



# L'economic

**leconomic.cat**

ANY 2 | NÚMERO 25 | DEL 8 AL 14 DE GENER DEL 2011

**2€**

MÍNIMS HISTÒRICS D'OCUPACIÓ. PÀGINA 17

## ADÉU ALS 'TEMPS MODERNS'

Els llocs de treball en el sector de la indústria a Catalunya han passat de representar el 44% del total a la dècada dels setanta al 20% actual



FINANÇAMENT LOCAL PÀGINA 16

## Els economistes reclamen canvis en el sistema de tributació



INDÚSTRIA CATALANA DEL SEXE

# ReconverXXXió

El negoci de les revistes i les pel·lícules 'porno' cau amb internet, però l'auge de les joguines eròtiques, destinades a la dona, manté Catalunya líder a l'Estat

➔ Pàgines 2-4



CONSTRUCCIÓ PÀGINA 5

## L'enginyeria Pàmias vol potenciar el sector ferroviari i energètic



SERGI PASTOR, CONS. DEL. TECNITOYS PÀGINES 14-15

## "El producte infantil no ha deixat de créixer en tots els anys de la crisi"

Voleu rendibilitzar la vostra inversió informàtica?

Us ajudem a fer-ho amb un **Estudi de situació gratuït**

 **efimatica**

www.efimatica.com - Tel. 972 411 600  
Pg. Gral. Mendoza 1, 5a planta - 17002 Girona  
comercial@efimatica.com

142952-1021545V

# EN SEXE, TAMBÉ DE CARMANYOLA

**DECADÈNCIA I EXPANSIÓ.** Catalunya concentra el 90% de la indústria pornogràfica espanyola, en perill d'extinció per la gran oferta gratuïta a internet. Aquesta situació contrasta amb l'auge de les botigues eròtiques i la proliferació de les reunions 'tuppersex'

JOAN POYANO  
BARCELONA

La indústria pornogràfica dona feina a 2.300 persones a l'Estat espanyol, on l'any 2009 va facturar 420 milions d'euros, segons les dades que es van difondre amb motiu de la celebració a Cornellà de Llobregat, la primavera passada, del I Saló Eròtic de Barcelona, en el que era el retorn del Festival Internacional de Cinema Eròtic de Barcelona, que el 2008 s'havia traslladat a Madrid i que només hi va durar una edició. Aquest volum de negoci va ser un 10,6% inferior als 470 milions del 2008.

El nombre de pel·lícules pornogràfiques que apareixen anualment en el mercat espanyol se segueix mantenint al voltant de 1.000, i cada any se'n venen 700.000 còpies i se n'emeten 1.095 per televisió. Al l'Estat espanyol hi ha 12 productores de cinema per a adults i 22 distribuïdores, 298 *sex shops*, 147 botigues eròtiques i 28 distribuïdors d'articles de sexe. El 2009 es van rodar a Espanya 20 pel·lícules *porno* i 384 produccions específiques per a internet, gràcies al treball de 22 actors, 46 actrius i 18 directors. A més, les exportacions de la indústria espanyola del sexe s'eleven fins als 40 milions d'euros.

No hi ha dades per territoris del negoci, però el sector estima que el 90% del cinema eròtic i pornogràfic espanyol es realitza a Catalunya. El "clúster de la *clusca*" català és un dels dos referents europeus del sector; l'altre és Hongría, on es fan la majoria dels rodatges europeus de la companyia Private Media Group, que té la seu a Sant Cugat del Vallès i cotitza en el mercat electrònic nord-americà Nasdaq. Nascut l'any 1965 al voltant de la revista sueca *Private* -que va ser la primera publicació *porno* a tot color-, aquest grup va ampliar l'oferta a altres formats i és una potència mundial en cinema per a adults -en la versió X de *Gladiator*, protagonitzada pel català Toni Ribas, hi van participar 26 actrius i més de 100 ex-

## LES XIFRES

### 420 M€

#### Facturació anual del 2009

La indústria pornogràfica va facturar el 2009 un 10,6% menys que un any abans.

### 28,6 M\$

#### Valor en borsa

El Private Media Group, amb seu a Sant Cugat del Vallès, cotitza al Nasdaq.

### 11%

#### Increment de vendes el 2010

És la previsió de la cadena Sensualove, que té actualment 15 botigues i en vol obrir 5 més. Noespecado té 18 locals franquiciats.

tres-. Amb una plantilla de 107 empleats, distribueix producció pròpia i de tercers de revistes, DVD i internet en 20 països, i assegura que uns 1.200 milions d'usuaris reben productes seus en el telèfon mòbil. Amb un valor en borsa actual de 28,6 milions de dòlars, l'any 2009 va facturar 25,4 milions d'euros, un 21% més

que en l'exercici anterior, després de comprar les dues primeres companyies mundials de venda de vídeos, però un 34% menys que el 2003. La revista *Forbes* classifica aquest grup entre les vint millors petites empreses del món.

Internet està ple de pornografia, però s'hi pot trobar de tot sense pagar res. Durant la presentació del I Saló Eròtic de Barcelona, Salvador Diago, de la productora i distribuïdora catalana IFG, va llançar un crit d'alarma davant el dany que estan provocant les descàrregues d'internet, que creu que poden posar fi al cinema *porno* que es fa a Espanya. El negoci va per mal camí: l'any 2003 es van vendre 900.000 còpies de 600 pel·lícules i el 2009 es van distribuir més títols, al voltant d'un miler, però només se'n van vendre 700.000 còpies. Una altra dada que certifica aquesta agonia: en el mateix període, s'ha passat de rodar 50 pel·lícules anuals a 20.

Internet també ha fet trontollar l'activitat dels *sex shops*, el nombre dels quals s'ha multiplicat per 2,5 en sis anys, però tenen un futur molt negre: pràcticament no es venen pel·lícules i les cabines per masturbar-se han quedat obsoletes davant la comoditat de

fer-ho a casa i de franc. Un altre referent europeu de la indústria del sexe, la Sala Bagdad de Barcelona, en canvi, explota al màxim les noves tecnologies. El planter de la indústria *porno* espanyola, des de la seva obertura, l'any 1975, ha expandit el negoci sense



**Confiem en el nostre ambicions pla d'expansió a tot**

**l'Estat**

DANIEL GALLARDO  
DIRECTOR GENERAL DE SENSUALOVE

abandonar el format fundacional de sexe en viu. Per internet es pot interactuar amb els seus 20 artistes, i en l'última edició de la fira internacional Futur de Madrid va presentar Beebox-Bagdad TV per a hotels, un servei de televisió interactiva que permet veure els xous del Bagdad i connectar en directe amb la noia que es tria i amb el qual esperava tancar l'any 2010 amb 50.000 habitacions connectades.

La decadència del *porno* tradi-

## El paper residual del 'pit i cuixa' en cuixé

En el ram del paper, a l'Estat hi ha 3 editores -l'any 2003 n'hi havia 25-, que publiquen 16 revistes pornogràfiques. No s'escapen de la crisi general de la premsa escrita les revistes d'informació general o d'"estil de vida" (nomenclatura de l'Oficina de Justificació de la Difusió) que amenitzen les seves planes amb reportatges de dones despulades. **Interviú**, nascuda l'any 1978 amb la vocació declarada de satisfer les necessitats d'informació política i de sexe



Portada d'aquest mes de 'Playboy'

dels lectors, té una difusió mitjana d'uns 56.000 exemplars, però en les seves èpoques glorioses havia venut 700.000 exemplars cada setmana i el 1991 va arribar a vendre'n més d'1 milió quan va publicar les fotos de la *sex symbol* del moment, Marta Sánchez, en pilotes.

L'edició espanyola de *Play Boy* venia el 2009 una mitjana de 9.000 exemplars, la meitat dels 18.000 de *Primera Línea*, i *Man* se situa poc més per sobre dels 13.000.



Una actriu 'porno', exhibint-se en el Saló Eròtic

cional i les seves dificultats d'obtenir ingressos amb les noves tecnologies contrasten amb l'auge de les botigues de productes eròtics, com ara Sensualove, amb seu a Teià, fundada l'any 2005. En una *sexystore* com aquesta el que costa més és trobar homes sols, al contrari del que passa als *sex shops* tradicionals, i la clientela està formada sobretot per dones de 18 a 45 anys. Sensualove va augmentar el 2009 un 11,6% les vendes, fins a arribar a 2.600.000 euros, i preveia tancar el 2010 amb un increment de l'11%. Té 10 botigues a Barcelona -l'última va ser inaugurada al novembre a Pedralbes Centre- i 5 més a la resta de l'Estat espanyol. "Continuarem amb la nostra aposta per la comercialització i innovació tant en la marca com en els productes i confiem en el nostre ambicions pla d'expansió a tot l'Estat, que es materialitzarà en els pròxims mesos amb noves obertures", comenta Daniel Gallardo, director general de Sensualove, que preveu obrir cinc establiments més abans que acabi el 2011. Obrir una franquícia d'aquesta cadena costa 12.000 euros de cànon d'entrada i requereix una inversió de 45.000 euros.

Més antiga és la cadena de material eròtic Noespecado, fundada el 2003 i amb seu a Mataró. Amb 18 locals franquiciats arreu de l'Estat (quatre a la demarcació



que la primavera passada es va fer a Cornellà de Llobregat. ANDREU PUIG

de Barcelona), també funciona en la línia de botiga d'articles eròtics, distanciant-se dels *sex shops* (destaca que no hi ha cabines), té un servei de consultes *online* amb una sexòloga i fa temps que organitza reunions *tuppersex*. Aquestes reunions, batejades amb aquest nom perquè s'organitzen trobades de grups de persones per mostrar-los les prestacions d'èstis i productes eròtics -de la mateixa manera que Tupperware promociona els seus pots de plàstic-, són un dels serveis eròtics menys afectats per la crisi. La major part de les boti-

gues eròtiques n'organitzen -La Bonbonnière de Ninon de Girona en fa cinc a la setmana- i, a més, han sorgit empreses que només es dediquen a això i a fer de botiga sexual exclusivament en línia. Internet no substitueix les reunions presencials i la interactivitat que caracteritzen les trobades, en què s'ajunten fins a quinze persones, però sí serveix per captar clientela. Catalanitzant la paraula *tupper*, fa poc més de dos anys es va crear Carmanyolasex.cat, que organitza *tuppers* amb quinze assessors a les comarques de Barcelona, dos al País

Valencià i dos a la resta dels Països Catalans. Un altre exemple és *Picanti.cat*, que garanteix que es rebrà la comanda abans de 48 hores i regala les piles perquè els aparells es puguin estrenar immediatament.

Igual que amb els *tuppers*, les dones són les protagonistes d'altres activitats que s'impulsen per donar *marxa* al personal. Es veu que amb el Pilates no n'hi ha prou, i hi ha gimnasos, com els *Dir*, que programen cursos d'*estriptease*, i si no s'en vol aprendre entre màquines de muscular es pot seguir el que l'*stripper* esta-

tunidenca Lily impateix -85 euros per 3 hores- a la botiga de llenceria Le Boudoir, o apuntar-se al que programa (180 euros per 15 hores) l'escola dramàtica La Casona.

També és femenina la iniciativa La Vie en Rouge de l'escriptora Maite Roldán, que fa un any i mig va decidir llançar al mercat uns talonaris eròtics dels quals ja n'ha venut 35.000: compres el talonari, que conté 24 talons amb propostes eròtiques distintes; tries el taló que més t'agrada, el signes i el lliures a qui vulguis que ho gaudeixi, i quan aquesta persona vol fer efectiu el cobrament del taló, t'ho presenta perquè li paguis el que li vas prometre.

**L'AUGE DE LES LÍNIES 803.** El negoci més clar, per la poca inversió que requereix i l'alta demanda del

### En un any es van adjudicar 20.000 números per a telèfons eròtics

servei, és el de les trucades als telèfons eròtics 803. Es pot començar simplement amb disposició per dir-li al client el que vol sentir i pagant 20 euros mensuals de quota, el preu que demana per gestionar la línia l'empresa barcelonina *Datel Enterprise*, que en canvi ofereix una retribució de 0,76 euros per minut de xerrera. Les últimes dades de la Comissió del Mercat de les Telecomunicacions (CMT) assenyalen que l'any 2009 es van adjudicar a les companyies eròtiques 20.000 números per assegurar que podran atendre totes les demandes. No es pot saber quant volum de negoci significa això, perquè la CMT comptabilitza els ingressos de les línies 803 amb les 806 de concursos i tarots i les 807 d'informació professional, però la facturació conjunta d'aquests tres negocis va sumar 116,7 milions d'euros fa dos anys.

## Dotze grans prostíbuls al bordell d'Europa

J.P. GIRONA

Un 32% dels homes espanyols han contractat alguna vegada els serveis d'una prostituta, segons dades de l'Enquesta de Salut 2009 que esgrimeix Carmen Briz, portaveu d'Hetaira, col·lectiu que entre altres coses reclama el reconeixement de la professió i que es creï un marc laboral perquè puguin ser donades d'alta com a autònomes o treballadores de règim general. El negoci sexual que molt probablement gira més no es pot quantificar perquè, tot i no estar prohibit si no hi ha proxenetisme pel mig, no està reconegut com a activitat econòmica. En això també som una potència, si hem de fer cas del líder de CiU Josep Anton Duran i Lleida, que va definir Catalunya com "el prostíbul de l'Europa del sud" arran de l'obertura en un polígon industrial de la Jonquera del macroprostíbul *Paradise*, amb 80 habitacions i en el qual els Mossos van comptar en la primera batuda que hi van fer, a l'octubre, 125 prostitutes i 188 clients. "Aquesta comarca s'ha convertit en el *puticlub* de França", es lamentava per la seva part l'alcalde, Jordi Cabezas.

A Catalunya hi ha 12 establiments que es poden qualificar de macroprostíbuls per la seva grandària, i 7 són a la demarcació de Girona. A més del de la Jonquera, a l'entorn del tram final de la carretera N-II a l'Alt Empordà hi ha el *New Baby Doll* de Siurana, el *Gran Madam's* de Capmany i el *Lady's Dallas* d'Agullana. S'hi afegeixen *La Paloma Blanca* de Medinyà (Gironès), l'*Edén del Pla* de l'Estany i l'*Eclipse* de Mont-ras (Baix Empordà), aquests dos últims del mateix propietari del *Paradise*, José Moreno, detingut diverses vegades per acusacions de tràfic de persones i blanqueig de capital.

Després del tancament del *Riviera* i el *Saratoga* a Castelldefels (Baix Llobregat), a la demarcació de Barcelona només hi ha dos grans prostíbuls: el *Vaji* de Sant Fruitós de Bages i el *Nederland* d'Orís (Osona). Al sud, hi ha l'*Estel* de Bellvei (Baix Penedès), que patrocina la festa major i l'equip de futbol infantil del poble i que l'alcalde, Josep Pons, va esmentar com "una de les millors empreses que hi ha al polígon", i el *Privée*, a la carretera de Reus a Salou (Baix Camp). Lleida només en té un, el *Punt X* de Torrefarrera (Segrià).



### Per triar i remenar

A l'esquerra, una de les novetats de la marca *Sensualove*, *Spiral of Passion* (29,50 €), un joc eròtic que consisteix a recórrer un laberint de caselles amb propostes cada vegada més picants. Al centre, *El Conillet Vibrador* (18 €), el primer producte etiquetat en català de *Carmanyolasex.cat*, es posa a la base del penis (o d'un vibrador), i les orelles estimulen el clítoris. A la dreta, *Tenga Fel·lació Total* (10,5 €), un dels ginsus masturbadors que ven *Picanti.cat*.

## FOCUS

**EL CREPUSCLE DE LES X.** Lapidra se n'ha fet un tip, d'ensenyar els pits a les càmeres de cine i vídeo, però com fa més diners és anant vestida als programes de televisió. A Nacho Vidal la decadència del cinema X l'ha agafat en l'edat de retirar-se, i Conrad Son s'està quedant sense gènere per normalitzar en català. **Per Joan Poyano**

## Maria Lapidra

ACTRIU

# “M'han encasellat, però només he fet vint minuts de porno”

De les Borges Blanques, Maria Pascual és llicenciada en filologia, però no se la coneix per això. La majoria la van descobrir quan va fer campanya a favor de Joan Laporta en les últimes eleccions. Els *telemarujos*, per les seves aparicions en programes com ara *Enemigos íntimos* i *Sálvame* amb el nom de Maria Lapidra, que es va posar quan es va casar amb el director de pel·lícules eròtiques Ramiro Lapidra. I els seguidors del porno, per l'escena *Secuestro Exprés*, amb el seu futur segon espòs, Dino García, i el seu futur cunyat Rafa. A l'estiu deia que deixava el porno perquè es volia casar amb el presentador Enrique Escudé. Ara és a Austràlia. Què hi fa?

Hi sóc exclusivament per vacances, encara que a estones escric, que m'encanta. Aviat publicaré la meua segona novel·la. La primera, *Sietemesina*, es publica en fascicles a *Penthouse*.

Serà l'amant d'en Torrente a *Torrente 4*. És el pas cap al cinema convencional?

Sí. I tant. De fet no sé per què estic tan encasellada en el cinema pornogràfic si només tinc una escena de vint minuts.

Les estrelles del porno donen per mort, gràcies a internet, el llargmetratge pornogràfic. Els vídeos curts de pagament per veure a l'ordinador o baixar al mòbil són una alternativa, o només s'hi fan

quatre quartos?

Són una alternativa si el personatge en qüestió és famós, perquè dona morbo. Si no, oblida-te'n.

A [www.leche69.com](http://www.leche69.com), per un euro ofereixen accés durant dos dies a la primera i única escena porno de Maria Lapidra i a un piló de webs. Tanta clientela hi ha, que es pugui fer negoci amb aquests preus?

Ni t'ho imagines... La gent té molts secrets pornogràfics amagats. Vivim en una societat massa antiga i la gent té por de dir el que li agrada.

La crisi econòmica es nota o la demanda a la botiga de la seva web s'ha mantingut? Malauradament es nota...



Lapidra, votant en la consulta sobre la independència a Mollerussa. ARXIU

“**Els vídeos curts només són una alternativa si el personatge és famós, pel 'morbo'**”

“En tu discoteca por 1.300 euros, show erótico incluido”, anuncia la seva web. Què ofereix per aquesta tarifa?

Poder fer-me fotos i firmar autògrafs als fans que hi hagi a la discoteca i després fer un *striptease* una mica còmic, amb llet i tot. S'ha de veure...

De totes les seves activitats relacionades amb el sexe -aparicions a la tele, *La hora canalla* de ràdio, pel·lícules, llibres, el bloc...-, amb quina disfruta més?

Escrivint. M'encanta. De fet quan era petita volia ser escriptora, i per això mateix em vaig llicenciar en filologia.

I amb quina guanya més diners?

Amb la televisió. Quan t'enrotlles amb un famós, llavors és quan guanyes més diners.

Després del seu breu pas per la política, té pensat tornar-hi?

Doncs sí. Pròximament us n'informaré!

**NACHO VIDAL** ACTOR

## El triomfador a Hollywood

Nascut a Mataró, va anar a viure de molt petit a Enguera (València) i va començar en el món del porno als 21 anys amb una prostituta amb qui es va presentar en un càsting al Bagdad, on el va conèixer el director José María Ponce. El 1998 va conèixer l'actor Rocco Siffredi, que el va introduir a Hollywood, on ha protagonitzat més de 2.000 pel·lícules (en un mes en va rodar 47) i també ha treballat de director i productor de cine X. Va ser el primer actor català que va fer aquest pas, i després el van seguir altres, com ara Toni Ribas i Sophie Evans.

En la seva introducció en el mercat americà segur que hi va influir la grandària del seu penis, que se-



Rèpliques de baixa

gona ell fa uns 27 centímetres de llargada i un gruix que es diu que no entra en un got de *cubata*. Mida no tan difícil de confirmar, no només perquè es pot veure en moltes pel·lícules, sinó perquè sovint, quan anava borratxo, Vidal tenia el

costum de treure-se'l i plantificar-lo sobre la taula del restaurant on anava a sopar. Qui n'estigui enamorat/ada, en pot demanar una rèplica firmada al seu web oficial. O no en ven gaires o fa rebaixes, perquè dimecres anava a 90 euros (vegeu la foto) i divendres al matí l'oferia a 70.

Ara viu a Colòmbia, dedicat a la música i la cria de cavalls, però no s'ha retirat del cinema. Acaba de rodar el llargmetratge convencional *Impávido*, en el qual no practica sexe i ni tan sols surt despullat. Deu ser perquè, com deia fa tres anys, el llargmetratge porno està obsolet. Internet ha passat a ser una finestra, més que de pornografia, de “diferents morbos i fetitxes”.

**CONRAD SON** ACTOR I PRODUCTOR

## El normalitzador

El barceloní Conrad Son és realitzador, productor i guionista. Administrador de l'empresa de creació i producció audiovisual Conrad Son Media SL, és referència internacional en el món cinematogràfic eròtic amb 14 premis, entre els quals n'hi ha com a millor director i millor pel·lícula. Cantant i guitarrista de la Porro Band, ha publicat el llibre *Catalanes i calentes*.

Va fer-se famós amb la primera pel·lícula pornogràfica en català, *Les excursionistes calentes*, rodada a Puigcerdà i de la qual ha venut 14.000 còpies, i ha organitzat diverses mostres sobre el sexe i el català. També va ser sonada la presentació al Saló de Sexe en Català de Manresa, jun-



Conrad Son

tament amb el director general de Política Lingüística, de la versió en català de *La mar no és blava*, que el 2006 va rebre una subvenció de 10.000 euros de la Generalitat. Després d'una etapa en què va voler fer produccions eròtiques per

a dones, com *La memòria dels peixos*, definida en la caràtula del DVD com “una pel·lícula eròtica per a dones que ens vulguin entendre”, va deixar de rodar porno.

En una entrevista a *El Periódico*, el 2007 assegurava que el llargmetratge porno era una “ruïna total”, com ho demostrava el fet que en el *top manta* no s'ofereís aquest producte. “Ara el que es porta són els vídeos molt curts penjats a la xarxa [...] enregistrats per aficionats com es podria registrar la comunió del teu germà. Estan matant el mercat”, deia. L'estiu passat va tornar a rodar porno, en un projecte conjunt amb Private: una sèrie sobre la seva banda.

# Pàmias vol créixer en el sector ferroviari i l'eficiència energètica

**INTERNACIONALITZACIÓ.** L'empresa d'enginyeria catalana busca nous mercats arreu del món, sobretot a les àrees de l'Amèrica Central i el Magrib. **ALTRES SECTORS.** Té una àmplia experiència en el sector audiovisual i en edificis públics

JORDI GARRIGA  
BARCELONA

L'empresa d'enginyeria Pàmias compta en la seva estratègia de futur amb el desenvolupament de projectes en eficiència energètica i en el sector ferroviari com a eixos de creixement, a més a més de l'exploració d'oportunitats de negoci en els mercats globals, en una primera fase a les àrees geogràfiques de l'Amèrica Central i el Magrib.

L'empresa d'enginyeria catalana participa actualment en dos importants projectes ferroviaris, encàrrecs de l'empresa pública GISA, com són la remodelació de l'estació de la Barceloneta de la línia 4 del metro de Barcelona i la construcció de la nova estació Ernest Lluch, de la línia 5. Com comenta Enric Berga, director de producció de Pàmias, "en el primer projecte, la troballa de restes arqueològiques de l'antiga muralla de Barcelona ha fet que es paralitzessin els treballs, a l'espera d'un complet estudi arqueològic". En aquest sector d'activitat, l'empresa catalana està en negociacions per assumir projectes a Algèria i a diversos estats de l'Amèrica Central. Enric Berga pensa que poden haver-hi importants oportunitats de negoci en el desenvolupament de l'eix ferroviari mediterrani: "A veure si els governs de Catalunya i el País Valencià pressionen perquè aquest gran projecte es dugui a terme".

**TRASLLAT LÒGIC.** La internacionalització atraurà bona part dels esforços de l'empresa, que ha iniciat l'any nou havent traslladat els seus quaters generals al 22@, a l'edifici en xarxa P99, la construcció del qual ha tingut els seus serveis d'enginyeria, talment com altres obres paradigmàtiques de la zona: l'edifici in-

## PÀMIAS

### FACTURACIÓ

**3,5 M€**

### TREBALLADORS

**50**

### FUNDACIÓ

**1964**

● L'empresa d'enginyeria que va fundar Rafael Pàmias Clavell pateix, com totes les empreses del sector, la situació d'ajustament, que la va dur l'any passat a perdre un bon volum de negoci -l'any anterior la facturació se situava en 4,5 milions-. A més, ara veu com a concursos en què abans es presentaven 40 firmes, ara hi van 250.

tel·ligent Media-Tic, l'edifici Imagina del grup Mediapro, les instal·lacions de la Universitat Pompeu Fabra, la seu de la Comissió del Mercat de Telecomunicacions, i el centre de producció de Barcelona Televisió. L'empresa ha estat comercialment molt activa darrerament, participant en missions comercials d'Acció i l'Icex, i ha fet valdre com a targeta de presentació, tal com explica Ignasi Fontanals, cap de desenvolupament de negoci de Pàmias, "l'experiència que hem assolit en el camp de l'enginyeria audiovisual, on hem estat involucrats en el desenvolupament de gairebé totes les televisions autonòmiques, i on encara estem actius, treballant en projectes com ara el centre de producció audiovisual Magical de Lleida, el Parc Audiovisual de Catalunya a Terrassa i l'Institut Municipal de Comunicació (IMC) de Granollers". En aquest camp, Pàmias és a l'aguait de les oportunitats que puguin



Ignasi Fontanals, Enric Berga i Héctor Yuste, a la nova seu de l'empresa. ORIOL DURAN

sorgir per participar en la construcció del nou parc audiovisual de 180.000 metres quadrats que es vol construir a la Zona Franca de Barcelona.

També cal anar a fora justament perquè Pàmias pugui exhibir l'experiència que ha adquirit en 47 anys en l'enginyeria d'instal·lacions com ara jutjats, presons i hospitals, sectors en què s'ha responsabilitzat

d'obres emblemàtiques. Ignasi Fontanals, tot recollint les declaracions del nou conseller d'Economia i Coneixement, Andreu Mas-Colell, l'enginyeria també s'ha d'internacionalitzar.

Pàmias també vol dir la seva en un nou sector d'activitat que ara és a les beceres, l'eficiència energètica. Participa en el Clúster d'Eficiència Energètica de

Catalunya (CEEC), al si d'un grup que s'encarregarà de "donar a conèixer a les empreses les noves Empreses de Serveis Energètics (ESE), que assumeixen la gestió de la despesa energètica d'edificis i indústries. La nostra missió ha de ser treballar amb el client final per ajudar-lo a contractar l'ESE, assessorar-lo elaborant un avantprojecte de gestió energètica i exer-

cir també d'entitat de verificació i control", explica Ignasi Fontanals, que afegeix que l'enginyeria "així mateix pot treballar amb les ESE per fer auditories i projectes". Per Fontanals, és important que les empreses d'enginyeria "puguin participar en aquest nou sector de negoci".

