



L'ECONOMIC

leconomic.cat

ANY 2 | NÚMERO 27 | DEL 22 AL 28 DE GENER DEL 2011

2€

ELS DETECTIUS CATALANS PÀGINES 16-17

ELS 'SHERLOCKS' DE L'EMPRESA

Un 80% dels casos dels investigadors privats estan relacionats amb els conflictes laborals i un 73%, amb la fuga d'informació per la deslleialtat dels treballadors



CONFECCIÓ PÀGINA 19

Vuit empreses tèxtils creen un consorci per elaborar roba ignífuga

La guerra per l'estalvi dispara el risc

Bancs i caixes han entrat en una dura lluita amb l'objectiu de captar passiu davant la dificultat de finançar-se

Pagar tan car els dipòsits per guanyar líquid ofereix dubtes a les entitats financeres i amenaça la seva solvència

Pàgines 2-4



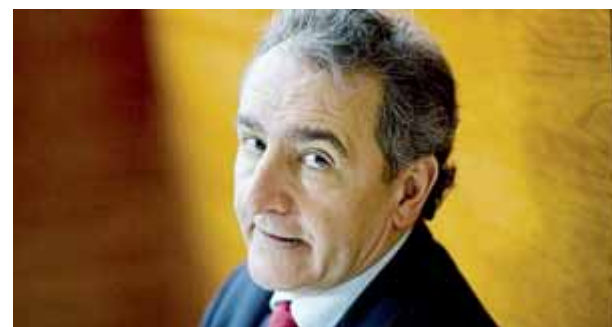
MODA PÀGINA 5

Diktons Barcelona inicia un pla d'expansió en mercats emergents



MOTOR PÀGINA 18

El preu mitjà dels cotxes de segona mà cau un 2% pel vehicle de baix cost



J. BARTUMEU, CAP DE GOVERN ANDORRÀ PÀG. 14-15

“Andorra seguirà sent una plaça financera clau tot i la nova reforma”

LA CERCA DE LÍQUID

FINANÇAR-SE. Bancs i caixes han emprès una guerra per captar passiu davant la dificultat de finançar-se als mercats internacionals. **RISCOS.** Pagar tan car els dipòsits ofereix dubtes sobre quan es recuperarà el marge d'interès

JORDI GARRIGA
BARCELONA

En el tumultuós panorama del nostre sector financer, la captació d'estalvi ha pres un to gairebé dramàtic, amb entitats, bancs i principalment caixes que necessiten passiu per tenir prou liquiditat per esvaïr dubtes sobre la seva solvència. Una cerca del passiu que ha arribat a fronteres de risc, tot lliurant incerteses sobre quin és el futur del negoci bancari, que en un any ha vist com queia el marge d'interessos un 30% en el cas de les caixes i un 5% pel que fa als bancs.

Amb ofertes de dipòsits que en algun cas han arribat a preus del 5% i productes d'una certa sofisticació, referenciats a matèries primeres o valors de solvència contrastada, aquest nou episodi de la guerra del passiu ha arribat a límits insospitats, com ara pagar a l'estalviador, d'un any a l'altre, un 36% més per captar el seu estalvi. Per al professor de finances d'Esade, Jordi Fabregat, una primera conseqüència, indesitjable, serà que "el crèdit, el negoci de l'actiu, serà més car, se'n dificultarà l'accés per a famílies i empreses, encara més, en un context com el de la nova normativa comptable de Basilea III, que ja és més exigent en aquest apartat". Jordi Soley, també professor de finances a l'IESE, recorda: "El passiu serveix per cobrir el present però també el passat, les carteres d'hipoteques de 20-30 anys, i, per tant, amb els preus que s'estan pagant pels dipòsits, del 3,5% al 4,75%, s'està anant contra el compte de resultats, perds diners". A més, la guerra del passiu ha tingut altres efectes distorsionadors a l'univers financer, com ara la fuga el 2010 d'un 15% dels diners invertits en el patrimoni dels fons d'inversió, uns 26.000 milions d'euros.

ALTRES MOTIVACIONS. A propòsit d'aquesta fal·lera per captar estalvi, algú ha recordat la de principis dels noranta, però els objectius eren molt diferents, com comenta Ramon Gras, director de productes per a particulars de Banc Sabadell: "Si aquella era simplement per captar clients, aquesta ha estat motivada perquè

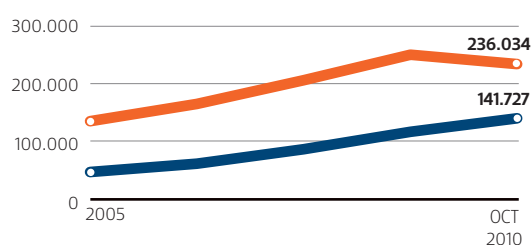
Estalvi contra les tensions de liquiditat

SALDO DELS DIPÒSITS

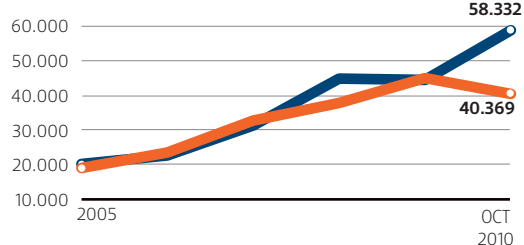
En milions d'euros

CAIXES BANCOS

Llars



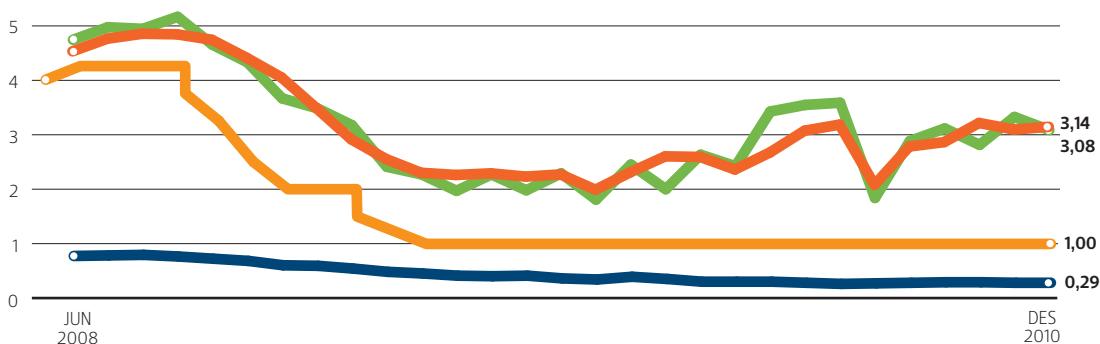
Empreses



RETRIBUCIÓ DE LA BANCA

En percentatge

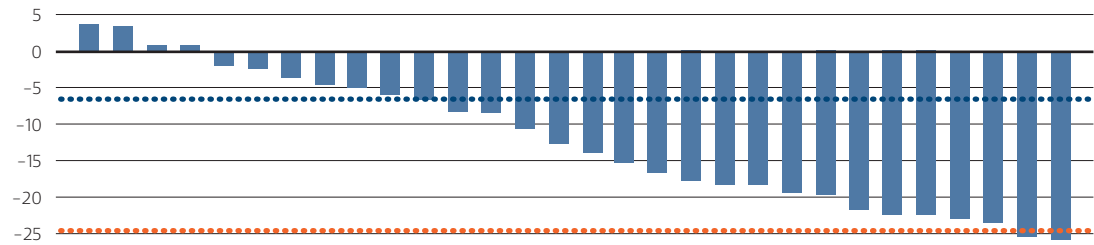
LLARS: VISTA LLARS: TERMINI SOCIETATS: TERMINI TIPUS INTERÈS BCE



VARIACIÓ DEL MARGE D'INTERESSOS

En percentatge. 30 principals bancs i caixes. Juny 2009-2010

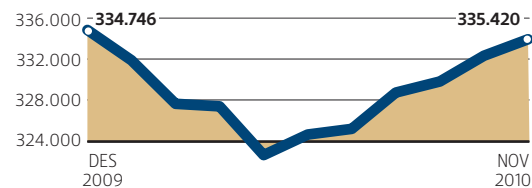
MITJANA CAIXES MITJANA BANCOS



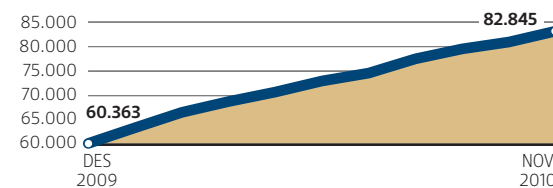
SALDO EN DIPÒSITS DE PARTICULARS

En milions d'euros

Termini fins a dos anys

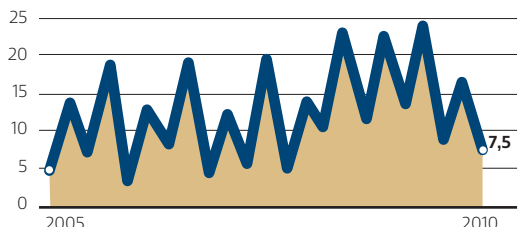


Termini superior a dos anys



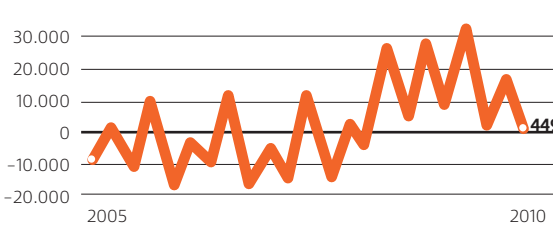
TAXA D'ESTALVI

En percentatge sobre la renda disponible



CAPACITAT DE FINANÇAMENT

En milions d'euros



FONT: *THE EUROPEAN CITY BRAND BAROMETER/AJUNTAMENT DE BARCELONA

els mercats majoristes s'havien tancat i calia cercar estalvi amb producte clàssic". I si bé és cert que l'índex d'estalvi ha pujat durant la crisi, assolint en algun moment el 24% sobre la renda disponible, la persistència de la crisi ha fet que la guardiola s'hagués de trencar, i ara l'estalvi és del 7,5%. Ramon Gras considera: "De segur que en temps de crisi s'estalvia més, però aquí la batalla no ha estat pas pel nou estalvi, sinó que les entitats s'han mogut per robar-se clients les unes a les altres o captar saldos de clients propis en altres entitats. En tot cas, podem dir que el nou estalvi és a les empreses, amb algunes que gaudeixen d'excés de liquiditat i que esperen el moment d'invertir, tot rendibilitzant el seu capital". Contràriament al que pensen alguns observadors, Gras creu que no poden haver-hi més episodis com aquest al llarg del 2011, ja que són insostenibles preus per al di-



Hi ha hagut una guerra entre entitats per robar-se clients les unes a les altres

RAMON GRAS
BANC SABADELL

pòsit del 4%, mentre que el negoci creditici està al 2,5%. Justament, la guerra ha de servir per guanyar clients, arrabassats a altres entitats, als quals, "quan hi hagi més alegria, poder vendre-li una casa", com diu Gras. En tot cas, quan la inversió creditícia reviscoli "ens trobarem un actiu molt diferent de l'actual, amb moltes operacions i molt petites". Amb tot, alguns experts han apuntat que l'agressivitat que hem vist durant els últims mesos, comuna a gairebé totes les entitats financeres, "si bé individualment pot ser una bona opció, des de la perspectiva de la globalitat del sistema financer és perillosa, perquè pot fer caure entitats, i els mercats financers poden percebre feblesa en els nostres bancs i caixes, amb les conseqüències que això pot tenir", segons explica Antoni Vidiella, de la consul-

tora Bluecap, especialitzada en entitats financeres.

Tot i l'aparició de productes referenciats, des del mercat es destaca que en la lluita s'ha brandat com a arma el dipòsit genuí, en una batalla per punts percentuals, en què la banca ha potenciat dipòsits a llarg termini, de més de dos anys, per obtenir una estabilitat que esvaeixi tensions de liquiditat: l'any passat el saldo de dipòsits de llars a més de dos anys va pujar 22.480 milions, mentre que el de terminis inferiors només va créixer de 674.

Han estat massa agosarats bancs i caixes oferint aquests preus? Fonts de La Caixa responen: "Les entitats han de captar liquiditat, dipòsits, per fer front als seus venciments de deute -92.667 milions d'euros entre tota la banca espanyola-, però també, precisament, per seguir oferint crèdit als seus clients, i a més tenen la necessitat d'obtenir prou rendibilitat per seguir enfortint la seva po-



Basilea III afavoreix que el finançament de les entitats es faci a través dels clients

ANTONI VIDIELLA
CONSULTOR DE BLUECAP

sició de solvència". En la primera entitat creditícia es considera que, perquè el marge d'interès remunti, caldrà veure com evoluciona el nivell dels tipus d'interès: "Si augmenten, ies normalitzen els mercats internacionals de deute, haurien de millorar els marges". A La Caixa també creuen que perquè no es reproduïxin episodis de guerra del passiu caldrà "restablir la confiança en els inversors internacionals, perquè baixi la necessitat de captar estalvi nacional via dipòsits".

Fer servir el símil bèl·lic no és del grat de Catalunya Caixa. Segons fonts de l'entitat, "senzillament estem en una situació de més dinamisme per la captació de recursos, perquè la gent té ara por del risc, l'endeutament ara es percep com una renúncia al consum futur". Admeten que ara l'estratègia del consumidor per assolir més bons preus és prestar fidelitat: "Aconseguir més bons preus com més vinculat estiguis a l'entitat, com més productes hi tinguis".

Així mateix, productes d'una certa sofisticació, com el ara Dipòsit 100% Natural d'aquesta entitat, referenciat a l'evolució del mercat de matèries primeres, "respondrien a la necessitat d'oferir producte sense riscos que



La necessitat de captar estalvi per ser més solvents serà constant en els pròxims anys. ARXIU

assegura rendibilitat, però amb un potencial d'increments del 7% anual. És una manera de tornar a portar l'estalviador inversor als mercats però sense assumir riscos".

A Unnim, Josep Rojas, director d'innovació i productes, també és dels que creuen que "calanar amb molt de compte amb aquest intercanvi de cromos entre entitats que es roben clients les unes a les altres, perquè això pot afectar el compte de resultats". Rojas pensa que una estratègia a mitjà i a llarg termini ha d'estar concebuda sota el principi de la diversificació: "Amb eines com ara el dipòsit Motor d'Europa, referenciat a grans empreses alemanyes, garantit i amb un potencial de creixement del 6%, el que es pretén és diversificar, sense castigar el

compte de resultats".

Parlar de diversificació vol dir, per a Rojas, "adreçar-se al client que no té gran capital i el vol construir, i per això, a partir d'una simulació de com pot evolucionar el sistema públic de pensions, se li dissenya un pla de pensions". Segons la seva opinió, és aquesta una via de captació de passiu "més sòlida, no tan especulativa". De fet, eines com ara els plans de pensions, plans d'estalvi o rendes vitalícies estan sent utilitzats per les entitats "per moderar les agressives ofertes de llançament per captar passiu, per mitigar els efectes d'aquesta guerra", segons diu Rojas.

Alguns observadors del mercat han remarcat que la caiguda del saldo de dipòsits en determinades entitats, bàsicament caixes, en

benefici d'altres, els bancs, no ha estat degut tant a un transvasament massiu de fons d'un lloc a un altre per l'intens *pricing* dut a terme, sinó per factors com ara el despallanquejament de les llars.

