unes dècades després, per la Unió Europea, FERRMED, algunes administracions i algunes cambres de comerç.

Romà Perpinyà Grau (Reus, 1902-1991), format a Frankfurt i Kiel, va descobrir el 1932, partint d'una anàlisi acurada de les xifres del comerç exterior, el bloc català-valencià. Geogràficament, era "la franja mediterrània de l'antiga Confederació catalano-valenciano-aragonesa". Avui en diem Corredor Mediterrani; Arc, o Eix, Mediterrani. Amb el 18,5% de la població de l'Estat espanyol, generava més del 50% del seu comerç exterior. És a dir, "avui (1932) el benestar de la població espanyola es troba a la perifèria, i d'aquesta perifèria, la que reuneix més avantatges és la franja mediterrània del País Valencià-Català". Aquesta franja demana "dues classes de col·laboracions: per terra i per mar". Per terra, "que sigui aviat una realitat la via d'ample internacional, des de les regions riques valencianes fins a la mateixa frontera catalana dels Pirineus". Per mar, "cal considerar la costa valenciano-catalana no com un mar,



Arribada d'un tren de gran velocitat a l'Estació de Sants de Barcelona. ARXIU

“ Segons Perpinyà, aquestes dues economies (la barcelonina i la valenciano-catalana) que configuren el bloc, formen un conjunt integrat, si cap de les dues és predominant

sinó com un riu”, i fer-ne “una de les regions més pròsperes d'Europa”.

Perpinyà descobrí que el bloc era format per dos grups, molt diferents i molt complementaris. Un, el grup Barcelona i el seu *hinterland*. Basat en el port de Barcelona, era molt transformador: importava cotó, aliments, carbó, petroli, fusta, cuir. Exportava teixits, taps, paper, sabates, màquines. El mercat interior català, i el valencià, és molt important per a aquesta regió, però el mercat espanyol “no permet fer treballar tota la indústria catalana a ple rendiment”. L'altre era el grup València-Tarragona-Lleida-Girona, basat en el port de València, i en els ports de Tarragona, Palamós i Sant Feliu de Guíxols. Pro-

duïa fruita fresca, fruita seca, vi, oli, taps de suro, patates, hortalisses, arròs, mobles, ciment i ceràmica, maquinària agrícola, adobs. Exportava molt, fora de l'Estat espanyol. A Europa, i al món.

Segons Perpinyà, aquestes dues economies (la barcelonina i la valenciano-catalana) que configuren el bloc formen un conjunt integrat, si cap de les dues és predominant. La seva complementarietat es basa en 3 punts: 1. El corredor ferroviari, i en el corredor marítim. 2. El finançament dels bancs lligats a l'exportació: Banc de Catalunya (Reus), Banc de València. 3. La reducció dels elevats costos de les importacions procedents de les Espanyes (aliments, carbó), que disparen els costos salarials i energè-

Marc Bernard i l'eix mediterrani

A la conquête de la Méditerranée (1939), Marc Bernard (Niça, 1900-1983) es basà, també, en científics alemanys com Franz Pauser, per explicar el caràcter estratègic del corredor mediterrani (que, en la seva anàlisi, inclou les illes Balears). Segons Pauser, “la Gran Catalunya (amb Cartagena) és el front continental que uneix França i Àfrica”.

Segons Marc Bernard, la llarga tradició democràtica d'aquest front és una esperança per al Vell Continent.

tics. Anton Sieberer va publicar a Viena el 1936 *Katalonien gegen Kastilien. Zur innenpolitischen Problematik Spanien*. L'any següent, a Viena i Leipzig, nova edició, amb el títol canviat: *Spanien gegen Spanien. Gegen* significa *contra*, però, també *al davant*, *enfrent de*. El mateix 1937, traducció al francès, amb el títol *Espagne contre Espagne*. El 1944, a Mèxic, editat per B. Costa-Amic, *España frente a Cataluña*.

La idea de Sieberer és molt clara: “La quarta part dels ingressos fiscals de l'Estat espanyol surt de la butxaca dels catalans... El govern central gasta a Catalunya molt menys de la desena part del seu pressupost total”. A Catalunya, doncs, la pertinença a Espanya li surt cara, per dues raons: Primer, l'escassa inversió pública (en infraestructures) a Catalunya i a València perjudica greument els transports i la sortida a Europa d'una economia, que, curiosament, és molt dinàmica. Segon, si fossin independents, “els catalans podrien comprar el blat al Canadà” (més barat que el superprotegit de Castella), la llana, el sucre, el carbó, els productes siderúrgics, als millors preus, al mercat internacional.

D'altra banda, Sieberer, amb la mirada posada de reüll a València, i al Corredor Mediterrani, deia que “durant la seva història, a part de l'orientació vers la Mediterrània i la península Ibèrica, Catalunya (i València) ha cercat una altra via, el camí d'Europa”.