En l'esdevenidor immediat, segons pensa Héctor Yuste, director de consultoria i management, "veurem com es generalitza la col·laboració entre el sector públic i el privat per tirar endavant els projectes d'infraestructures, però cal superar el problema actual de manca de liquiditat

**L'activitat en R+D+I ha guanyat més pes, per assolir productes i serveis propis**

dels bancs, que per involucrar-se en la inversió demanen un 30% de fons propis, cosa que obliga moltes empreses a associar-se en la fórmula d'una unió temporal d'empreses (UTE)".

En aquesta nova estratègia de creixement també ha passat al primer pla l'activitat en R+D+I, i una mostra que ho il·lustra és un projecte precisament adreçat al sector ferroviari, el disseny d'una estació intel·ligent, completament automatitzada, projecte realitzat en conveni amb Ferrocarrils de la Generalitat i Manusa. Com diu Berga, "ara el que cal és cercar producte nou, així com innovar en servei, cosa més difícil de concebre". Justament, Pàmias s'ha esforçat darrerament a potenciar tot el que suposa la gestió dia a dia d'una infraestructura, un cop realitzada, camp en què ha aconseguit un cert reconeixement del sector.

## PROJECTE EMBLEMÀTIC

### La nova planta de Nestlé a Girona

Un dels darrers grans projectes firmat per Pàmias ha estat la nova fàbrica de cafè mòlt de Nestlé a Girona, de pròxima inauguració, on l'empresa d'enginyeria, entre altres innovacions, hi ha implantat l'exigent certificació LEED d'edificació sostenible. Ignasi Fontanals confia

que a través de la progressió dels exportadors, l'activitat de Pàmias en el sector industrial es recuperi, no debades va ser en aquest sector que es va forjar el prestigi de l'empresa. En el passat, els projectes de planta industrial de Borges, Chupa-Chups, Cruz Verde, Gallina Blanca,

Henry Colomer, Lucta, Mecalux, Nutrexpia, Nestlé i altres es van materialitzar amb l'enginyeria de Pàmias. La firma també va participar en CAST, un projecte orientat a donar dimensió empresarial al sector de l'enginyeria catalana a través del treball en col·laboració.

## EMPRESSES



El director general d'Unit4 a l'Estat espanyol, Juan Antonio Fernández. JUANMA RAMOS

# Unit4 augmenta el seu benefici un 25% i se'n va a comprar a Llatinoamèrica

**ESTRATÈGIA.** La fabricant de programari de gestió empresarial s'ha aliat amb socis arreu de l'Estat per accedir a nous segments d'empresa. **CANVI.** El nou canal ha impulsat l'àrea que dona més marge

ANNA PINTER  
BARCELONA

La filial a l'Estat espanyol d'Unit4, el sisè fabricant del món de programari de gestió empresarial, ha assolit un creixement en el seu benefici del 25% respecte al 2009. En nombres totals, representa uns 2 milions d'euros de guanys. El bon resultat arriba a la que era el Centre de Càlcul de Sabadell malgrat un context econòmic difícil que va fer mantenir les vendes amb un escàs creixement d'un 1%.

El director general d'Unit4 a Espanya, Juan Antonio Fernández, explica que la millora dels beneficis ha estat conseqüència d'un canvi estratègic que va dissenyar el grup el 2008 i que s'ha desplegat en poc més d'un any i mig amb uns resultats gens menyspreables.

La clau de l'èxit ha estat

<b>UNIT4</b>
<b>FACTURACIÓ</b> <b>50 M€</b>
<b>TREBALLADORS</b> <b>350</b>
<b>BENEFICI</b> <b>2 M€</b>
● Només al centre de recerca de Granada Unit4 dona feina a 100 enginyers. Per al 2013 es preveu que n'hi hagi 250 i que s'hi hagi destinat una inversió de 25 milions.

establir acords de distribució amb socis externs, entre els quals hi ha des de botigues d'informàtica fins a empreses especialitzades que els serveixen de xarxa de distribució i els ha ajudat

a arribar a nous segments de clients.

Fernández explica que fins l'any 2008 Unit4 estava focalitzada en empreses d'entre 6 i 120 milions d'euros de facturació. A més, els seus serveis se centraven en tres etapes: la fabricació del programari, la implementació i el servei postvenda.

El 2008 van dissenyar una estratègia per accedir a altres perfils d'empresa i ampliar el ventall de potencials clients. "Es van desenvolupar productes específics i vam buscar resellers per arribar als nous clients", diu el director general d'Unit4.

**AVANTATGES.** La companyia fabricant de programari de gestió empresarial té ara per ara 120 *partners* repartits per tot el territori espanyol, que li aporten una proximitat al client mitjà i petit que d'una altra mane-

ra exigiria molta inversió.

Es tracta d'una iniciativa innovadora, ja que dona impuls a aquests socis de vendes, als quals cedeix part dels beneficis. "Ho compartim tot amb el soci i tant ells com nosaltres hi guanyem", insisteix Fernández. Més que des d'un punt de vista de reducció de cost, aquest canal de

distribució dona confiança al client, i aquest punt és, segons Fernández, l'essència dels bons resultats. "Ens vam adonar que la companyia petita no se sent còmoda treballant amb una gran empresa com nosaltres i prefereix un tracte més personalitzat, que és justament el que li pot donar el nostre soci so-

bre el territori", diu Fernández. Així mateix, per a les grans empreses de més de 120 milions d'euros de facturació, també han establert una nova xarxa d'integradors que s'encarrega d'aquests tipus de companyies amb un altre model de relació.

La qüestió és que amb aquest nou canal Unit4 ha guanyat més importància en les àrees de negoci que tenen més bon marge, com són les llicències de programari, que han crescut un 19%, i que són al final les que han afavorit incrementar els guanys.

Unit4, que té la seu a Barberà del Vallès, disposa a tot l'Estat espanyol de nou oficines i dos centres de recerca: un a Barcelona i l'altre a Granada.

Aquesta firma no es pot entendre sense el Centre de Càlcul de Sabadell. La companyia del Vallès amb més de 70 anys d'història dedicada al desenvolupament

**Des de Barberà del Vallès**

**l'empresa**

**gestiona Portugal i Sud-amèrica**

de programari de gestió va ser el punt d'ancoratge quan la multinacional Unit4 va voler desembarcar al mercat de l'Estat.

L'adquisició del Centre de Càlcul de Sabadell al desembre del 2006 es va interpretar com un reconeixement de la tecnologia catalana. Tot i que es van fixar nou mesos de transició, pràcticament tot l'equip directiu d'Unit4 prové del Centre de Càlcul Sabadell i a més la multinacional va establir a Barcelona un dels mòduls de negoci més importants del grup.

Ara com ara, la filial és la cinquena subsidiària i des d'aquí es gestiona l'Estat espanyol, Portugal, Sud-amèrica i part de Centreamèrica.

Per a l'any que ve la firma té sobre la taula tres dossiers de compra. "El nostre focus són fabricants de programari de gestió empresarial que tinguin presència o estiguin a Llatinoamèrica", diu Fernández, que entén que el mercat local està prou concentrat i pràcticament no queden empreses independents d'una certa dimensió.

## EL GRUP

### Créixer per adquisicions

La multinacional d'origen nord-americà i que cotitza a la borsa d'Amsterdam va facturar 400 milions d'euros el 2009.

Actualment té 4.300 empleats a tot el món i presència a 23 països de manera directa. El grup espera facturar 500

milions d'euros d'aquí a dos anys, en part impulsats per les adquisicions previstes a l'Amèrica Llatina. La seva acció compradora és molt activa. L'any 2010 va adquirir una empresa als EUA i una altra a Polònia valorada en 30 milions d'euros.

ESTALVI VISTA



# Hivern Privata

El fred de bon matí, el caliu de la llar de foc,  
la xocolata ben calenta...

Viu el teu hivern i emporta't aquest edredó  
nòrdic Privata en incrementar el saldo del teu  
compte en 3.500€ i mantenir-lo durant 50 dies.

Només fins al 17 de gener.

TAE: 3,45%. Promoció vàlida per a ingressos en compte corrent o llibreta a la vista, de fons provinents d'una altra entitat entre l'01/12/2010 i el 17/01/2011. Remuneració en espècie subjecta a la legislació fiscal vigent. Impostos aplicables (IVA i IRC) a càrrec del client. Consulta'n les condicions al web o a la teva oficina de Caixa Penedès.



[www.caixapenedes.com](http://www.caixapenedes.com)

**Caixa Penedès**  
Persones al servei de persones

## EMPRESSES



Carles Raluy retratat al costat d'un dels característics carruatges del circ. ORIOL DURAN

# La màgia del Circ Raluy permet esquivar la crisi

Mantenint-se com a negoci familiar s'ha consolidat econòmicament i ha aconseguit projecció internacional. L'objectiu és buscar noves fórmules per continuar creixent

MARC ROVIRA  
BARCELONA

Explica la llegenda que el propietari d'un circ estava tan ofegat pels deutes que generava el negoci que no li va quedar més remei que despatxar personal i arremangar-se per escenificar ell mateix la majoria de números de l'espectacle. Llavors, cada vegada que algú s'admirava per la seva valentia i li preguntava si no li feia por entrar a la gàbia dels lleons, ell responia que qui havia de patir eren les feres perquè hi havia serioses possibilitats que algun dia se les acabés menjant ofuscat per la gana. Aquest no sembla que sigui el cas dels germans Carles i Lluís Raluy, actuals gerents del circ que va fundar el seu pare ara farà 36 anys, i no pas perquè el seu sigui un circ sense bèsties, que també, sinó perquè el xou del Raluy ha consolidat la seva rendibilitat. "El Circ Raluy ofereix il·lusió i això el públic ho valora i prefereix estar-se d'alguna altra despesa per poder seguir venint-nos a veure", detalla Carles Raluy mentre assenyala la cua de gent

## CIRC RALUY

### TREBALLADORS

50

### ANY DE FUNDACIÓ

1975

● Lluís Raluy Iglesias, de qui aquest any se celebren cent anys del seu naixement, va fer-se cèlebre per les seves habilitats com a home bala i va estar enrolat en diversos espectacles arreu d'Europa abans de posar en marxa el seu propi circ.

que s'espera per entrar a una de les funcions que, en doble sessió diària, el circ ha ofert al moll de la Fusta de Barcelona durant les festes de Nadal.

Els Raluy són profetes a la seva terra, "aquí la gent sempre ens rep bé", coincideixen a apuntar els germans, orgullosos continuadors de l'ofici que van aprendre al costat del patriarca de la

nissaga, Lluís Raluy Iglesias, un dels primers homes bala d'Europa i a qui reten homenatge aprofitant que es compleixen cent anys del seu naixement.

**ESTRUCTURA EMPRESARIAL.** El circ té actualment en cartell l'espectacle *El Saltimbanqui* i dona feina a una cinquantena de persones. El negoci respecta els paràmetres d'una empresa convencional (propietaris gestors i treballadors assalariats), lluny del règim de cooperativa que va regir les relacions entre el personal del circ fins més enllà de la segona meitat de segle passat: "Abans es repartien com bonament podien el botí que havien aconseguit amb les entrades". Actualment entrar al Raluy costa "des dels 3 euros que paguen els més menuts fins als 10, 15 o 30 euros, depenent de la funció i de la localitat que triïn, que poden pagar els acompanyants adults", detalla Lluís Raluy.

La viabilitat econòmica del negoci no està compromesa -"potser és que el nostre és un sector que sempre ha estat en crisi, però el cert és que la situació actual no

ens afecta especialment"-, però s'han posat les piles per buscar fórmules de finançament alternatives.

El darrer projecte l'han batejat com a *Hotel sobre rodes* i ofereix al client la possibilitat de conver-

**El circ ofereix la possibilitat de passar una nit als seus carruatges i conviure amb els artistes**

tir-se en membre de ple dret de la família del Raluy. A canvi d'un pagament de 200 euros es té dret a assistir als assajos i a la funció en una butaca privilegiada i, també, a ocupar durant una nit un dels característics carruatges. "El que no fem és posar cambrers ni donar servei perquè del que es tracta és que la gent vegi en primera persona com vivim realment els membres del circ", explica Carles Raluy.

I és que els pintorescos carros

que envolten la vela del Raluy són molt més que un lloc per desar-hi els trastos: "Aquestes caravanes són el nostre veritable fet diferencial, allò que ens identifica. Hi ha altres circs que volten amb tràilers com si portessin congelats. A nosaltres ens costa molta inversió mantenir aquestes caravanes però és el model que hem triat perquè s'ha de tenir en compte que són casa nostra, hi fem vida", valoren els germans Raluy.

Han voltat per tot l'Estat però també han sumat èxits a Europa (Alemanya, França, Itàlia o Noruega), a Sud-amèrica (l'Argentina) i a llocs remots com ara l'Illa Guadalupe, Barbados o la Martinica. La marca Raluy s'ha internacionalitzat fins al punt de convertir-se en un referent en el món del circ tradicional: "Fa poc que vam tancar una gira de quatre mesos per les illes de la Reunió, al costat de Madagascar, i al seu moment també vam ser el primer circ que va actuar al Gabon", ex-

“

**Donem il·lusió i el públic prefereix estar-se d'altres despeses i venir**

CARLES RALUY  
GERENT DEL CIRC RALUY

plica Carles Raluy. En una època en què les ofertes d'oci es multipliquen, els gestors de l'empresa estan convençuts que "el regust de la cosa antiga, d'aquelles tardes d'abans, de la il·lusió per les coses petites" és el que els permet guanyar-se un lloc entre els videojocs, cinemes o internet, i insisteixen que el seu "és un món de màgia".

També és aquesta tria pel vesant més tradicional del circ el que els diferencia d'altres propostes més agosarades com pot ser el Cirque du Soleil. "El nostre espectacle agrada al públic però també agrada a l'artista perquè se sent protagonista", destaca Lluís Raluy. Però no tot han estat flors i violes per al Raluy. Fa 40 anys van establir la base d'operacions en uns terrenys de l'Aldea (Baix Ebre) però ara han decidit plegar veles i enfilat cap al nord. Tips dels robatoris petits precisament als carruatges que tenen aparcat en una finca privada (i que serveix de magatzem per a molts objectes d'artistes i personal mentre estan de gira), els germans Raluy han decidit marxar de les Terres de l'Ebre i instal·lar-se a l'Empordà. Uns terrenys del terme de Vulpella ja els esperen per acollir-los i per donar cobertura al seu darrer projecte: un museu i una escola de circ.



## EMPRESA

**Finques Masachs**

Des de fa ja quatre dècades, la firma terrassenca Masachs gestiona espais industrials, logístics i comercials en venda, lloguer i administració. Acaba d'obrir delegació a Madrid i ja pensa en València, Saragossa i el País Basc.

## FACTURACIÓ

+ 25%

Amb la nova oficina a Madrid rep un 40% més de trucades i ha tingut un fort increment dels ingressos.

## NAUS INDUSTRIALS

1 milió m<sup>2</sup>

Masachs té actualment disponibles un milió de metres quadrats en naus. La majoria, 90%, de lloguer.

## TREBALLADORS

16

Fa tot just un any la firma tenia sis empleats. I, en plena crisi del sector, gairebé els ha triplicat.

## ANY DE CREACIÓ

1970

Pere Masachs, amb només vint anys, hi va entrar a treballar l'any 1984 per ajudar el seu pare.



TINC UN PLA

**Dídac Lee**  
EMPRENEDOR

**Pere Masachs**

GERENT DE FINQUES MASACHS

“El més important per consolidar-se és ser especialistes”

**V**aig conèixer el Pere Masachs en una xerrada que vaig donar al Leitat, el centre de R+D+I de Terrassa. Per una d'aquelles casualitats de la vida, en el mateix moment en què estàvem xerrant, el gerent de la meua empresa estava negociant amb el seu per un immoble a Girona. Però, tret d'aquesta situació anecdòtica i d'haver comprovat un cop més que el món és realment molt petit, el que em va sorprendre realment del Pere va ser quan em comentava que estava en el sector immobiliari i que aquest any havia crescut en facturació i gairebé triplicat en personal. Quan parlava de créixer en un sector en crisi i amb la realitat que tenim al nostre entorn, no sabia si m'havia ficat en la màquina del temps i havia retrocedit uns anys o si realment estava davant d'un cas digne d'estudi.

**Em podries descriure una mica la teua empresa?**  
Masachs és una empresa familiar, amb seu a Terras-

sa i amb 40 anys d'història, especialitzada en assessorar, gestionar, vendre i llogar espais de negoci com ara naus, terrenys industrials i oficines. El seu àmbit d'actuació s'ha centrat fins fa poc al Vallès i al Bages, però des de fa un any ens hem expansionat geogràficament. Masachs és avui sinònim de confiança, ja que la trajectòria al llarg de tants anys fa que els nostres propis clients ens facin d'avaladors dins del món immobiliari. Entre els nostres clients hi ha des de multinacionals fins a pimes, passant per administracions públiques.

**Explica'm, doncs, quins són els teus plans d'expansió.**

Gràcies a l'aplicació l'últim any d'una nova estratègia de màrqueting per internet amb eines 2.0, Masachs ha crescut de manera exponencial i hem obert oficina a Madrid i, d'aquí a poc temps, també ho farem a València, Saragossa i el País Basc. A Madrid ens trobem molt ben situats, al famós passeig de la Castellana, en una zona d'alta activitat

comercial, a deu minuts de l'aeroport de Barajas i a cinc del recinte firal Juan Carlos I. Volem també créixer en altres punts de l'Estat espanyol. A Catalunya, tenim oficina a Terrassa, Girona, Tarragona i, aviat, a Lleida.

**Combinar el món immobiliari i les noves tecnologies afavorirà que aquest 2011 continueu creixent?**

Ara és un moment d'expansió d'àmbit nacional, però sempre d'una manera sòlida i enfocada al nostre posicionament diferencial, que és el d'assessorar, gestionar, vendre i llogar espais de negoci. El més important per a nosaltres és consolidar-nos i ser especialistes dins del nostre sector.

**El teu pare, fundador de l'empresa, deu al·lucinar amb tu. Explica'm una mica la teua història personal.**

El meu pare tenia un despatx com a agent de la propietat immobiliària, com a API vaja, però va tenir un problema de salut i al cap de 20 anys jo ja em vaig



Pere Masachs recomana “valentia i constància” als emprenedors per afrontar la crisi. L'ECONÒMIC

veure obligat a compaginar estudis i treball per ajudar-lo. Des de fa 15 anys estic al capdavant de l'empresa. Hem recorregut molt de camí, des del mercat local al comarcal, on érem fa un any, i ara ja a l'estatal.

**Diuen que la necessitat ensenya més que la universitat. Em pregunto, però, com es pot créixer en èpoques de crisi en un sector com el vostre.**

Analitzant bé el comportament del mercat, la seva evolució i sabent adaptar-se als canvis. Les noves tecnologies s'han establert amb força també en el nostre camp i nosaltres n'hem tret força profit. Ho podríem, doncs, resumir en quatre claus principals: posicionament especialista, alt coneixement, extensió virtual i, sobretot, persones, persones i persones. És a dir, comptar amb per-

sonal altament qualificat en la seva feina.

**Ja ho deia el Bruce Lee. Allò de *Be water my friend* no era perquè et compris un cotxe, sinó perquè t'adaptis als temps. A part de ser flexible, suposo que també s'ha de ser optimista, oi?**

Sí, perquè hi ha moltes oportunitats. El que hem de fer és posar les eines per trobar-les. Estan sortint fórmules relacionades amb les noves tecnologies, i també hem de saber aplicar-les als negocis de tota la vida. No és tan senzill com fer una extensió exacta des del món tradicional cap a l'electrònic, és clar, sinó saber jugar amb les especificitats del nou entorn i connectar-ho al món real.

**És obvi que no és senzill. Si ho fos, ja estaria fet! Quins consells donaries a**

**la gent que en aquests moments es troba una mica desanimada per la crisi?**

Els recomanaria valentia i constància. Si tens un projecte ideat en profunditat, sempre arribaràs a triomfar. Si plantes les llavors, al final sempre acabes recollint-ne els fruits. En el nostre cas, per exemple, hem passat en tan sols un any de comptar amb una plantilla de 6 persones a una de 16, i en un sector prou complicat. Pensa també que la nostra expansió s'ha traduït en un fort increment del nombre de trucades que hem rebut, que ha estat del 40%, i que ha propiciat un creixement de la facturació del 25%. Pel que fa a naus industrials comercialitzades, també hem crescut el 30% en només un any. Ara mateix, comptem amb un milió de metres quadrats de naus disponibles.

## EMPRESSES

# Openbravo posa l'accent el 2011 en el mercat dels EUA

**CREIXEMENT CONSTANT.** La companyia de programari lliure per a empreses triplica el volum de negoci en els últims exercicis

ANDREU MAS  
BARCELONA

Openbravo és una companyia tecnològica catalana d'àmbit internacional que ofereix programari lliure de gestió empresarial per a petites i mitjanes empreses. Al capdavant de la firma hi ha dos emprenedors: Manel Sarasa, vicepresident del consell d'administració, i Josep Mitjà, actualment membre del consell però que ha exercit durant quatre anys de director d'operacions. Sarasa, al seu torn, va cedir el desembre passat la direcció general a Paolo Juvara, en un relleu que permet als dos catalans dedicar bona part del seu temps a emprendre i participar en nous negocis i que garanteix la plena continuïtat d'Openbravo.

El canvi forma part d'una estratègia més global, que té per objectiu fer créixer la companyia a l'estranger

## OPENBRAVO

DESCÀRREGUES

2M

TREBALLADORS

100

FUNDACIÓ

2001

● Aquests dos enginyers, emprenedors vocacionals, funden el 2006 Openbravo a partir d'una empresa ja existent, Tecnicia. És l'inici d'una carrera d'èxits.

durant aquest 2011. El mercat preferent són els Estats Units, cosa que fins i tot ha fet traslladar la direcció general a aquell país, tal com explica Josep Mitjà. Tanmateix, un altre dels reptes de l'empresa és reforçar la

seva presència en els mercats emergents: l'Índia, el Brasil i Mèxic. Actualment, Openbravo concentra un terç del seu volum de negoci a l'Estat espanyol i té una bona presència a la resta del continent europeu.

**BONS RESULTATS.** Els responsables d'Openbravo no faciliten xifres de volum de negoci —és la política de la companyia—, però Manel Sarasa afirma que els tres darrers anys han triplicat any rere any la xifra de negoci. Com a complement a aquesta dada aporten números relatius al finançament i creixement de la firma, que permeten fer-se una idea de la magnitud de l'empresa. En quatre rondes successives de finançament, els gestors d'Openbravo han aconseguit atraure capital per valor de 20 milions d'euros. Aquestes aportacions són procedents del fons de capital



Manel Sarasa i Josep Mitjà a la seu d'Openbravo a Barcelona. A.M.

risc Sodena de Navarra, Adara de Madrid i el belga GIMV i els anglesos Amadeus Capital Partners. En aquests dos darrers casos, Manel Sarasa explica que és el primer cop que aquesta

dos fons de capital risc invertien a l'Estat.

D'altra banda, anualment es produeixen uns dos milions de descàrregues de la part del programari per a empreses que

ofereixen gratuïtament. La ràtio de descàrregues que acaben en clients és d'1 per 1.000, cosa que de seguida va fer veure als responsables d'Openbravo que l'enfocament del negoci havia de ser internacional.

Treballar amb programari lliure els permet oferir un producte més competitiu pel que fa als costos, atès que una part del desenvolupament el fan molts dels usuaris. Ara com ara, segons Sarasa, hi ha 12.000 desenvolupadors que han fet 500 noves extensions del producte, en 50 països diferents. I disposen de més de 100 *partners* fent adaptacions específiques per a clients que volen ajustar el producte estàndard a les seves necessitats.

## UN NOU PROJECTE

### Videoclub televisiu

Sarasa i Mitjà estan impulsant un nou projecte per aquest 2011, el nom del qual demanen mantenir en secret. Es tracta d'un negoci inèdit a l'Estat: un videoclub per internet connectat directament al televisor

del consumidor, i al qual s'accedeix per mitjà del comandament a distància.

L'objectiu és aconseguir un milió de clients a l'Estat, superar els 100 milions d'euros de facturació en 5 anys i ocupar 25 persones.

## Subtileses

### OPINIÓ



Maribel Berges

Cal reconèixer que el sistema legal és un gran desconeixut per a la majoria de nosaltres i que podria ser que fins i tot funcionés bé moltes vegades sense que ens n'adonem, però de tant en tant sobten les accions i sorpreses que ens donen els jutges, com si realment no fossin d'aquest món. Em refereixo a la sentència del Tribunal Suprem que obliga

a incloure el castellà com a llengua vehicular a Catalunya.

Justament quan la crisi econòmica està en el seu moment més cru, els mercats internacionals ens pressionen més que mai, el deute de les administracions mostra xifres d'espant i els resultats de l'informe PISA presenten només una lleu millora en el sistema educatiu espanyol en general, i català en particular, els jutges han decidit que ara ens haurem de posar a discutir sobre la llengua vehicular, i qüestionar un sistema que durant els últims trenta anys ha funcionat sense problemes i ha donat uns

resultats més que acceptables. Més enllà de qualsevol apreciació ideològica, es poden consultar dades concretes: en l'últim informe PISA, la mitjana dels estudiants de Catalunya ha millorat en comprensió lectora, fins i tot per sobre de la mitjana espanyola i, en canvi, tots els estudiants de l'Estat queden pitjor classificats en els apartats de ciències i matemàtiques.

I per què hem de perdre el temps discutint el tema de la llengua vehicular quan tenim un evident problema de competitivitat en les matèries tecnològiques respecte a altres països? Quant ens podria costar reformar tot el sistema

educatiu català just en la matèria que funciona millor, mentre tenim una falta clara de recursos en les altres matèries? Per què es fa una interpretació de la llei que preocupa realment només tres famílies que han presentat els recursos mentre tots els altres estem preocupats pel futur social i econòmic dels nostres fills?

Però el que de debò no deu haver reflexionat el tribunal és a qui perjudica la seva sentència: a Catalunya, les classes mitjanes i altes, amb un nivell cultural elevat, coneixen perfectament el català, el parlen correctament, tenen accés a publicacions i mitjans en l'idioma que vulguin, i fins i

tot, si ho creuen convenient, es poden permetre el luxe d'enviar els seus fills a escoles en què la llengua vehicular és alguna altra llengua europea (francès, alemany o anglès) per a acabar de donar-los la millor educació i els màxims avantatges per al futur. Són les classes més baixes i aquells grups en què la integració no és completa (immigrants concretament) els que més necessiten l'ensenyament en català: els cal per integrar-se socialment i així poder aconseguir la solvència econòmica; el necessiten, en definitiva, per millorar les expectatives laborals. Per

tant, en la seva subtilesa, el Tribunal Suprem no ajuda a aconseguir una major igualtat dels ciutadans sinó exactament al contrari, i perjudica aquells que tenen menys possibilitats de defensar-se i de procurar-se una educació que els ajudi a millorar la seva posició social.