Tot i que tothom confia que l'actiu, el veritable negoci de bancs i caixes, es revitalitzi, ens esperen anys, segons pensen a La Caixa, en què "viurem un procés de despallanquejament de la nostra economia, en què el creixement del crèdit serà inferior al del PIB nominal i al del crèdit agregat de la zona euro, per la qual cosa ens acostarem als nivells de palanquejament de l'eurozona en el seu conjunt". Un símptoma d'aquest procés de despallanquejament seria aquest interès per figures com ara els plans de pensions i plans d'estalvi. A parer de

Josep Rojas, "els plans de pensions i els plans d'estalvi poden ser els protagonistes de l'activitat bancària dels pròxims anys, en què el més important serà la finalitat de l'estalvi, més que el preu al qual és remunerat. Es creixerà en passiu, però de forma sòlida".

El professor Fabregat també és dels que estan plenament convençuts que "la reforma de les pensions, en la perspectiva que el sistema públic s'anirà reduint, serà la que debò estimularà l'estalvi de debò, més que no pas aquestes necessitats de liquiditat que estan estimulant la captació de passiu". És clar que potser haurem d'esperar un temps, ja que, afegeix, "ara mateix, si bé és necessari enfortir la cultura de l'estalvi amb eines com els plans de pensions, el cert és que hi ha molta gent amb dificultats per destinar part de la seva renda a l'estalvi de llarga durada i, d'altra banda, les empreses no poden fer plans d'ocupació".

Si hem d'entrellucar tendències de futur, com assenyala Antoni Vidiella, "cal diferenciar clarament entre les necessitats de liquiditat que imposa la conjuntura, que es van fer paleses l'any

En el futur, l'estalvi més estable el canalitzaran els plans de pensions i estalvi

passat i també enguany, i una tendència de futur en què, tot i que els mercats majoristes internacionals s'arriben a obrir, la gestió del passiu serà molt important, perquè la nova comptabilitat de Basilea III afavoreix que el finançament de les entitats es faci a través dels clients. Per tant, es pot dir que sempre viurem en un entorn de passiu amb preus relativament alts, si els comparem amb els d'anys passats".

Jordi Soley, de l'IESE, pensa que és urgent que recuperem una certa cultura de l'estalvi: "Voldria creure que creix l'estalvi, tot i que les darreres dades parlen d'una caiguda, però cal recuperar una cultura de l'estalvi, encara que no arribem als nivells d'alemanys i japonesos". En tot cas, les nostres famílies sembla que a partir d'ara li tindran més respecte a l'endeutament, si hem de fer cas d'un estudi que publicarà aviat Catalunya Caixa i que evidencia que, efectivament, es redueix de forma prou visible el palanquejament de les famílies.

Els anys que han de venir deixen massa marge per a l'especulació i la incertesa. La norma comptable de Basilea III provocarà que hi hagi menys volum de crèdit, i més car. Però, és clar, "la banca haurà de fer préstecs, fer negoci, si no vol morir de solvència", com diu Jordi Soley.

Unes rendibilitats que es poden discutir

En tota aquesta febrada per captar estalvi, algú hi ha detectat algun parany. Jofre Farrés, secretari general de l'associació d'usuaris de banca Aicec-Adicae, parla directament de "trampes: davant la necessitat de liquiditat, les entitats estan oferint productes estructurats, en què la rendibilitat està condicionada per subjacents referenciats a borsa". Denuncia que els contractes d'aquests dipòsits estipulin la impossibilitat d'una cancel·lació anticipada i

la seva rendibilitat variable. D'altra banda, d'una de les novetats de la present campanya, els dipòsits a llarg, comenta: "La rendibilitat que donen és a llarg termini, i quan s'albiri la pujada de tipus perdran atractiu". Així doncs, Jofre Farrés recomana al petit estalviador que "aposti per productes sense vinculació, a la nòmina per exemple, i que no siguin a llarg termini, perquè a més d'un any és palès el risc de perdre rendibilitat". Jofre Farrés també ha constatat que ara l'estalviador

mostra molt interès per la renda fixa.

És dels que creuen que la crisi canvia la relació entre estalvi i consum: "Aquest cop la corba serà més suau, es reactivarà el consum, sí, però ja no minvarà tant l'estalvi". Quant al consum de futur, un estudi d'Aicec-Adicae revela que la gent estarà disposada a consumir més o menys igual que abans, però exigint garanties de seguretat, que "se li pugui solucionar un problema quan passa alguna cosa".

FOCUS

Una lliga amb menys equips, però més forts

El mapa financer espanyol mutarà profundament a curt termini, amb poques entitats i unes caixes d'estalvis convertides 'de facto' en bancs. Els mercats exigiran més transparència

JORDI GARRIGA
BARCELONA

Ja des d'un primer moment, hom suposava que la primera onada de fusions de caixes necessitaria una segona part, per constituir entitats amb prou gruix per competir en els mercats. Els experts esbossen ara una nova lliga financera en què a Espanya jugaran molts menys equips, potser 5 bancs i 5 caixes, i aquestes convenientment bancaritzades.

Davant l'actitud dels mercats majoristes, que no creuen que les caixes s'exposin realment al mercat a través del conducte de les quotes participatives, i que exigeixen una transparència total, en els pròxims mesos de segur assistirem a una segona onada de fusions, després que el govern estatal hagi interpretat que l'única manera d'esvaïr la desconfiança dels mercats internacionals cap a la banca espanyola és recapitalitzant de nou les caixes per abocar-les tot seguit a la seva transformació en bancs. Segons diverses fonts, les caixes necessitarien per no patir d'anèmia capital d'entre 30.000 i 80.000 milions d'euros.

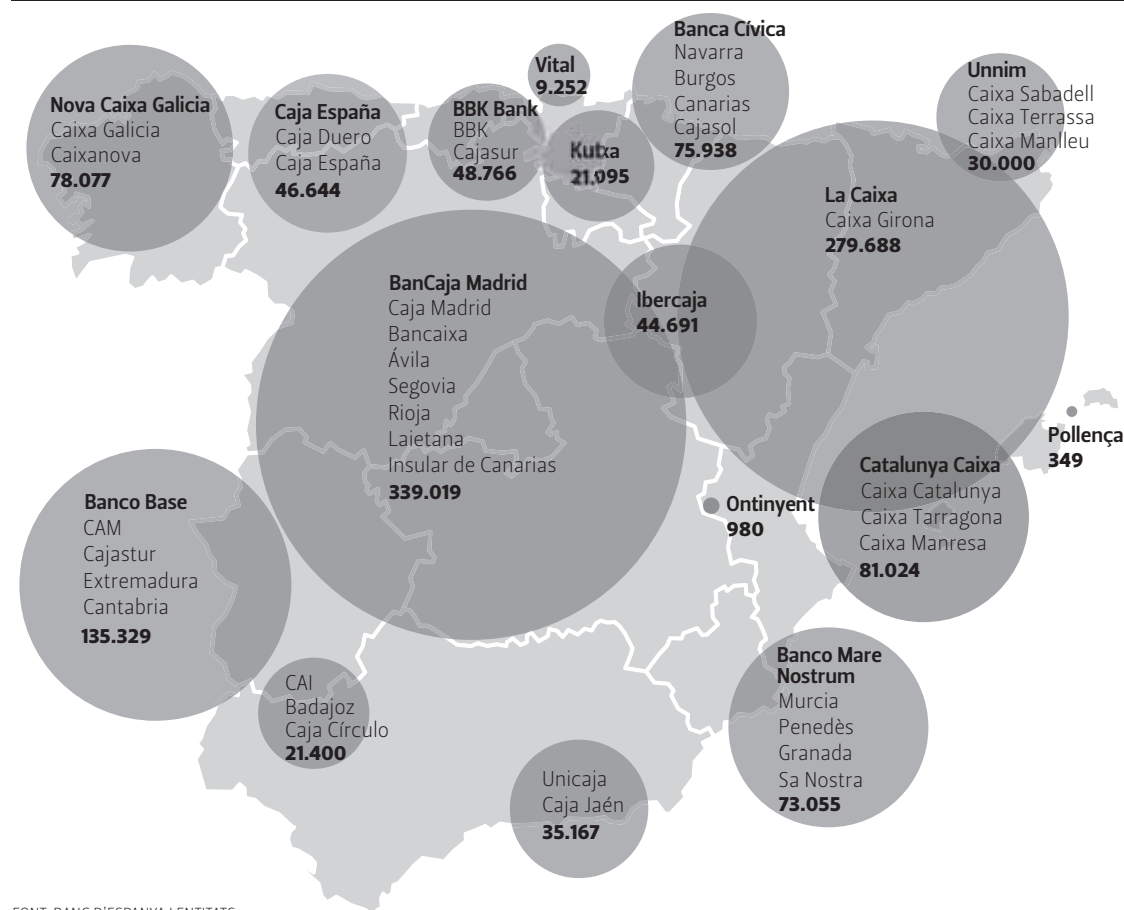
La primera tongada de concentracions ha estat interpretada pels bancs com a insatisfactòria, en la mesura que no hi ha hagut la transparència necessària per tenir coneixement ple de quina és l'exposició real de les caixes al sector immobiliari. Així mateix, els tests d'estrès que es van realitzar l'estiu passat van oferir un resultat, pel que fa a les caixes, preocupant per als grans inversors.

LES DIMENSIONS. És una qüestió de grandàries, és clar, ja que així ho marquen les condicions de joc actual, com explica Jordi Soley, professor de finances d'IESE: "Caldrà tenir bons volums per poder jugar amb aquests passius tan ben remunerats i la restricció que necessàriament s'haurà d'aplicar a l'actiu".

Jordi Fabregat, professor de finances d'Esade, també creu que "haurà de quedar un mapa de moltes menys entitats i molt més grosses, per poder tenir un millor accés als mercats de capital, ja que amb volums petits és difícil, tot tenint en compte les normes

El nou mapa de les caixes

Per volum d'actius. Espanya. Xifres en milions d'euros



FONT: BANC D'ESPANYA I ENTITATS

A Catalunya, el mapa financer giraria al voltant de La Caixa i Banc Sabadell

d'estricta solvència que marca Basilea III".

La certesa que s'acosten canvis radicals ha alimentat tota mena de rumors i travesses. En el cas de Catalunya, ja es parla d'un sector financer al voltant de dos grans pols, La Caixa, que molts esperen que aviat anunciï com esdevé banc, i Banc Sabadell, que, sempre dins d'aquests rumors, absorbiria Catalunya Caixa per constituir un grup financer de 173.250 milions d'euros en actius, el cinquè d'Espanya, just darrere de La Caixa, que disposa de 282.500 milions.

S'ha argumentat que, en l'operació de suma entre Banc Sabadell

i Catalunya Caixa, l'entitat que presideix Josep Oliu exigirà al FROB 2.000 milions d'euros per tal de cobrir les pèrdues amagades de la caixa, i no comprometre així la rendibilitat futura de l'entitat que en resultés. Només amb aquestes garanties els accionistes del Sabadell, que observen dia a dia com el valor pateix molt a borsa, donarien el seu vistiplau a l'operació.

És clar que, d'altra banda, també s'ha dit que aquesta opció podria restar anul·lada, o si més no retardada en el temps, si Catalunya Caixa fes una gran operació de líquid, que finalment s'ha esdevingut: la venda de la seva participació de l'1,63% a Repsol, per un preu de 448 milions d'euros, amb 186 milions de plusvàlues i una millora de 32 punts bàsics a la solvència de l'entitat.

En les fusions de caixes que hem pogut contemplar durant els darrers mesos, l'opció de constituir

entre diverses entitats un sistema institucional de protecció (SIP) finalment ha estat el preludi per convertir-se en un banc amb tots els ets i uts. Ja tenim el Banco Base, que aplega CAM, Cajastur, CCM, Caja Cantabria i Caja Extremadura; la Banca Cívica, en què Caja Navarra és la líder entre els seus socis, Caja Burgos, Caja Canarias i Cajasol; i Banc Mare Nostrum, en què Caja Murcia és al capdavant del grup que integren a més Caixa Penedès, Sa Nostra i Caja Granada. Darrerament ha aparegut el cas, i no serà pas el darrer, de la BBK, que ha mutat en BBK Bank per absorbir la Cajasur de Còrdova, en fallida.

BANCARITZACIÓ. I com ja ha deixat prou clar el govern estatal, la bancarització és inevitable per a tots, fins i tot per a entitats creditícies sòlides com ara Ibercaja i Unicaja, que de fet ja estan negociant la seva associació, empena

pels governs de les comunitats autònomes d'Andalusia i Aragó. Precisament, al nou conseller d'Economia, Andreu Mas-Colell, el preocupa que entitats creditícies catalanes com ara Caixa Laietana, integrada en el gegant bastit al voltant de Caja Madrid, i Caixa Penedès, en un grup en què mana Caja Murcia, estiguin sotmeses a una obediència no catalana, per la qual cosa la Generalitat s'està movent perquè si finalment Unnim es veu obligada a entrar en un altre gran conglomerat, que sigui a La Caixa, com va fer Caixa Girona, o a Banc Sabadell.

Per al consultor de Bluecap Antoni Vidiella, "les caixes estan abocades a la bancarització per fer-se transparents davant els inversors internacionals, que volen plena visió de a qui deixen diners. A més a més d'això, cal enfortir el capital de més bona qualitat al si de l'entitat, potenciar la solvència". Al seu parer, tampoc no podem menystenir el fet conjuntural: "L'economia no creix gaire, i aquesta situació és possible que es

El sector financer vol consolidar una posició davant els mercats majoristes

mantingui durant bastant de temps, i com a conseqüència el sector financer es redueix, retalla plantilles i tanca oficines".

Molts experts, així com els màxims representants de les caixes, insisteixen a dir que tot aquest moviment de concentració no està tan lligat a evitar daltabaixos, sinó "a cercar una consolidació davant els mercats majoristes", com diu Vidiella. I la bancarització a què s'han vist abocades les caixes ha estat la demostració que amb una simple unió per guanyar gruix no n'hi havia prou, calia l'aixopluc d'una estructura, la de banc d'accionistes, que garanteix claredat màxima a l'hora d'exposar la realitat del compte de resultats. Aquesta obsessió per la credibilitat és tangible en l'enduriment de les proves d'estrès per les quals la UE vol fer passar bancs i caixes de març a juny. Després que les proves de l'estiu passat fossin vistes per molts com a poc rigoroses -no debades, no van poder detectar el col·lapse del sector bancari irlandès-, ara l'anàlisi de solvència col·locarà el llistó molt més amunt i la prova de liquiditat haurà de ser la decisiva per fer el diagnòstic final sobre la salut de bancs i caixes. A més a més, també s'analitzarà la cartera bancària per veure com s'exposen les entitats financeres al deute sobirà. A l'examen ja hi arribarà un sector financer transformat, amb entitats musculades que puguin obtenir l'aprovat.

EMPRESSES

Diktos Barcelona obrirà divuit botigues en mercats emergents

EXPANSIÓ. La companyia de moda i complements femenina ha focalitzat el seu creixement internacional en països en creixement com ara Xina, Rússia i Mèxic. **CÓRNER.** A més d'establiments propis s'instal·larà en grans magatzems

ANNA PINTER
BARCELONA

Diktos Barcelona, la firma barcelonina de moda i complements per a dones, ha dissenyat un pla de negoci basat en l'expansió internacional. "Ens trobem en una situació en què s'ha de disparar a tots els àmbits possibles", explica el director general de la companyia, José Pascual. Aquesta ràfega d'accions està dirigida cap a un pla d'obertura de botigues sota el sistema de franquícia i en la posada en marxa de còrners (botigues dins de grans magatzems a l'estil d'El Corte Inglés) en els propers 5 anys que ha de fer multiplicar el negoci internacional i local de la marca catalana de prêt-à-porter femení. Ara com ara, ja ingressa el 70% del seu volum de negoci de l'estranger i el 30% restant prové del mercat local.