CONTRA XIFRADA

Joan Poyano

1.100

GANDULS 2.0

El Rincón del Vago és un portal d'Internet per a estudiants de secundària prou conegut —des de la seva fundació l'any 1998 ha tingut més de 1.100 milions d'usuaris únics, i rep mensualment una mitjana mensual de 31 milions de visites—, però el descriurem perquè sempre hi ha algun pare despistat que pensa que els seus fills es maten fent treballs. I fent honor a l'esperit gandul del tema que ens ocupa, farem un *copiar i enganxar* de l'altra gran eina per als que no s'hi volen matar, la Wikipedia: "El Rincón del Vago és un lloc web dedicat a exposar diversos treballs o estudis de contingut públic, ja que la majoria han estat *donats* per altres usuaris o estudiants que poden enviar fàcilment el seu treball o estudi a la web. (...) És un lloc d'especial atenció per a estudiants i professors, sobretot aquests últims, per evitar còpies o plagis dels anteriors, que aconseguen una obra d'estudi fàcilment sense el més petit esforç, i denotar així la referència al terme de la web, *gandul*". És clar que també hi ha professors que no l'odien, com el nicara-

1.100
milions d'usuaris únics ha tingut des del 1998 El Rincón del Vago, que estrena xarxa social per a estudiants d'ESO, Batxillerat i FP

güenc Fernando Saavedra, que critica els seus col·legues que "parteixen de la premissa errònia que només el que es publica en determinats llocs són fonts fiables, i això no és correcte. El Rincón del Vago és un punt de referència, no només per a alumnes, sinó també per a mestres i per a qualsevol persona que desitgi aprendre una mica més en la seva vida".

El portal el van idear dos estudiants de la Universitat Pontifícia de Salamanca, Javier Castellanos i Miguel Ángel Rodero, i l'invent va estar a punt de morir d'èxit, perquè com més visites, més costa el servidor; però va arribar France Te-

lecom, va afliurar la mosca i ara el tenen allotjat en els canals d'Orange. Així, si hi entres per copiar algun treball insuportable que has de fer —els més buscats aquesta setmana eren sobre *La verdad del caso Savolta*, *Ética para Amador* i *Historia de una escalera*— trobes a dalt ofertes de llenceria sexi *Especial mujer Orange*, anuncis d'ING sota l'enllaç d'enviar apunts i les recomanacions publicitàries d'Orange sota l'aula de literatura (àrea especial per no haver-se de trencar les banyes amb l'obra de Jules Verne o no haver de llegir *El petit príncep*). El negoci es completa amb la Vagoteca, amb nou llibres de pagament sobre tècniques per aconseguir la màxima eficàcia amb el mínim esforç.

"La denominada Web 2.0 és un invent dels mitjans de comunicació per netejar el nom d'Internet després de la crisi de les punt.com", afirmaven Rodero i Castellanos en una entrevista a Blogoff el setembre del 2009. Un any més tard, el dia 15 del mes passat, El Rincón del Vago anunciava l'estrena de la seva xarxa social, Mi Rincón, al principi només a l'Estat espanyol. L'explicació per unir-se a l'invent és que



Imatge del lloc 2.0 del portal més visitat pels carronyaires de secundària.

"abans les xarxes socials servien per connectar-te amb antics companys del col·legi. Mi Rincón canvia el xip i et connectarà amb els teus actuals companys i amics. Serà com tenir a l'ordinador de casa teva o en el teu telèfon mòbil tot el que passa a la teva classe, al teu centre d'estudis; tu i els teus companys sereu els protagonistes, els artífexs de tot: publicant coses en el vostre mur personal o en el de la classe". Un *facebook*, vaja, que inclou tots els recursos de la web mare, amb més de 80.000 apunts, enllaços, treballs i documents, dirigit de moment a escolars d'entre 14 i 18 anys d'ESO, Batxillerat i Formació Professional, amb la in-

tenció, segons explica Orange, d'ampliar abans de final d'any el seu àmbit d'actuació als estudiants universitaris.

L'AULA DE MOVISTAR. La versió 2.0 dels ganduls del racó s'ha posat en funcionament poc després que Telefónica hagi obert Aula 365, que segons ells és "la primera xarxa social de continguts educatius que permet als estudiants connectar-se entre si, compartir els seus interessos d'aprenentatge i generar converses en un entorn segur i moderat", amb continguts complementaris als llibres de text, dissenyat per a estudiants de Primària i ESO. Movistar ho pre-

senta com una cosa seriosa —"tots els continguts generats pels usuaris són supervisats i validats pels nostres professionals abans de ser publicats"—, però en el fons no és res més que un Rincón del Vago en format *facebook*, perquè només ofereix el suport de professors reals als clients de Movistar que tinguin contractat l'ADSL. Per a la resta, les consultes al professor virtual són contestades pels membres de la comunitat virtual, o sigui, per altres usuaris.

Uns van de ganduls, els altres de comunitat que comparteix coneixements, però es tracta del mateix: trobar fàcilment el que necessites.

El salmó digital
www.leconomic.cat

Entra-hi

SETMANARI D'INFORMACIÓ I ANÀLISI SOBRE L'EMPRESA

l'economic

L'economia, més a prop