Si és possible, com a propòsit de Capd'Any, hauríem de pensar tots a millorar la situació econòmica del nostre país (sigui quin sigui el que cadascú consideri seu). I hi ha poques receptes més enllà de formació i treball.



Managing Partner i CFO  
Janus Development

## COTITZA A L'ALÇA

**James Muir**  
President de Seat

↑ Seat tanca el 2010 com a líder de vendes estatal després de 31 anys i és l'única marca que supera el 9% de quota de mercat. El sector ha crescut el 3,1%, però la firma amb seua Martorell, el 6,7%, i amb gairebé 90.000 unitats venudes.



## COTITZA A L'ALÇA

**César Bardají**  
Conseller delegat de Panrico

↑ El grup alimentari català acaba l'exercici 2010 amb unes vendes de 845 milions d'euros, que han de servir-li per anar eixugant un deute que ara és de 350 milions. El termini de devolució el va aconseguir ampliar fins al 2015.



## COTITZA A LA BAIXA

**José Luis Moreno**  
Empresari i productor artístic

↓ L'home dels nins parlants ha estat citat a declarar pel cas Palma Arena, per un presumpte suborn a canvi d'adjudicacions televisives. Moreno tanca el 2010 amb deutes acumulats i inversions d'Hisenda.



# TERANYINES AL PALAU DE MAS

Artur Mas es troba amb un dèficit de 7.000 milions d'euros, molt pitjor de l'esperat, i treu les tisores per retallar alts càrrecs, assessors i eventuais, mentre l'IPC s'enfila fins al (famos) 3%. Per Jordi Torrents

El nou president de la Generalitat ja ho sabia, però el cert és que quan ha obert la caixa forta de palau s'hi ha trobat una trista teranyina i un document amb un -7.000 escrit amb un vermell ben llampant. Aquests són els milers de milions d'euros de dèficit del 2010, segons les primeres xifres que mou el nou govern d'Artur Mas, i que poden doblar i fins i tot triplicar les previsions del Consell de Política Fiscal i Financera del mes de novembre, de l'1,24% del PIB en l'àmbit de totes les autonomies. Així, el percentatge pot elevar-se al 3,6%. Mas,

doncs, ja s'ha posat els guants de jardiner i ha anat al Leroy Merlin a comprar unes d'aquelles tisores de podar per afrontar un parell d'anys de fortes retallades. Ja ho ha demanat al seu nou equip de consells i, de fet, ja ho està duent a la pràctica a l'hora d'adjudicar nous alts càrrecs. En aquest capítol, el nou executiu català ha aprovat una reducció del 23% del nombre d'alts càrrecs, passant de 171 secretaries i direccions generals a 136, a més d'anunciar una propera disminució de treballadors eventuais i assessors dels diferents departaments. Es tracta, de fet, d'un segon capítol d'una

història que va començar amb la reducció de 15 conselleries a 12, amb una imatge i un missatge del president d'austeritat. Entre els nous nomenaments ja confirmats, hi ha Jordi Baiget, nou director general de Coordinació Interdepartamental; Xavier Martorell, director d'Anàlisi i Prospectiva; Jordi Cumnal, director general de Comunicació, i Antoni Molons, director general de Mitjans Audiovisuals. Josep Maria Padrosa dirigit el Servei Català de la Salut (Catsalut), i a la Conselleria d'Economia i Coneixement la directora de serveis serà Elena García-Valdecasas. La doctora en dret Esther

“

**El nou executiu català ha aprovat una reducció del 23% del nombre d'alts càrrecs, passant de 171 secretaries i direccions generals a 136, a més d'anunciar una propera disminució de treballadors eventuais i assessors dels diferents departaments**

Sánchez, que procedeix d'Esade, s'encarregarà de la secretaria d'Ocupació, i Antoni Castellà, del secretariat d'Universitats i Recerca.

Per calmar una mica el funcionariat, però, el conseller d'Economia i Coneixement, Andreu Mas-Colell, ha assegurat que els seus llocs de treball no perillan (que ho han fet mai?), però reitera que el 2011 la Generalitat haurà de gastar menys que el 2010.

Paral·lelament, i per acabar de confirmar la tendència, l'Institut Nacional d'Estadística (INE) ha fet públic l'IPC del 2010. I les xifres no són massa esperançadores. Imaginem una gran cistella de la compra amb gairebé 500 productes adquirits en milers d'establiments de més de 140 municipis de tot l'Estat espanyol. Doncs és el que fan cada mes els tècnics de l'INE per calcular aquell temut percentatge que respon al nom d'índex de preus al consum -sí amics, el temut IPC-, i que el 2010 s'ha tancat a l'Estat espanyol gairebé al 3% (el 2,9%), molt per sobre del que s'esperava a principi d'any. L'índex definitiu, però, no se sabrà fins a mitjan gener, però tenint en compte que el català sempre sol situar-se per sobre de l'estatal, anem-nos fa-

miliaritzant amb un 3 que poc té a veure amb l'1,28% d'augment dels salaris entre gener i novembre. Aquesta cistella de la compra inclou productes d'una dotzena de grups, des d'alimentació fins a vestit, passant per medicina, transport i oci, i porta anys marcant les pautes de consum.

Per comprar deute espanyol, però, ja han aterrat els xinesos. El viceprimer ministre del gegant asiàtic, Li Keqiang, va arribar a Madrid amb una delegació de 50 empresaris, al més pur estil *Mister Marshall*, per signar 16 acords públics i privats per més de 5.600 milions d'euros. Es preveu també que 300.000 turistes xinesos visitaran l'Estat espanyol el 2012.

A Catalunya, la multinacional catalana de sanitaris i espais de bany Roca comença l'any amb canvis, ja que el fins ara director corporatiu de recursos humans, Ramón Asensio, passa a ser el nou director general, en substitució de José Miguel Roca. El repte és fer sortir la companyia dels seus actuals números vermells. En un capítol com el dels treballadors autònoms, Catalunya tanca el 2010 amb 537.800 persones, 10.000 menys que fa uns anys. Es calcula que cada dia han tancat uns 30 negocis.



A la dreta, Elena Salgado amb Li Keqiang i altres representants xinesos. Al mig, el nou director general de la catalana Roca, Ramón Asensio, i Antoni Castellà, nou secretari d'Universitats i Recerca de la Generalitat. A l'esquerra, Artur Mas, que ha d'afrontar un dèficit de 7.000 milions d'euros a la Generalitat. L'ECONÒMIC

## OPINIÓ

## EDITORIAL

AFRONTAR LA CRISI  
AMB ALEGRIA SEXUAL

Un dels indicadors de l'estat de crisi econòmica és l'augment del nombre de treballadors que s'emporten amb carmanyoles a la feina el menjar preparat a casa; no està la situació per a alegries com ara anar al restaurant, perquè tot estalvi és poc davant la incertesa sobre el futur. El sector dels serveis relacionats amb el sexe, en el qual Catalunya és un dels dos pols de producció europeus més importants en la indústria del cinema per a adults, està passant una doble crisi, la general i la pròpia d'uns formats en perill d'extinció perquè està notant molt les descàrregues gratuïtes a internet, tant perquè els continguts pornogràfics hi són penjats sense cobrar com perquè de la pirateria no se n'escapa ningú. Però mentre la producció de pel·lícules X agonitza, arrossegant els *sex shops* tradicionals, i les revistes per a adults tampoc aixequen el cap, aguanta força bé, i fins i tot en alguns casos es pot parlar d'expansió, la branca de la indústria sexual orientada a satisfer les necessitats eròtiques de les parelles: les cadenes de botigues eròtiques continuen obrint locals i està en alça el fenomen de les reunions *tup-persex* per provar estris i productes amb els quals aportar varietat i humor en l'intercanvi de fluids. Ens trobem un sector on l'augment de l'ús de la carmanyola no és conseqüència de la necessitat o voluntat d'estalviar, sinó justament al contrari: invertir alguns euros amb la voluntat de permetre's alguna alegria en temps de preocupacions.

I, deixant de banda els cicles i alguns canvis en els gustos dels consumidors, continua sense resoldre's el problema de la prostitució, legalment condemnat a formar part de l'economia submergida i a ser un camp adobat per a les xarxes de delinqüència que es dediquen a explotar milers de dones.

LA INDÚSTRIA PERD  
PES EN L'OCUPACIÓ

L'ocupació industrial a Catalunya ha arribat a l'índex més baix de la història recent. A la dècada dels setanta, amb uns 850.000 treballadors, representava un 44% del mercat del treball; ara, amb uns 600.000 professionals, tot just arriba al 20%. La conclusió és ben evident: el pes de l'ocupació industrial al Principat marca una tendència clara cap a la davallada, una notícia molt preocupant per al país, i més encara quan aquest sector ha tingut en el darrer segle una situació capdavantera a l'Estat.

Les causes de la caiguda són complexes i responen a diversos fets fàcilment quantificables. La crisi del darrer cicle econòmic iniciada el 2007 hi ha tingut molt a dir perquè en aquest període de temps s'han perdut uns 150.000 llocs de treball. La globalització, que ha suposat sovint portar la producció a altres països d'arreu del món, o l'externalització de serveis, també hi han contribuït en bona mesura. Cal afegir que en aquesta crisi d'ara més del 40% de l'ocupació perduda a Catalunya correspon a la indústria, mentre que a l'Estat aquest sector ha significat el 33%. També és cert, per una altra banda, que un percentatge destacat de treballadors industrials espanyols es troba a Catalunya.

Cal tenir present que la indústria, que ha tingut un paper clau en la història econòmica de Catalunya, ha d'estar entre les prioritats de l'administració, de les institucions econòmiques i de la societat en general, perquè continuï essent dinàmica de cara al futur. És clau que l'activitat econòmica d'un país sigui equilibrada i competitiva.

## 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 Puigvert. Fotografia: Andreu Puig. Direcció comercial: Cristina Taulats. Gerència: Ricard Forcat. Dipòsit legal: GI-653-2010 C/ Tàpies, 2. 08001. Barcelona. Telèfon 93 227 66 21 redaccio@leconomic.cat

El ser o no ser del dilema  
de les pensions

RAMON

LLENA

Magistrat

**R**eformar el sistema de pensions és un dels temes recurrents i ho serà encara en properes setmanes. En realitat és un eufemisme per dir que es vol reduir les pensions, rebaixar la protecció social, pagar menys als futurs pensionistes.

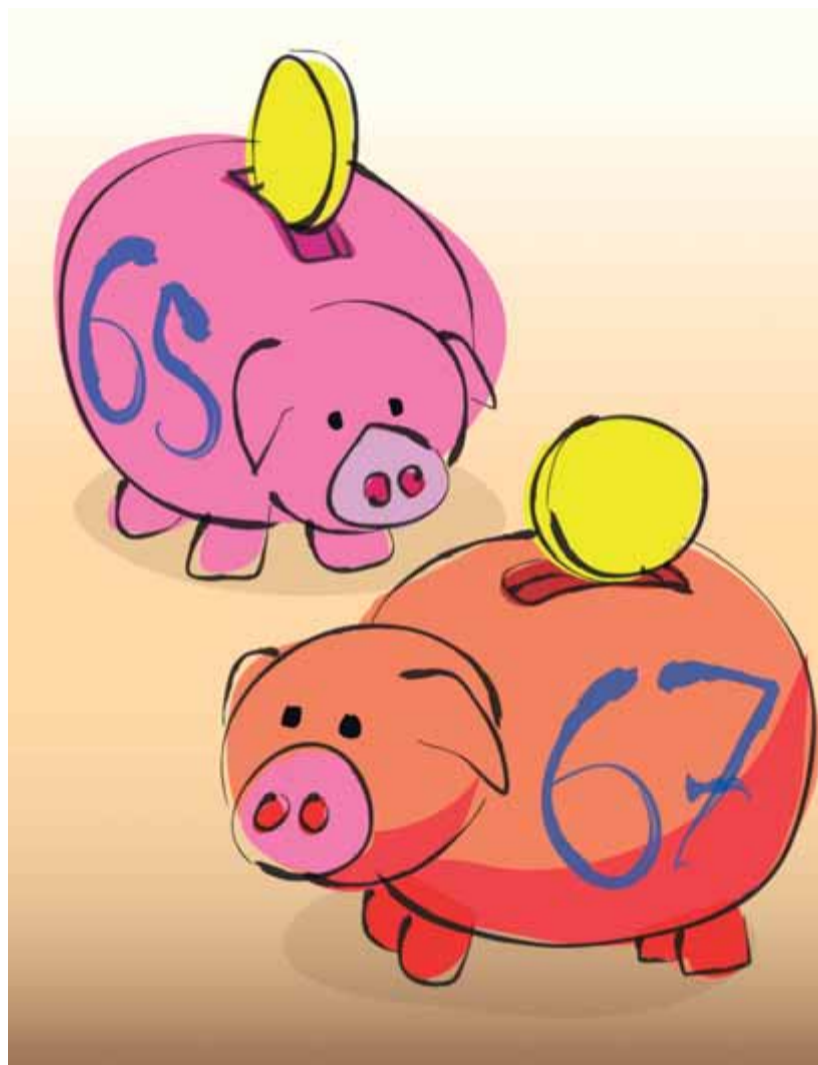
La reforma planteja dos àmbits d'incidència. D'una banda, el sistema de càlcul de la jubilació: actualment es requereix un període mínim cotitzat de 15 anys lligat a un percentatge gradual fins al 100% als 35 anys. I la quantia de la pensió surt de la mitjana cotitzada en els darrers 15 anys, integrant amb bases mínimes els lapses sense cotització.

Modificar cada un d'aquests paràmetres té incidència en la pensió final. Així, ampliar el mínim d'anys de cotització suposa retardar l'accés a la pensió dels treballadors que han accedit tard o de manera irregular al treball cotitzat. Ampliar els anys de cotització necessaris per al 100% suposa reduir l'import de la pensió a molts treballadors i autònoms amb menys anys de cotització. I ampliar el període de càlcul suposa també una reducció significativa de la quantia de les pensions, ja que, tot i que els càlculs es realitzen amb un sistema d'actualització de bases, sovint es queda per sota i incorpora més lapses de temps no cotitzat calculats amb bases mínimes i que tenen un evident efecte reductor.

L'altre àmbit d'incidència és l'edat de jubilació, que és pretén situar en els 67 anys. Actualment la jubilació ordinària és als 65 anys. Tanmateix, és possible a partir dels 60 anys una jubilació parcial de fins al 85%, i també la jubilació anticipada, amb percentatges entre el 6 i el 8% anuals de reducció vitalícia de pensió, i a més les situacions equivalents de jubilat o pensionista per incapacitat permanent en raó de malaltia o accident a qualsevol edat.

Doncs tot això comporta que l'edat real d'accés a la jubilació sigui actualment a Espanya, segons l'Institut Nacional d'Estadística, no de 65 anys, que és l'ordinària, sinó de 62 anys, edat que està per sobre la mitjana dels 27 països de la Unió Europea (61,2 anys), molt superior a la de França (58 anys i escaig), i per sota dels països que es jubilen més tard, com són Romania, Irlanda i Bulgària (poc més del 64 anys). Aquest és el panorama real de l'edat de jubilació.

Augmentar l'edat ordinària o teòrica de jubilació no significa jubilar-se



RAMON BUCH

**Augmentar l'edat ordinària o teòrica de jubilació no significa jubilar-se tots als 67 anys, sinó augmentar l'edat mitjana: que dels 62 passi als 63 o 64 anys**

tots als 67 anys, sinó augmentar l'edat mitjana, que dels 62 passi als 63 o 64, amb un notable estalvi econòmic en pagar un o dos anys menys de pensió a cada futur jubilat.

Això és pot aconseguir augmentant l'edat ordinària de jubilació o restringint les possibilitats de jubilació anticipada. Al final és una qüestió d'oportunitat política, i d'economia emocional en la manera d'aplicar-ho i presentar-ho, i una qüestió de distribució de rendes pel que fa a l'abast de la reducció. El que és evident és que la reforma del sistema no és més que una reducció de drets en matèria de jubilació.

Els efectes en tot cas és produiran a mitjà i llarg termini, no són cap solució a la crisi actual, tot i que la situació de por en el futur i de retracció social que comporta la crisi és la gran oportunitat per fer reformes impopulars. I tampoc no és versemblant la cantarella que això és imprescindible per l'economia: ho és per a una determinada economia que vol reduir la distribució de rendes socials per augmentar la distribució de rendes de capital, és a dir, menys estat del benestar i més economia lliberal. Però és perfectament assumible l'actual sistema de pensions amb un altre sistema econòmic i amb uns altes paràmetres productius i de creixement econòmic.

La qüestió es redueix a una decisió purament política: com es reparteixen els excedents econòmics de la societat, si és destinen al benestar de les persones, cosa que estimula l'economia de manera més suau però constant a través del consum, o es destinen a subvencionar les empreses i sistemes financers, cosa que estimula l'economia de manera més agressiva i inestable a través de la inversió. *To be or not to be*, aquesta és la qüestió.

# Carta als Reis per afrontar la recuperació econòmica

JORDI  
ALBERICH

Director general  
del Cercle d'Economia

Una opinió molt estesa és la que considera que aquest any que comencem serà encara pitjor que els anteriors. Particularment, crec que no serà així, ja que no hi ha res pitjor que no acabar d'entendre el que passa i, en conseqüència, tampoc poder definir per on hem d'anar. Sembla que, passats més de dos anys de la dramàtica tardor de 2008, ja hem identificat el camí de la recuperació. Això no impedeix que les conseqüències més severes de la crisi, en forma de desocupació, siguin cada vegada més difícils de suportar per a un nombre molt elevat de ciutadans.

En qualsevol cas, aniria molt bé que els Reis convencessin la Unió Europea, amb Alemanya al capdavant, que hem d'aprofitar la crisi per anar avançant cap a una unió econòmica i monetària de debò. És a dir, aquella que es capaç d'entendre i articular certes diferències entre els seus estats membres, tot responent a conjuntures com les actuals, garantint

**Aniria molt bé que els Reis convencessin la UE, amb Alemanya al capdavant, que hem d'aprofitar la crisi per anar avançant cap a una unió econòmica i monetària de debò**

l'estabilitat de la moneda i de les economies de la zona euro. Només una resposta europea pot asserenar els mercats i establir les bases per a una recuperació que interessa a tots, també a les economies més solides, com Alemanya. Avenços en aquesta línia serien una magnífica contribució per anar conformant una Unió cada vegada més integrada. Europa s'ha anat construint a poc a poc, a petits passos. I aquest any 2011 ens presenta una excel·lent oportunitat per fer un nou pas endavant.

**EL PAPER D'EUROPA.** No és per defugir les nostres responsabilitats, però, sense el paper que li correspon a Europa, nosaltres tampoc podem fer tant. Per contra, amb una Unió Europea decidida a sortir del atzucac en què ens trobem, ja dependrà de nosaltres iniciar el camí de l'estabilització i la recuperació. I per aconseguir-ho caldrà trobar el punt sensat en les indispensables "reformes i polítiques d'austeritat" a què tothom es refereix. Si no avançar en les reformes seria un greu error, tampoc és desitjable deixar-nos portar per una dinàmica poc reflexiva en sentit contrari.

Per tant, el primer que cal demanar als Reis és sensatesa i sentit comú. Que les reformes s'emmarquin en un discurs coherent, clar, i compartit, que afavoreixi el trànsit cap a una economia més productiva, uns comptes públics equilibrats, i un estat del benestar eficient i equitatiu.

Convé recordar que gaudim d'un teixit productiu ben competitiu, que incorpora no només moltes empreses, sinó també centres universitaris, científics i tecnològics. El risc és que aquest teixit sa i modern es vegi afectat per les conseqüències dels excessos dels darrers temps, que es visualitzen, com enlloc, en el sector immobiliari. El drama es pro-

duiria si aquests excessos acabessin afectant la totalitat d'un país, d'una economia, que, en els darrers temps, ha fet els deures i ha protagonitzat un extraordinari procés de modernització. Per això, també cal demanar que els processos de reconversió, especialment de part d'un sector financer que està digerint com pot les fallides immobiliàries, vagin avançant i no afectin la resta de l'economia. En aquest sentit, tot el que representi anar millorant l'accés al crèdit resultaria fonamental. I ara que estem en plena efervescència institucional, amb canvis en el govern de la Generalitat, en les patronals, amb cambres de comerç i universitats redefinint-se, cal demanar un marc institucional, públic i privat, eficient i respectat. L'experiència ens mostra que perquè l'esperit emprenedor generi riquesa és indispensable un marc institucional avançat i estable.

En els darrers anys ens hem sabut posicionar en un món global i competitiu. I sabem com seguir-ho fent. Ara, es tracta de disposar de les condicions marc que ens permetin seguir desenvolupant els actius que la nostra economia i societat ja ha demostrat posseir. Som un país molt més sòlid del que sembla en aquests moments de desorientació i neguit.

**Les reformes han de ser coherents i clares i han d'afavorir el trànsit cap a una economia productiva, uns comptes públics equilibrats i un estat del benestar eficient i equitatiu**

ES DIU, ES COMENTA

## LA XINA DÓNA SUPORT A L'ECONOMIA ESPANYOLA



“ Si cada un dels 1.300 milions de xinesos consumís una ampolla d'oli i gaudís d'unes copes de vi, probablement no n'hauria prou amb tota la producció d'Espanya ”

LI KEQUIANG  
VICEPRIMER MINISTRE DE LA XINA

“ La visita d'aquesta delegació xinesa és molt important perquè Espanya ara mateix el que necessita és confiança, i el govern xinès pot ajudar, i de fet ja està ajudant ”

ARTURO FERNÁNDEZ  
VICEPRESIDENT DE LA CEOE

“ La Xina és un inversor responsable a llarg termini en el mercat financer espanyol, i el seu govern té molta confiança en aquest mercat, del qual creu que té un llarg recorregut ”

MIGUEL SEBASTIÁN  
MINISTRE D'INDÚSTRIA

“ El creixement d'Espanya al mercat xinès ha de venir de sectors com ara energies renovables, telecomunicacions, tecnologia i enginyeria, infraestructures, transport i sector financer ”

PEDRO SOLBES  
PRESIDENT DEL FÒRUM ESPANYA-XINA

### ENQUESTA DE LECONOMIC.CAT

## UN EQUIP AMB EXPERIÈNCIA CONTRASTADA

Aquesta setmana hem preguntat

Creu que el govern d'Artur Mas està format pel millor equip?



I la setmana vinent

Creu que baixarà el nombre d'aturats aquest any?

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

## Sergi Pastor

CONSELLER DELEGAT DE TECNITOYS I PRESIDENT DEL KID'S CLUSTER

El fabricant de Scalextric prepara el terreny per tornar a produir a Catalunya després de més d'una dècada a la Xina. Sergi Pastor assegura que la tecnologia i la cooperació empresarial són claus en aquest procés. Ara el repte és conquerir els nous consumidors del país asiàtic. Dels consumidors catalans, pronostica una reactivació de grans proporcions. **Per Francesc Muñoz**

# “D'aquesta recessió sortirem amb un rebot del consum brutal”

**T**ecnitoys ha anunciat per al 2010 un augment de les vendes d'aproximadament un 20%. Com es fa en un any tan complicat com aquest?

Jo el que vaig dir és que el *sellout* havia pujat a finals d'octubre un 18%. Però el que factorem no ha de ser per força aquest 18%, perquè ens està afectant molt el procés de *desestocatge* dels nostres distribuïdors. En tot cas el consum de joguines no ha deixat de créixer cada any, la gent s'està gastant més cèntims tots els anys de la crisi.

### Desestocatge?

Sí, els nostres clients van reduir els seus estocs d'una manera molt important els anys 2008 i 2009. El 2010 el procés ha continuat però amb una altra dimensió.

Però si el consumidor continua comprant...

La raó és atendre els compromisos financers, perquè hem d'entendre que, independentment de la seva dimensió, els venedors també estan sota la pressió dels mercats financers, i això vol dir que finançar un estoc gran presenta més dificultats que un de més minso.



**La venda de joguines no ha deixat de créixer tots els anys de la crisi**

**Els pares s'estrenyen el cinturó en altres coses abans que en les joguines**

**El canal de venda fa tres anys que treu estocs i això pot fer que s'acabi venent menys**

Veig que és un tema que preocupa.

Sí, perquè la reducció de l'estoc pot perjudicar la venda: si hi ha menys producte s'acaba venent menys del que es podria vendre, i això es nota més en les botigues més petites.

Són les més febles.

Sí, però igual que l'optimisme irracional et fa fer bogeries, el pessimisme irracional també et fa fer banades. Cal no deixar-se portar, analitzar la realitat de la situació i actuar en conseqüència. Els fabricants estem acostumats a adaptar-nos constantment a l'entorn. El punt de venda també ho ha de fer. Adaptar-se a com evolucionen els gustos dels compradors és encertar-la. Aleshores un ha de decidir quin tipus de canal de venda és: si un vol ser un canal de venda per preu o per prescripció, per atenció al client i per ser un lloc on el producte es pugui tocar... Una vegada he decidit el que vull ser, ho he de complir escrupolosament.

Creu que el punt de venda no s'està movent en la bona direcció?

Crec que el punt de venda hauria de pensar una mica més el que fa. Sóc un amant

dels vaixells, i si una barca la portes mirant només al mar et mareges; s'ha de dirigir la vista a l'horitzó. Per tant, al canal de venda li recomano que es fiqui en llocs on el coneixement sigui la clau. Tot el que sigui conèixer proporciona pistes sobre on estan els perills i on els avantatges.

I quins són els perills?

Internet és la gran competència. Però contra internet no es pot lluitar per preus, perquè sempre guanyarà internet. S'ha de lluitar amb altres mitjans: amb qualitat, amb la possibilitat de tocar el producte, amb l'estoc...

Alguns fabricants han op-

tar per obrir botigues pròpies.

Nosaltres mateixos hem decidit que a la Xina havíem de tenir una botiga. Però és una entitat d'observació bàsicament. La Xina és un mercat totalment nou, no sabem com es comporten els xinesos; doncs la millor manera és muntar nosaltres la botiga per saber quines són les motivacions de compra del client final. Però a casa nostra anirem per la via pedagògica. I això és tan així, que Scalextric patrocina el primer màster en el sector de la joguina amb titulació universitària.

Vostè ha plantejat la possibilitat de tornar a produir a

Catalunya. La Xina està deixant de ser un lloc interessant per produir-hi per ser un lloc per vendre-hi?