Pascual avança que, tot i que ja venen a més de 30 països, han posat l'objectiu d'expansió en mercats emergents com Xina, Rússia i el Pròxim Orient. En total preveuen la inauguració de 18 botigues en els

La firma ha fet una aposta pel disseny i ha fet créixer el departament

propers 5 anys que es reparteixen entre 10 a la Xina i les 8 restants a Egipte, Aràbia Saudita, Iran i Rússia.

Fins l'any passat la companyia distribuïa les seves peces de roba mitjançant botigues multimarca. Aleshores van decidir combinar aquest model amb el de la venda en botigues pròpies. Ara com ara, ja tenen en marxa sis establiments sota la marca

DIKTOS BARCELONA

FACTURACIÓ

10 M€

TREBALLADORS

100

ANY FUNDACIÓ

1982

● Diktos Barcelona és una empresa familiar que dirigeix la segona generació de la família. El director general, el director financer i la directora comercial són els tres fills del fundador de la companyia. De moment, han sabut compaginar molt bé la dualitat de ser germans i socis amb la incorporació de professionals externs que compensen la balança.

Diktos Barcelona. Dos a l'Estat espanyol, Barcelona i Madrid; dos més a la Xina; un a Rússia, i un altre a l'Aràbia Saudita. Totes les obertures fora de les fronteres espanyoles han estat possibles gràcies a acords amb socis locals. Les de Madrid i Barcelona en canvi són pròpies.

Pascual explica que tot i que la multimarca és la base del seu negoci entenen que la garantia de creixement de futur és disposar de tots els sistemes de distribució possibles. "Ens ajudarà a guanyar quota de mercat, a exportar i a reforçar el nom de la marca a l'estranger", insisteix el director general.

El cert és que el món de la distribució de la moda canvia a marxes forçades, per una banda perquè la via multimarca va perdent força i per l'altra perquè ja no hi ha tantes garanties de fidelitat com abans. "Cada sis mesos canviem de col·lecció i, si les botigues multi-



D'esquerra a dreta, José Pascual, junt a la directora comercial Cristina Pascual i el financer, Juan Pascual. ORIOL DURAN

marca no són capaces d'absorbir tota la col·lecció, què en fem, del sobrant?" Així és que Diktos Barcelona va decidir reaccionar a aquests canvis i endinsar-se en el canal propi. El nou model de distribució els garanteix a més apropar-se al client final per tenir informació directa dels interessos i l'evolució dels gustos.

Diktos Barcelona ha

creat a més una segona marca, DS by Diktos, per a la línia d'accessoris i teixits diferents del punt, que començarà a comercialitzar per a la col·lecció d'hivern de la temporada 2011-2012.

Es tracta, segons Pascual, d'una estratègia per arribar a més punts de vendes i no estar sotmesos a les exigències d'exclusivitat. "S'ha d'anar a totes", insisteix

Pascual.

Amb totes aquestes accions sobre la taula i el tauler, Diktos Barcelona no només aspira a mantenir la facturació en un any que es preveu poc feliç comercialment, sinó a créixer passant de facturar 10 milions d'euros el 2010 a superar els 11 milions el 2011.

Juan Antonio Pascual Carroggio, pare de l'actual

director general i fill d'un empresari del sector tèxtil, va crear Diktos Barcelona l'any 1982, la companyia de roba per a la dona.

Va néixer a la zona industrial del Poblenou de Barcelona, una zona avui convertida en un pol tecnològic i d'innovació. Diktos Barcelona era aleshores la típica firma tèxtil, amb màquines de teixir que només paraven diumenge i que organitzava la jornada laboral en tres torns.

Avui a la seu del carrer Tànger hi ha menys de la meitat de les màquines dels anys vuitanta. Des de fa 5 anys es va deslocalitzar la producció i a la capital catalana s'hi concentra l'àrea d'administració, el departament de disseny i la coordinació comercial. La producció es fa majoritàriament a Hong Kong, on la companyia té una societat pròpia que gestiona la subcontractació amb diferents empreses locals. En total ocupa 100 persones.

RELOCALITZACIÓ

Reprenen la producció a Tornabous

El director general de Diktos Barcelona ha avançat que fa poc han tornat a posar en marxa la maquinària que havien apagat a les instal·lacions de Tornabous (Urgell) quan van deslocalitzar la gran part de la producció a Hong Kong.

"No descartem tornar

a confeccionar un poc més aquí del que hem fet els darrers anys", confessava Pascual, que assegura que per a sèries curtes els surt molt més rendible produir a Catalunya que fer-ho al sud-est asiàtic. I no només això, les exigències de planificació que

reclama traslladar la producció a tants quilòmetres de distància condicionen el disseny de les col·leccions. "És un tema recent que ens estem replantejant seriosament i que amb el nou sistema de distribució hem de considerar", diu.



El director gerent, Miquel Cortada, i el director comercial, Sergi Forcadell, a la seu de l'Hospitalet de Llobregat. ROBERT RAMOS

L'outlet Ratlles i Copets d'electrodomèstics ven el 10% més gràcies a la crisi

CRÉIXER. Té punts de venda a l'Hospitalet i Sevilla, però busca més espais a Catalunya **FACTURACIÓ.** El 2010 ven 8.000 unitats i factura 4 milions d'euros

JORDI TORRENTS
L'HOSPITALET DE LLOBREGAT

Hi ha empreses amb noms enigmàtics, evocatius o que busquen crear marca. En el cas de Ratlles i Copets ens trobem amb una firma que aposta, d'entrada, per un nom en català prou eloqüent sobre el seu àmbit de negoci: vendre electrodomèstics amb, és clar, aquelles ratllades i copets -en diminutiu, que minimitza el tema i és molt nostrat- que s'han produït durant la distribució o l'embalatge del producte. Nascuda ara fa deu anys, la companyia té la seu central a l'Hospitalet de Llobregat, un segon punt de venda a Sevilla -on treballa sota la marca Stocks Factory- i, tal com explica el director gerent, Miquel Cortada, volen obrir més espais, i per això ja estan buscant naus en polígons de Catalunya, especialment a les àrees del

Bages i el Vallès Occidental. La filosofia *low cost* de la firma es concreta en descomptes que oscil·len entre el 35% i el 70% respecte al preu del producte, en funció de l'aparell i del cop que tingui. Durant el 2010, Ratlles i Copets ha venut unes 8.000 unitats i ha tret profit, doncs, d'una situació de crisi en què el consumidor busca reduir la despesa familiar. Així, els quatre mi-

lions de facturació del 2010 representen un augment del 10% respecte al exercici anterior.

Això sí, Cortada insisteix en el fet que es tracta de productes "sempre nous, i que mereixen una segona oportunitat en el mercat més enllà d'un copet antiestètic a la xapa, si és que es veu". I és que en moltes ocasions, l'anomalia és a l'embalatge, per això el

comprador es pot trobar amb un producte sense cap defecte. Alguns clients, els menys, fins i tot es mostren suspicços i desconfiats "davant d'un producte sense ni el famós copet", afirma Cortada. En general, però, "la gent perd la por, ja que veu que donem la cara i oferim garanties de dos anys".

GAMMA BLANCA. Ratlles i Copets va crear-se el 2001, però és hereva del servei tècnic que tenia el grup Electrolux a Catalunya. "Quan se'n va desfer", detalla Cortada, "vam decidir reorientar el negoci". I així va néixer la idea de crear una empresa d'outlet d'electrodomèstics, basada en l'anomenada logística inversa, ja que posa a la venda productes descatalogats o amb algun defecte exterior -"mai interior", precisa Cortada- com, és clar, les clàssiques ratlles o

copets. Marques del mateix grup Electrolux (com AEG, Corberó o Zanussi) formen part de l'oferta de la companyia de l'Hospitalet, però n'ofereix de gairebé una quarantena, des de Bosch, Teka o Whirlpool -més centrades en la gamma blanca de rentadores, rentavaixelles i frigorífics- fins a Panasonic, LG o Samsung, noms més vinculats a la gamma marró, la d'aparells de televisió i vídeo. La gamma blanca representa el 80% de les vendes, mentre que la resta es reparteix entre la marró -nom, per cert, que prové del color original dels antics televisors Marconi- i els anomenats PAE (petits aparells electrodomèstics), com ara batedores, torradores i d'altres.

Només cal, però, fer un cop d'ull a les instal·lacions de l'Hospitalet -amb una superfície de 400 metres quadrats-, per comprovar que el concepte de gamma blanca és relatiu, ja que hi podem trobar aparells d'altres colors. Tot i no ser molt habitual en un sector força immobiliària històricament en aquest sentit, el director comercial del grup, Sergi Forcadell, explica que "oferim rentado-

La gamma blanca concentra el 80% de les vendes i la resta és de petits aparells i la marró

res pintades per nosaltres mateixos" i fins i tot accepten acolorir sota comanda: "Fa poc, una parella jove ens va dir que volia una cuina de color carabassa, i els la vam pintar".

És evident, però, que en no ser un negoci tradicional de venda d'electrodomèstics, no poden oferir tota la gamma que hi ha al mercat, i els clients s'han d'adequar al que tenen. Hi ha productes de recorregut més llarg -la tecnologia d'un congelador, per exemple, ha canviat poc amb els anys, tot i que sí que ho ha fet en eficiència-, però n'hi ha d'altres amb els quals és més arriscat disposar d'estocs massa grans. Cortada posa l'exemple dels televisors LCD, que no fa pas gaire rellevaven altres ofertes, però que ara ja es troben amb l'entrada dels aparells en tres dimensions. I aquests, fins i

RATLLES I COPETS

FACTURACIÓ

4 M€

TREBALLADORS

34

FUNDACIÓ

2001

● Els responsables de Ratlles i Copets tenen tres dècades d'experiència en el sector electrodomèstic, ja que treballaven en el servei tècnic d'Electrolux. Quan el grup l'elimina, reorienten el negoci a l'Hospitalet. Aquest any celebren el 10è aniversari i volen continuar creixent.

tot, ja veuen com l'ús d'ulleres aviat pot quedar desfasat.

CATALÀ. El negoci de l'outlet, segons diu Cortada, és com si estigués passant una segona joventut. Va viure un moment de creixement a partir dels anys 90 "gràcies a la crisi de principi de dècada", i ara torna a guanyar mercat gràcies a la nova recessió econòmica.

Una de les grans apostes de l'empresa va ser la d'utilitzar un nom en català. Segons el director gerent, Ratlles i Copets és una definició molt clara del seu negoci, una expressió amb un caire fins i tot històric i popular entre mestresses de casa a l'hora de referir-se als productes amb una petita tara. A Sevilla, és clar, la marca no els servia i hi venen com a Stocks Factory, tot i que per llançar la venda a través d'internet també han creat un altre nom català, el de Cost Bàsic (Costbasic.com). Amb tot, Cortada lamenta que aquesta aposta no vagi acompanyada per ajuts de l'administració pública catalana a l'hora, per exemple, d'abaratir l'accés al domini .cat. El dirigent de la firma recorda que, en el seu cas, ja donen feina a 34 persones -31 a Catalunya i 3 a Andalusia- i que han aconseguit fer-se un forat "sense fer gairebé publicitat" i gràcies a les recomanacions que uns clients fan als altres. "La gent s'espavila", diu Cortada, tot i que també s'han trobat en ocasions amb la incomprensió del sector de venda d'electrodomèstics.

OBJECTIU PER AL 2011

Mig milió a la xarxa

Comprar productes outlet continua basant-se en el sistema tradicional de veure i comprar *in situ*. I en molts casos, com el de Ratlles i Copets, en polígons industrials per una qüestió d'espai. Des

de fa sis mesos, però, estan operatius els webs Ratllesicopets.com i Costbasic.com. L'objectiu és que, el 2011, els serveixi per facturar mig milió d'euros, una vuitena part del negoci del 2010.

Amb la nòmina o la pensió a Caixa Laietana...

13501-1029414

CAFETERA NESPRESSO



ESPRESSORA INOX SERGI AROLA



BÀSCULA DE BANY DIGITAL



TORRADORA INOX MOULINEX



...i molts productes més

Tu tries!

Dipòsits amb retribució en espècie subjectes a la legislació fiscal vigent. No existeix remuneració en efectiu. Promoció vàlida fins a fi d'existències. Imatges no contractuals. Consulta condicions a les oficines de Caixa Laietana.
Espressora Inox Sergi Arola: impositió de 7.000 € a 3 mesos, TAE 2,767% // Bàscula de bany digital: impositió de 6.000 € a 3 mesos, TAE 2,751% // Cafetera Nespresso: impositió de 5.400 € a 13 mesos, TAE 2,705% // Torradora Inox Moulinex: impositió de 6.100 € a 4 mesos, TAE 2,749%.

+ A PROP TEU
+ LLUNY AMB TU



CAIXA LAIETANA

www.caixalaietana.cat • www.sensemalsdecap.cat

2013: **150**
CENT CINQUANTE
ANIVERSARI

EMPRESSES

Porpra dona forma a una aplicació per localitzar bars on poder veure partits

WE WATCH THE MATCH! Permet als seguidors d'un equip saber en quins locals es retransmeten els enfrontaments

MARC ROVIRA
GIRONA

El primer dia d'abril de l'any 2006 un grup d'una seixantena d'estudiants d'Esade aterrava a l'aeroport de Nova York en el marc d'un viatge acadèmic. Molts d'ells estaven ansiosos per arribar a Manhattan però no pas perquè tinguessin pressa per anar a veure el toro de Wall Street sinó perquè en aquells moments, a 6.000 quilòmetres de distància, el Barça de Ronaldinho i el Real Madrid del primer Ronaldo s'enfrontaven en un partit de lliga. L'objectiu era trobar un bar on poder veure el desenllaç del partit, "ni que fos la segona part". Ho recorda Pere Saurina, un enginyer industrial que, juntament amb el seu soci Marc Sales, ha desenvolupat una aplicació informàtica que busca evitar tombs com els que van haver de fer aquell dia a Nova York.

Saurina i Sales són Porpra, una empresa de tecnologies de la informació que treballa al Parc Científic i Tecnològic de la Universitat de Girona. Ha estat des d'aquesta base d'operacions on han donat forma al seu producte estrella: We Watch the Match! o, el que és el mateix, "veiem el partit", un servei que es pot descarregar al telèfon mòbil i que dona informació en temps real, i arreu del món, de quin és el local més proper on poder veure un partit de l'equip que es prefereixi.

D'EUROPA I DE FORA. El servei dona informació de tots els equips de la lliga espanyola, de la Premier ("és una llegenda falsa això que diuen que no canvien els horaris", asseguren Saurina i Sales), de la lliga holandesa, de la Bundesliga, de la italiana i fins i tot treballa amb dades d'equips de

LES XIFRES

250.000

Visualitzacions cada mes
Des que va posar en marxa el servei, Porpra suma 1.000 seguidors més cada dia.

lliga argentina i del Japó.

A Porpra, però, no es miren partits, allà ningú aixeca la vista de l'ordinador perquè es va a contrarellotge farcint de continguts una aplicació que té 40.000 usuaris i que creix a un ritme de 1.000 seguidors més cada dia. "Hem fet un salt des que hem desenvolupat dotze aplicacions per a l'iPhone", apunten els dos socis, i afegeixen: "I això que al principi ens vam

Un partit de copa del Rei entre el Barça i el Betis va generar fins a 145 visites

centrar a fer un centenar d'aplicacions per a Android perquè creïem que l'iPhone domina a Europa però que a la resta del món el que triomfa és el sistema Android".