Estem en un procés d'acabar-lo d'analitzar. Tecnitoys va portar la producció a la Xina fa 12 o 13 anys perquè era impossible competir fabricant aquí. La diferència de costos era tan gran, que no fer-ho hauria significat la ruïna. Però, com he dit, les empreses han d'estar en plena adaptació a l'entorn. A la Xina el cost de la mà d'obra està creixent a un ritme del 10-15% anual i arribarà un dia que la Xina deixarà de ser rendible.

Veurem com tornen les fàbriques, doncs?

Pot ser, i la clau és l'R+D. Nosaltres hem detectat que hi ha unes capacitats tecnològiques a casa nostra que amb una petita adaptació les podríem aplicar al nostre producte i això ens portaria que, d'una manera natural, podríem fabricar aquí, sent fins i tot més rendibles. Per això, quan algú em diu que se'n va a la Xina, jo penso que marxen quan tothom ha de tornar.

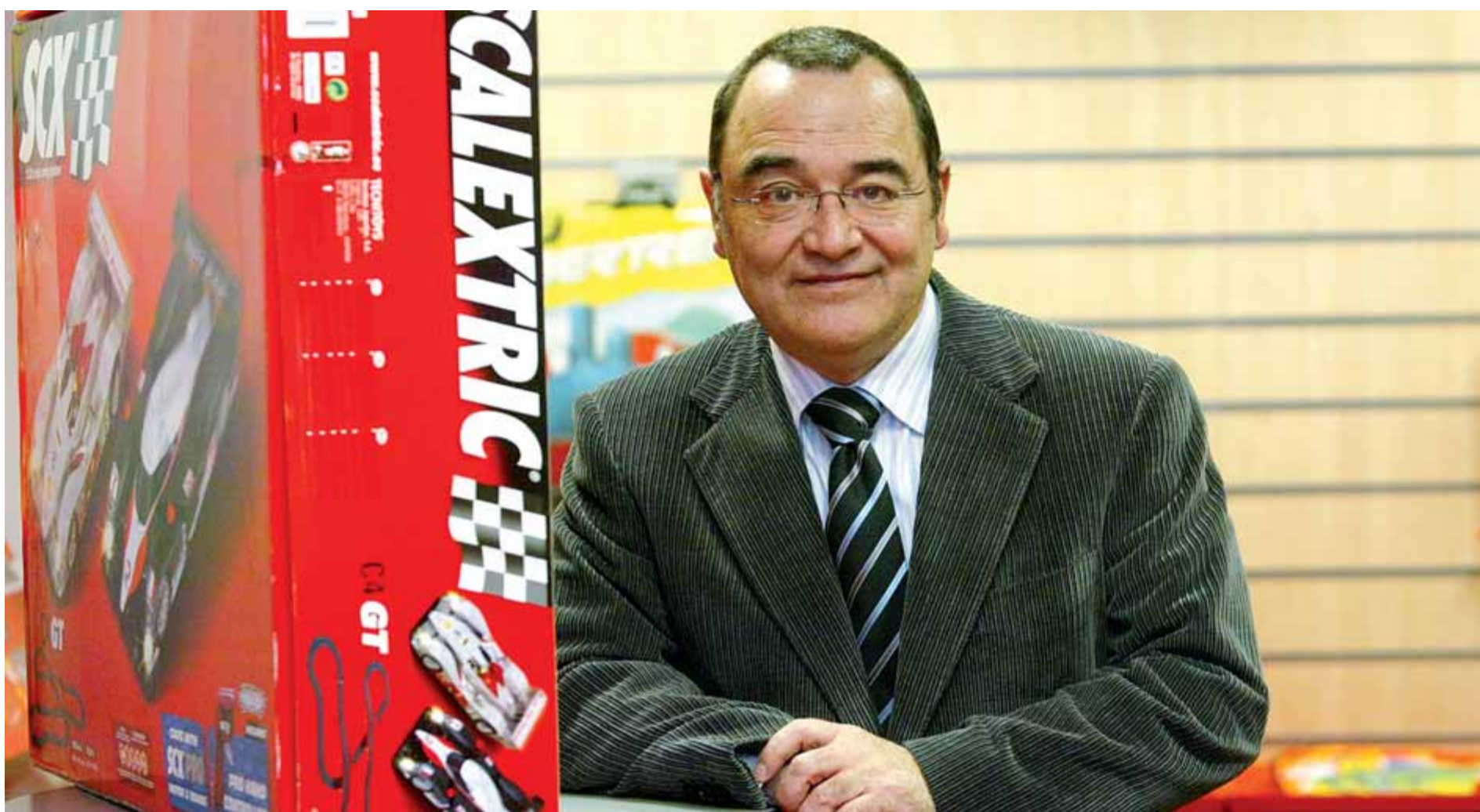
A la Xina s'hi ha d'anar ara per obrir la paradedeta i vendre?

El nostre xip ha de canviar:

### EL PERFIL

## Alquimista de 'fusió freda'

Sergi Pastor és conseller delegat de Tecnitoys des del 2008, però està vinculat des del 2006. Prèviament havia estat conseller delegat d'Applus+ i havia ocupat càrrecs de responsabilitat a Agbar i Sony. Potser és l'experiència en àmbits d'activitat molt diferents el que ha fet d'ell un defensor de la transversalitat i de la col·laboració entre empreses. En aquest sentit, ara vol fer realitat una "fusió freda" amb la competència per poder compartir sinergies en logística i la confecció de motlles. Scalextric té el 70% del mercat espanyol i el 20% mundial, i és líder als Estats Units.



Sergi Pastor, a la sala d'exposició de la companyia a Barcelona. JUANMA RAMOS

ara el repte és vendre. Els hem utilitzat com a mà d'obra barata i ara resulta que són el mercat més important que pugui existir. Perquè són més àvids de consum, perquè són els que tenen menys coses i perquè és una de les societats que més ràpidament estan augmentant de nivell de vida. Per tant, la seva capacitat de compra és bestial i creixent, i ho serà en els pròxims deu o vint anys. I encara que només un 10 per cent de la població tingui accés a aquest consum, ja estem parlant de 130 milions de persones. La qualitat més important d'un director és endevinar les tendències.

#### **I quina serà la tendència futura del mercat català? Com sortirem de la crisi?**

El nostre mercat tindrà un rebot brutal. Per tant, l'estratègia de les empreses és preparar-se per quan es produeixi l'estirada, perquè la tornarà a pegar.

#### **Les prediccions més optimistes parlen d'una recuperació lenta.**

Les reaccions del mercat són sempre més fortes del que hom es pensa. En el moment que tothom hagi fet l'ajust, tornarà a pujar, i ràpidament.

#### **El desestocatge de què parlava...**

Exacte! La prova és que hi ha companyies d'internet que són de venda per saldo que s'han guanyat molt bé la vida quan la gent volia desprendre's de l'estoc, i ara els falta el producte. Per tant, han de canviar el model.

#### **A què respon l'increment constant del sector de les joguines en plena crisi econòmica?**

Sobretot perquè, davant la necessitat de reduir la despesa, uns pares actuaran sobre qualsevol altra cosa menys sobre la vinculada als seus fills. A més, un estudi encarregat per Kid's Clúster ha posat de relleu que cada vegada tenim uns pares més responsables, que veuen en la joguina un element educatiu i formatiu. D'altra banda, les dificultats per aconseguir un crèdit ha ajornat altres decisions de compra, com ara una casa o un cotxe.

#### **El productor català pot satisfer una part d'aquestes necessitats creixents?**

A diferència del que puguem pensar, Catalunya és el principal exportador de joguines de tot l'Estat. Per tant, almenys pel que fa a la generació de valor afegit

més important, que és l'exportació, som els primers. A més, la riquesa que genera el sector del nen a Catalunya representa al voltant del 30-40% de la del sector de l'automòbil.

#### **Una indústria important que fins ara no s'havia identificat com a tal. Què ha significat la creació del Kid's Cluster?**

Un gran èxit perquè, després de l'impuls de la Generalitat, l'hem iniciat una vintena d'empreses i en pocs mesos arribarem a la seixantena; i perquè de seguida s'han evidenciat una gran quantitat de sinergies que ja s'estan aplicant. Això vol dir que hi havia un substrat bo. Ara hi ha optimisme i gent molt motivada per fer coses, i tot perquè sabem que hi ha oportunitats i que les oportunitats s'estan concretant.

#### **I quines són aquestes concrecions?**

Per exemple, un grup d'empreses ja ens hem unit per aplicar la tecnologia de la impressió en 3D, que s'utilitza en prototipatge, per fabricar sèries curtes de producte. També hem començat a treballar en el pintat de les peces de manera robotitzada. Pel que fa a millorar el coneixement



### **A la Xina el cost de la mà d'obra creix fins al 15% anual i deixarà de ser competitiva**

### **El sector de l'infant és un gran inversor en R+D; si no, no podem competir**

### **Joan Rosell és la persona que cal per a una època en què el repte és saber pactar**

del mercat, hem unit esforços per cofinançar un estudi sobre els hàbits de consum de pares i fills que ens ha proporcionat un coneixement impressionant.

**Sinergies en camps com ara el coneixement i la tecnologia, això malgrat que quan pensem en el sector de les joguines tradicionals no el veiem especialment innovador.**

Doncs és un sector que inverteix molt en R+D. Per exemple, nosaltres destinem entre un 5 i un 10% de la xifra de vendes a innovació, i estem una mica per sobre del sector. És moltíssim. I no només és innovació de producte, també és innovació de tecnologia, perquè, si no, no podem competir. Una joguina que es ven per 50 euros vol dir que fabricar-la costa com a màxim 10 o 15 euros, i això significa que has de fer meravelles amb aquesta quantitat. En altres paraules: tecnologia, tecnologia i optimització, optimització... Per tant, si no inverteixes entre un 5-10%, no surten els números.

**Els clústers solen necessitar una gran empresa motora. A Catalunya no en tenim en el sector infantil?** Les empreses motores no

han de ser-ho únicament per dimensió econòmica, sinó també per la voluntat de ser-ho. Al clúster hi ha empreses més grans o més petites, però totes tenim una cosa en comú: volem fer una cosa gran, i això és el que ens mou. L'Hospital de Sant Joan de Déu és un element importantíssim. En tot el que fa referència al nen, la seguretat és vital, i poder col·laborar amb l'hospital per veure els accidents que tenen lloc i quins són els perills reals, és una gran font d'informació. Si vols competir amb la pirateria, hem de tenir el compromís personal que allò que fem sigui extremament segur.

**La família de Joan Rosell està vinculada a la propietat de Tecnitoys. Creu que Rosell podrà imprimir nous aires a la patronal espanyola.**

És una bona notícia per a la CEOE, perquè temps nous i reptes nous requereixen persones amb idees noves. Això sempre és bo. La renovació en si és un valor. Joan Rosell ho farà molt bé. És una època en què els principis de pacte i de comprendre els reptes que s'han d'afrontar són bàsics: primer clarificació i després posar-se a la feina.

## GRAN ANGULAR

# La reforma pendent

Els economistes se sumen a les veus que reclamen canvis en el sistema de tributació de les administracions locals, per deixar clar quins serveis han de prestar els ajuntaments i com els han de finançar

JOAN POYANO  
GIRONA

La despesa de les administracions locals espanyoles va créixer entre els anys 2001 i 2008 un 72% -per l'assumpció de serveis que corresponen a altres administracions i per la dinàmica d'ingressos creixents en temps de bonança-, sense que augmentessin els impostos i taxes als ciutadans, per la qual cosa la capacitat de maniobra dels municipis es va reduir fins al 45,1%, segons l'estudi *Panorama de la Fiscalitat Local 2010*, elaborat pel Registre d'Economistes Assessors Fiscals (REAF) del Consell de Col·legis d'Economistes, que reclama una reforma dels tributs locals per plantar cara al fort endeutament acompanyat de la davallada de les inversions que s'ha derivat de la pèrdua d'ingressos per la crisi i la dinàmica de creixement de despeses.

Segons el Banc d'Espanya, al tancament del tercer trimestre del 2010, les corporacions locals espanyoles (ajuntaments, diputacions, consells i *cabildos* insulars) devien 36.226 milions d'euros, un 4,62% més que un any abans, dels qual 29.127 corresponen als ajuntaments. El de Madrid és el més endeutat, amb 7.134 milions, seguit dels de València (872), Barcelona (794), Saragossa (770), Màlaga (694) i Sevilla (491).

Els economistes proposen delimitar clarament els serveis que ha de prestar cadascuna de les administracions, l'estatal, l'autonòmica i la local, per evitar duplicitats, i clarificar el finançament que necessita cada nivell territorial. També plantegen revisar algunes figures "arcaiques", com ara l'IAE, que només paguen algunes empreses; l'impost sobre l'increment de valor dels terrenys de naturalesa urbana (IIVTNU), que grava la plusvàlua de les transmissions, cosa que també fa l'IRPF, deixant sense penalitzar les transmissions especulatives de terrenys, i l'impost sobre vehicles de tracció mecànica, al qual s'hauria d'aplicar una certa filosofia mediambiental. Finalment, les principals taxes podrien ser dotades de criteris uniformes de càlcul per posar fir a l'actual "maremàgnum normatiu", i "es podria reflexionar sobre la conveniència de potenciar l'establiment de contribucions especials i preus públics perquè suportin



Manuel Bustos, president de la FMC, i Salvador Esteve, president de l'ACM, a la Comissió Municipalista. ARXIU

## Molt dependents de la construcció

L'estudi *Sostenibilitat i finances municipals. Diagnòstic i propostes per als ens locals de Catalunya*, editat pel Consell Assessor per al Desenvolupament Sostenible de la Generalitat, assenyala que entre el 2001 i el 2004 els ingressos immobiliaris puntuals -els que es produeixen de manera específica en el moment de fer una obra o construcció novells municipis catalans van passar de 513 a 970 milions d'euros, fins a representar el 13% dels recursos no financers.

La destinació dels ingressos immobiliaris puntuals a finançar despesa corrent -tot i estar permesa legalment-, adverteix el document, "podria ser problemàtica, ja que implicaria que els ajuntaments es podrien veure forçats a mantenir o a augmentar els nivells de construcció per poder mantenir el nivell de serveis i altres despeses que es donen de manera recurrent".

més els costos els que més es beneficien de determinats serveis".

La reforma del finançament local ha estat l'assignatura pendent des que l'Estat es va començar a descentralitzar, el 1978, en benefici exclusiu de les autonomies. L'últim a prometre arreglar-ho va ser Rodríguez Zapatero, però li va caure la crisi al cim i es va afanyar a dir primer que s'ho tornaria a mirar quan escampi, per posteriorment limitar més la capacitat dels ajuntaments per endeutar-se. Les associacions municipalistes catalanes, l'ACM i la FMC, van tornar a reclamar sense èxit el canvi l'agost del 2008, quan amb el nou Estatut es negociava el canvi del finançament autonòmic. "De la mateixa manera que Catalunya ha aconseguit més recursos i més competències, els ajuntaments tenim la predisposició d'assumir les responsabilitats que ens corresponen sempre que vinguin acompanyades dels recursos necessaris", deia la Comissió Municipalista de les dues associacions, que recordava: "Com a administració més propera als ciutadans i ciutadanes cada vegada hem de donar més serveis i de més qualitat i, per fer-ho, hem de comptar amb les

competències i els recursos suficients i amb el reconeixement de les tasques que els municipis desenvolupem més enllà de les nostres responsabilitats reconegudes", com ara la seguretat, la protecció civil, l'educació, la sanitat i l'atenció a les persones grans, els nens i els immigrants.

**FONTS D'INGRESSOS.** El sistema de finançament dels ens locals està definit pel reial decret 2/2004, de 5 de març, pel qual s'aprova el text refós de la llei reguladora de les hisendes locals. Per una banda hi ha les fonts pròpies (el 55% del total), formades pels impostos obligatoris (IBI, IAE, IVTM), els impostos voluntaris (llicències d'obres i IIVTNU), les taxes, els preus públics i les contribucions especials. I per una altra, les fonts transferides per l'Estat, amb tres sistemes diferents:

-En capitals de província i/o poblacions de més de 75.000 habitants, l'1,6875% de la quota líquida imputable de l'IRPF, l'1,7897% de la de l'IVA i el 2,0454% de la de l'impost sobre la cervesa, el vi i begudes fermentades, sobre productes intermedis, alcohol i begudes derivades, hidrocarburs i tabac. A més, l'Estat

## LES XIFRES

### 29.127 M€

#### Sumen els deutes

És el que deuen els ajuntaments espanyols. Les diputacions i els organismes insulars deuen 7.099 milions més.

### 33%

#### Dels ingressos fiscals municipals

És el pes de la recaptació de l'impost sobre béns immobles.

### 425 M€

#### Ha de tornar a l'Estat

L'Ajuntament de Barcelona ho deu per entregues a compte excessives del 2008 i el 2009.

### 13%

#### Dels recursos no financers el 1994

Aquests recursos dels ajuntaments catalans del 1994 provenien d'ingressos immobiliaris puntuals per obres noves.

aporta a aquests municipis una quantitat del Fons Complementari de Finançament per compensar la reforma de l'IAE.

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

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

L'eina clau del sistema de finançament local és l'IBI, ja que l'impost sobre els béns immobles representa el 33% dels ingressos fiscals i gairebé el 50% dels ingressos impositius municipals.

Els maldecaps de molts ajuntaments s'han agreujat perquè en els pròxims cinc anys hauran de retornar a l'Estat el que el 2008 i el 2009 van rebre de més a compte del fons complementari de finançament i de la cessió de tributs, que en el cas de Barcelona puja a 425,2 milions d'euros, que CiU proposa no tornar mentre el govern espanyol no estableixi el finançament específic que figura a la Carta Municipal.



# Mínims històrics en la indústria

L'ocupació industrial a Catalunya ha arribat a la xifra més baixa coneguda. Amb a penes 600.000 llocs de treball, representa el 20% del mercat de treball. Queda lluny el 44% dels anys setanta

ANNA PINTER  
BARCELONA

L'any 1978 el 44% de l'ocupació a Catalunya provenia de la indústria, el 2010 a penes representa el 20%. En xifres totals el sector manufacturer ha passat de donar feina a 850.000 persones a finals dels setanta a donar-ne a 600.000 el 2010. La davallada ha estat considerable.

Josep Oliver, catedràtic d'Economia aplicada de la Universitat Autònoma de Barcelona (UAB), assegura que ens trobem en el moment de menys ocupació industrial de la història recent de Catalunya. Mai abans havia tingut un pes tan reduït.

Per entendre aquesta caiguda s'han de tenir en compte diversos elements, com ara la crisi econòmica, l'externalització de serveis i la globalització. Inevitablement la crisi, que ha tingut un impacte molt negatiu en el sector industrial, ha provocat la seva sagnia particular i, a més, d'una manera molt brusca.

Des de l'entrada en la crisi a finals del 2007 fins al penúltim trimestre del 2010 s'han perdut al voltant de 150.000 llocs de treball en l'àrea manufacturera. Així ho recull el darrer índex laboral Manpower, que dirigeix Oliver. Al voltant del 22% de l'ocupació industrial destruïda a tot l'Estat espanyol correspon a Catalunya. No és estrany si es té en compte que és aquí on més participació ha tingut històricament la indústria en el mercat de treball. De fet, en el tercer trimestre del 2007, aquesta representava el 21,3% de l'ocupació, molt per sobre del valor a Espanya, que era del 15,9%.

**MALPARATS.** És per això mateix que Catalunya ha sortit especialment malparada en la destrucció de llocs de treball en el sector industrial, molt més també que la resta d'Espanya. De fet, segons l'índex laboral Manpower, més del 40% de l'ocupació perduda a Catalunya correspon a la indústria, mentre que a Espanya el percentatge és del 33%.

Però, a més de la crisi, Josep Oliver explica que s'ha de tenir en

## LES XIFRES

### 44%

#### D'ocupació en la indústria

L'any 1978 el pes dels llocs de treball en la indústria era més del doble que el 2010.

### 150.000

#### Llocs de treball menys

Des que va començar la crisi s'han destruït 150.000 llocs.

### 22%

#### De destrucció a Catalunya

El Principat és el més malparat de tot l'Estat espanyol.

### 800.000

#### Treballadors en la manufactura

L'any 2000 Catalunya va registrar un creixement d'ocupació industrial.

compte l'externalització de serveis com el transport de mercaderies, per posar un exemple, que abans era a les plantilles de la indústria, i ara són empreses independents associades al sector de serveis, encara que depenguin al 100% de l'activitat industrial. Aquesta externalització ha acabat contribuint doncs de manera important a la baixada.

D'altra banda, la globalització i el consegüent desplaçament d'activitat manufacturera cap a països amb costos més baixos com ara el sud-est asiàtic o el nord d'Àfrica han aportat el seu gra de sorra al fenomen. "La globalització i la consegüent racionalització de les estructures en la indústria han fet baixar considerablement les necessitats de mà d'obra", diu Oliver.

**TENDÈNCIA.** La darrera crisi va suposar, doncs, l'accentuació d'una tendència que ja s'apreciava a totes les regions europees industrials, com ara Roine-Alps, Baden-Württemberg o Milà, en la qual Catalunya havia estat una excepció.

De fet, a partir de finals dels noranta en tots aquests territoris del vell continent, també als EUA, va començar a reduir-se l'ocupació en els sectors industrials principalment pels efectes de la globalització i una tendència creixent a deslocalitzar les activitats industrials amb més necessitats de mà d'obra intensiva. La pèrdua de llocs de treball en aquestes branques era una realitat sense marxa enrere.

Però no totes les regions europees industrialitzades van seguir aquesta pauta al mateix temps. A Catalunya, entre l'any 1995 i el 2000, es va donar un fenomen únic: l'ocupació en la indústria va nedar contracorrent i va créixer al voltant d'un 35%. Aquesta pujada va suposar que dels 620.000 llocs de treball industrials registrats el 1995 es passés als quasi 800.000 el 2000.

**CRISI DELS NORANTA.** La crisi de principi dels noranta ja va fer estralls en la indústria catalana i va deixar el primer mínim històric en persones ocupades al sector manufacturer, però posteriorment alguns fets com ara les re-

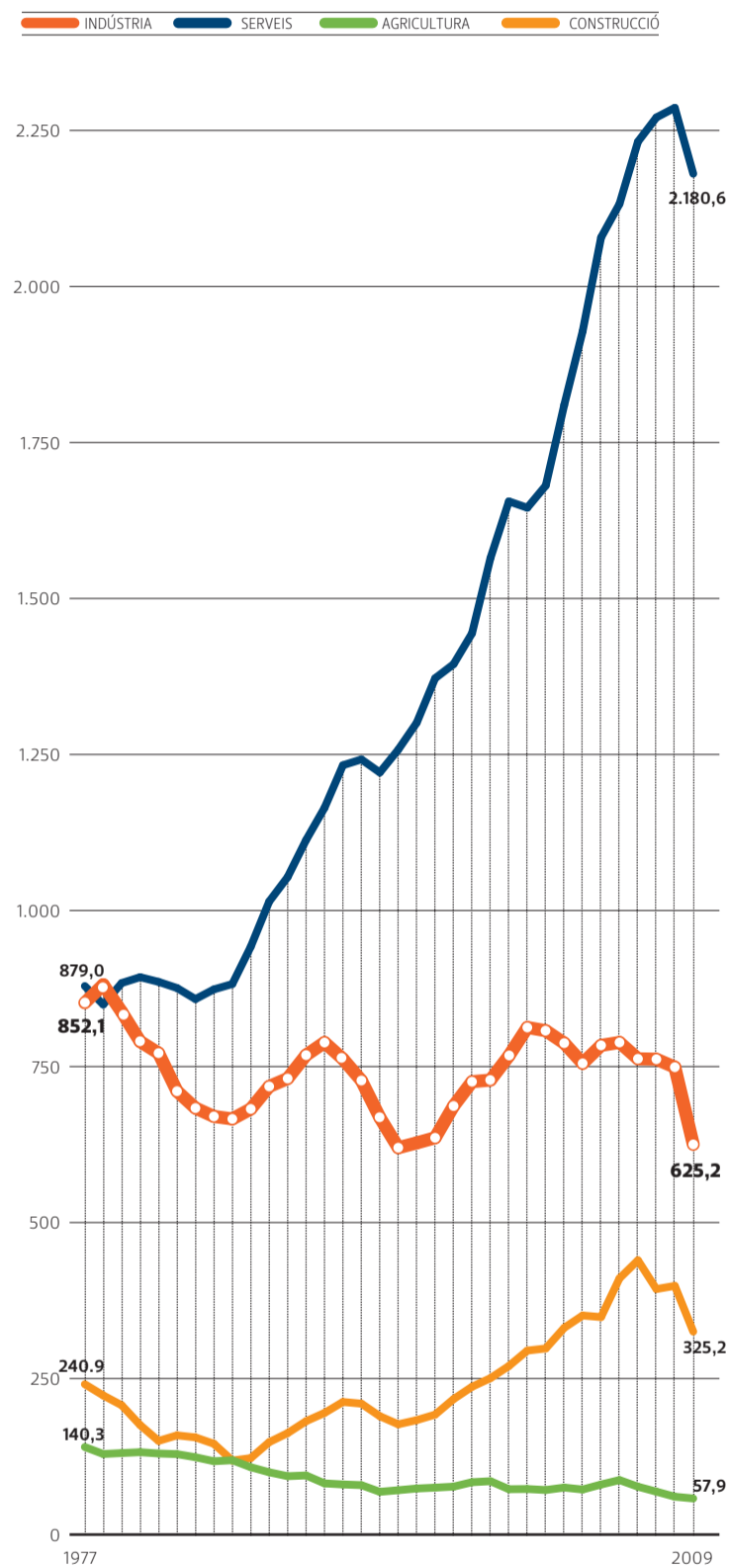
## Dels llocs de treball destruïts en la crisi només es recuperaran dues tercers parts

petides devaluacions de la peseta i la davallada del tipus d'interès van afavorir la recuperació dels llocs de treball i un creixement singular a tot Europa. "La convergència de Maastricht i la baixada de sous van convertir la indústria catalana en molt competitiva, i justament aquestes circumstàncies van permetre seguir un procés contrari a la tendència a Europa de destruir llocs de treball industrial", explica Oliver.

Ara bé, aquesta excepció va acabar morint i a partir del 2000 els xocs de la globalització van arribar a Catalunya. Des d'aleshores les notícies de deslocalitzacions i tancament d'empreses

## L'ocupació a la indústria

Població ocupada per sector d'activitat. Catalunya 1977 - 2009. En milers de persones.



FONT: IDESCAT, A PARTIR DE DADES DE L'ENQUESTA DE POBLACIÓ ACTIVA DE L'INE

com ara Lear, Braun, o Frapè Behr es van convertir en un tema recurrent, i la pèrdua de pes de la indústria en el mercat laboral, en una conseqüència directa. L'ocupació en sectors tradicionals com ara el tèxtil, la fusta o l'electrònica de consum es va reduir més del 40%.

El cert és que, com preveu Oliver, resulta molt difícil que els 150.000 llocs de treball que s'han perdut en la darrera crisi es tornin a recuperar i tot fa pensar que la tendència continuarà sent a la baixa. Per una banda, per l'imparable procés de globalització que ha de fer racionalitzar cada cop més la mà d'obra a les empreses industrials. D'altra ban-

da, perquè una gran part dels llocs de treball industrials destruïts provenen de sectors tradicionals com ara el tèxtil, la fusta o l'electrònica de consum, que mai no tornaran a tenir l'índex d'ocupació que havien assolit.

Tanmateix, hi ha altres sectors industrials com ara la química, l'automoció, el sector farmacèutic o la maquinària que tenien una tendència ascendent en creació de treball abans de l'esclat de la recessió i que s'espera que es recuperi una vegada superada la crisi.

Tot i això, el catedràtic d'economia de la UAB calcula que només es restabliran dues tercers parts de l'ocupació destruïda durant la crisi.

## GRAN ANGULAR

# La crisi de la construcció a quatre ritmes

El sector començarà a guanyar terreny el 2011 a Europa, excepte a Txèquia, Portugal, Irlanda i Espanya, on pot caure el 4,8%

JORDI TORRENTS  
BARCELONA

El 2011 sembla que pot ser l'any d'inici de la sortida del túnel per al sector de la construcció a Europa. De fet, guanyarà terreny en 15 dels 19 països de la zona d'Euroconstruït i només quatre continuaran experimentant contracció. I entre els quatre, cuer destacat, hi ha Espanya, amb un mercat de tal dimensió que provocarà que el continent segueixi en zona negativa.

Euroconstruït és un grup independent d'anàlisi format per 19 instituts europeus i que elabora dos informes anuals sobre la situació actual i futura dels mercats de la construcció. De la part d'Espanya, l'informe l'elabora l'Institut de Tecnologia de la Construcció de Catalunya (ITEC), dirigit per Anton Maria Checa, i per al 2011 preveu un nivell de producció del -4,8%. Així, incloent-hi Espanya s'obté una mitjana de creixement lleugerament negativa (-0,1%), però si l'excloem la mitjana dels altres 18 es situa en +1,4%. És a dir, que la producció tornaria a recuperar part del terreny perdut després de tres anys de descensos consecutius (2008-2010). Segons l'ITEC, "és una recuperació poc intensa, tot i que es preveu una progressiva acceleració per al 2012 i 2013, anys per als quals s'esperen creixements en la banda del 2 al 2,5%". Així, l'informe parla d'una sortida de la crisi a quatre velocitats per al període 2011-2013 i, curiosament, els 19 països semblen haver-se alineat per afinitats geogràfiques. Així, un parell de països de l'Est (Polònia i Hongria) es situen per damunt del 5%. Entre el 2,5% i el 5% s'hi troben quatre països escandinaus (Dinamarca, Suècia, Noruega i Finlàndia), una festa a la qual s'afegeix Eslovàquia, mentre que la vella Europa es concentra en les expectatives més baixes, tot i que positives, a Itàlia, Holanda, França, Alemanya, Regne Unit, Suïssa, Bèlgica i Àustria. Els quatre satèl·lits són Txèquia (amb un creixement zero), Portugal, Irlanda i Espanya, els únics que es plantaran al 2013 amb

uns nivells de producció fins i tot menors als del 2010. Amb tot, segons l'ITEC, "es confia que la tendència negativa comenci a experimentar símptomes de canvi de signe en algun moment entre el 2011 i el 2012".

A Espanya, després de quatre anys de crisi, "segueix sense veure's clar sobre quina base se sustentará la recuperació del sector". L'Estat, detalla l'informe, té davant seu un període que estarà

## L'enginyeria civil també ha patit i patirà els efectes dels plans d'austeritat

marcat per les mesures de reajustament econòmic, pels alts nivells d'atur i per un sector de la construcció "encara noquejat pels excessos d'oferta d'habitatge i per la severa retallada d'obra pública".

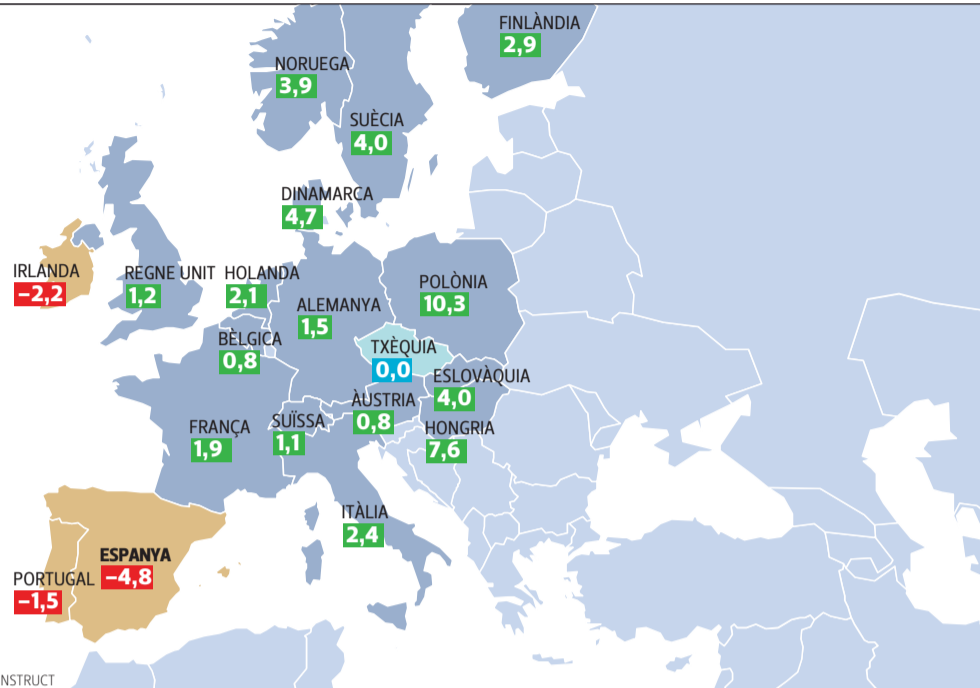
**PER ÀMBITS.** L'edificació residencial de nova planta pateix els efectes d'un estoc "edificat a esquena de la demanda", d'uns preus "massa poc flexibles" fruit d'haver construït amb costos no reals, i d'un elevat endeutament de promotors i constructors. Així, aquesta promoció privada acaba el 2010 "virtualment paralitzada" a mínims històrics. La previsió estatal per al 2011 encara és negativa (-3%), però, sobre la

## Els arquitectes volen obra nova

El Col·legi d'Arquitectes de Catalunya (COAC) no acaba de veure clar que els actors econòmics i socials acceptin concentrar els esforços a absorbir els estocs produïts i confiant que la rehabilitació serà capaç d'assumir l'activitat del sector. El COAC creu que no, ja que "l'enorme atur que aquesta situació genera no és sostenible",

## Previsió de creixement del sector de la construcció el 2011

En percentatge



FONT: ITEC-EUROCONSTRUCT



El paisatge català i l'espanyol s'han anat buidant de grues durant els darrers anys i poden continuar fent-ho. ARXIU

base d'un mercat contret a la seva mínima expressió, fins i tot un discret avanç en nombre d'habitatges podria traduir-se en taxes de creixement d'entre el 6% i el 8% el 2012 i el 2013.

Els promotors dedicats a edificació no residencial a Espanya han adoptat el mateix perfil conservador que predomina a la resta del continent. La sequera de projectes redactats el 2010 "deixa

poc marge de dubte" sobre com es presenta el 2011 (-21%). A més, també s'ha format un estoc no residencial que taponen el mercat com en el cas de l'habitatge, i comencen a aparèixer símptomes "d'excés d'oferta", principalment en el cas de les oficines. Així, fins i tot el 2012 encara resulta prematur esperar un signe positiu (-5,5%).

En el mercat d'enginyeria civil

també s'han patit els efectes dels plans d'austeritat: s'alenteixen projectes en marxa, se seleccionen estrictament els nous i se'n descarten de nous de gran envergadura. També es busca participació privada, tot i que per al 2011 s'albirava una baixada de producció important (-26%), i les incerteses econòmiques fan que "no es pugui descartar" noves retallades del 2012 en endavant.

## 157.000 edificis per rehabilitar

L'Institut Gaudí de la Construcció (IGC) acaba de crear l'Escola de Rehabilitació i Restauració Arquitectònica com a alternativa professional al sector de la construcció. La rehabilitació estatal només representa el 25% de la facturació constructiva, mentre que la mitjana europea supera el 36%. De fet, la Generalitat va aprovar

recentment el decret d'inspecció tècnica per a edificis de més de 45 anys. L'IGC calcula que a Catalunya hi ha uns 157.000 edificis per rehabilitar i detalla que, segons el Ministeri d'Habitatge, el 2020 la rehabilitació ja representarà el 35% de l'activitat en el sector residencial espanyol, quan ara és del 25%.

## Pere Vicens

PRESIDENT DEL CERCLE DE CULTURA

# “Cal una llei que faciliti el mecenatge en el món cultural”

JORDI GARRIGA  
BARCELONA

**E**l Cercle de Cultura, que aplega noms notables de l'activitat cultural, i que presideix Pere Vicens, esdevé un intent de la societat civil de posar el debat cultural en el primer pla.

Es va constituir el Cercle de Cultura perquè hi havia una certa sensació a l'ambient que el sector privat s'havia desinteressat per la promoció cultural?

Creiem que la cultura ha de tenir una posició més central a Catalunya, i que des de la política no és que es tractés malament la cultura sinó d'una forma bastant irregular. Aquí, el que voldriem és que a Catalunya s'imposés un model cultural que englobés els valors i l'educació, així com el foment tant de la cultura tradicional com de la d'avantguarda. Creiem que si un país és alguna cosa, i la seva economia és alguna cosa, és a través de la cultura.

Una qüestió de debat fonamental ha de ser com la cultura, especialment la que es fa en català, hauria de dependre menys del suport públic i finançar-se a partir del mecenatge i els mecanismes de mercat.

Veiem que manca una llei que protegeixi i faciliti el mecenatge i la tasca de les fundacions. Altres països, anglosaxons, tenen una gran tradició de mecenatge, i a països com França, a través de les cambres de comerç i lleis, també s'hi facilita molt aquesta activitat. Quant a la cultura en català, creiem que hi ha

“

**Des de la política, s'ha tractat la cultura d'una forma massa irregular**

**No s'ha de viure exclusivament de la subvenció però s'ha de saber utilitzar**

**El país comença a fer créixer la seva cultura als pobles, amb la tasca dels gestors**

**Per evitar que es perdi capacitat de finançament, calen exempcions fiscals**

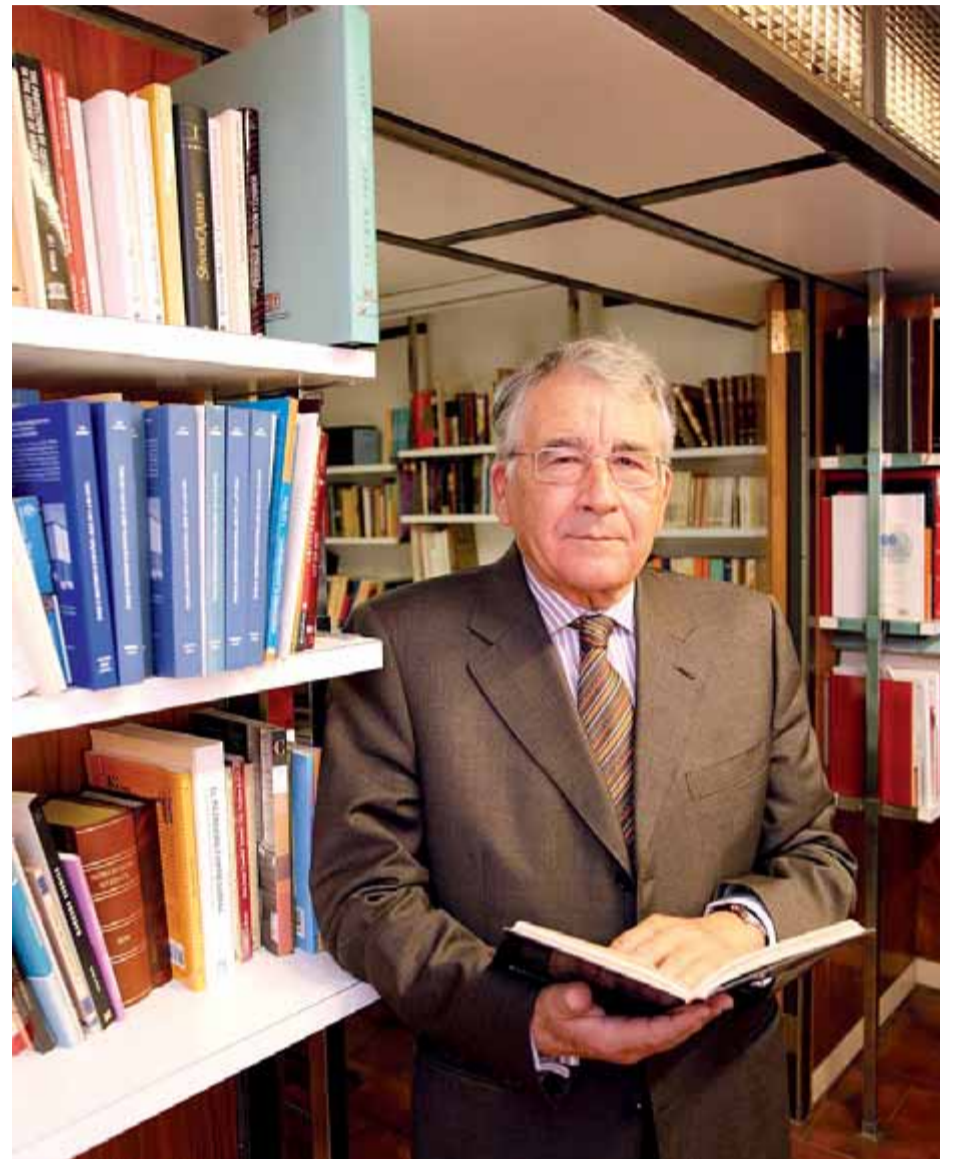
grans possibilitats d'exportar la cultura catalana, ja que els nostres autors poden ser traduïts. Totes les grans obres de la història de la literatura, *El Quixot*, *Tirant lo Blanc* o *La Divina Comèdia*, han partit de fets locals, que s'expandeixen. Però també hem de ser receptius al que ve de fora.

S'ha dit que calia canviar de model econòmic i anar cap a una economia del coneixement. En aquest discurs, l'administració hi creu?

Hi ha de creure, necessàriament. Cal, però, que es faciliti a les empreses la gestió dels diners que a través dels impostos van a cultura. Aquí, retòricament, s'ha plantejat la importància de la cultura però gairebé ningú se l'ha plantejat com una prioritat, com un bé social. A Catalunya, per un cantó, el discurs institucional situa la cultura com a element definidor de la identitat catalana i, per un altre, l'atenció real a la cultura mereix un tractament erràtic.

Cal pensar a preservar els creadors.

Han de trobar un ambient, un camp fèrtil per poder fer les seves obres. A Catalunya, la indústria cultural representa un 3,5-4% del total del PIB, però està molt desequilibrat a favor de la gran indústria, fonamentalment l'editorial, i en castellà. Amb tot, la producció editorial en català és perfectament equiparable a la producció de països com Dinamarca, Portugal o Grècia, en les seves pròpies llengües. Aquesta capacitat de l'edició en català de so-



Pere Vicens, president del Cercle de Cultura. ANDREU PUIG

breviure s'hauria de replicar en altres sectors. Cal doncs, que els poders públics afavoreixin la creativitat dels nostres autors, que es pot fer, entre altres coses, afavorint els intercanvis en l'àmbit europeu.

**Què és més important, crear una gran audiència de productes culturals o oferir aixopluc a les empreses culturals?**

La cultura no ha de viure exclusivament de la subvenció, però sí que l'ha d'utilitzar. A estats com França o el Regne Unit, més del 2% dels pressupostos generals es destinen a promoure la cultura.

**És molt important tenir una xarxa de gestors culturals?**

És importantíssim, aquestes persones que en l'àmbit local s'ocupen de la gestió cultural constitueixen una xarxa que s'ocupa que als pobles hi hagi teatre, ballet, música, etc... El país comença a fer créixer la seva cultura als pobles i es fa gran a les ciutats, que són els llocs on s'interrelacionen les grans línies culturals.

**El nou conseller de Cultura, Ferran Mascarell, ha remarcat la importància que hi hagi una col·laboració més estreta entre el sector públic i el privat.**

Sí, cal que hi hagi una concertació de la política cultural entre públic i privat, sobre una base de participació i consens, i que serveixi per potenciar les interrelacions entre innovació i tradició, creativitat i patrimoni, indústria i singularitat. Per això, ha estat important nomenar un conseller amb prestigi per iniciar un diàleg.

**Estem en plena crisi, i vénen anys de creixement reduït. Això pot afectar el finançament de la cultura.**

Per evitar que la cultura perdi capacitat de finançament, caldrà arribar a acords amb la Generalitat perquè hi hagi plans com exempcions fiscals, estendre l'IVA reduït del llibre a altres productes culturals... Hi ha moltes maneres de protegir la cultura que no són gastar simplement diners. Sense dirigitisme, perquè moltes vegades s'han esmerçat diners de la cultura en activitats que

eren molt poc culturals. Per això, cal discutir com es concedeixen les subvencions.

**Potser la prioritat haurà de ser protegir les petites xarxes de difusió de la cultura, molt vulnerables.**

Sí, a banda de potenciar la capitalitat cultural de Barcelona, cal potenciar la creativitat i la producció arreu del país. En el cas de tota la trama associativa que difon la cultura als pobles o als barris de Barcelona, sí que la Generalitat ha de fer ús de la subvenció. O que les empreses que viuen en aquest entorn els donin suport. En aquests àmbits, la cultura dona cohesió.

**La pirateria no sembla tenir solució.**

Aquesta cultura de la grautuat a Internet no té sentit, perquè tot té un preu, sobretot la tasca del creador. La cultura que el creador no ha de cobrar és de país endarrerit. La llei Sinde, potser tenia el problema que fos l'administració la que prengués la decisió de tancar, però estava carregada de raó.

## GRAN ANGULAR

# Els pirates, a l'abordatge del llibre

Els editors del sector digital pateixen també els estralls de la pirateria, i el 2010 han perdut quasi el doble que l'any anterior

ANDREU MAS  
BARCELONA

La música i el cinema ja han patit les conseqüències econòmiques de la pirateria, des que es van generalitzar els suports digitals i la xarxa va aconseguir total capillaritat a la societat catalana i espanyola. I la societat no ha estat capaç d'arribar a un acord de mínims per provar de posar fre als estralls que ocasiona la distribució gratuïta de continguts sense autorització, com ho prova la impossibilitat d'aprovar l'anomenada *lleï Sinde*. Ara, un altre sector que comença a notar els rigors econòmics de la pirateria, abans fins i tot que es converteixi en un àmbit productiu important, és el dels llibres digitals. Els editors s'enfronten impotents, com abans els seus col·legues dels àmbits musical i cinematogràfic, a l'abordatge dels pirates de la xarxa, que els fan perdre milions.

Segons dades de l'Observatori Nacional de las Telecomunicaciones y de la SI (ONTSI) en el seu informe del 2010, l'Estat ocupa la cinquena posició en el rànquing de països on el pirateig es produeix amb més impunitat en el sector literari. Malgrat que la penetració del llibre digital a l'Estat el 2009 va ser només del 3,89% del mercat -una xifra relativament modesta-, la pirateria ha suposat el 2010 un 35,1%, pràcticament el doble de la que hi va haver el 2009, i va suposar unes pèrdues econòmiques per als editors de 421,5 milions d'euros. És a dir, malgrat que el mercat de llibres digitals és encara molt petit, pateix de manera important el setge d'aquells que vulneren els drets intel·lectuals i el negoci dels editors.

Diversos experts asseguren que l'exigu percentatge de consumidors de llibres digitals té diversos motius, i posen l'accent en el pirateig com una de les principals causes. Fa poques setmanes, Antonio Garrido, director general del grup Edebé, assegurava en un fòrum de la Facultat de Dret d'Esade que "el catàleg de llibres di-

## LES XIFRES

### 3,89%

#### Penetració del llibre digital

Segons l'ONTSI, el consum de llibres digitals a l'Estat el 2009 no va arribar al 4%.

### 5

#### Molt pirates

L'Estat està entre els cinc primers països del món en el rànquing de pirateria digital.

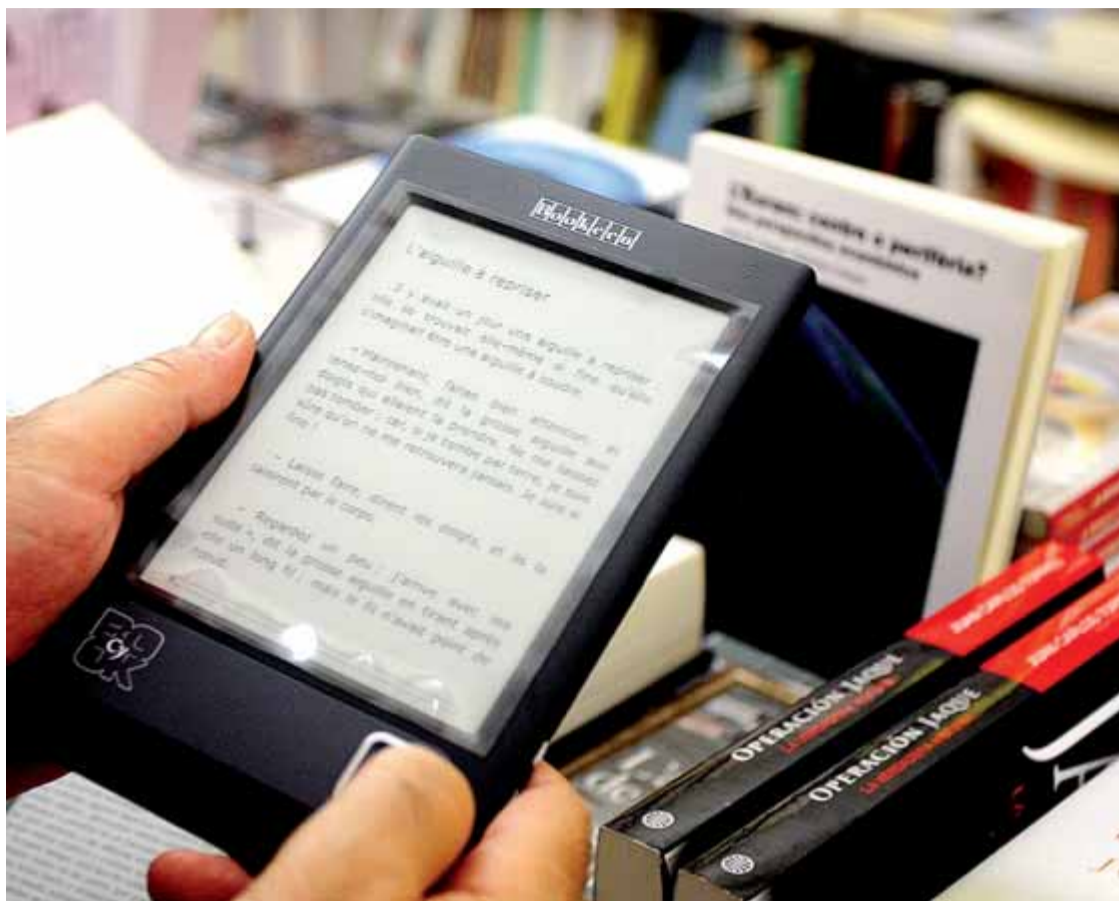
### 421,5 M€

#### Pèrdues milionàries

El pirateig suposa una autèntica sagnia per al sector.

gitals no creix per culpa de la pirateria, que ha portat les editorials a alentir-ne el llançament, perquè quan el llibre és al carrer ja es pot accedir a la seva edició pirata de manera gratuïta o més barata". La mateixa opinió la comparteix Antonio Quirós, president de l'editorial de llibres digitals Luarna, que afirma que "les editorials no s'han adonat que la digitalització de continguts era inevitable i han reaccionat massa tard. Ara, el volum de llibres il·legals és tal, que el fenomen ja és imparabable".

**PITJOR QUE ABANS.** Segons la Federació de Gremis d'Editors d'Espanya, el 2009 la còpia digital no autoritzada de llibres ja ha superat els problemes ocasionats per les fotocòpies il·legals, que ja va fer anar de corcoll el sector quan els sistemes de distribució eren encara analògics. La irrupció al mercat, especialment aquest Nadal, dels llibres o lectors de llibres digitals i dels *tablets* a l'estil de l'iPad d'Apple han acabat de posar en estat d'alerta el gremi de llibreters. I és que les xifres confirmen els seus malsons. Si el 2005 hi va haver 23 denúncies per llibres baixats il·legalment de la xarxa, quatre anys més tard el



Un llibre electrònic dels molts que s'han comercialitzat a Catalunya el 2010. MANEL LLADÓ

nombre de denúncies arribava ja a 286, segons dades de Cedro, una societat espanyola que gestiona i defensa els drets d'autors i editors.

D'altra banda, la consultora IDC Research Iberia ha publicat un interessant estudi sobre la pirateria i els hàbits de consum de continguts digitals durant el 2010, que corrobora les dades públiques sobre la pirateria digital en l'àmbit literari i que analitza la resta de sectors culturals que la pateixen. Ara bé, aquest estudi assegura que un 59,4% dels usuaris que es baixen llibres il·legalment de la xarxa estarien disposats a pagar pel contingut, de manera que es podrien arribar a recuperar 250,3 milions d'euros si s'aconsegüés legalitzar el mercat que ara es mou al marge de la llei.

L'estudi d'IDC cita una enquesta que la consultora Nielsen va fer

## Els llibres es pirategen malgrat que el mercat d'edició digital encara és incipient a l'Estat

recentment sobre una mostra de 6.040 consumidors de l'Estat; d'aquests, un 24% confessaven haver-se descarregat llibres il·legalment de la xarxa, una xifra important si es té en compte el volum que representa el trànsit de llibres legals a internet. Amb tot, el percentatge està lluny de les xifres que es mouen respecte a la música o les pel·lícules, on les descàrregues il·legals representen un 69%. Les descàrregues tant es produeixen mitjançant les anomenades xarxes P2P (*peer to peer*) -les més conegudes són E-mule i Ares- o mitjançant webs

de descàrregues directes -llocs com Megaupload, Rapidshare o El Rincón del Vago (per a estudiants).

**ANIRÀ CREIXENT.** Les estadístiques confirmen que en l'àmbit literari els percentatges poden acabar sent similars als de les indústries de la música i el cinema; és qüestió de temps. Tard o d'hora la indústria literària haurà de fer un pas més en el camp de la digitalització de continguts i això portarà un augment paral·lel de la pirateria si abans no hi ha un acord polític i social. De fet, les tendències ja marquen el camí. Segons l'ONTSI, l'edició de llibres electrònics va créixer un 50% el 2009 respecte del 2008 a tot el món, i va arribar a suposar un volum econòmic de 1.290 milions d'euros, i a l'Estat el 2009 va créixer dos punts per sobre de la mitjana mundial.