Les xifres els avalen perquè tenen registrades 250.000 visualitzacions cada mes "sense haver-ne fet difusió, la clau és el boca-orella", i tenen clar que "el potencial és enorme".

El projecte és encara molt jove ja que el van posar en marxa el mes de setembre passat: "L'estrena va ser amb un partit del Chelsea i ens en vam anar a dormir pensant que l'endemà ens

aixecaríem milionaris". No va ser així, ni de bon tros, amb prou feines si n'hi va haver per a un parell de tallats -al principi Porpra feia pagar dos euros per cada descàrrega de We Watch the Match-. Després d'aquest primer test Saurina i Sales van optar per oferir el servei de manera gratuïta i les descàrregues s'han multiplicat. Treballen amb una base de dades d'uns 8.000 bars d'arreu del món però cada dia estenen més la seva xarxa perquè no paren de registrar-se locals.

La clau és el joc d'interessos entre client i establiment i la informació que s'intercanvien. El primer busca saber on pot veure el partit i al local li interessa fer saber que allà es podrà veure.

A Porpra saben perfectament quin és l'equip que té més adeptes (guanya el Barça per golejada) i també tenen controlat des d'on busca la informació cada client. El gruix d'usuaris es connecta des d'Alemanya i Anglaterra però han rebut visites de llocs ben remots. Per exemple, el dimecres 12 de gener el Barça jugava contra el Betis un duel de copa del Rei. Fins a 145 usuaris van consultar en quins llocs podien veure el partit i les consultes venien de llocs com Albània, Bahrain, les illes Caiman, Hong Kong, Kuwait, els Estats Units... i també de Platja d'Aro, Salou, Sabadell o Melilla. "Fins i tot se'ns ha connectat algú que està de travessa al mig del mar", expliquen.

LA POSSIBILITAT DE NEGOCI. Aquest coneixement minucios de la informació és un dels punts forts del seu producte perquè els per-



Porpra treballa des del Parc Científic i Tecnològic de la UdG. MANEL LLADÓ

met saber quin públic potencial té cada local en un moment determinat.

De la mateixa manera, descarregant-se l'aplicació un bar sap si aquell dia a la seva zona d'influència hi ha més aficionats d'un club o de l'altre i així, en funció dels interessos de la clientela potencial, pot programar el partit que es veurà. El pas següent és penjar una entrada a l'aplicació per anunciar la seva oferta.

Pere Saurina explica: "En

L'aficionat sap on ha d'acudir per veure l'equip i els locals saben quin públic els busca

un sentit similar els clubs també en poden treure rendiment perquè nosaltres els diem quanta gent ha demanat veure un partit dels seus i quin perfil té

aquesta gent", i això, més enllà de les audiències de televisió, els facilita conèixer la seva quota de mercat. Afegeix: "També sabem si en un punt del món hi ha molta demanda per veure un determinat partit i si l'oferta de llocs que el donen és o no l'adequada".

Això últim ho saben bé aquells estudiants d'Esade que un dia van viatjar a Nova York i que després de voltar pels bars es van quedar sense veure el partit.

EL DETALL

El final del guix i la pissarra

L'aplicació que ha dissenyat Porpra és el substitut d'aquelles pissarres que, a la porta d'un bar, informen dels partits que s'hi podran veure aquell dia. Més enllà d'això, l'eina es promociona com un instrument eficaç per a l'intercanvi d'informació entre

locals i clients, però també com un mesurador rigorós de l'interès que genera cada equip en cada territori. Pere Saurina i Marc Sales estan ara en plena fase de cerca d'inversors.

We Watch the Match! va començar a operar partint de diferents

lligues de futbol, però ara ja és vàlid també per consultar on es pot veure l'NBA. I és que un cop desenvolupada l'aplicació se'ls fa senzill introduir-hi "bàsquet, motos, la fórmula 1 o les curses de la NASCAR" tot i que "està pensat per a esports que es veuen al bar".

EMPRESSES

HLL gestionarà la logística dels hospitals de Panamà

ADJUDICACIÓ. La firma obtindrà 3,2 milions per un període de tres anys. **OBJECTIU.** El grup català vol créixer en el mercat intern perquè l'exterior ja suposa el 70%

L'ECONÒMIC
BARCELONA

L'empresa catalana Health Lean Logistics (HLL), amb seu a Barcelona i especialitzada en el disseny, la implantació i la gestió de solucions en l'àmbit de la logística i les compres del sector sanitari, ha guanyat l'adjudicació de la licitació per part del govern de Panamà del sistema d'aprovisionament i maneig de productes utilitzats pels centres hospitalaris i sanitaris públics d'aquest país centreamericà. L'empresa va facturar 3 milions d'euros el darrer exercici.

Amb aquesta adjudicació, que suposa un import de 3,2 milions d'euros per un període de tres anys, HLL s'encarregarà tant del disseny dels processos logístics, com de la implantació i gestió de tota la cadena de subministrament que s'aplicarà als hospitals, policlícniques i unitats de la Caja de Seguro Social de tota la geografia panamenya.

Health Lean Logistics va ser fundada l'any 2004, té una cinquantena d'empleats i va facturar tres milions d'euros el 2009. La firma té delegacions a Madrid i Lisboa, Brasil, Xile, Panamà i els EUA.

Amb aquest projecte, l'empresa dirigida pel doc-



Plataforma logística de Santa Perpètua de Mogoda. ARXIU

La companyia catalana preveu créixer al mercat peninsular i al continent asiàtic

tor Albert Tarrats contribuirà a la modernització tecnològica de l'activitat dels centres sanitaris públics del país. En aquest sentit, permetrà "estandarditzar els processos i professionalitzar tot el sistema solucionant les ineficiències existents en l'ús de tecnologia específica, a partir tant d'una d'adaptació dels estocs al consum real, com d'una distribució

i emmagatzemament eficaç de tots els productes, així com d'un control del flux de material i informació de l'hospital", afirmen fonts de la firma catalana.

L'experiència dilatada de HLL en la gestió de la logística demostra que amb l'aplicació del seu model logístic, les organitzacions sanitàries "poden estalviar un 10% en compres i fins a un 30% en estocs", afegixen les mateixes fonts.

De fet, l'empresa de logística i compres del sector sanitari va començar fa set anys, gairebé al mateix moment a Catalunya i al Brasil.

En l'actualitat, la companyia disposa d'una àmplia xarxa de delegacions i l'ob-

jectiu per al futur immediat és "continuar exportant la marca i el model a l'exterior i obrir-se a mercats internacionals quan hi hagi oportunitats de creixement a l'Àsia".

HLL gestiona des del 2005 una plataforma logística a Santa Perpètua de Mogoda (Vallès Occidental) que proveeix deu centres sanitaris catalans i ha permès augmentar l'eficiència en la gestió del proveïment i reduir els estocs un 30%, segons la companyia.

El grup ha desenvolupat projectes per a USP Hospitalares, Grupo Capiro, CLS, agrupació en la qual participa el Consorci Sanitari Parc Taulí, i Ceadis, un centre logístic del Brasil.



David Martín comanda la firma de comerç electrònic. ARXIU

Tradeinn injecta 3 milions en una nova seu a Celrà

COMERÇ-E. La xarxa de botigues en línia de material esportiu té cinc centres

L'ECONÒMIC GIRONA

Tradeinn, una xarxa en línia especialitzada en la comercialització de material esportiu, invertirà 3 milions d'euros en la seva nova seu i centre logístic situat a Celrà (Gironès). La companyia, comandada per David Martín i fundada a Ullà, preveu traslladar-se l'abril vinent a una nau de 3.000 metres quadrats on també obriran una botiga física i una exposició de 400m². L'objectiu és mantenir el creixement en vendes, que en el darrer any va ser 3,5 milions més que el 2009, situant la facturació en 7 milions d'euros. En l'actualitat, Tradeinn disposa de cinc botigues en línia disponibles en

set idiomes, per als principals mercats internacionals.

El grup té el seu origen en la botiga per xarxa de submarinisme Scubastore, fundada el 1998. Després d'agafar posicions en aquest sector, i per superar el volum de negoci estancat des del 2006, Tradeinn va néixer amb l'objectiu de crear noves botigues especialitzades en esports d'aventura com ara el busseig i l'escalada, l'esquí, el ciclisme, el tennis i el pàdel, i comptava amb l'impuls de l'emprenedor Didac Lee, del Grup Inspirat. En total, les botigues del grup reben una mitjana de 25.000 visites diàries i sumen més de 100.000 clients.

David Martín, un gironí de només 32 anys i expert en comerç electrònic, comanda l'empresa, i l'octubre passat ja va avançar a L'Econòmic que estudiava la possibilitat de canviar de lloc amb l'objectiu d'ampliar el negoci.

Ara pots fer-te subscriptor de L'Econòmic

Tel. 972 18 64 80
www.leconomic.cat

Oferta especial llançament 47 €/any

El salmó català

Si vostè és dels que comencen el diari per la secció d'economia perquè sap que allà hi troba les claus per entendre millor el que passa al món, L'Econòmic és el seu millor alià. El nou salmó català posa al seu abast el món de l'empresa i l'economia del nostre país, des del rigor, l'anàlisi i la reflexió.

L'economia, més a prop

Emprenedors Xtag

Etiquetes per als honestos

Xtag crea un adhesiu que indica on trucar en cas d'emergència o de pèrdua del mòbil

JORDI TORRENTS
SANTA COLOMA DE FARNERS

Som honestos? La majoria de nosaltres tornaria un telèfon mòbil que algú ha perdut? L'emprenedor Xavier Muñoz va decidir que volia comprovar-ho ell mateix, i va perdre fins a 200 mòbils -"els vaig aconseguir d'amics i familiars", explica- en diferents punts, com ara bars, carrers i taxis de Barcelona i Madrid. Això sí, en tots ells hi havia enganxat una etiqueta dissenyada i patentada per la seva empresa amb un telèfon de contacte. El resultat? En va recuperar 130, el 65%, i gairebé la majoria, el 92%, el mateix dia. "Hi ha més gent honesta del que ens pensem", assegura Muñoz. Per facilitar-ho, cada aparell disposava d'una etiqueta adhesiva que "apel·la a la solidaritat", ja que ofereix de forma molt visible un número al qual trucar (cadascú escull si és el de la seva oficina, el de la parella o el de casa).

La idea pot semblar simple, però Xtag és la primera companyia catalana que la desenvolupa. De moment, ja ha patentat la proposta -incloent-hi un futur siste-

ma digital- a 140 països i ha iniciat converses amb empreses de Bèlgica, Holanda, Alemanya, Anglaterra i el Japó. En el cas alemany, estudien la possibilitat de comercialitzar el producte a través d'una firma local que també facilitaria l'opció de produir a la Xina.

Les etiquetes Xtag fa tot just un parell de mesos que són al mercat, a un preu de 2,95 euros la unitat. De moment, en quioscos, papereries i estancs d'arreu de Catalunya, tot i que el responsable de la firma comenta que també negocien amb benzineres i grans superfícies, tot i que aquestes solen apostar per productes més consolidats.

Muñoz va crear fa deu anys la consultoria de negocis Logic Link -amb tres empleats-, i Xtag és el seu primer producte fora d'aquest àmbit. Ara, però, "és la meva prioritat", explica, després de comprovar que se n'han venut milers d'unitats en poques setmanes i sense publicitat. Tot i que el telèfon mòbil és el suport bàsic per al qual està pensat l'adhesiu, Muñoz detalla que també serveix per a cascos de moto, ordinadors portàtils, maletes, motxilles es-



Xavier Muñoz mostra el seu iPhone, amb una etiqueta Xtag i el número on trucar si algú el troba. ROBERT RAMOS

LA IDEA



Xavier Muñoz va perdre 200 mòbils aleatòriament per comprovar

si la gent era honesta. El 65% els va recuperar, gràcies a un telèfon de contacte en una etiqueta adhesiva. En dos mesos, ja n'ha venut milers.

colars i el que la imaginació de l'usuari, o la necessitat, vulgui. En el cas de moto, Muñoz comenta que pot tenir una importància vital, ja que en cas d'accident "pot ser que trobin el nostre

telèfon, però que estigui bloquejat o sense bateria", cosa que fins i tot invalida el consell de la Creu Roja de situar un número d'emergència en el primer lloc del menú (sota el nom d'Aa).

L'etiqueta consta d'un adhesiu marc on l'usuari configura el telèfon de la persona de contacte, un altre adhesiu superior transparent per veure el número i el missatge SOS o pèrdua avisar a:, a més d'un joc de números per poder-los canviar. L'originalitat i el valor afegit de l'Xtag, segons Muñoz, es basa, precisament, "en la seva senzillesa" i quan l'han ensenyat a empreses "els sorprenden". De fet, una opció per a Xtag també és vendre's amb publicitat impresa i, de moment, ja

ha tancat acords per anunciar la sèrie televisiva *Aguila Roja* i els laboratoris Mevet, del grup carni Vall Companys, a més de tenir en perspectiva una companyia d'assegurances. Per Muñoz, l'Xtag pot ser un bon regal d'empresa, "amb un missatge positiu i més original que un bolígraf".

La idea de l'Xtag va rondar pel cap de Muñoz durant més d'un any fins que va prendre la forma definitiva. Es fabrica en diferents punts de Catalunya -a la Zona Franca de Barcelona, a Argenton i a Santa Coloma de Farners, bàsicament- i, per aquest 2011, el director general diu que els seus objectius són "atraure inversors, internacionalitzar el producte i reduir costos de fabricació".

Sobre les reclamacions contra els 'swaps'

OPINIÓ



David Avilés

Es contractes de swap o permuta financera, que van estar tan de moda durant l'època en la qual els tipus d'interès eren alts, allà als anys 2006 i 2007, tornen a estar en boca de tots una altra vegada, però ara per l'onada de reclamacions contra els bancs i caixes exercides pels particulars i les empreses que varen signar

aquests contractes, anomenats també contractes de permuta financera.

En virtut d'aquests contractes, l'entitat financera assegura al client que ha subscrit un contracte de finançament (préstec, crèdit, línia de descompte, lísing...) que, encara que es produeixi una pujada del tipus d'interès, el client pagarà com a màxim fins a un límit, és a dir, se'l protegeix com sigui davant de possibles pujades del tipus d'interès.

Així, el client signa dos contractes amb l'entitat financera de forma simultània: d'una banda, el

contracte de finançament principal i del'altra, i de forma paral·lela, signa el contracte de permuta financera o swap vinculat al contracte de finançament.

El problema d'aquest tipus de contractes és que el client paga un tant perquè quedi protegit davant de la pujada de tipus i es fixa el tipus màxim que pagarà. Si els tipus superen el tipus màxim acordat és l'entitat financera la que paga l'excés, però en un escenari de crisi com l'actual, en què els tipus estan baixos, es beneficia el client d'aquesta baixada de tipus? Existeix alguna bonificació en aquests contractes que

beneficiï el client? La resposta és no, el client continua pagant el swap com si existís un escenari marcat pels tipus d'interès elevats.

Aquesta situació ha provocat una allau de reclamacions que vénen donades bàsicament perquè els clients es consideren presoners dels contractes de permuta financera, ja que lògicament volen beneficiar-se de l'actual panorama de tipus d'interès baixos i desfer o resoldre aquests contractes que varen signar sota altres condicions.

Encara no existeix un criteri jurisprudencial

unànime en aquesta matèria, és a dir, quan un jutjat pot declarar la nul·litat d'un contracte de permuta financera; de fet la majoria de les reclamacions de clients contra les entitats financeres demanen la resolució o la nul·litat del swap estant encara decidint-se en els jutjats de primera instància.