## La distribució tradicional, en crisi a Catalunya

Mentre el llibre digital va guanyant quota en el mercat, el 2010 la distribució tradicional a Catalunya ha entrat en crisi. El segon semestre de l'any passat, la distribuïdora de les petites i mitjanes editorials L'Arc de Berà es col·lapsava i deixava a l'estacada centenars de petites editorials, a les quals deixava a deure, en fallir, l'import de les vendes de Sant Jordi, jornada en què es concentren la majoria de les vendes de les editorials del país.

El tancament de L'Arc de Berà és només un altre

síntoma de la dificultat del mercat literari en llengua catalana que concentra el gran volum de negoci en poques mans, malgrat existir centenars de petites segells que malden per sobreviure.

Els principals portaveus dels segells afectats -que representen el 25% del sector editorial català- van recórrer a l'administració catalana per demanar ajudes, o solucions, per afrontar la dura situació a què les va abocar el tancament de la distribuïdora. Una situació que va comportar, a més, el tancament de la

històrica llibreria Ona de la Gran Via barcelonina, que havia obert portes l'any 1962 i era considerada tot un emblema del món editorial català. En tancar, el director de l'establiment reconeixia, laconicament, que no podien "seguir fent de mecenes del llibre en català".

El sector es recompon després del tancament i diversos grups editorials cerquen sortides unint esforços, com és el cas de sis petites editorials que han creat la distribuïdora Nus de Llibres a Lleida.

## Xavier Gabriel i Lliset EMPRESARI I PROPIETARI DE LA BRUIXA D'OR

# “No entenc que la primera empresa estatal es vengui els millors actius”

JORDI TORRENTS  
BARCELONA

**M**és que un empresari, el sortenc Xavier Gabriel (Sort, 1957) es considera un transgressor, un amant del risc. Entén el mot *perdre* com el pas previ a la satisfacció de guanyar, i ha engegat una llista incomptable de negocis de cent colors. Un l'ha convertit en un dels empresaris més populars del país, l'administració de loteria La Bruixa d'Or, la primera en vendes de tot l'Estat des del Pallars Sobirà. Les xifres són eloqüents: una facturació anual de 90 milions d'euros i més de 2,8 milions de dècims venuts per Nadal, amb participacions que arriben a ¡8,5 milions d'espanyols! I tot amb cinc treballadores i una sisena, diu Gabriel, que és la bruixa mateixa, tot i que, indirectament, dona feina a centenars de persones. La Bruixa d'Or va néixer el 1986 i va esclatar amb un premi de la rifa de Reis vuit anys més tard. I, segons Gabriel, “el premi va arribar gràcies al fet que vam escalar com tortugues per un camí de roques, sense nom, ni marca, ni internet, en un poble de 1.400 habitants”. El sorteig de Nadal ha repartit 35,5 milions d'euros -15 amb un segon premi, mig amb un cinquè i 20 amb premis menors-, i 3 milions més en el del Nen. En 24 anys d'història, ja n'acumula més de 1.050.

Es considera un transgressor més que algú amb èxit. L'èxit és conseqüència de la perseverança, de la constància i de ser innovador i transgressor. L'èxit el continuem buscant per aquesta selva social, plena de forats, serps i obstacles naturals o humans. Qui creu haver aconseguit l'èxit, ha de saber que morirà havent arribat tan sols a una meta volant. Per això confio als



Xavier Gabriel llançarà un web per a inventors i una xarxa social on compartir viatges. ANDREU PUIG

“**Si estigués permès franquiciar, seríem una de les més importants**

**Si jo tingués unes caves, les administracions tindrien copes i cambres de franc**

**La loteria ha estat un simple pilot de botiguetes, però nosaltres hem trencat normes**

85 anys crear l'última empresa i demostrar-me que tenia raó. La loteria és un negoci i ha estat un simple pilot de botiguetes durant 197 anys. Bé, 173, ja que nosaltres hem trencat normes amb agressivitat contra passivitat, màrqueting i il·lusió afegida a la tradició.

**Sol reclamar més suport als emprenedors.**

Facturem 90 milions, però sense crisi superaríem els 120. La crisi és per falta d'un govern capaç de preveure la bombolla de l'economia. Els encarregats de l'explosió han estat els bancs davant de la ineficàcia de l'empresa mare de qualsevol país, el govern. El més greu és matar la il·lusió dels emprenedors. L'atur no hauria de ser necessari si l'Estat donés més suport a l'únic motor que fa moure governs i bancs: els empresaris. Si som emprenedors, res no ens ha de fer por.

**A part de Sort, no teniu cap altre punt de venda?**

El 86% de les vendes ja són a través d'internet, i van augmentant. Si estigués

permès franquiciar, seríem una de les més importants de l'Estat. El problema és la por que et facis gran. Als Estats Units això ho tindriem superat, però a Catalunya no hi ha manera. “Doncs vés-te'n”, em diran, però jo vull contribuir a fer gran Catalunya.

**El dècim electrònic no supera aquestes limitacions?**

La venda electrònica és el futur, però és per al client d'última hora. No és cap plaer substituir un dècim, col·leccionable, amb valor cultural i emès amb la garantia d'un bitllet, per un paper d'impresora. És còmode, però és com menjar paella precuinada. Aquesta venda només és de l'1%.

**Amb l'hòlding Golden Witch aprofitarà la privatització de les loteries?**

Golden Witch només té dos camins: desaparèixer o arasar. No volem créixer el 7% amb què es conforma la majoria, volem créixer sense pressupostos ni previsions, sense entrebancs, i mai més ben dita aquesta paraula, sembla composta.

Golden Witch és un grup familiar que intentarà comprar accions de Loteries de l'Estat. No entenc, però, com la primera empresa de l'Estat, anomenada govern, és capaç de vendre's els seus millors actius.

**Sempre té negocis al cap...**

Aquest any en posem dos en marxa. Un és Inventosutiles.com, un web on acollirem inventors. L'empresa els comprarà patents i buscarà clients a tot el món a qui vendre la idea o el giny. Farem negoci, però també contribuïrem a la creativitat i a la innovació. L'altre negoci també és un web que inaugurarem al març, una xarxa social per saber on tens els amics i on han estat de viatge. Qualsevol amic et podrà suggerir el lloc on anar a dinar o visitar. Tindrà una aplicació important per al mòbil.

**L'aerolínia Numbair la va reconvertir en compra i venda d'avions. En quin moment es troba?**

La idea és comprar i vendre avions abans del termini d'entrega, però aquests anys no són els millors, ja que pots perdre l'entrega o no trobar comprador. Hauran de passar anys per tornar a fer un gran negoci comprant i venent.

**Golden Witch també participava en el sector immobiliari. Com el veu?**

El problema del sector és que els bancs van anunciar diner barat, els constructors van aprofitar l'oferta i els clients van confiar en els bancs que els deixaven comprar amb el 100% de finançament, que en alguns casos incloïa pis, mobles, cotxe i vacances. Els bancs, però, retiren crèdits per haver deixat el que no tenien. Els constructors es troben sense crèdit i, sobretot, sense renovació de pòlisses de crèdit. Els bancs retiren el crèdit al client i es queden un pis embargat que no val ni la meitat, però els bancs sí que reben di-

ners estatals per evitar la fallida, diners que vénen de la butxaca del client embargat. Els bancs es queden els diners en lloc d'allargar el crèdit a empreses i particulars i paralitzen el país. L'Estat diu que tot va bé i el client es veu impotent.

**La Bruixa patrocina equips de futbol modestos.**

Volem arribar als 24, però això ens obliga a demanar compensacions i fins ara només s'han tancat una quinzena de clubs, com ara l'Olimpic Can Fatjó, el Manresa, el Cervera, el Balaguer, el Tremp, el Solsona i el Navarres. També patrocinem l'Assignia Manresa de bàsquet, un equip i escola de pilots de motociclisme, TMR Competició, i volem recuperar els Legend Cars, una competició de cotxes monoplaça amb estètica d'època.

**També ven un vi amb or.**

Si jo tingués unes caves, tots els punts de venda de loteria tindrien cava, copes i cambres de franc, però sembla que el cava no veu aquesta boníssima promoció, i gratuïta, a canvi d'una simple gestió. Així, ara brindo amb vi d'or de Sorniano, on hi ha el celler més modern d'Europa, Irius. Amb la família propietària, els Lázaro, hem decidit comercialitzar-lo, però el projecte és més per diversió que per negoci.

**Un capítol important és el de l'acció social.**

És el que em fa més il·lusió. M'agradaria tenir l'acció social més àgil i innovadora d'Espanya, i que solucionés els problemes de les malalties inusuals de baixa prevalença que cap govern no es digna a subvencionar. Una família amb un nen, per exemple, de cinc anys i una malaltia amb dos casos a tot l'Estat, només té el recurs d'anar a buscar l'especialista en un país on s'estudiï aquella malaltia rara. I n'hi ha més de 5.500.

## GRAN ANGULAR

# El sector lleter té pèrdues d'un 23% i recela de França

**PER SOTA DEL COST.** L'excident de llet francesa desajusta el mercat. **CEREAL.** L'alça del preu del pinso és una rêmora

MARC ROVIRA  
BARCELONA

A França la llet és blanca, líquida, prové de les vaques i s'ofereix en ampolles i cartrons de bric, aparentment tot igual que a Catalunya. Enlloc consta que a l'altra banda dels Pirineus sigui més gustosa o tingui propietats que aquí se li desconeixen. Podria sobtar, doncs, que per un litre de llet sencera, d'identica marca i en la mateixa cadena comercial (Carrefour), a la República calgui pagar fins a 42 cèntims més que al Principat. El fenomen, més enllà de fer pensar, amenaça de portar a la ruïna el sector lleter català.

Rosa Pruna, presidenta del sindicat agrari Asaja, diu que té una explicació clara al perquè de la diferència de preus i al perquè de l'estabilitat econòmica dels productors de llet francesos en comparació amb el principi de ruïna dels seus col·legues cata-

## LA XIFRA

# 40%

**L'alça que ha experimentat el preu del pinso**

L'augment de la cotització del cereal ha tingut repercussions greus.

lans: "La clau és que França prohibeix vendre per sota del preu de cost, cosa que Espanya no regula. Això vol dir que tot l'excident de llet que tenen els francesos el col·loquen aquí, i rebent el mercat".

Les xifres, segons la responsable d'Asaja, parlen per si mateixes: "A França és impensable vendre per sota de 35 cèntims el litre i, en canvi, ens col·loquen aquí l'excident de llet a 29 o 30 cèntims el litre". La conseqüència és que als supermercats francesos el litre de llet sencera es fa pagar a 90 cèntims (preu que consta a la web de compra per internet) i a les botigues de la mateixa cadena a Ca-

talunya es pot comprar a 48 cèntims d'euro. És impossible per als productors catalans competir amb aquests preus, i la conseqüència és un progressiu empobriment del sector: "Ja no queden ni 800 explotacions lleteres", remarca Pruna.

El sector ha experimentat una baixada de rendes de fins a un 23% en un any i la supervivència de les granges és complicada perquè les perspectives de futur no conviden a l'optimisme.

**LA GUERRA DEL CEREAL.** Però els qui es dediquen a la cria de la vaca de llet no són els únics que veuen perillar la subsistència de les seves explotacions, sinó que, en general, és una època de vaques magres per als ramaders catalans. I, el que és pitjor, tenen l'enemic a casa. Com si es tractés d'una batussa fratricida, agricultors i ramaders mantenen des de fa mesos un estira-i-arrotonsa derivat del re-



Productor a la granja lletera de Mas Torremassa a Cassà de la Selva. ARXIU / LLUÍS SERRAT

punt de preus que ha experimentat el cereal, repunt que els primers celebren perquè els dona un anhelat respir econòmic però que sofreixen els criadors.

De sis mesos cap aquí el preu del cereal (bàsicament el blat, el blat de moro i l'ordi) s'ha disparat i ha fet encarrir els pinsos fins a un 40%. Per què ha augmentat tant la cotització del cereal? "Aquesta és la pregunta del milió", destaca Santi Querol, responsable del sector boví de carn del sindicat Unió de Pagesos. La mala collita que va tenir Rússia l'any passat s'insinua com una de les possibles causes de l'encariment, de la mateixa manera que el mercat ja deixa veure que es ressentirà de



**Hem de dir al jove que segueixi?**

**El pagès de**

**subsistència ha**

**passat a la història**

SANTI QUEROL  
SINDICAT UNIÓ DE PAGESOS

les males collites que afecten l'Argentina.

Sigui com sigui, al que sí que pot donar una resposta clara i concisa Querol és a la càrrega que ha de suportar el ramader per l'encariment del menjar del bestiar: "Hem de pagar entre 120 i 150 euros més cada

any per alimentar cada vedell". El resultat és que els beneficis s'encongixen, ja que "el preu de la carn tot just s'ha apujat un 20%". Querol alerta: "De moment ho estem patint nosaltres, però és clar que acabarà afectant el consumidor", i exposa: "Ens estan pagant el quilo de vedella a 3,24 euros i per no perdre-hi hauríem d'estar en els 3,45 euros per quilo".

El responsable d'UP manifesta que tantes estretors repercuteixen en pèrdua de vocacions: "Li hem de dir al jovent que segueixi? Els pagesos som gent normal, ens agrada anar al cinema, al teatre i a sopar amb els companys. Han passat a la història els temps del pagès de subsistència".

## Cooperar per tirar endavant

### OPINIÓ



Oriol Amat

La globalització i la cursa ferotge per reduir preus ho està posant difícil en la majoria de sectors de l'economia.

Un dels que està patint força és el de la ramaderia i la indústria agroalimentària. En el cas de la llet no és fàcil aconseguir avantatges competitius que siguin

apreciats pels clients. La diferenciació per preu, per exemple, és molt complicada quan una bona part de la llet es ven amb marca blanca per sota dels 50 cèntims el litre.

En el camp de la llet i derivats hi ha competidors molt potents, alguns dels quals són grans multinacionals, que ocupen la major part de les lleixes dels supermercats. No és fàcil obrir-s'hi un forat. En un entorn tan complicat, cal destacar el cas de Llet Nostra. Una cooperativa nascuda l'any 2003 en un moment en què algun dels grans productors pressionaven les

explotacions lleteres perquè abaixessin més els preus amb l'amenaça de deixar de comprar-los llet. Si no s'hagués fet res podien haver acabat desapareixent la majoria de les granges catalanes.

Diverses cooperatives de ramaders com ara Campllong, Baix Empordà, Cadí, Mollerussa, Vall d'en Bas, Vallfogona i Banyoles van constituir Lleters de Catalunya, amb la col·laboració de la cooperativa basca Iparlat, com a soci tecnològic. El repte era guanyar dimensió i fer arribar al consumidor final la producció lletera amb

una marca pròpia.

Vuit anys després de la fundació, ha aconseguit uns resultats molt destacables. És la llet líder a les comarques gironines, i la quarta marca més venuda a Catalunya, un mercat on conviuen més de vint-i-cinc marques de llet diferents. Té una quota de mercat del 8% amb més de 20 milions de litres de llet per any, que provenen de 228 ramaders catalans. Això representa més del 27% de la llet produïda a Catalunya i, tot i la crisi, ha anat augmentant la facturació. El preu pagat als ramaders per Llet Nostra és superior al preu de mercat, cosa que

afavoreix que les explotacions siguin rendibles i puguin anar fent les reinversions necessàries per millorar l'eficiència i la qualitat.

La llet és envasada a la planta de Vic en la qual treballen una trentena de persones. La seu està situada al Parc Tecnològic de Girona, una mostra de la voluntat innovadora. De fet, té en marxa diversos projectes de R+D per millorar l'impacte mediambiental i la qualitat del producte.

Apart de la qualitat de la llet i dels batuts, Llet Nostra té com a fortaleces que està ben distribuïda arreu del país

i que ha aconseguit una diferenciació com a producte català. De fet, només distribueix a Catalunya. El patrocini de la secció d'handbol del Barça també ha ajudat a aconseguir aquesta posició.

Llet Nostra és un bon exemple dels resultats que es poden aconseguir amb la innovació i la cooperació. És una mostra que hi ha terreny per a les aliances del tipus win-win (joguanys - tu guanyes). Sens dubte, la unió fa la força.

**Catedràtic d'economia financera de la UPF**



CONJUNTURA

Raül Ramos

PROFESSOR D'ECONOMIA DEL GRUP AQR-IREA (UB)

# LA COMPETITIVITAT, L'EURO I L'ANTIGA PESSETA

**D**es de l'1 de gener de 2011, la zona euro disposa d'un nou soci: Estònia. Actualment, ja són 17 els estats membres de la Unió Europea que han adoptat l'euro, la moneda única europea creada l'1 de gener de 1999. Sorpren que el moment triat hagi estat aquest, sobretot si tenim en compte que durant el 2010, enmig de la pitjor crisi econòmica internacional de la història recent, la supervivència de l'euro s'ha posat en dubte diverses vegades.

En alguns moments, alguns dels estats membres han estat amenaçats amb l'expulsió (Grècia) pels seus mateixos socis, mentre que en altres moments diferents analistes han especulat sobre la possibilitat que algun dels estats membres més importants poguessin marxar (Alemanya). La realitat és que els tractats actuals no estableixen cap d'aquestes dues possibilitats, però, en tot cas, són signes que el debat sobre les bondats i les febleses de l'euro s'ha avivat durant la crisi. De fet, tot i que els beneficis associats a formar part de la Unió Monetària Europea han estat visibles durant els primers deu anys de vida de l'euro, hi ha qui defensa que una sortida temporal (o fins i tot definitiva) de l'euro podria ajudar economies com la nostra a recuperar de nou ritmes de creixement elevats.

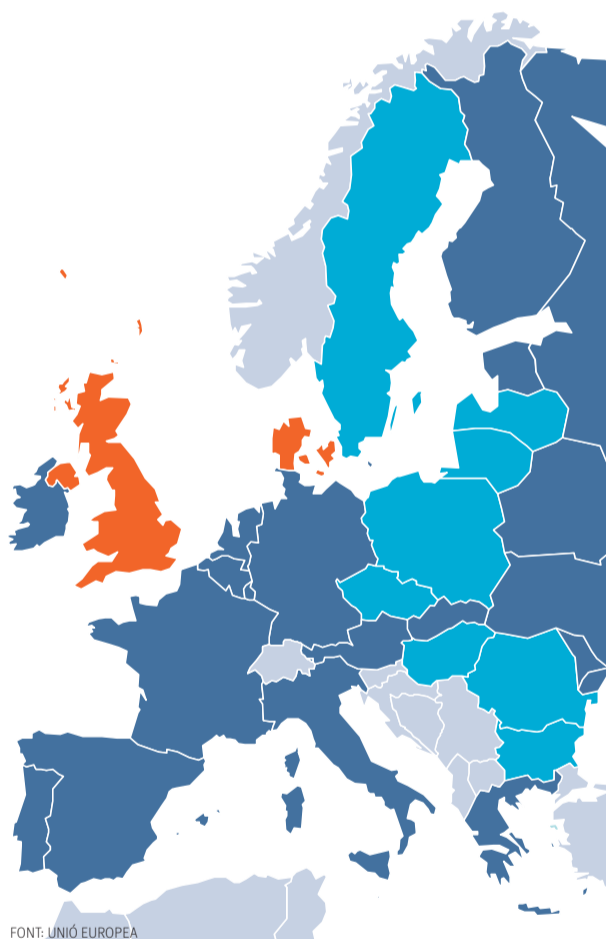
Durant els darrers deu anys, l'euro ens ha aportat una major estabilitat de preus, uns tipus d'interès baixos, unes majors possibilitats d'exportació per a les empreses catalanes a la resta de la zona euro però també fora de la zona euro gràcies a la menor variabilitat del tipus de canvi de l'euro (si el comparem amb les fluctuacions experi-

“

**La competitivitat via preus no és un element determinant a l'hora d'explicar els grans fluxos comercials. Hi ha algú que ho pugui fer més barat que la Xina? En l'entorn actual, la qualitat, la innovació i el component tecnològic dels productes són el que realment determina la posició competidora dels productes en el mercat global**

## La implantació de l'euro

- ESTATS DE LA UE MEMBRES DE LA ZONA EURO
- ESTATS DE LA UE NO MEMBRES DE LA ZONA EURO PERÒ QUE S'ESPERA QUE HO SIGUIN
- ESTATS DE LA UE QUE NO HAN DESITJAT PARTICIPAR A LA ZONA EURO (OPT-OUT)



FONT: UNIÓ EUROPEA

mentades per la pesseta en els anys previs a l'adopció de l'euro) i, finalment, una major coordinació de les polítiques econòmiques amb la resta de països de la Unió Europea, així com una major disciplina fiscal. Sense cap mena de dubte, sense aquests factors que han afavorit tant la nostra demanda interna (consum i inversió) com externa (exportacions), no hauríem aconseguit créixer als ritmes que ho hem fet ni hauríem aconseguit crear tants llocs de treball. Tampoc el nostre sistema financer hauria resistit amb

la solvència amb què ho ha fet fins al moment la crisi financera internacional, però tot això ara ho oblidem...

Ara hi ha qui defensa que amb la pesseta estariem millor. El gran argument en pro de l'abandonament de l'euro és recuperar la capacitat de devaluar la moneda per restablir la competitivitat de la nostra economia. És a dir, aconseguir reduir els preus dels nostres productes de manera "artificial" fent-los molt més atractius davant tercers països. Aquesta major demanda externa dels nostres

## CRONOLOGIA

### 1999

**ADOPCIÓ** de l'euro per part d'Alemanya, Àustria, Bèlgica, Espanya, Finlàndia, França, Holanda, Irlanda, Itàlia, Luxemburg i Portugal.

### 2001

**INCORPORACIÓ** de Grècia.

### 2002

**CIRCULACIÓ FÍSICA** de monedes i bitllets.

### 2007

**INCORPORACIÓ** d'Eslovènia.

### 2008

**INCORPORACIÓ** de Xipre i Malta.

### 2009

**INCORPORACIÓ** d'Eslovàquia.

### 2011

**ENTRA** l'estat d'Estònia.

qualitat, la innovació i el component tecnològic dels productes són el que realment determina la posició competidora dels productes en el mercat global.

En segon lloc, una devaluació de la moneda no evitaria el problema derivat del nostre elevat endeutament exterior, ja que el nostre deute continuaria estant expressat en euros i no en pessetes i, per tant, no aconseguiríem un dels objectius que es persegueixen amb les devaluacions. I, per acabar, si ara estem pagant unes primes de risc tan elevades pel nostre deute públic, imagineu quina prima hauríem de pagar fora de la zona euro. Algú recorda quin era el tipus d'interès a Espanya a començament dels anys noranta del segle passat?

**MILLORAR LA FORMACIÓ.** Així, doncs, des del meu punt de vista, l'única opció viable per aconseguir avançar en la bona direcció és afrontar aquells dèficits del nostre país que ens impedeixen ser realment competitius en el context actual. Per exemple, cal millorar els nivells de formació del nostre jovent amb uns índexs d'abandonament dels estudis dels més alts del món, cal introduir estratègies de cooperació entre les empreses catalanes tant del sector industrial com del sector serveis per tal de superar les limitacions derivades del fet que majoritàriament són empreses petites i mitjanes.

Per exemple, té sentit que dues empreses, per molt competidores que siguin, dediquin esforços a mantenir dues xarxes internacionals de distribució dels seus productes? No podrien compartir una mateixa xarxa? Abans deïem "La pela és la pela", però un euro també és un euro.

## BORSA

## ASSAJOS AMB ÈXIT A ALMIRALL

Dimarts 4

El grup farmacèutic Almirall ha obtingut resultats positius en una sèrie d'assajos clínics per tractar malalties pulmonars i preveu demanar a les autoritats europees i nord-americanes els permisos per registrar aquest compost. La reacció dels inversors no s'ha fet esperar i les seves accions han pujat més d'un 12% en tres sessions.



## LA SEDA DESINVERTEIX A CADIS

Dimecres 5

La Seda de Barcelona ha formalitzat la venda del 100% de les accions d'Artenius San Roque, a Cadis, al grup petroler Cepsa per un total de 32 milions d'euros. Amb aquesta darrera operació, el grup que presideix Carlos Moreira continua endavant amb el seu pla de desinversions per fer reflotar l'empresa i reduir l'activitat en el sector químic.

## CAU EL PATRIMONI DELS FONS

Divendres 7

El patrimoni dels fons d'inversió va registrar una davallada del 15,69% el 2010 en perdre 26.785 milions d'euros, segon VDOS Stochastics. Els desemborsaments van ser la causa principal del descens, en ser retirats 26.547 milions pels participants. La caiguda en rendibilitat de la cartera es va endur els altres 238 milions.

# Inici d'any amb mal peu

La borsa espanyola enceta l'exercici tal com va acabar l'anterior: erigint-se com a pitjor índex europeu. L'Íbex-35 baixa un 3,03% malgrat el suport xinès al deute espanyol. **Per Marisa Nuez**

**S**i algú es pensava que el canvi d'any seria un punt d'inflexió en el comportament del mercat de renda variable espanyol estava d'allò més equivocat. Només han calgut cinc sessions de negociació el 2011 per comprovar que res no ha canviat. La borsa espanyola no ha aconseguit desfer-se de la desconfiança que fa mesos està instal·lada al parquet i, en l'acabat d'inaugurar 2011, les coses continuen com estaven el 2010, o pitjor.

L'Íbex-35 ha reulat un 3,03% en la primera setmana borsària, fins a situar-se en els 9.560,70 punts. Només en la primera sessió borsària de l'any els inversors van apostar lleugerament per la renda variable espanyola, i l'Íbex-35 va finalitzar dilluns en terreny positiu (+0,30%), a tocar dels 9.900 punts. Durant la resta de setmana el principal índex de la borsa espanyola ha mantingut la tendència baixista, que l'ha fet caure molt més que la resta de borses europees.

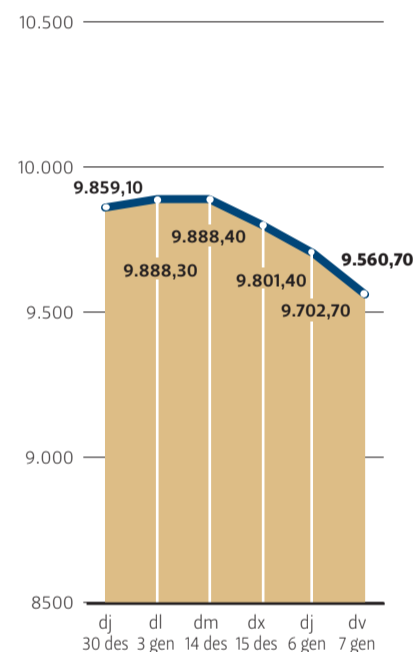
L'inici d'exercici en els principals mercats borsaris va portar una certa dosi d'optimisme. La Xina va mostrar el seu suport a l'economia espanyola, garantint la compra de deute públic espanyol i mostrant així als inversors la seva confiança en la solvència de les

finances espanyoles. A més, la visita del viceprimer ministre xinès, Li Keqiang, va donar com a resultat una sèrie de compromisos comercials per valor de 5.700 milions d'euros que van animar els inversors.

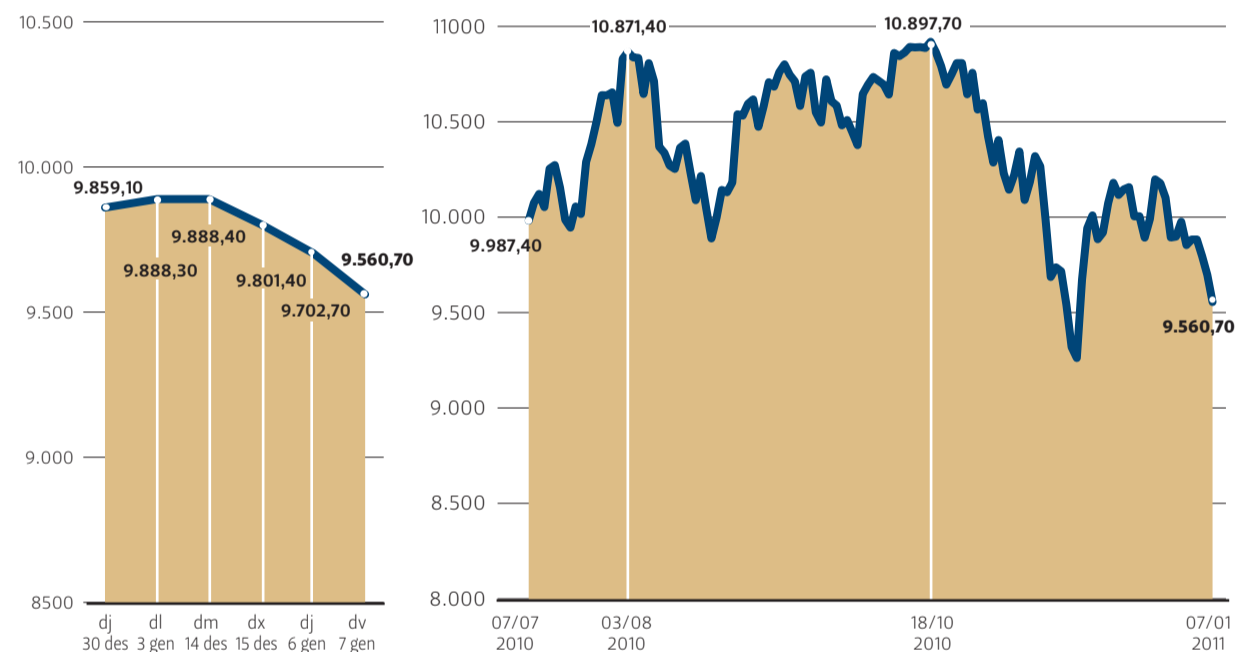
**EFFECTES LIMITATS.** Però la repercussió d'aquests anuncis va durar ben poc, ja que es va topar un altre cop amb els dubtes sobre la solvència dels països perifèrics europeus. Portugal va celebrar la primera subhasta de lletres a sis mesos de l'any i les coses no li van anar gaire bé. Els mercats tenen gairebé descomptat que aquest país serà el pròxim a demanar ajuda al fons de rescat i en la col·locació del seu deute a curt termini ha hagut de pagar un 81% més d'interès respecte a l'anterior subhasta del setembre.

Aquests problemes en l'emissió de deute públic portuguès es van ajuntar amb l'aparició de més incerteses sobre la recuperació econòmica mundial i van llstar la pràctica totalitat de borses internacionals. Malgrat les bones dades de creació d'ocupació als EUA i el descens per sobre del previst de la taxa d'atur, fins al 9,4% contra el 9,7% estimat, l'expansió econòmica nord-americana no acaba de prendre embranzida, segons paraules de la Reserva Federal (FED).

## L'Íbex-35

LA SETMANA  
En punts

FONT: DATABOLSA

EL SEMESTRE  
En punts

**“**  
**Iberia és un dels pocs valors de l'Íbex-35 que finalitzen la setmana en terreny positiu, ja que ha pujat més d'un 16% en cinc sessions**

No tot ha estat negatiu en la borsa en la setmana que acaba de finalitzar. Hi ha valors que han començat l'exercici a contracorrent i que han tancat amb un balanç molt positiu. La companyia aèria Iberia encapçala la llista dels pocs valors que han esquivat les vendes en les darreres jornades. Les seves accions han pujat més d'un 16% encadenant significatius ascensos jornada rere jornada: dimarts es va enlairar un 5,75%; dijous, un 5,23%, i divendres, un 3%. També Tele 5 ha tingut un comportament positiu en els primers dies del 2011, i ha finalitzat la setmana en terreny positiu, quedant-se al marge dels descensos que arrossega la pràctica totalitat dels valors de l'Íbex-35.

Durant la pròxima setmana els mercats tenen una cita amb la FED i el Banc Cen-

tral Europeu (BCE). El banc dels EUA informará de l'estat de l'economia nord-americana amb les conclusions del Llibre Beige, que es publicarà dimecres al vespre, amb les borses europees tancades. Per la seva banda, la institució que presideix Jean-Claude Trichet compareixerà davant els inversors en la primera reunió de l'any.

**LA VISIÓ DEL BCE.** No s'esperen canvis en els tipus d'interès (en l'1%), però sí que els inversors estaran pendents de les paraules de Trichet sobre la situació de l'economia de la zona euro i els problemes de finançament d'alguns dels seus països, ara principal focus d'atenció dels mercats.

A més, i després de les dificultats de la primera col·locació de lletres de Portugal, els mercats posaran a

prova l'Estat espanyol i Portugal un altre cop durant la setmana vinent. Els dos països tenen a l'agenda subhastes programades, i no cal dir que l'èxit o el fracàs d'aquestes emissions afectarà d'una manera o una altra l'esdevenidor dels índexs borsaris en el decurs dels pròxims dies. Fins ara, el ressorgiment dels problemes amb el deute públic ha donat com a resultat que la prima de risc del deute espanyol ha tornat a accelerar-se fins a superar els 260 punts bàsics, tot i haver-se relaxat per sota dels 240 punts. Els experts no descarten que aquest diferencial entre el bo espanyol i el bund alemany, considerat el més segur, grimpi fins als 300 punts bàsics si s'accentuen les pressions sobre l'Estat espanyol arran de la crisi portuguesa.



## L'AGENDA DE L'INVERSOR

## Dilluns

## EL COMERÇ A ALEMANYA

> Alemanya publica la dada de vendes al detall del mes de novembre del 2010

> França fa públiques les dades sobre producció industrial del mes de novembre del 2010

## Dimarts

## INVENTARIS ALS EUA

> Als Estats Units es donen a conèixer les dades d'inventaris a l'engròs del mes de novembre

> Al Regne Unit es publica l'índex de preus BRC en magatzems de venda al detall

## Dimecres

## LA INDÚSTRIA A L'EUROZONA

> Brussel·les fa públiques les dades de producció industrial a la UEM del novembre del 2010

> Dada de la balança comercial del Japó que correspon al mes de novembre

## Dijous

## SUBHASTA DE BONS

> El Tresor Públic de l'Estat espanyol convoca subhasta de bons per aquest dia

> Als Estats Units donen a conèixer la dada de la balança comercial del novembre del 2010

## Divendres

## IPC DE L'ESTAT ESPANYOL

> L'Estat espanyol fa públiques les dades de l'IPC del mes de desembre del 2010

> Publicació de l'índex de producció industrial (IPI) del mes de novembre del 2010

## ELS CONSELLS DELS ANALISTES



**Paula Haussman**  
GESTORA DE PATRIMONIS  
D'AGENBOLSA

Comprar



## GAS NATURAL FENOSA

El valor ha corregit en aquestes darreres sessions algunes posicions, però, tanmateix, els darrers resultats de la companyia mostren una millora i les seves perspectives de creixement són optimistes davant expectatives de recuperació de la demanda energètica i l'expansió del grup. A més a més, la proximitat del pagament de dividend i les perspectives d'un context econòmic global de recuperació haurien d'ajudar el valor a mantenir el tipus.

Vendre



## FCC

La feblesa del negoci constructor continua pesant sobre els seus resultats, tot i que altres divisions de la companyia han continuat mostrant un comportament positiu. D'aquesta manera, mentre es mantingui un context que per al sector és encara curull d'incerteses, caldria mantenir la prudència abans de prendre posicions en el valor. Creiem que pot passar encara temps abans no es recuperi el sector de la construcció.

Mantenir-se



## ABERTIS

L'acció es troba en aquests moments consolidant nivells realment importants, tot esperant que la solidesa de l'empresa, el seu caràcter defensiu, la seva política de retribució a l'accionista i les seves bones perspectives de negoci puguin continuar donant suport al valor. D'aquesta manera, als preus actuals, la companyia gestora de serveis es consolida com una bona opció d'inversió a mitjà termini per a aquest any nou.



**Cristina Urbano**  
ANALISTA DE  
GVC-GAESCO

Comprar



## CAMPOFRÍO FOODS GROUP

Tot i la maduresa del sector, les perspectives de creixement en resultats de Campofrío són superiors a les dels competidors gràcies a l'estratègia de consolidació de lideratge a Europa, les sinergies de la fusió amb Smithfield i el potencial de millora de marges. La reestructuració del deute ha situat la ràtio d'endeutament a nivells raonables i sense venciments significatius a mitjà termini, cosa que ha ajudat a la millora del ràting creditici per part de S&P.

Vendre



## URALITA

La mala conjuntura econòmica a Espanya, amb una important caiguda de l'activitat domèstica de materials de construcció, contrasta amb la recuperació de les vendes en mercats internacionals, que en els 9 primers mesos del 2010 van representar el 63% de les vendes totals d'Uralita. El difícil entorn a Espanya i, per tant, la poca visibilitat i manca de catalitzadors a curt termini, ens porta a recomanar no estar invertits en Uralita.

Mantenir-se



## ACS

L'activa política de rotació d'actius d'ACS preveu desinversions en la divisió d'energia així com l'increment de la seva participació a Iberdrola o Hochtief. L'oferta d'ACS sobre Hochtief ha clos el primer període d'acceptació amb una participació del 30,3%, lluny de l'objectiu del 51%, que haurà d'assolir anant comprant a mercat. El limitat potencial de l'acció, segons l'anàlisi fonamental, ens recomana mantenir.



**Xavier Català**  
DIRECTOR  
BANIF-PASSEIG DE GRÀCIA

Comprar



## TELEFÓNICA

Es presenta com a valor defensiu, a causa del càstig que estan rebent els principals índexs europeus. També cal destacar que està tenint el pitjor comportament, si el comparem amb el seu beta (comportament habitual relatiu respecte de l'Íbex). Amb tot, el consell segueix sent comprar. Conjuntament amb Orange, filial de France Telecom, Telefónica s'acaba d'adjudicar un contracte per proporcionar a la CNMV serveis de telefonia mòbil i fixa.

Vendre



## AMADEUS

El valor ha entrat a formar part aquesta setmana dels 35 valors que formen el selectiu espanyol. Hi ha rumors de col·locació en el valor, que podrien llstar el preu la setmana vinent. Segons ha transcendit en el mercat de valors, les pèrdues que ha registrat en aquests primers dies de l'any són degudes al fet que els inversors estan aprofitant per recollir els beneficis realitzats per la companyia l'any passat, quan va pujar un 42,5% en set mesos.

Mantenir-se



## REPSOL YPF

La companyia podria anunciar a curt termini petites aliances amb la xinesa Sinopec en participades de la petrolera espanyola, després de la trobada realitzada amb la delegació del govern de la Xina encapçalada pel viceprimer ministre, Li Keqiang. En aquestes condicions, el risc de caiguda de valor és molt baix, per la qual cosa us aconsellariem que us hi mantingueu. Recentment, Petrobras ha comprat accions de Repsol en una refinèria.



**Susana Felpeto**  
ANALISTA  
D'ATLAS CAPITAL

Comprar



## AMADEUS

Tot aprofitant la correcció d'aquests primers dies de l'any, creiem que és una bona oportunitat per entrar en una companyia amb un negoci estable, que es basa en volums i no pas en preus, i és un líder indiscutible en el seu mercat. A més a més, l'inversor no hauria d'oblidar el fet que la companyia ha desplegat una efectiva política de contenció dels costos i generació de caixa, que li està donant una gran fermesa de cara al futur.

Vendre



## SOS

Malgrat que creiem que quan les noves accions comencen a cotitzar hi ha una oportunitat de trading important, si ens fixem en els fonamentals, amb el refinançament, la companyia ja és solvent, però amb un Ebitda de 100 milions d'euros, unes despeses financeres de 40 milions i una depreciació de 30 milions, l'increment de capital serà molt petit, i amb la generació de caixa no creiem que n'hi hagi prou per repagar deute i remunerar equity.

Mantenir-se



## ALMIRALL

Els resultats positius que la companyia ha presentat d'un estudi de la fase III de bromur d'acilidini dona la possibilitat a la companyia de presentar aquest fàrmac orientat a combatre les malalties pulmonars obstructives perquè sigui registrat a mig any, i per tant aconsellariem mantenir la inversió. Per al desenvolupament d'aquest medicament, la farmacèutica catalana ha disposat del suport del seu soci americà Forest.

# BORSA

## ÍNDEXS BORSARIS

<b>IBEX</b>	9.560,70	<b>EURO STOXX 50 (18H)</b>	2.809,17	<b>DOW JONES (18H)</b>	11.653,49	<b>NASDAQ (18H)</b>	2.698,58	<b>NIKKEI 225</b>	10.541,04
	<b>-3,03%</b>		<b>0,59%</b>		<b>0,66%</b>		<b>1,72%</b>		<b>3,05%</b>

## ÍBEX 35

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA MES	DIFERÈNCIA ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
ABENGOA	17,30	-5,9%	-5,9%	-5,9%	2.024	24,34	13,22
ABERTIS	13,24	-1,6%	-1,6%	-1,6%	10.173	15,32	10,59
ACCIONA	51,73	-2,4%	-2,4%	-2,4%	1.280	97,49	49,70
ACERINOX	12,39	-5,6%	-5,6%	-5,6%	5.472	15,38	10,95
ACS	32,69	-6,8%	-6,8%	-6,8%	4.266	38,70	28,59
ARCELORMITTAL	27,10	-4,6%	-4,6%	-4,6%	2.488	35,45	21,35
BANCO POPULAR	3,67	-4,5%	-4,5%	-4,5%	70.549	6,00	3,64
BANCO SABADELL	2,85	-3,3%	-3,3%	-3,3%	33.722	4,55	2,81
BANCO SANTANDER	7,60	-4,1%	-4,1%	-4,1%	404.138	11,98	7,11
BANESTO	5,92	-4,5%	-4,5%	-4,5%	2.562	9,30	5,81
BANKINTER	3,88	-6,6%	-6,6%	-6,6%	14.385	7,48	3,86
BBVA	7,16	-5,3%	-5,3%	-5,3%	690.430	12,75	6,99

## EL TOP 5

<b>TELFÓNICA</b>	16,72€	<b>BANCO SANTANDER</b>	7,60€	<b>BBVA</b>	7,16€	<b>IBERDROLA</b>	5,53€	<b>REPSOL YPF</b>	20,58€
	<b>-1,44%</b>		<b>-4,14%</b>		<b>-5,34%</b>		<b>-4,18%</b>		<b>-1,29%</b>

## MERCAT CONTINU

### Els de millor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
IBERIA	3,71	0,51	16,1%
LA SEDA	0,07	0,01	15,9%
ALMIRALL	7,65	0,83	12,2%
FLUIDRA	2,57	0,26	11,3%
BEFESA	16,34	0,99	6,4%
EADS	19,15	1,06	5,9%
ANTENA3	7,25	0,30	4,3%
TECNOCOM	2,39	0,09	3,9%

### Els de pitjor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
SOS CUETARA	0,63	-0,41	-39,4%
FERSA	17,53	-0,14	-11,6%
FCC	0,86	-2,13	-10,8%
REYAL URBIS	5,26	-0,08	-8,1%
GAMESA	0,08	-0,45	-8,0%
AFIRMA	20,73	-0,01	-8,0%
MIQUEL COSTAS	10,60	-1,79	-7,9%
GAS NATURAL	32,69	-0,89	-7,8%

### Informació facilitada per



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

### Els valors més negociats

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETM. %	VOLUM MILIONS
BBVA	7,16	-5,3%	690,4
BSCCH	7,60	-4,1%	404,1
IBERDROLA	5,53	-4,2%	174,8
REPSOL	20,58	-1,3%	172,5
TELEFONICA	16,72	-1,4%	129,9
SOS CUETARA	0,63	-39,4%	95,8
BANCO POPULAR	3,67	-4,5%	70,5
COLONIAL	0,05	-3,6%	49,9

### Volum de la setmana IBEX (accions)

**1.980.251.843**

+0,71% RESPECTE A LA SETMANA ANTERIOR

### Ibex med. cap

10.011,4

**-1,08%**

### Ibex small cap

5.884,3

**-1,69%**

## COTITZADES CATALANES

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA MES	DIFERÈNCIA ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
ABERTIS	13,24	-1,6%	-1,6%	-1,6%	10.173	15,32	10,59
FERGO AISA	0,19	-2,6%	-2,6%	-2,6%	2.048	1,86	0,19
ALMIRALL	7,65	12,2%	12,2%	12,2%	2.163	10,21	6,00
BANCO SABADELL	2,85	-3,3%	-3,3%	-3,3%	33.722	4,55	2,81
CATALANA OCCID.	12,34	-4,2%	-4,2%	-4,2%	426	17,30	10,70
INMOBILIARIA COLONIAL	0,05	-3,6%	-3,6%	-3,6%	49.859	0,18	0,05
CRITERIA	3,88	-2,6%	-2,6%	-2,6%	27.059	4,18	3,05
ERCROS	0,69	-2,9%	-2,9%	-2,9%	1.721	1,62	0,66

## EURO STOXX 50

### Els de millor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
TELECOM ITALIA S	1,04	7,8%	7,8%
AEGON NV	4,92	7,6%	7,6%
DAIMLER AG	54,53	7,5%	7,5%
AXA	13,21	6,1%	6,1%

### Els de pitjor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
NOKIA OYJ	8,14	5,2%	5,2%
CARREFOUR SA	32,42	5,1%	5,1%
ENI SPA	17,15	5,0%	5,0%
DEUTSCHE BANK-RG	41,01	4,9%	4,9%

### Els de pitjor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
CRH PLC	14,30	-7,8%	-7,8%
BBVA	7,16	-5,3%	-5,3%
BASF SE	57,10	-4,4%	-4,4%
IBERDROLA SA	5,53	-4,2%	-4,2%

### Els de millor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
ARCELORMITTAL	27,20	-4,2%	-4,2%
BANCO SANTANDER	7,60	-4,1%	-4,1%
UNIBAIL-RODAMCO	143,00	-3,4%	-3,4%
SIEMENS AG-REG	89,72	-3,2%	-3,2%

**ÍNDEXS BORSARIS**

<b>FOOTSIE 100</b>	5.984,33	<b>DAX XETRA</b>	6.947,84	<b>CAC 40</b>	3.865,58	<b>STOXX 50 (18H)</b>	2.644,73	<b>BCN GLOBAL 100</b>	727,21
 <b>1,43%</b>		 <b>0,49%</b>		 <b>1,60%</b>		 <b>2,25%</b>		 <b>-3,21%</b>	

**DINERS**

**Deute públic de l'Estat**

TÍTOL	TERMINI	DATA SUBASTA	TIPUS
LLETRES	6 MESOS	21/12/10	2,60%
	12 MESOS	14/12/10	3,45%
	18 MESOS	14/12/10	3,72%
BONS	3 ANYS	02/12/10	3,72%
	5 ANYS	04/10/10	3,58%
OBLIGACIONS	10 ANYS	16/12/10	5,45%
	15 ANYS	16/12/10	5,95%
	30 ANYS	18/11/10	5,49%

**Mercat Interbancari (Euribor)**

PLAÇOS	ITIPUS TANCAMENT	SETMANA ANTERIOR
EONIA	0,38%	0,82%
EURIBOR 1 SETMANA	0,55%	0,61%
EURIBOR 2 SETMANES	0,62%	0,65%
EURIBOR 1 MES	0,76%	0,78%
EURIBOR 2 MESOS	0,86%	0,89%
EURIBOR 3 MESOS	1,00%	1,01%
EURIBOR 6 MESOS	1,22%	1,23%
EURIBOR 9 MESOS	1,37%	1,37%
EURIBOR 1 ANY	1,51%	1,51%

# abertis

902 30 10 15

Telefón d'atenció a l'accionista  
[abertis.com](http://abertis.com)

**Futurs de renda fixa (18H)**

VALOR	PREU
BONO NOCIONAL	89,11
BUND	126,26
BOBL 5Y	119,15
LONG GILT	118,56
JAPANESE BOND	139,71
US-BOND 5Y	117,91
US-BOND 10Y	120,55

**MATÈRIES PRIMERES**

**Metalls**

METALL	PREU LONDRES (\$/TM)
Alumini	2.519,00
Coure (lliures)	431,15
Estany	26.225,00
Niquel	24.565,00
Plom	2.656,00
Zinc	2.455,00

**Metalls preciosos (18H)**

METALL	MERCAT	PREU
Or	Londres	1.371,97 \$/onça
	Nova York	1.370,10 \$/onça
	Tòquio	3.671,00 ien/g
Plata	Londres	28,99 \$/onça
	Nova York	28,91 \$/onça
	Tòquio	77,00 ien/g
Platí	Londres	1.731,15 \$/onça
Paladi	Londres	759,00 \$/onça

**Futurs tipus de canvi euro CME (18H)**

DIVISA	MARÇ 2011	JUNY 2011	SETEMBRE 2011	DESEMBRE 2011
DÒLAR EUA	1,293	1,293	1,292	1,291
LLIURA ESTERLINA	0,832	0,842	0,842	0,843
FRANC SUÍS	1,248	1,252	1,249	1,246
IEN (100)	107,400	108,080	107,810	107,510
CORONA NORUEGA	7,780	7,812	7,843	7,877
CORONA SUECA	8,948	8,978	9,013	9,051

**Tipus hipotecaris**

ÍNDEX	JULIOL	AGOST	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE	DESEMBRE
BANCS	2,432%	2,543%	2,652%	2,600%	2,627%	
CAIXES	2,924%	2,938%	2,927%	2,963%	3,002%	
CONJUNT D'ENTITATS	2,705%	2,766%	2,799%	2,795%	2,825%	
ÍNDEX CECA	4,125%	5,000%	5,125%	4,875%	4,750%	
MIBOR (1 ANY)	1,373%	1,421%	1,418%	1,491%	1,541%	1,525%
EURIBOR (1 ANY)	1,373%	1,421%	1,420%	1,495%	1,541%	1,526%

**Evolució de l'euro/dòlar**

**DIVENDRES (18H)**

 **1,294\$**

DIA	DÒLARS/UNITAT
Divendres	1,294
Dijous	1,303
Dimecres	1,318
Dimarts	1,332
Dilluns	1,338

**Tipus de canvi**

	EURO	LLIURA	CORONA SUECA	CORONA DANESA	CORONA NORUEGA	FRANC SUÍS	DÒLAR	DÒLAR CANADENC	DÒLAR AUSTRALIÀ	IEN
EUROS		0,832	8,933	7,450	7,728	1,249	1,294	1,286	1,300	107,460
LLIURA ESTERLINA	1,202		10,740	8,958	9,292	1,502	1,556	1,546	1,564	129,210
CORONA SUECA	0,112	0,093		0,834	0,865	13,988	0,145	0,144	0,146	12,030
CORONA DANESA	0,134	0,112	1,199		1,037	16,772	0,174	0,173	0,175	14,426
CORONA NORUEGA	0,129	0,108	1,156	0,964		16,166	0,167	0,166	0,168	13,907
FRANC SUÍS	0,800	0,666	7,148	5,964	6,186		1,036	1,029	1,041	86,020
DÒLAR	0,773	0,643	6,903	5,758	5,973	0,965		0,994	1,005	83,050
DÒLAR CANADENC	0,778	0,647	6,948	5,795	6,011	0,972	1,006		1,011	83,580
DÒLAR AUSTRALIÀ	0,769	0,640	6,869	5,729	5,943	0,961	0,995	0,989		82,630
IEN (100)	0,930	0,774	8,311	6,933	7,192	1,162	1,204	1,196	1,210	

**Evolució del petroli NYMEX**

**DIVENDRES (18H)**

 **88,700\$**

DIA	BARRIL/DÒLARS
Divendres	88,700
Dijous	88,380
Dimecres	90,300
Dimarts	89,380
Dilluns	91,550

**Telefons i webs d'interès:**

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



## 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](http://www.gvcgaesco.es)

## EINES

# Menys samba

El Brasil, amb un creixement del PIB per sobre del 8% anual i la necessitat de preparar-se per ser la seu de dues de les cites esportives més importants, té en les infraestructures, el reciclatge i els serveis grans oportunitats de negoci

ANNA PINTER  
BARCELONA

Només l'estat de São Paulo, al sud del Brasil, té previstes inversions per un valor de 37.000 milions d'euros en els propers 10 anys. El país en el seu conjunt, tan gran en extensió com tot Europa i amb més de 200 milions d'habitants, té anotats en la seva agenda alguns dels esdeveniments esportius mundials més importants del moment, com són la copa del món de futbol per al 2014 i els jocs olímpics per dos anys després. Ambdós exigiran una altíssima inversió no només en infraestructures, sinó també en serveis.

A més dels grans esdeveniments previstos, al Brasil, com a tot país en vies de desenvolupament, existeixen un gran nombre d'oportunitats de negoci en infraestructures bàsiques, com ara carreteres, ports, metro, tractament d'aigua i reciclatge.

Segons un informe de l'Observatori de Mercats Exteriors (OME) que confecciona anualment Acció, l'agència per a la competitivitat de l'empresa catalana, el sector de reciclatge al Brasil ofereix moltes oportunitats a curt termini.

La quantitat d'escombraries generades al Brasil és proporcional a la seva dimensió continental. Cada dia es produeixen prop de 170.000 tones de residus sòlids urbans al país, i més del 70% no es recicla. Totes aquestes deixalles desaprovechades poden aportar molts beneficis, com ara energia elèctrica.