Les demandes judicials dels clients es fonamenten bàsicament a demanar la nul·litat del contracte per vici del consentiment, en al·legar el client que va existir un error en contractar aquest producte ja que no tenia la informació completa sobre

totes les característiques del producte contractat. És per això que les sentències decidiran en un o altre sentit tenint en compte diversos factors, bàsicament el perfil del client, si té coneixements financers i què pretenia amb el contracte de permuta financera, però també s'haurà de tenir en compte la professionalitat o la diligència del personal de l'entitat financera que en va recomanar la contractació.



Professor de dret mercantil de la UB. Soci de l'àrea mercantil d'Oversea Law Practice

COTITZA A L'ALÇA

Joan Gaspart

President de Turisme de Barcelona



El màxim responsable del consorci Turisme de Barcelona és el nou president del Consell de Turisme de la CEOE, màxim organisme privat del sector a l'Estat. Gaspart afegeix el càrrec a les vicepresidències de les patronals CEOE i Foment.



COTITZA A L'ALÇA

Ignasi Belda

Director general d'Intelligent Pharma



L'empresa catalana és la guanyadora del premi Senén Vilaró a la millor firma innovadora sorgida de l'àmbit de la Universitat de Barcelona. És un dels guardons dels premis del Consell Social de la UB i la Fundació Bosch i Gimpera.



COTITZA A LA BAIXA

César Cabo

Portaveu del sindicat de controladors aeris



A Vanity Fair, diu que els controladors van abandonar la feina sense avisar perquè, en veure "la forma de funcionar del govern, van pensar que no tenien dret de vaga" i que hi hauria serveis mínims que "traurien el sentit a l'aturada".



BENZINA A PREU HISTÈRIC

El cost de la gasolina comença el 2011 batent rècords, tot i que servirà per omplir el dipòsit d'alguns dels nous Audi Q3 que Seat fabricarà a Martorell o de les 'pick up' de Nissan a la Zona Franca. Per Jordi Torrents

La notícia econòmica de la setmana, quina ha estat? El mosso d'Esquadra amb accent mexicà a CSI? El cost dels pinganillos al Senat? Els comerciants d'Horta mig nus en un calendari (els multarà, per cert, l'Ajuntament de Barcelona)? Que la meitat de medicaments que es venen per internet siguin falsos, amb components saludables com pols de totxo o anticongelant? Doncs no. Només cal que s'aturin a la seva benzineria favorita -aquells establiments que creixen en productes de supermercat en la mateixa proporció que perden personal i servei-

per comprovar-la: el preu del litre de benzina arriba a un nou màxim històric (històric, a l'hora de pagar), enfilant-se fins als 1,285 euros el litre. Un dipòsit de 50 litres, doncs, costa 64,25 euros, 9 més que fa un any. En el cas del gasoil -allò que era més barat acabarà sent una llegenda urbana com la dels cocodrils cecs i la noia de la corba-, ja arriba a 1,217 euros. En època de vaques magres, doncs, l'impost indirecte d'un producte que és més una necessitat que un luxe sempre és benvingut pel govern i pels xeics que continuen adquirint equips de futbol com quan compràvem Madel-

man de petits.

Això sí, aquesta benzina servirà, almenys, per omplir dipòsits de vehicles produïts a Catalunya. D'una banda, hem rebut la confirmació que Nissan fabricarà la seva nova pick up -furgoneta queda com antic i ranxera, massa ianqui- a la Zona Franca i Montcada, fet que suposarà una inversió de 80 milions d'euros i garantirà el futur de les dues plantes durant una dècada. La firma nipona ha valorat el gest de la plantilla d'acceptar sacrificis laborals i salarials. El sindicat majoritari, CCOO, continua sent el més crític, i denuncia que l'exigència per part de la companyia de



El preu del litre de benzina arriba a un nou màxim històric enfilant-se fins als 1,285 euros el litre. Un dipòsit de 50 litres, doncs, val 64,25 euros, 9 més que fa un any. El gasoil -allò que era més barat acabarà sent una llegenda urbana com la noia de la corba- ja arriba a l'1,217 euros

signar un conveni col·lectiu en dos dies "és una falta de confiança vers la plantilla". El conseller d'Empresa i Ocupació, Francesc Xavier Mena, en canvi, destaca "l'exercici de responsabilitat col·lectiva dels empleats", mentre que altres sindicats, com la USOC i la UGT, celebren la resolució final d'un cas que semblava que ni la senyora Fletcher. Un toc d'alerta, però, prové de la Cambra de Manresa, que vol que les administracions pressio- nin Nissan per afavorir la compra de components a empreses catalanes.

Qui no ompli, però, un dipòsit de Nissan, pot optar pel futur Audi Q3 -són conscients els alemanys, que en castellà es llegeix Cutres?- , ja que a la planta de Seat a Martorell la producció prevista inicialment s'ha incrementat un 25% fins a arribar a les 100.000 unitats anuals.

Per arrodonir el tema de vehicles fabricats a Catalunya, Alstom també ha anunciat que produirà des de Santa Perpètua de Mogoda els 57 trens per equipar la que serà la primera línia de metro de Panamà, un contracte de 200 milions d'euros que se suma al signat fa poc amb el metro de Santo Domingo, a la República Dominicana.

Sense abandonar els

transports, l'aeroport de Lleida-Alguaire ha bufat l'espelma del seu primer any de vida, però amb el fum no ha dissipat els dubtes sobre la seva rendibilitat, amb el concurs desert per trobar un operador privat, i amb un transport de mercaderies que tampoc s'hi ha interessat massa. Millors aires, en canvi, per a la fundació Femcat -que agrupa empresaris i professionals per promoure l'economia catalana-, que acaba de nomenar Carles Sumarroca (actual vicepresident del grup Comsa Emte), com a president del lobby i successor de Josep Mateu, director general del RACC. Un altre canvi s'ha viscut a la Fundació Enciclopèdia Catalana -propietària del primer grup editorial en català-, on Agustí Montal ha finalitzat mandat i el relleva Jordi Porta. Per cert, que Carles Sumarroca haurà de comprar targetes de visita més grosses, ja que també n'és el nou vicepresident.

Mentrestant, Catalunya Caixa ha venut la seva participació a Repsol per 448 milions d'euros, i ha aconseguit una plusvàlua de 186 milions. Aquesta entitat financera, doncs, és l'única que aquesta setmana hi surt guanyant amb el tema tant cru com el del petroli a casa nostra.



A la dreta una gasolinera (on el preu de la gasolina torna a pujar i bat el seu rècord) de Repsol (de la qual Catalunya Caixa s'ha venut la participació). Al mig, Carles Sumarroca, nou president de Femcat i James Muir, president de Seat. A l'esquerra, un vagó d'Alstom fabricat a Santa Perpètua de Mogoda. L'ECONÒMIC

OPINIÓ

EDITORIAL

UN ANY CLAU PER AL SECTOR FINANCER

El món de les finances batega de forma accelerada perquè enguany serà determinant per a un sector que es troba molt pressionat per la falta de finançament internacional i molt vigilat pels organismes de control de tota mena. A casa nostra, els bancs i les caixes han emprès una guerra per captar passiu, amb uns interessos per a l'estalviador que en alguns casos arriben al 5%. La cerca desesperada del líquid o la guerra dels dipòsits, expressió més coneguda popularment, a un o a dos anys, crea algunes incerteses sobre quin és el futur del negoci bancari, que en un any ha vist com queia el marge d'interessos un 30% en el cas de les caixes i un 5% pel que fa als bancs.

Una de les conseqüències que comporta donar un bon interès a la persona que posa els seus estalvis en una entitat financera és que el crèdit, a la família o a les empreses, també serà més car. Tot plegat fa que s'entri en una espiral perillosa que en definitiva es traduirà en el fet que encara serà més difícil tenir accés a recursos econòmics procedents d'entitats financeres enmig de la tempesta que cau.

Davant d'aquest panorama és inevitable parlar de noves fusions amb l'objectiu d'arribar a unes estructures més resistents. A Catalunya es fan càbales per veure com acabarà sent el mapa de bancs i caixes. Alguns veurien amb bons ulls l'existència de dos grans grups, un liderat per La Caixa, que podria incloure Unnim, i l'altre format per Banc Sabadell i Catalunya Caixa. Efectivament serien dues entitats potents, però hi ha encara molts interrogants. Per una banda no es pot oblidar que tant Catalunya Caixa com Unnim estan en ple procés d'integració encetat fa poc. El que caldria assegurar és que en posteriors integracions les entitats mantinguessin els centres de decisió a Catalunya.

CRISI I FRAU EMPRESARIAL

La fuga d'informació sobre un projecte de cotxe elèctric a Renault és un episodi més de la guerra per aconseguir avantatges competitius amb mètodes il·legals, que gairebé sempre s'aconsegueixen gràcies a la deslleialtat d'empleats de les empreses espiaades. Un perill -agreujat per la major facilitat d'extreure dades confidencials que donen les noves tecnologies de la informació- del qual no se'n lliura cap empresa encara que la seva dimensió estigui a molta distància dels grans grups multinacionals i la seva activitat no requereixi grans inversions en innovacions. Hi ha estudis que assenyalen que la meitat de les companyies són víctimes d'algun tipus de frau, i que els més habituals són el robatori d'informació i la competència deslleial.

Els experts recomanen prendre mesures de prevenció per disminuir el risc de deslleialtats internes i de robatoris d'informació per part de pirates que penetren a la xarxa de l'empresa. Prevenir és barat si es compara amb els perjudicis econòmics i de pèrdua de competitivitat que es deriven si el frau es consuma, però aquest consell és difícil de seguir en les conductes fraudulentament que més han augmentat amb la crisi econòmica. El que es porta més no és pispar secrets de la competència, sinó evitar pagar el que es deu als proveïdors i els treballadors, i als detectius privats se'ls han disparat els encàrrecs d'investigar si una empresa deutora no paga perquè realment no pot o perquè, aprofitant el corrent general de baixa activitat, utilitza testaferrós per ocultar béns i provocar una falsa insolvència.

L'ECONÒMIC

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

'Sí, conseller'

JORDI
FORTUNY
Periodista

No pot ser que, tres mesos i mig llargs després que el president de la Generalitat va convocar les eleccions al Parlament, encara hi hagi centenars de tècnics a l'administració catalana esperant instruccions. Una cosa són les condicions del sistema democràtic, que necessita un període per al debat d'idees, la reflexió, la votació i la formació del govern, i una altra és la situació pròxima a la paràlisi que es produeix tot aquest temps en l'entorn dels nivells alts de l'administració: conselleries, secretaries, direccions generals...

No és una crítica al govern bipartit, sinó una crítica al sistema. Potser fa un quart de segle, aquests llargs períodes de relaxament de la maquinària de l'administració, pròxims a l'aturada, no tenien gaire repercussió en el funcionament del país. No ho sé. Però ara les coses han canviat molt, el món gira cada vegada més de pressa i, en aquests moments, aturar-se és perdre pistonada i fer-la perdre al país.

Això no pot ser. Hem de ser capaços de canviar aquesta situació, ja sigui per estètica, per respecte a la societat i als problemes que l'angoixen o per sentit comú. És veritat que la llei marca uns ritmes i uns terminis difícils d'alterar, i que el procés electoral necessita temps perquè les coses es puguin fer de manera ordenada. També és veritat que aquests períodes d'aturada tècnica són més breus si el govern és reelegit, però en canvi s'allarguen més temps quan gira la truita: el que passa ara ja va passar fa set anys. No pot ser.

Una de les causes de la paralització de certs nivells de l'administració quan hi ha eleccions és el relleu dels quadres directius. És normal que, d'acord amb els resultats electorals, canviïn el president, els consellers i els secretaris generals i sectorials, però no és tan normal que cada quatre anys desenes de persones noves sense experiència (hi insisteixo: sense experiència) substituïssin desenes de directius que, quan es van incorporar a l'administració, tampoc tenien experiència, però que a empenyes i rodolons i a càrrec del contribuent en van adquirir.

No és per casualitat que TV3 no hagi pensat mai a produir un *Sí, conseller*, a l'estil de la sèrie britànica de televisió *Sí, ministre*. Si allà se'n riuen perquè sembla que res no canviï després de les eleccions, aquí passa gairebé el contrari. L'administració catalana no està tan professionalitzada com caldria. Reformar-la serà



RAÜL LÓPEZ

Fer les eleccions a la tardor implica que el govern hagi d'estar els primers sis mesos de legislatura amb les mans lligades, per culpa de la pròrroga dels pressupostos

complicat i difícil, en el supòsit que algú s'hi atreveixi, però amb voluntat política es poden començar a fer coses en la direcció correcta. Primer de tot, que els partits polítics renunciïn al *desembarcament de Normandia* en l'administració quan guanyen unes eleccions: no cal renovar-ho tot de cap a peus ni s'ha de confondre l'aparell de l'Estat amb l'aparell dels partits. Molts més càrrecs del govern haurien de tenir un

perfil professional, a les ordres dels polítics de torn. Tots hi sortiríem guanyant i, per descomptat, l'aturada tècnica electoral no seria tan exagerada.

L'altra cosa que cal fer és avançar les pròximes eleccions al Parlament de Catalunya perquè no s'hagin de fer a la tardor o al començament de l'hivern, com les últimes cinc vegades. Fer-les en aquesta època implica que el govern hagi d'estar els primers sis mesos de la legislatura amb una mà lligada a l'esquena, per culpa de la pròrroga dels pressupostos de l'any anterior. D'aquesta manera, a l'aturada electoral s'hi suma la pressupostària, i mentrestant el país esperant que el govern comenci a governar... Com si ens sobrés el temps, com si no ens calgués un govern. Si volem un país modern, necessitem una administració moderna, i això implica, també, que coses com la data electoral vagin a favor del país, no en contra.

Combatre la resignació i reclamar quan calgui

ALBERT

JUAN

Advocat. Organització de Consumidors i Usuaris de Catalunya (OCUC)

Les organitzacions de consumidors estem acostumades a presenciar, de tant en tant, episodis com el que va succeir el dia 9 de desembre passat a conseqüència del conflicte laboral dels controladors aeris. Malauradament, milers d'usuaris es veuen afectats periòdicament per algun tipus d'incident inesperat que genera molèsties, pèrdues econòmiques i, sobretot, danys morals de difícil quantificació.

Aquests conflictes a gran escala presenten força problemes, ja que impliquen que organitzacions, empreses i jutjats es saturin a conseqüència de la gran allau de reclamacions. Així, el col·lapse del sistema i la dilatació dels processos per cobrar indemnitzacions ha esdevingut quelcom habitual en supòsits com el mencionat. Aquest fet, però, resulta especialment greu quan avaluem el nombre de persones perjudicades en incidents com el que vam viure als aeroports de l'Estat.

En realitat, l'àmbit del transport aeri ja tenia alguns precedents, però fenòmens com aquest han afectat sectors molt diversos en el passat: l'apagada elèctrica a conseqüència de les nevades el març del 2010, l'incendi de la subestació elèctrica de Maragall el 2007, el deficient funcionament de Rodalies, etcètera. Per no parlar dels problemes del tancament d'acadèmies d'anglès com ara Opening, o de la presumpta estafa de Fòrum Filatèlic i Afinsa. En tots els casos trobem dos denominadors comuns: un gran

nombre de ciutadans amb moltes preguntes i empreses públiques o privades que es resisteixen a oferir respostes. ¿O algú ha sentit parlar de les possibles solucions que oferirà Aena als passatgers afectats pel tancament de l'espai aeri? ¿Algú ha concretat les responsabilitats en què ha incorregut Renfe pels constants retards en el servei durant tot aquest temps i les mesures adoptades per resoldre el problema? El cert és que quan aquestes solucions s'assoleixen acostumen a ser qüestionades, normalment perquè arriben tard i semblen preses de manera improvisada i amb poca contundència. Algunes veus denuncien l'escassa previsió mostrada per l'administració, i el problema acaba penosament diluït pel pas del temps.