**PLANTES DE RECICLATGE.** L'aprofitament dels residus sòlids urbans per generar electricitat, amb un tractament ecològic, ja és una realitat en alguns països desenvolupats, però és molt incipient al Brasil, on encara no existeixen gaires plantes de reciclatge enfocades al reaprofitament energètic. És aquí on les empreses catalanes hi tenen molt a dir.

El Brasil junt amb la Xina, l'Índia i Rússia, que s'han guanyat el nom de països BRIC, 'totxo' (format amb la inicial del nom de cada país en anglès), estan considerats com els mercats emergents per excel·lència que, a més, han trampejat amb més fortuna la crisi econòmica mundial. De fet, el president sortint del Brasil, Luiz Inácio Lula da Silva, va anunciar que el país creixerà quasi un 8%



Imatge d'una avinguda d'accés al centre de São Paulo. ARXIU

## LES ADVERTÈNCIES

**1 BUROCRÀCIA.** El país manté un sistema administratiu poc àgil que el situa en el 128è lloc en el rànquing internacional del Banc Mundial.

**2 ARANZELS.** El sistema derivat del Brasil autàrquic de finals dels vuitanta el converteix en un greu inconvenient per a les exportacions catalanes.

**3 SISTEMA FISCAL.** Té un nivell de complexitat tan elevat, que es recomana acompanyar-se d'un bon professional coneixedor del sistema.

**4 CORRUPCIÓ.** El Brasil encara té uns índexs de poca transparència massa elevats per infravalorar-la.

**5 INFRAESTRUCTURES.** La manca de les infraestructures en carreteres i energia incrementen els costos de producció i distribució.

**6 SOCIS LOCALS.** Trobar un soci local és clau per a l'empresa catalana que es vulgui instal·lar allà.

enguany i es mantenen en l'objectiu de convertir-se en la quinta economia mundial el 2016. El cert és que les reformes que va iniciar el govern de Lula l'any 2003 han donat els seus fruits. Van contribuir a accelerar les exportacions i millorar la balança comercial exterior. Aquesta transformació ha reduït el dèficit públic, que es va situar el 2010 per sota del dels Estats Units. Alguns economistes asseguren que el Brasil seguirà creixent aquesta dècada per sobre del 4,5%. Així, el vigor de l'economia brasilera ha donat al govern federal la capacitat per poder destinar més diners a infraestructures i programes socials.

**CLASSE MITJANA.** Un dels efectes d'aquestes reformes ha estat la reducció de les diferències socials i la creixent classe mitjana brasilera, l'anomenada classe C. Un dels informes sobre el país que ha fet la consultora internacional Accenture mostra que si l'any 2000 la classe mitjana representava el 36% de la població, una dècada més tard el percentatge ha arribat al 49%.

Lluís Lluch, director de promoció internacional de la Cambra de Comerç de Barcelona, assegura

que tot i que la classe mitjana brasilera té un poder adquisitiu inferior al de l'espanyola, aquesta redefinició social obre moltes oportunitats en productes financers, automòbils i béns de consum massiu. "La classe més alta, l'anomenada A, reclamarà cada cop més productes de luxe, gurmets i alcohol, decoració o joies", afegeix Lluch.

## En la darrera dècada, la classe mitjana ha passat del 36% de la població al 49%

Pel que fa al sector de les TIC, Lluch considera que s'obren possibilitats de negoci en gairebé tots els àmbits, tot i que el Brasil no és un mal productor de tecnologies. Ara bé, assegura que les oportunitats més clares les trobem en el sector financer, el de mobilitat i el dels jocs.

**INCONVENIENTS.** Tot i això, abans d'iniciar relacions comercials o d'instal·lar-se en aquell país, cal tenir en compte algunes de les principals barreres que persisteixen. Lluís Lluch explica que en-

## LES XIFRES

**49%**

### Classe mitjana

Les reformes de Lula han reduït les diferències socials.

**5è**

### Economia mundial

Per al 2016 el país aspira a ascendir a la cinquena posició.

**127**

### País per fer negocis

El Banc Mundial situa el Brasil a la banda baixa del rànquing.

**4,5%**

### Creixement del PIB

Els experts creuen que seguirà aquest ritme durant 10 anys.

cara roman una burocràcia administrativa elevada en tots els processos d'exportació i inversió. Aquesta provoca restriccions a les inversions estrangeres, tot i que s'ha de dir que en ambdós aspectes s'han realitzat grans millores i el govern té previst un pla d'actuació concret per reduir-la.

Un altre dels principals problemes que troba l'empresa catalana quan vol vendre al mercat brasiler són els alts aranzels a les exportacions i un complex sistema fiscal derivat del Brasil autàrquic i proteccionista de finals dels anys vuitanta.

Lluch adverteix que encara preval un nivell de corrupció elevat que cal tenir molt present.

Per una altra banda, el que pot ser una oportunitat de negoci per a les empreses es pot tornar en contra a l'hora d'atacar el mercat brasiler. Segons Lluch, hi ha una clara manca d'infraestructures en carreteres i energia que incrementa els costos de producció i distribució.

Tot plegat fa necessari que l'empresa que vulgui accedir a aquell mercat hagi de buscar un soci local que l'ajudi a superar les barreres sense morir en l'intent. "Sovint resulta difícil trobar el soci adient, i això requereix una inversió inicial en diners i temps importants que es converteix en un tema clau", afegeix. Una opció és fer servir la plataforma empresarial que té Acció a São Paulo.

## ANÀLISI

Jesús Herranz

GERENT DE L'ÀREA NOVES TECNOLOGIES  
DE BDO ABOGADOS Y ASESORESJA NO S'HI VAL A DONAR-SE  
D'ALTA A LA LLISTA ROBINSON

L'Agència Espanyola de Protecció de Dades (AEPD) ha arxivat recentment un expedient obert contra una coneguda empresa de menjar a domicili que enviava comunicacions comercials via SMS. La causa va tenir com a origen la denúncia realitzada per un client al rebre en el seu telèfon mòbil missatges de text amb avisos publicitaris de noves ofertes de productes de l'empresa. Aquest client, que estava donat d'alta a la llista Robinson, argumentava en la denúncia que no havia autoritzat la recepció de comunicacions publicitàries o promocionals.

En la seva investigació dels fets, l'AEPD va evidenciar que l'empresa complia l'obligació imposada als teleoperadors que atenen les trucades de les comandes d'informar els clients que les dades seran conservades, entre altres coses, per realitzar enquestes i oferir promocions ajustades al consum mitjançant trucades i SMS.

“

**En la seva investigació dels fets, l'AEPD va evidenciar que l'empresa complia l'obligació imposada als teleoperadors que atenen les trucades de les comandes d'informar els clients que les dades seran conservades, entre altres coses, per realitzar enquestes i oferir promocions ajustades al consum mitjançant trucades i SMS**



RAÛL LÓPEZ

clients que les seves dades seran incorporades a un fitxer i que podrà exercir els seus drets d'accés, rectificació, cancel·lació i

oposició per escrit mitjançant correu electrònic o correu ordinari, a les adreces indicades en el preimprès. Finalment, la part

denunciada va demostrar l'existència d'un contracte subscrit amb una empresa amb la finalitat de creuar dades dels clients d'ambdues entitats i identificar les persones que haguessin sol·licitat oportunament ser exclosos de la llistes de màrqueting directe, i a més tenia signat un contracte amb FECEMD per accedir al servei de la llista Robinson.

Vist això, l'AEPD va argumentar que l'article 21 de la Llei 34/2002 (LSSI) prohibeix les comunicacions comercials no sol·licitades a través de correu electrònic o mitjans de comunicació electrònica equivalents, inclosos els SMS, per la qual cosa l'enviament de publicitat ha de ser sol·licitat o autoritzat expressament pels destinataris, tret d'aquells casos en què existeixi una relació contractual prèvia. En aquest cas, l'Agència es va expedir a favor de l'empresa denunciada, sostenint que el client havia rebut un SMS en el qual se li oferien productes similars als ja adquirits per ell en anteriors oportunitats i informant sobre la possibilitat de sol·licitar la baixa, amb la qual cosa l'empresa

no va vulnerar la llei perquè estava habilitada per a la remissió de comunicacions comercials sense consentiment del seu client, perquè no constava que s'hagués oposat a la remissió d'aquestes comunicacions. L'article 49.4 del RD 1720/2007, de 21 de desembre de desenvolupament de la LOPD estableix que "qui pretengui efectuar un tractament relacionat amb activitats de publicitat o prospecció comercial haurien de prèviament consultar els fitxers comuns que poguessin afectar la seva actuació, a fi d'evitar que siguin objecte de tractament les dades dels afectats que haguessin manifestat la seva oposició o negativa a aquest tractament".

Aquesta resolució ofereix una major claredat a la problemàtica que es planteja en l'enviament de comunicacions comercials a clients que han donat el seu consentiment i que, al seu torn, estan apuntats a una llista Robinson. En aquests casos, com s'ha vist, prevaldrà el consentiment atorgat i per tant el client haurà de manifestar a l'empresa la seva oposició a la recepció de publicitat.

El salmó digital  
www.leconomic.cat

Entra-hi

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

L'economia, més a prop

## EINES

**José Manuel Casado**

AUTOR DEL LLIBRE 'EL MANTRA DEL TALENTO'

# “Cada vegada és més important treballar la marca personal”

FRANCESC MUÑOZ  
BARCELONA

Estem acostumats a sentir que el capital humà és el principal recurs de l'empresa, però en època de crisi...

Exacte, en una època de crisi com l'actual, la xifra de desocupats a Espanya s'enfila fins als 4.200.000. En els darrers anys hem fet fora més de dos milions de persones, però si eren tan importants ¿com és possible això?

Potser és un bon moment per replantejar-nos com fan les empreses la gestió del seu personal.

Doncs l'han fet de manera general i sense segmentar. Però la industrialització de la gestió del personal ha demostrat la seva ineficàcia i cal posar-hi fi. És ben cert que tots tenim els mateixos drets, però no és menys cert que som diferents i únics. Una part de l'essència del que defenso està a saber donar a cadascú el que necessita amb una gestió individualitzada. És el moment de considerar la gestió *one-to-one*.

Això ens portarà a parlar del talent.

Precisament penso que això del talent és un invent per intentar separar els que són bons dels que no són tan bons.

Artur Mas, el nou president de la Generalitat, va anunciar que crearia un govern dels millors.

És lloable que Artur Mas vulgui un equip dels millors. La qüestió és si ho fa basant-se en competències o en relacions. De totes formes, quan hom observa la classe política dels països desenvolupats se n'adona que la majoria són professionals amb carreres de lletres; en canvi, als països emergents, els polítics són enginyers, físics o químics.



José Manuel Casado. ARXIU

## “ El Ministeri de Treball també hauria de ser d'Educació, per cercar l'adequació”

Aquí també es formen més advocats, professors o periodistes que enginyers.

Per això jo proposo que el Ministeri de Treball ho sigui també d'Educació. Perquè potser així es podrà mesurar l'adequació entre la gent que preparem i el treball que acaben tenint. Una de les raons de les altes taxes d'atur és la falta de correlació entre formació i necessitats del mercat laboral.

Creu que cal revisar la formació?

Em fa la sensació que hem de reinventar l'educació. Penso que la competitivitat dels països serà la competitivitat dels sistemes educatius. La clau és passar de l'ensenyament a l'aprenentatge: l'alumne ha de tenir un paper més actiu. El

model actual es va inventar durant la Revolució Industrial, en què els treballadors aprenien un ofici i el repetien com cacatues. Però ara és cada vegada més gran el nombre de treballadors que requereixen capacitat d'abstracció i de presa de decisions.

Hi ha gent que planteja que la feina serà un bé escàs. Com haurem de gestionar aquesta situació?

No sé si hi haurà menys feina, però sí que serà diferent: o el teu treball és especial o el teu treball serà susceptible de deslocalització. Tot el que pugui ser digitalitzat podrà desplaçar-se a qualsevol part del món. Thomas Freeman, l'autor de *La Tierra es plana*, explica que de petit els seus pares l'instaven a acabar-se el menjar recordant-li que hi havia molts nens a l'Índia o la Xina que passaven fam; ara ell, a les seves nétes, els diu que facin els deures perquè hi ha molts nens a l'Àsia esperant el seu treball.

I què podem fer?

Cada vegada tindrà més importància treballar la pròpia marca, que cadascú es faci agent de la seva pròpia empresa, del seu 'Jo SA'. I és una cosa per a la qual els sistemes educatius no estan gaire preparats.

## EL LLIBRE



**EL MANTRA DEL TALENTO**  
José Manuel Casado  
DEUSTO, 19,95€ (RÚSTICA);  
13,99€ (LLIB. ELECTRÒNIC)

## CONSULTORI FISCAL

## DEDUCCIONS PER HABITATGE

**?** En què consisteix el nou règim de deducció per inversió en habitatge habitual?

Aquells contribuents que comencin a pagar quantitats destinades a l'adquisició, construcció, rehabilitació o ampliació de l'habitatge habitual, a partir de l'u de gener del 2011, poden aplicar la deducció per inversió en habitatge habitual només en aquells exercicis en què la seva base imposable sigui inferior a 24.107,20 euros anuals. La norma és així de clara però l'import de la deducció ja no és igual per a totes les rendes i per això caldrà fer uns càlculs previs en cada cas. Posem dos exemples:

-Contribuent que adquireix el seu habitatge habitual a partir de l'u de gener del 2011 i que el 2011 té una base imposable de 16.000 euros.

Quan el contribuent hagi adquirit el seu habitatge habitual a partir de l'u de gener del 2011, i sempre que la seva base imposable sigui inferior a 24.107,20 euros anuals, aplicarà el nou rè-

gim de deducció. En ser la seva base imposable inferior a 17.707,20 euros, la seva base màxima de deducció serà de 9.040 euros anuals.

-Contribuent que adquireix el seu habitatge habitual a partir de l'u de gener del 2011 i que el 2011 té una base imposable de 18.000 euros.

En haver adquirit l'habitatge habitual a partir de l'u de gener del 2011, i sempre que la seva base imposable sigui inferior a 24.107,20 euros anuals, podrà aplicar la deducció per inversió en habitatge habitual d'acord amb el nou règim de deducció. En aquest cas, però, en estar la seva base imposable compresa entre 17.707,20 i 24.107,20 euros anuals, ha de calcular la seva base màxima de deducció de la següent manera: 9.040 euros - 1,4125 x (base imposable - 17.707,20 euros anuals), el que donarà una base màxima de deducció de 8.626,42 euros.

CONTESTA ORIOL LÓPEZ I VILLENNA  
ASSESSORIA ASFEM

## CONSULTORI FISCAL

## ELS LLIBRES DE REGISTRE

**?** Sóc un professional inclòs en el règim d'estimació directa simplificada, em puc deduir totes les despeses de l'activitat econòmica?

Pel que fa als contribuents que no estiguin obligats a portar comptabilitat mercantil i que realitzin activitats econòmiques incloses en el mètode d'estimació directa, normal o simplificada, la deduïbilitat fiscal de les seves despeses està condicionada a la prèvia comptabilitat ajustada al Codi de Comerç, sinó que les seves obligacions es limiten a la gestió dels llibres de registre. L'administració considera que, si es realitza una activitat professional i el rendiment net es determina en règim d'estimació directa, perquè les despeses siguin deduïbles han de ser

degudament registrades en el corresponent llibre de registre de despeses. El TEARC entén, també, que la comptabilitat d'una despesa, o el seu registre previ en els llibres de registre de despeses, és un requisit formal necessari per a la regulació legal perquè sigui tingut en compte en la determinació del rendiment net de les activitats econòmiques, tant professionals com empresarials, realitzades per una persona física que determina la seva base imposable en qualsevol de les modalitats d'estimació directa. Aquests llibres compleixen una funció substitutiva de la comptabilitat mercantil i la norma, en substituir per a certs contribuents l'exigència de portar la comptabilitat del Codi de Comerç per la dels llibres de registre, pretén alleujar la seva càrrega d'obligacions formals, però no privar de valor i eficàcia els llibres de registre.

CONTESTA ORIOL SEGURA-ILLA I SERRA  
GABINET SEGURA-ILLA

Envieu les vostres preguntes a l'adreça de correu: [redaccio@leconomic.cat](mailto:redaccio@leconomic.cat)

## Prat

1835

Tornat de l'Anglaterra del liberalisme, on visqué exiliat deu anys, Josep Melcior Prat i Solà, un intel·lectual de la Il·lustració de primera fila, fou l'impulsor de la primera caixa d'estalvis barcelonina.

## Maluquer

1863

A la vila de Granollers, on va néixer el 1863, Josep Maluquer i Salvador, el fundador i primer director de l'Institut Nacional de Previsió, té la presència pública que es mereix un dels més destacats membres de la família dels Maluquer.



## Rendé

1905

A l'Espluga de Francolí, Josep Maria Rendé i Ventosa crea la Caixa Agrícola Rural de Préstecs i Estalvis. Som als inicis del modern i eficaç cooperativisme agrari de la pagesia catalana.



DE MEMÒRIA

Francesc Roca

PROFESSOR DE POLÍTICA ECONÒMICA DE LA UB

# PRIMERES EMPRESSES COL·LECTIVES

A cavall del XVIII i el XIX, l'aplicació dels principis més generals del liberalisme econòmic fou un èxit: l'economia i la població (i la cultura) van començar a créixer, a Catalunya, i a tot l'arc mediterrani hispànic, més que mai. Al mateix temps, però, la misèria urbana (perfectament diagnosticada per Ildefons Cerdà i Laureà Figuerola) féu estralls. De fet, el nou ordre econòmic i polític implicava el progressiu arraconament d'institucions com ara gremis, confraries, germandats o parròquies, que feien de coixí entre l'individu i la societat.

La resposta de la societat no fou un no desitjat retorn al passat, sinó la creació, a partir de 1840, de noves institucions, entre les quals cal destacar les empreses col·lectives. És a dir, empreses que no serien ni estatals (o reials), ni companyies privilegiades, ni empreses familiars, ni societats anònimes.

Empresa col·lectiva és la denominació actual, que serveix per usar un sol mot per parlar d'unitats econòmiques molt diverses. En el moment de la seva fundació, aquestes empreses ni públiques, ni capitalistes, ni familiars van adoptar denominacions com ara *societat*, *mútua*, *caixa*, *institut*, *club*, *centre*, *sindicat*, *cooperativa*, *associació* o *agrupació*.

De vegades, la denominació era mixta, i podia canviar ràpidament. Per exemple, segons Eulàlia



Antiga seu de la Caixa de Pensions per a la Vellesa i d'Estalvis de Catalunya i Balears, nascuda el 1904. ARXIU

“**‘Empresa col·lectiva’ és la denominació actual, que serveix per usar un sol mot per parlar d'unitats econòmiques molt diverses. En el moment de la seva fundació, aquestes empreses ni públiques, ni capitalistes, ni familiars van adoptar diverses denominacions**

Duran, l'Associació Mútua d'Obrers de la Indústria Cotonera (1840) esdevingué Societat de Protecció de Barcelona (1842), i, tot seguit, Companyia Fabril de Teixidors de Cotó de Barcelona (1842). Fou una de les primeres mútues de previsió social, que, amb un crèdit de la Diputació de Barcelona, esdevingué cooperativa de producció.

Altres denominacions mixtes d'empreses creades entre 1890 i 1910 foren: Sindicat Agrícola, Agrupació Mútua del Comerç i de la Indústria, Societat d'Atracció de Forasters-Sindicat d'Iniciativa, Caixa de Pensions, Quinta de Salut L'Aliança, Centre Autonomista de Dependents del Comerç i la Indústria.

Les empreses col·lecti-

ves, però, s'especialitzarien en determinats sectors: el financer, les assegurances, l'agroalimentari, la salut, el lleure i l'esport, la cultura, l'ensenyament. Amb -com succeeix amb les altres empreses- canvis de rumb, discontinuïtats i talls traumàtics (com ara el de 1939).

Les empreses col·lectives més conegudes són les caixes d'estalvis. La primera, la Caixa d'Estalvis i Mont de Pietat de Barcelona (1844), fou una iniciativa de la Societat Econòmica d'Amics del País de Barcelona (1822), que va rebre el suport de l'Ajuntament de la ciutat. Les trajectòries de les caixes han estat molt diverses, però el sentit general és el mateix: no són ni empreses capitalistes, ni

## Caixes i bancs

Els bancs i els banquers són molt antics, i les caixes són molt modernes, del XIX, i han demostrat la seva eficàcia econòmica i social. La crisi de 2008, però, ha permès que els estats i els bancs, que des de sempre les han vist amb poca simpatia, qüestionessin aquesta eficàcia (i, de retop, la cohesió social que ha generat).

Les xifres els donen, sembla, la raó. Però els números tots sols no parlen. Algú els dona veu, o els en treu. I, a més, es poden manipular.

empreses públiques (per bé que aquesta primera caixa seria coneguda com “la caixa dels marquesos”).

La caixa més gran va néixer com a Caixa de Pensions per a la Vellesa i d'Estalvis de Catalunya i Balears, la CPVE (1904), per iniciativa de diverses institucions de la societat civil. Com a bancs territorials que, d'entrada, eren, l'objectiu de les caixes serien les inversions de proximitat: en la previsió de tot tipus de riscos dels impositors associats, en la construcció i gestió d'habitatges, en les petites i mitjanes empreses urbanes, en el món de la pagesia, en infraestructures sanitàries i en cultura (biblioteques).

Un club és una empresa col·lectiva? A l'origen, no estrictament. Però, vist amb perspectiva, l'èxit econòmic (i mediàtic) és, en molts casos, inqüestionable. Només cal pensar en el Futbol Club Barcelona (1899) o en el Reial Automòbil Club de Catalunya (1906). Alguns clubs, però, han deixat d'ésser empreses col·lectives i han esdevingut propietat d'uns accionistes. L'empresa mixta col·lectiva pública més important, però, ha estat l'Institut Nacional de Previsió (1908), amb seu a Madrid, però molt regionalitzat. Creat i dirigit per Josep Maluquer i Salvador, l'INP tindria, des de 1908 fins a 1939 “un concert de reassurancament” amb la CPVE, dirigida per Francesc Moragas.

CONTRA  
XIFRADA

Per Francesc Muñoz

# 41

## GRANS HOTELS DE BUTXACA

**U**nes nou habitacions de mitjana tenen els 41 establiments que formen part de la xarxa Petits Grans Hotels de Catalunya, una agrupació nascuda el 2004 a la demarcació de Girona i que el 2008 es va estendre per tot el Principat. Amb una oferta d'allotjament tan limitada i una clientela molt concentrada el cap de setmana —l'ocupació se situa al voltant del 50%— rendibilitzar aquests petits hotels escampats pel territori esdevé una tasca gairebé heroica. La sort és que la majoria dels propietaris alternen l'uniforme d'hoteles amb el de restauradors o el d'altres oficis, i d'aquesta manera sobreviuen. “Els que només tenen l'hotel ho passen pitjor”, explica Martí Sabrià, gerent del grup Costa Brava Centre, que gestiona la marca. Tan és així que la crisi n'ha fet tancar sis, un menys que els que s'han incorporat al catàleg del 2011.

Això malgrat que el pa-raigües de la xarxa els aporta una capacitat de promoció, comercialitza-

**41**  
establiments  
formen part de  
l'agrupació de  
Petits Grans  
Hotels de  
Catalunya.  
L'objectiu és  
arribar als 50.

ció i intercanvi de coneixement que d'altra manera no tindrien. Cal pensar que bona part dels gerents no vénen del món de l'hotele-ria. Molts d'aquests petits establiments van sorgir al voltant de l'any 2000, en alguns casos vinculats a restaurants d'un cert renom que, situats fora de nuclis habitats, van complementar la seva oferta culinària amb la d'allotjament en resposta a la demanda dels seus clients.

Però ben aviat van veure que això de portar un hotel els superava i van mirar

fórmules per cooperar. Sabrià explica que aquesta necessitat va ser recollida pel Grup Costa Brava Centre que gestiona les cadenes Costa Brava Centre Hotels i Blau i Verd Hotels. Així va néixer Petits Grans Hotels sota uns criteris que calia complir per formar-ne part. Bàsicament: no tenir més de 15 habitacions, que la gestió de l'establiment sigui familiar, i que la qualitat es pugui auditar: la intenció és que, cada hotel en la seva categoria, superi amb escreix els requeriments administratius.

**SINGULARITAT.** A més d'aquests principis, la xarxa aporta altres valors, com ara la singularitat dels establiments: sobretot antigues masies, però també velles hostatgeries, molins fariners, paperers o d'oli recuperats, alguna casa d'indians, i fins i tot algun teatre. En determinats casos, el que fa especial el petit hotel és l'entorn en què està situat: per exemple en les belles contrades de Siurana, davant de la platja de Llançà, enmig d'una finca de tarongers a Alcanar o al nucli històric de Solsona.



Mirador de Siurana a la serra de Gritella. ARXIU

Ara bé, des del naixement de la trama, la gastronomia ha estat un altre dels elements distintius que ara es vol potenciar perquè s'ha vist que és un dels principals factors que reforça la marca. Amb les recents incorporacions d'aquest any, Petits Grans Hotels de Catalunya disposa de tres establiments amb estrelles Michelin. A l'hotel Ca l'Arpa de Banyoles (Pla de l'Estany) podem trobar el restaurant El Rebot d'en Pere amb una estrella Michelin, i enguany s'han incorporat l'hotel Miramar de Llançà (Alt Empordà) situat sobre el restaurant de Paco Pérez, amb dues estrelles, i la Fonda Sala d'Olost (Osona), amb un restaurant que

també té una estrella.

La taca que formen els establiments de la xarxa sobre el territori és força desigual: només a la Costa Brava hi ha 18 hotels, 8 a la Costa Daurada, 4 a les Terres de l'Ebre —un dels quals a la Franja—, 9 als Pirineus i 1 a la Catalunya central. Per això, Martí Sabrià creu que un dels objectius és treballar per aconseguir socis en els territoris menys representats, concretament, Osona, el Vallès Occidental i el Vallès Oriental, al voltant del Montseny i el Ma-resme.

Tenint en compte que a Catalunya hi ha al prop de 140 petits establiments, la xarxa Petits Grans Hotels de Catalunya aspira a agru-

par-ne una cinquantena.

De la mateixa manera, i partint de la base que el 75% de les reserves es fan per internet i que el client és força fidel, els gestors volen incrementar el producte combinat, de manera que l'hoste es pugui moure per hotels de l'agrupació amb l'excusa de fer una ruta cultural o de senderisme o cicloturisme.

Sabrià destaca que la xarxa també ha servit perquè els membres comparteixin experiències. D'una reunió va sorgir la idea d'oferir de franc el servei de bar en règim d'autoservei. La decisió respon a la dificultat de prestar una atenció permanent i a la voluntat de brindar el millor servei.



**Ara pots fer-te  
subscriber  
de L'Econòmic**

Tel. 972 18 64 80  
www.leconomic.cat

**Oferta  
especial  
llançament  
47 €/any**

*El salmó català*