El més greu, però, és l'agredolç sabor de boca que deixa tot plegat entre els ciutadans. Resignats, acaben assumint que el sistema, i més concretament els serveis públics o d'interès general, no funcionen correctament, i que vivim en un país on ningú assumeix responsabilitats. Això és veritablement perillós.

Des de l'OCUC no ens cansem d'insistir en la importància de combatre la resignació i reclamar. Les organitzacions de consumidors que ens dediquem a denunciar aquests problemes tenim clar que només una societat que

Cal tenir present que només una societat que aixeca la veu quan es produeixen vulneracions dels drets dels ciutadans pot aconseguir uns serveis públics de qualitat

aixeca la veu quan es produeixen vulneracions dels drets dels ciutadans pot aconseguir uns serveis públics de qualitat. Així ha succeït en altres països de cultura anglosaxona, o del centre i el nord d'Europa, on la mateixa exigència dels consumidors ha modelat sectors, públics i privats, fins a aconseguir un sistema seriós i respectuós envers els drets dels consumidors. Aquest és, al nostre parer, un element clau per assolir millors nivells de qualitat de vida.

Al nostre país, en canvi, la sensibilitat de les administracions davant els veritables problemes dels ciutadans sembla cada vegada més residual, i els canvis normatius a què assistim sempre són reactius, en lloc d'avançar-se als conflictes mirant d'evitar-los. Això és conseqüència d'una classe política allunyada dels problemes reals i més interessada en el debat parlamentari que en la creació de lleis que donin resposta a les necessitats socials. És evident que cal una legislació que atorgui major protecció als ciutadans quan succeeixen episodis com el del 9 de desembre passat. Però també sembla essencial que, paral·lelament, s'ofereixin mecanismes àgils i efectius que permetin als afectats reclamar amb facilitat. Si no, tot allò previst a la norma queda en paper mullat.

Fets com els que hem viscut evidencien la necessitat d'oferir un major suport per part de les administracions a les persones i entitats implicades en aquests conflictes. És bàsic que els usuaris perjudicats puguin rebre assistència i eliminar la sensació de deserció que abans citava i, sobretot, és fonamental que ens avancem als problemes i donem solucions convinctes. Això, malgrat tot, només s'assolirà si, d'una vegada per totes, els consumidors ens apleguem de veritat i exigim amb veu clara allò que ens ha estat reconegut.

ES DIU, ES COMENTA

LA VISITA DEL PRESIDENT DE LA XINA ALS EUA



“La Xina i els Estats Units som dues grans potències que tenim molt a guanyar si establim unes bones relacions, però molt a perdre si anem cap a la confrontació”

HU JINTAO
PRESIDENT DE LA XINA

“No hem de témer que la Xina mantingui el seu desenvolupament durant els pròxims anys, ja que el seu ascens és bo per als Estats Units, així com per a la resta del món”

BARACK OBAMA
PRESIDENT DELS ESTATS UNITS

“La Xina és actualment el segon soci comercial dels EUA, i indubtablement serà un aliat econòmic vital en el futur. Per això és fonamental que resolguem les nostres diferències”

JOHN BOEHNER
PRESIDENT DE LA CAMBRA DE REPRESENTANTS

“Amb l'esperada depreciació del dòlar americà el risc de devaluació que afronten les reserves exteriors de la Xina és enorme, però talment com ha passat en els darrers temps”

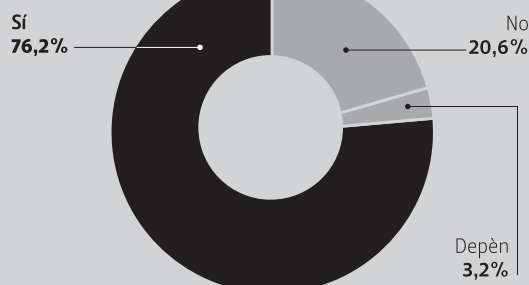
YOU ZHIXIN
PERIODISTA DEL 'GUOJI XIANQU DAOWAO' (PEQUÍN)

ENQUESTA DE LECONOMIC.CAT

EL PREU DELS PISOS, CAP AVALL

Aquesta setmana hem preguntat

Creu que continuarà baixant el preu dels pisos aquest any?



I la setmana vinent

Creu que la Generalitat ha de poder fer noves emissions de deute encara que hagi ultrapassat el límit de dèficit fixat per Madrid?

Ja pot respondre a www.leconomic.cat/enquesta

Jaume Bartumeu

CAP DEL GOVERN D'ANDORRA

Andorra s'encamina cap a unes eleccions anticipades. El Partit Socialdemòcrata, que va guanyar els comicis del 2009, no pot aprovar els pressupostos pel bloqueig que exerceix l'oposició de la Coalició Reformista. Bartumeu vol un nou Parlament per poder seguir els canvis amb què el Principat superarà unes singularitats que ara són un llast. **Per Francesc Muñoz**

“Entestar-se a ser les illes Caiman dels Pirineus no és una opció, és un suïcidi”

Jaume Bartumeu ha ofert una conferència a Esade amb el títol *Andorra des de l'excepcionalitat cap a la relació positiva amb Europa*, en què ha detallat la profunda reforma legislativa que el seu govern està duent a terme perquè el Principat deixi enrere l'etiqueta de paradís fiscal. En aquest empeny compta només amb la meitat del Parlament andorrà. L'oposició ha optat pel bloqueig. Així, Andorra avança cap a unes eleccions avançades. Bartumeu ha començat la conferència parlant de “moments delicats i extraordinaris”.

Vostè va assumir el càrrec el juny del 2009 després d'un episodi que va posar Andorra al límit d'una crisi constitucional quan el copríncep francès, Nicolas Sarkozy, va amenaçar d'abdicar si Andorra no empenia reformes per sortir de les llistes dels paradisos fiscals. Va arribar amb l'agenda marcada?

Efectivament teníem una part de l'agenda predeterminada. Tot i que políticament nosaltres no ens vam sentir forçats perquè des del 2005 el nostre programa electoral ja deia que volíem sortir de la zona grisa i anar a una relació de con-



Deixem la llista de paradisos fiscals, però ens faltaria implementar la reforma tributària

Ja no saltaran les alarmes quan algú senti “empresari o professional andorrà”

El Principat seguirà sent una plaça financera important tot i la reforma

fiança amb els nostres veïns. Per tant, la nostra voluntat política era aquesta, però hem hagut de treballar contra rellotge.

Fem un repàs d'aquestes reformes. En el sector financer se suprimeix el secret bancari?

Més que suprimir, el que fem és aixecar parcialment en casos concrets el secret bancari. Quan hi hagi una demanda d'informació a partir d'un expedient de l'administració tributària, Andorra donarà aquesta informació amb uns requisits pautats i pactats.

Es posa setge a l'evasor.

Efectivament. Però que no sembli que Andorra era una caixa absolutament opaca. Quan es tractava d'instruccions judicials de blanqueig de diners, de lluita contra el terrorisme i altres delictes, hem col·laborat amb els tribunals dels països veïns. Però ara ja no cal que hi hagi una causa judicial oberta.

Amb la reforma, Andorra pot seguir sent una plaça financera important?

N'estic convençut. Però també és cert que les nostres entitats han de canviar la manera de fer banca. Però ho hauríem hagut de fer igual perquè és l'evolució del sector financer inter-

nacional. Andorra i els seus bancs poden demostrar una bona competitivitat amb la seva manera de fer en banca privada i banca de particulars, per exemple.

Els bancs contribueixen directament al sosteniment econòmic del Principat. Això canviarà?

La banca feia una contribució atípica als ingressos de l'Estat que es considerava com una contraprestació a la situació d'oligopoli de què gaudia, ja que no es podien instal·lar noves entitats financeres estrangeres al Principat. Ara volem anar a una situació de normalitat i la banca ha de contribuir en una mesura important a través d'un

impost sobre els seus beneficis, però també la banca ha d'estar sotmesa a un règim general de tributació.

El fet és que el 10 de febrer Andorra deixa de ser considerada per Espanya un paradís fiscal.

El compromís d'intercanvi d'informació fiscal és un dels apartats de l'acord que hem signat amb Espanya -hem tancat acords amb 17 països més- i que ens permetrà sortir de la llista espanyola de paradisos fiscals. Per tant, ja no saltaran les alarmes quan algú senti “empresari, professional o treballador andorrà”, però ens falta implementar en la vida ordinària la legislació tributària que vam aprovar

el 29 de desembre. La normativa tributària actual no permet a Andorra negociar amb Espanya l'establiment d'un conveni per impedir la doble imposició. Serà llavors que es notarà plenament que hem tancat el cercle.

Aquest paquet aprovat el dia 29 introdueix els impostos a les rendes dels no-residents, sobre els beneficis de les societats i sobre l'activitat econòmica. Finalment no ha sortit endavant la de l'IVA?

L'oposició liberal no va voler tirar endavant el text de l'IVA. Està pràcticament concordat i acabat i es podria portar a l'ordre del dia d'una sessió de manera im-

“La pobresa ha deixat de ser invisible”

Els aturats i els pobres han deixat de ser invisibles a Andorra?

La pobresa, que no era visible al nostre país però hi era, ara ha aflorat amb tota la duresa i crueltat, i el banc d'aliments de Càritas cada dia atén més persones. La reforma laboral és urgent, està presentada a tràmit, però les forces conservadores l'estan bloquejant. En absència

de legislació que permeti implementar un subsidi d'atur, nosaltres hem hagut d'actuar per via de reglament d'ajudes socials i hem introduït per primera vegada la ‘retribució per desocupació involuntària’. Hem arribat a puntes extraordinàries pel país del 3 i el 4% de persones aturades del conjunt del mercat laboral. En altres

èpoques de crisi la societat andorrana mirava cap a l'altra banda i Andorra podia dir que no coneixia el que era l'atur perquè les persones d'origen espanyol o portuguès se'n tornaven a casa seva. Aquesta crisi ha arribat a totes les franges de la societat i, a més, ara hi ha persones que no poden tornar a casa seva perquè ja hi són.



Jaume Bartumeu, a la foto en un hotel de Barcelona, es nega a continuar un segon any amb els pressupostos prorrogats. ROBERT RAMOS

mediata, però quedarà per la propera legislatura. Que s'iniciï aquest mateix any segur, tot i que no hi ha data de les eleccions, però a l'estiu ja haurà resolt el procés electoral.

Quan convocarà eleccions?

Estem funcionant amb el pressupost prorrogat i el que no vull jo com a cap de govern és allargar aquesta situació un segon any. Els propers dies hi haurà el debat final pressupostari; si porta al bloqueig per segona vegada en aquesta legislatura, doncs hi haurà dissolució del Consell General i convocatòria d'eleccions generals.

Atesa l'envergadura de la reforma duta a terme, no hauria estat millor un pacte d'estat per afrontar-la? Era necessari i hauria estat positiu, però no ha estat possible. He fet tres vegades una proposta de pacte

d'estat a l'oposició de la Coalició Reformista, que són els hereus del Partit Liberal i de l'anterior govern, i no hi ha hagut manera. Tot i que hi ha diverses tendències dins la coalició, la força la continua tenint el sector més reaccionari i s'estima més, abans d'ajudar el país, desmuntar el govern. Amb una situació de confrontació tan radical és difícil tirar endavant. Ells tenen la sensació que els hem robat la cartera, entenen per cartera els despatxos oficials del govern. Se n'havien fet una mena d'àrea privada i no poden suportar que l'alternativa socialdemòcrata sigui al govern; els sembla que som una mena d'*okupes*.

L'oposició li critica que hagi plantejat qüestions com ara l'acord monetari amb Europa com si fos una cursa contra rellotge. L'últimàtum no l'ha plantejat el govern, sinó el co-

missari europeu d'Afers Econòmics i Monetaris, Olli Rehn, que en una carta que em va enviar el 10 de novembre del 2010 ens deia amb termes molt clars que si abans de finals d'any no ens havíem posat d'acord nosaltres per relançar les negociacions de l'acord monetari, les donaria per tancades. Jo no vull ser el cap de govern que ha deixat tancada la porta d'Europa a les properes generacions.

L'acord monetari és perquè Andorra pugui fer servir l'euro i emetre moneda?

Que pugui continuar fent servir l'euro amb autorització del propietari legítim de la moneda i que puguem emetre monedes andorranes, que pot tenir un interès numismàtic i beneficis econòmics per al Principat. Però Europa ens demana que assumim un seguit de directives europees que suposen un con-



No vull ser el cap de govern que ha deixat tancada la porta d'Europa a les generacions futures

El pacte d'estat amb l'oposició ha estat impossible: per ells som uns 'okupes' del govern

trol suplementari, i a les entitats financeres els preocupa perquè és una càrrega de feina administrativa, amb més costos i menys beneficis.

L'encaix d'Andorra a Europa és l'etern debat que no s'acaba de resoldre. En té un model de referència? Per nosaltres el futur del Principat passa per un acord d'associació de més estreta col·laboració amb la Unió Europea. No parlo ja de l'acord monetari, sinó d'un altre pacte econòmic global. Saltar de l'acord comercial que tenim ara amb unió duanera cap a una participació plena en l'anomenat mercat interior de la Unió. Això permetrà que els empresaris i professionals andorranos puguin treballar fins i tot des d'Andorra per a l'exterior sense càstigs. Avui en dia el professional que vol treballar amb Catalunya des d'Andorra pateix un

recàrrec en la seva facturació, ja que se li fa una retenció del 25%. Per tant, no som competitius, i per muntar a Andorra empreses de prestacions de serveis, d'alt valor afegit, necessitem aquest acord amb Europa. Ajudaria a complementar el nostre model econòmic, que està basat, i ho ha de seguir estant, en el turisme, el comerç i el sector financer.

La fórmula ha de ser doncs un acord d'associació?

Defensem un acord d'associació que ens permeti entrar al mercat interior. Mirem d'acollir-nos a aquelles disposicions del tractat de Lisboa que ens obren una finestra d'esperança. Els dies 30 i 31 de gener rebem a Andorra una delegació tècnica de la UE que està treballant en la creació d'un espai econòmic europeu per als micropaïsos. I aquesta és la via i no l'altra, que seria ser les illes Caiman dels Pirineus, que seria un suïcidi.

És a dir, "sortir de l'excepcionalitat i entrar en una relació positiva amb Europa".

Aquest va ser el consell que el 2004 ens va donar als andorranos l'exgovernador del Banc de França i exdirector de l'FMI Michel Camdessus, que és un liberal de veritat. Ens va dir: "Heu de sortir de la zona grisa i anar cap a normes clares". Aquest és el camí, i no és un camí fàcil perquè es trenquen moltes especificitats. Durant anys els governs que ha tingut Andorra han volgut defensar a peu i cavall les especificitats: se'ls havia convertit en una defensa numantina, i ja sabem que les defenses numantines acaben en catàstrofe.

Preocupa al govern el desequilibri que arrossega la Seguretat Social andorranca?

La part de vellesa és excessiva i genera unes bones plusvàlues. Però la part de malaltia ens preocupa perquè a mitjà termini hem de reduir de manera important la despesa sanitària. Volem incentivar el consum de genèrics, controlar la despesa en analítiques i revisar alguns convenis de prestació de serveis hospitalaris fora d'Andorra. Hem detectat l'existència per part d'algunes empreses d'una mena de dissimulació del l'atur per la via de les baixes laborals.

S.A. NO GAIRE CONFIDENCIAL

FEINADA. El 80% dels casos dels investigadors privats catalans estan relacionats amb conflictes empresarials. **DESLLIATAT.** El 73% de les empreses atribueixen la fuga d'informació a la deslleialtat de treballadors, i una minoria reconeixen falta de control

JOAN POYANO
GIRONA

La multinacional francesa Renault ha denunciat tres directius que acusa d'haver venut a alguna empresa de la competència -la Xina és la principal sospitosa- sobre el desenvolupament de vehicles elèctrics. Res de sorprendent en un sector en el qual el desenvolupament d'innovacions triga anys i en el qual l'espionatge industrial és a l'ordre del dia: va ser molt sonat el cas de l'enginyer basc José Ignacio López de Arriortúa, que l'any 1993 es va passar de la General Motors a la Volkswagen i va ser acusat pel grup nord-americà d'haver-se endut material molt sensible. Quatre anys més tard, el grup GSA (Peugeot-Citroën) va acomiadar tres treballadors de la factoria de Vigo que acusava d'haver passat informació confidencial a Renault. Els càrrecs no van ser provats, però la planta gallega feia cinc anys que preparava dos models amb què pretenia revolucionar el mercat dels vehicles industrials (Citroën Berlingo i Peugeot Partner) i al cap d'un any de comercialitzar-los ja sortia la competència amb la Kangoo.

Els serveis d'espionatge francesos (l'Estat té el 15% del capital de Renault) s'han involucrat en aquest cas, i estan embolicats en molts altres, si hem de fer cas dels famosos documents difosos per Wikileaks. "França és l'imperi del mal pel que fa al robatori de tecnologia, i Alemanya ho sap", va declarar el director de l'empresa alemanya de fabricació de satèl·lits OHB Technology, Berry Smutny, citat en un cable de l'ambaixada dels Estats Units a Berlín de final de 2009. França, segons les notes diplomàtiques, està portant a terme activitats d'espionatge industrial contra els seus aliats europeus més àmplies i més nocives que les de Rússia i la Xina, segons Smutny.

Estalviar temps i diners robant els secrets de la competència no és exclusiva de les grans multinacionals. Un jutjat penal de Barcelona acaba de condemnar a tres



Augmenta l'ús de testaferrós per amagar capital i declarar-se insolvent

JOSEP MARIA VILAMAJÓ
PRESIDENT DE WINTERMAN

anys de presó i a una multa de 6.000 euros un enginyer que va robar informació confidencial de la seva empresa per utilitzar-la en una companyia de la competència a la qual es va incorporar després. El tribunal ha considerat el condemnat com a autor d'un delict de revelació de secrets d'empresa pel qual haurà d'indemnitzar la seva antiga companyia pels danys i perjudicis que li

va causar amb una quantitat equivalent al valor de mercat de la informació sostreta. La sentència, recorreguda davant l'Audiència de Barcelona-, dona la raó a la consultora de projectes d'enginyeria Alten, que va denunciar un exempleat després de comprovar que havia enviat des del seu correu corporatiu al seu particular informació confidencial de l'empresa -l·listats de clients, preus...-, i pocs dies després es va incorporar a Kxiop, una empresa nova creada per exempleats d'Alten.

La informàtica forense és essencial per provar que després de la sortida d'un directiu hi ha un cas de competència deslleial i fugida d'informació. Un informe del grup Paradell de detectius privats i consultoria de riscos assenyala que el 92% de les investigacions per frauds comesos en les empreses contenen evidències

electròniques. Pel que fa als danys ocasionats pel frau empresarial, a més dels danys intangibles com el desgast de la imatge i la pèrdua de competitivitat, el 2009 s'estimaven unes pèrdues d'entre 15.000 i 300.000 euros, i en casos extrems es va arribar fins i tot a superar el milió d'euros, en el 73% de les investigacions l'import del frau suposava unes pèrdues d'entre el 3% i el 15% de la facturació total de l'organització. El més significatiu és que en un 7% dels casos les organitzacions van tenir greus problemes de viabilitat, arribant en ocasions, a provocar el cessament de l'activitat.

Els frauds són els de sempre -competència deslleial, espionatge industrial i fugida de dades-, però es cometen amb nous canals; si abans es robaven capses amb papers, ara es fa servir el correu electrònic (47%), dispositius USB (28%), CD/DVD (13%), im-



El que abans es robava traient de les empreses

pressora (5%) i altres mitjans com ara FTP, P2P (7%).

El 54% de les empreses espanyoles van ser víctimes d'algun tipus de frau l'any 2009, segons un test sobre frau empresarial que va elaborar l'agència d'investigació Winterman entre 350 companyies. Aquest estudi indica que el robatori és el tipus de frau més comú, en un 60,8% dels casos, seguit per la competència deslleial (15,78%) i el personal que no compleix les seves obligacions i la pirateria o falsificació, ambdós amb un 10,5%. D'entre les tipologies de robatori, la més habitual és el robatori d'informació (32,6%), davant del frau o furt financer (25,9%), el robatori de matèria primera (25,9%) i el robatori de béns actius empresarials (15,4%). Davant la pregunta de per quina es va cometre el frau, el 73,68% dels empresaris ho atribueixen a l'actitud deslleial dels seus empleats, el 15,78% ho argumenten per la falta de mecanismes de control i el 9,4% ho atribueixen a la falta de seguretat informàtica.

Les agències de detectius destaquen la importància que les empreses prenguin mesures de prevenció davant el risc de fugida d'informació a través dels empleats. Una de les més importants, segons Francisco Marco Fernández, de l'agència Metodo 3, és investigar bé el personal abans de contractar-lo. "Si una de les empreses més grans de fabricació de vi hagués sabut que havia contractat un operari amb antecedents de xantatge a una empresa de lactis mitjançant anònims



La "normalitat" de les ciberbandes

Una investigació de Trend Micro revela la imatge poc real que la gent es fa del cibercriminal. A la pregunta sobre "quin aspecte podria tenir un intrús", un 15% el descriu com "un freaky amb ulleres" (imatge central), però la veritat és que aquests delinqüents no responen a aquest estereotip o al del geek desmanegat o al del tipus dur i armat. És impossible

distingir-los perquè la majoria són gent "normal".

Les bandes de delinqüents en línia són organitzacions fortes que treuen de les empreses informació que identifica clients i empleats i roben contrasenyes i propietat intel·lectual que, segons el Departament del Tresor dels Estats Units, és més valuosa que el comerç il·legal de drogues.

Els cibergrups més potents han estat identificats a Rússia, Ucraïna i la Xina, però Turquia, el Brasil i Estònia també són als primers llocs de les llistes de llocs on s'amaguen aquestes bandes. Les ciberbandes poden ser considerades empreses serioses, coordinades, de naturalesa cooperativa i dissenyades per aconseguir beneficis.



apses de paper, ara es treu amb correus electrònics i USB. ARXIU

sobre enverinament de productes, mai l'hauria contractat. L'empresa vitivinícola el va contractar i va patir el mateix xantatge", expliquen Marco i David Escamilla en el llibre *El control de la empresa*.

OCULTACIÓ DE BÉNS. Amb la crisi econòmica, el que més ha augmentat són els casos d'ocultació de béns. "Cada vegada hi ha més gent que no pot cobrar els diners que li deuen perquè el deutor es declara insolvent i utilitza testaferrons que cobren 300 euros per figurar com a administradors", explica el president del grup Winterman, Josep Maria Vilamajó. En els dos últims anys han augmentat les investigacions per saber si els morosos tenen patrimoni i recursos reals, i el resultat és que una de cada tres persones que no paguen les factures no són morosos reals, sinó que s'aprofiten de la situació econòmica per

no pagar els seus deutes. 60.000 euros és la quantitat mitjana de guda a una empresa quan es decideix a encarregar una investigació d'aquest tipus. També han augmentat els casos de "falses separacions", en les quals el matrimoni se separa legalment per poder posar els béns a nom d'un d'ells perquè l'altre té deutes.

En espionatge industrial, Vilamajó explica que la retallada de pressupostos en innovació de les empreses les ha portat a exercir el que denomina "espionatge exprés": oferir 500 o 1.000 euros a un empleat de la competència si els dóna alguna dada, una situació molt diferent a la dels 15 anys anteriors, quan hi havia diners per camuflar espies professionals dins la plantilla del competidor.

Però per al president de Winterman el que mostra la gravetat de la situació econòmica és la proliferació de casos en què la gent contracta una assegurança

LES XIFRES

3 anys

Condemna de presó

Han imposat a un enginyer de Barcelona per haver robat informació i haver-se passat amb ella a la competència.

7%

Les empreses víctimes

Són les empreses amb problemes de viabilitat després de patir frau, que se situa entre els 15.000 i els 300.000 euros.

47%

La fugida de dades

És la taxa a través del correu electrònic. El 28%, amb USB, el 13% amb CD/DVD i el 5% amb impressora.

60.000 €

Investigació a morosos

Xifra de deute que fa que una companyia encarregui una investigació sobre si un morós realment no pot pagar.

d'accidents i s'autolesiona tallant-se textualment una mà o engegant-se un tret al genoll simultàniament un accident de cacera. "Són actes de desesperació, la crisi està prostituint la classe mitjana", diagnostica.

S'ha passat de l'espionatge físic a l'informàtic, però hi clàssics que resisteixen. "Curiosament, els caps pensants, vampirs de la informació, tornen a recórrer, només en determinades èpoques de l'any, als sistemes convencio-

Per Nadal et regalen un bolígraf que t'espia i a sobre agraeixes el detall

nals dotats d'una aparent simplicitat i sobretot ingenuïtat. Sí, els clàssics regals de Nadal poden ser una minicentral d'intel·ligència, que emet informació audiovisual al donant de l'obsequi. Entre els objectes espies més utilitzats en aquestes dates destaquen estilogràfics, bolígrafs, rellotges de taula, rams de flors artificials, cendrers, caixes de conservació de cigars, telèfons mòbils i un llarg etcètera, que permeten introduir miniequipos de so i imatge, que funcionen prou temps per aconseguir la dada buscada. Les víctimes, a més de l'engany, es prenen les molèsties d'agrair al remitent el detall nadalenc, al·legant que els serà de gran utilitat", diu Vilamajó en l'editorial del butlletí de gener del grup que dirigeix.

J.M. Fernández Abril

PRESIDENT DEL COL·LEGI DE DETECTIUS PRIVATS

“Prevenir és una despesa mínima comparada amb el perjudici que s'evita”

J. P. GIRONA

Quines són les empreses més espiaades?

Sobretot les que inverteixen en nous productes. Per crear es necessiten molt temps i diners, i encara que paguis molt bé un suborn a un empleat de la competència, hi guanyes molt si tens accés al que està preparant.

El més important per no ser espiat és seleccionar bé el personal que es contracta?

És important, com ho és implantar controls interns per evitar que surti la informació. Però és molt difícil evitar-ho del tot.

Més amb les noves tecnologies, que ja no cal endur-se una capeta amb plànols...

Sí, es poden treure amb un llapis de memòria, però el que es fa amb les noves tecnologies deixa rastres, i li asseguro que hi ha mitjans per trobar-los.

Quins són els encàrrecs més usuals que reben de les empreses?

El més habitual és la competència deslleial i l'apropiació indeguda.

Robatoris per part dels hackers?

Els hackers poden intentar entrar en els sistemes per buscar informació sensible i vendre-la, però, normalment, la informació il·legal, la competència l'obté de gent de dins.

La prevenció és bàsica?

Sí. Normalment, quan un client acudeix a una agència de detectius és perquè ha vist alguna cosa estranya, quan el que s'ha de fer és implantar des del començament mesures de seguretat. També és cert que augmenta la consciència que cal protegir les dades, que s'ha d'anar a la prevenció i no a contractar quan ja ha passat alguna cosa. Encara estem molt lluny del que passa als Estats Units, per exemple, però s'entén la idea que invertir en prevenció és una despesa mínima en comparació amb els perjudicis que es poden tenir.



José María Fernández Abril



Vigilem empleats, però també hi ha treballadors que fan investigar empreses

Quin pes té la investigació empresarial en la feina dels 400 detectius privats i les 100 agències que hi ha a Catalunya?

Fa anys, quan l'adulteri estava penat, el 80% dels casos eren temes relacionats amb la família i el 20% d'empreses. Ara, el 80% estan vinculats a l'activitat empresarial: assegurances, competència deslleial, desconfiança entre socis, baixes laborals fingides...

Un clàssic.

Tenim el cas típic de l'empleat amb una baixa per luxació i que trobem carregant mobles, però també hi ha encàrrecs a la inversa, de treballadors que demanen que investiguem l'empresa on treballen. Diuen als empleats que no poden pagar i en realitat han fet un alçament de béns deixant morir l'empresa i muntant-ne una altra a la qual han transferit els actius.

Un cotoner infiltrat del segle XIX

L'espionatge és tan antic com la indústria. Està documentat, per exemple, que el 1814 la Junta de Comerç de Barcelona va enviar a França i a Suïssa un espia industrial amb la missió d'aprendre els procediments i copiar els models de màquines de les indústries cotoneres tecnològicament més avançades. El professor de disseny tèxtil Carles Ardit va treballar durant dos anys en empreses suïsses, franceses i

alemanyes observant i investigant les noves màquines de filar, teixir i estampar, els mètodes i els procediments d'estampació, les composicions químiques de les substàncies usades en el tintat i el blanqueig. Quan va tornar a Barcelona, va recollir els resultats en el *Tratado teórico y práctico de la fabricación de pintados o indianas*, que va editar la Junta de Comerç l'any 1819.

GRAN ANGULAR

El preu mitjà dels cotxes usats cau el 2% per l'èxit dels vehicles de baix cost

DOS A UN. El 2010 es van vendre a Catalunya 289.000 vehicles de segona mà i, per primera vegada, la proporció respecte dels nous ja és de dos a un

JORDI TORRENTS
BARCELONA

Tenim clar què és un assalariat mileurista, però ara també ens parlen de cotxes mileuristes. Ho fan des de la plataforma de vehicles a la xarxa Auto Scout 24, companyia que mou fins al 40% dels vehicles d'ocasió (VO) que es comercialitzen a l'Estat espanyol. Segons aquesta firma, el preu mitjà dels cotxes usats a Espanya es va situar el desembre del 2010 en poc més de 12.000 euros, el 2,1% menys que un any abans. En el cas de Catalunya, aquest preu es troba per sota, en 11.020 euros, l'1,2% menys que fa dotze mesos. Segons fonts d'Auto Scout 24, "el 55% de les operacions de compravenda de vehicles de segona mà es canalitzen entre particulars, amb unitats de més de vuit anys d'antiguitat, més de 100.000 quilòmetres de rodatge i un preu menor als 3.000 euros". En canvi, les transferències de vehicles seminous o de pocs mesos van ser molt limitades, ja que els agents de lloguer -els principals proveïdors d'aquests vehicles- van optar per allargar un any més la vida de les seves flotes i no invertir tant a renovar-les. També van guanyar una mica de pes els motors de benzina respecte dels de gasoil, tot i que el mercat de vehicles dièsel de segona mà encara és majoritari, i aglutina el 65% de les vendes.

Segons la mateixa companyia, el 2010 es va tancar amb un "canvi clar en la tendència" de les corbes de vendes de VO i nous. Eren dos mercats que solien avançar en paral·lel, però el 2010 es va començar a notar un augment en el negoci de VO. Així, per cada

deu cotxes nous al carrer, n'hi ha haver 16 de segona mà.

Segons dades facilitades pel Gremi de Venedors de Vehicles a Motor (GVVM), aquesta proporció a Catalunya és, per primera vegada, de dos a un. El gremi detalla que les vendes de vehicles usats a Espanya van baixar un lleuger 0,6%, amb més d'1,6 milions d'unitats, dels quals més de 289.000, a Catalunya, amb un increment del 5% "gràcies a l'impuls dels particulars", que hi han

El gremi de venedors alerta que el parc automobilístic es torna a envellir

trobat una alternativa a la manca de crèdit per part de les entitats financeres, acompanyat per l'empobriment de les economies domèstiques. Segons Auto Scout 24, el mercat de segona mà té "un gran potencial per seguir creixent". De fet, creu que la major professionalització del sec-

tor incrementa la confiança dels compradors i preveu que aquest 2011 el preu mitjà d'aquests vehicles pugui repuntar gairebé el 4%, un fet que trencaria la tendència a la baixa dels darrers anys.

La mateixa companyia considera que la crisi ha estat clau a l'hora de treure al mercat cotxes amb més edat que en altres exercicis. Amb una mitjana de gairebé set anys -el 7,7% que fa tot just un any-, el parc automobilístic que supera els deu anys supera el 40%, quan el 2009 tot just es trobava en el 36%.

RISCOS. El GVVM també creu que el mercat de segona mà continuarà creixent. Fonts del gremi apunten que pel 2011 "s'espera més atenció i dedicació al mercat d'usats per part dels canals de distribució", tot i que també alerta que cotxes que abans es portaven al desguàs, ara són venuts i continuen en circulació, "comprometent la seguretat viària i la reducció d'emissions". En el cas català, si l'any passat es van vendre 289.031 unitats de segona mà, els nous van ser la meitat, amb 146.739.

LA DADA

El 10% més barat en un mes

Els propietaris de cotxes usats de l'Estat espanyol accepten rebaixar en més del 10% el seu preu final si no aconseguen vendre'l en un mes, segons el portal de venda de vehicles per internet Auto Scout 24. Aquest percentatge de rebaixa

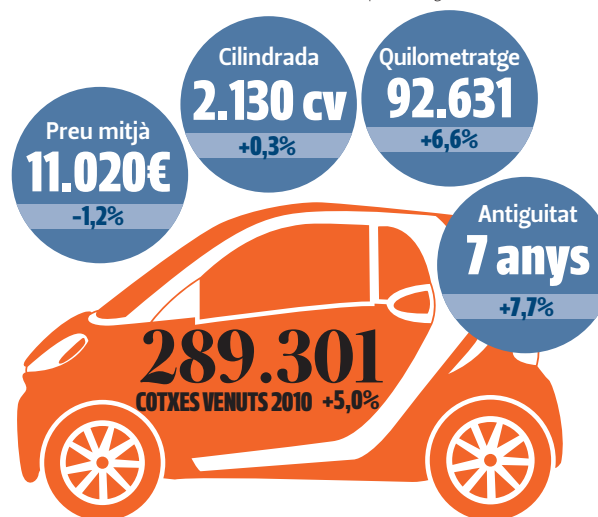
s'incrementa si passa més temps, ja que la prioritat és trobar "un comprador ràpidament". El mateix portal, però, recomana als possibles clients que siguin "crítics" a l'hora de buscar una oferta, i que comprin a través de venedors professionals.



Imatge de la segona edició de l'Exposició de Fornells de la Selva, el 2010. ARXIU / ANNA PUIG

El perfil del vehicle d'ocasió a Catalunya

Desembre 2010. Xifres totals i variació interanual en percentatge



FONT: AUTOSCOUT 24 / GREMI DE VENEDORS DE VEHICLES A MOTOR (GVVM)

Segons la federació Faconauto -que aglutina uns 3.500 concessionaris oficials arreu de l'Estat-, el preu dels vehicles nous ha hagut d'incrementar-se per la desaparició del pla 2000E, tot i que apunta que els punts de venda han continuat amb el seu esforç promocional "per facilitar el canvi d'automòbil tot i el clima econòmic que estem vivint", assegura el president de Faconauto, Antonio Romero-Haupold. Per part de l'Asociación Nacional de Vendedores de Vehículos a Motor (Ganvam) -organització que agrupa més de 10.300 associats entre concessionaris oficials, serveis de compravenda i tallers- l'any 2011 comença amb la mateixa tendència a

la baixa que va caracteritzar la segona meitat del 2010, a partir de la desaparició del 2000E. Ganvam concreta que durant els primers quinze dies de gener les compres de particulars -que actuen "com a termòmetre real del mercat", apunten des de l'associació- s'han reduït en gairebé el 40%, fins a situar-se en les 11.300 unitats. Amb tot, les vendes d'empreses "compensen lleugerament aquest retrocés", ja que és un segment que ha crescut el 20%, fins a les gairebé 7.000 unitats. El 2011 serà un any "difícil" per al sector de l'automoció, ja que "assistirem a la pèrdua de punts de venda", segons el president de l'associació, Juan Antonio

Sánchez Torres. El president recorda que, tot i ser una situació crítica per al sector de la venda, també s'ha de veure com una "oportunitat" per als compradors, que podran trobar vehicles a un preu "el 5% més barat que fa cinc anys" i fins i tot el 20% en comparació a dues dècades enrere. A Catalunya, la matriculació en aquesta primera quinzena ha caigut el 24% (una mica per sota del 26,6% a escala estatal), amb 3.000 vehicles, quan en el mateix període del

Els venedors creuen que el 2011 es perdran concessionaris de vehicles nous

2010 van ser gairebé 4.000. Un dels principals salons de cotxes usats és el Saló Ocasión de Fira de Barcelona, que fa tot just un mes va aconseguir vendre 726 cotxes, amb una xifra de negoci de 14 milions d'euros. Segons el director del saló, Aleix Planas, els consumidors, en temps de crisi, aprecien més els avantatges de comprar vehicles gairebé nous, ja que els més de mil cotxes exposats provenien de flotes d'empresa, lloguer, gerència o quilòmetre zero. El saló va rebre més de 33.000 visitants.

Vuit firmes tèxtils creen un consorci de recerca en foc

COOPERACIÓ. El grup desenvoluparà material i peces de roba per a bombers i professionals que treballen a altes temperatures. **COFINANÇAMENT.** El 30% del pressupost prové d'ajuts

ANNA PINTER
TERRASSA

Un total de vuit empreses tèxtils catalanes s'han consorciat per desenvolupar un projecte de recerca en materials i disseny de peces de roba de protecció del foc per a personal del servei d'extinció d'incendis. Les firmes que s'han agrupat pertanyen a tota la cadena de valor del sector tèxtil. Es tracta de Sasatex Española, que lidera el projecte, Esdepunt, Industrial Estambrella, Manufactures Industrials de Tortellà, Marc Soler Tèxtil, Marina Tèxtil, Modacolor i Tints Quadra-da.

Sota el nom Sos Textil, la iniciativa està cofinançada en un 30% per ACCIÓ i els fons europeu Feder. La resta del pressupost l'aporten les empreses participants.

Les vuit empreses s'han posat d'acord amb els centres tecnològics Leitat, CTF i l'Institut d'Investigació Tèxtil i Cooperació Industrial de Terrassa per portar a terme el projecte al llarg del 2011 i que estigui enllestit per al maig del 2012.

IMPULS. Aquest consorci és el primer que ha impulsat l'Agrupació d'Empreses Innovadores Tèxtils, una associació sense ànim de lucre que va néixer el maig de 2008 amb l'objectiu d'aglutinar totes les empreses i entitats catalanes vinculades directament o indirectament al sector tèxtil. Justament, aquestes que conformen el que es coneix com un clúster, és a dir un pol productiu especialitzat amb avantatges competitius. "Volíem trencar amb la inèrcia que ha caracteritzat el tèxtil, i és que cadascú vagi pel seu camí", explica Martí Colomer, president de l'agrupació, l'origen de la iniciativa.

Ara com ara hi ha un total de 33 entitats i empreses associades, entre les quals hi ha la Fundació Cecot In-

REIVINDICACIÓ

"Ens hauran de tenir en compte"

El president de l'agrupació d'empreses tèxtils innovadores lamenta que no han rebut el mateix tracte del govern català que han rebut els veïns valencians del seu govern. Colomer assegura que les empreses tèxtils valencianes han estat beneficiàries de més ajuts que les catalanes i demana al nou govern més implicació. "Al govern català li ha costat reconèixer el nostre valor. Creiem que ara ens haurà de tenir més en compte", diu Martí Colomer.

novació, el centre tecnològic Leitat o el Gremi Tèxtil de Terrassa, entre d'altres, a més d'una vintena d'empreses.

El consorci de recerca en materials ignífugs hauria de ser la punta de llança d'un seguit de projectes de recerca i vies de cooperació que fomentin la innovació i la competitivitat dels membres de l'agrupació. Ariadna Detrell, gerent de l'organització, explica que hi ha en marxa d'altres consorcis que s'han d'acabar de definir a curt termini.

Cada any la comissió de treball de projectes d'R+D+I (format per tots els centres tecnològics i departaments de recerca aplicada del clúster) posen sobre la taula possibles línies de recerca que després les empreses trien en funció de les capacitats i viabilitat.

Colomer explica que el sector tèxtil fa anys que pateix un cru procés d'aprimament que ha acabat do-



Un grup de bombers, durant l'extinció d'un incendi a Fornells de la Selva. ARXIU

xit industrial format per empreses molt petites. Així que, amb una dimensió reduïda, els reptes d'enfrontar-se a un mercat global i ser innovadors es fan més difícils de portar. "Les empreses que participen en el projecte de recerca poden compartir les despeses de personal investigador i del mateix procés de recerca", explica Colomer.

L'Agrupació d'Empreses

Tèxtils Innovadores no té una tasca fàcil. Com explica Colomer, les reticències a la cooperació han estat una constant en aquesta àrea econòmica, i lamentablement no és l'única amb aquest tarannà.

Per això, una de les primeres activitats que va organitzar l'Agrupació va ser reunir tots els membres i que cadascú expliqués quin era la seva activitat i

quins els seus plans de futur. "Convé que els competidors es coneguin i sàpiguen quines sinergies poden compartir i de quina manera participar en projectes conjunts", diu Colomer.

Per això mateix, els projectes de recerca compartida són només una de les línies estratègiques que ha traçat l'agrupació per assolir els seus objectius.

Ariadna Detrell explica que estan treballant, a més, per fomentar la implementació d'estratègies innovadores i la millora del nivell tecnològic de les empreses, així com afavorir la formació dels empleats, especialment en matèria de gestió. La gerent assegura que massa sovint les empreses tèxtils es troben amb problemes per poder contractar gent formada o especialitzada.

L'agrupació aspira a anar més lluny i fomentar l'intercanvi de productes, serveis i idees entre les que fins ara es veïen com a empreses competidores.

Per últim, l'agrupació s'ocupa d'incentivar l'organització i la participació en missions comercials i grups d'exportació conjunta en fires nacionals i internacionals.

Terrassa ha estat el centre dinamitzador d'aquest clúster, no només per la tradició empresarial en el sector de la ciutat, sinó també perquè, a més, ja s'havia generat un bon brou de cultiu per fer el pas

És el primer grup que ha impulsat l'agrupació de firmes tèxtils innovadores

a la cooperació. Entitats com el centre de documentació i Museu Tèxtil, el centre tecnològic Leitat, l'Associació de Col·lectivitats Tèxtils Europees (ACTE), el gremi tèxtil i també l'administració local i l'Escola d'Enginyeria de Terrassa de la UPC, havien estat reunint-se per teixir un futur més col·laboratiu entre totes les potes del clúster, elles mancava, però, un element que ho impulsés.

Així que quan el govern central va iniciar el 2006 un pla de suport als clústers industrials de tot l'Estat, des de les diferents organitzacions de Terrassa van decidir pujar al carro i van iniciar el tràmit per convertir-se en associació.

El Ministeri d'Indústria va facilitar el registre, de manera que qualsevol clúster amb forma jurídica i un pla estratègic pugui accedir a plans d'ajuts que els permeti desenvolupar-se. Els fundadors van ampliar l'àmbit territorial i, a mitjà termini, preveuen obrir-se a sectors relacionats.

INCENTIUS

La paradoxa dels estudis tèxtils

Es dona la paradoxa que hi ha poca demanda d'estudiants per a la titulació d'enginyeria tèxtil perquè se suposa que no té sortida laboral i en canvi tots els enginyers que acaben la titulació tenen feina immediatament.

L'Escola d'Enginyeria de Terrassa de la UPC

(ETT) s'ha convertit en l'única de tot l'Estat que ofereix el grau d'enginyeria de tecnologia i disseny tèxtil. Aquesta exclusivitat l'ha convertit en un centre clau per millorar la competitivitat del sector industrial, i per això la UPC i diferents

agrupacions industrials van decidir fer accions per promoure els estudis tècnics tèxtils.

Mitjançant un conveni es comprometen a fomentar el grau en enginyeria tèxtil, a partir d'aportacions econòmiques anuals que serviran per becar estudiants.

GRAN ANGULAR

Negres temors a la costa tarragonina

Els reiterats vessaments de fuel generen preocupació al territori i s'exigeixen a Repsol plenes garanties de seguretat

MARC ROVIRA
TARRAGONA

“El risc zero no existeix”, advertia aquesta setmana Antoni Brufau en una visita a Tarragona. El president de Repsol provava de posar fre així a les crítiques que ha rebut la companyia arran de la seva suposada falta de diligència a l'hora d'evitar tres vessaments de cru al litoral tarragoní en tan sols tres mesos de diferència. La sentència de Brufau no ha servit per temperar el clima de preocupació que s'ha instal·lat al sud del país, sobretot entre aquells que veuen en les fuites de fuel una amenaça per a la seva subsistència econòmica, però sí que ho ha fet més fàcil un altre anunci fet pel mateix Brufau: la companyia petrolera farà una inversió de 130 milions d'euros per millorar la seguretat de les instal·lacions que té a les costes de Tarragona.

El màxim responsable de Repsol ha detallat que la inversió ja estava prevista però que s'accelerará perquè, segons admet, si haguessin tingut reforçades les garanties de seguretat els darrers vessaments s'haurien pogut evitar.

Però Repsol, malgrat haver estat la darrera protagonista, no és l'única companyia que ha tingut relació amb la contaminació de les aigües tarragonines, unes aigües on s'han produït fins a 18

vessaments de consideració al llarg de l'última dècada.

LA INFORMACIÓ, DE PRIMERA MÀ. Els qui més temors han mostrat per les conseqüències que té cada accident són, sobretot, els pescadors. De fet, arran dels darrers episodis ja han mantingut contactes amb Repsol per saber de primera mà quina estratègia pensa seguir la companyia per evitar més vessaments. El patró major de la confraria de pescadors de Tarragona, Esteve Ortiz, ha tingut una primera trobada amb responsables de l'empresa i, de la mateixa manera, el president de la Federació de Confraries de Pescadors de Tarragona, Josep Molina Navarro, ja ha apuntat que te-

El turisme aixeca les orelles

Per Nadal és època de temporada baixa a la Costa Daurada i això ha minimitzat l'impacte dels vessaments, però els llums d'alerta s'han encès per als operadors turístics. Eugènia Ribó, presidenta de l'Associació Hotelera Salou-Cambrils-la Pineda, explica que “això ha estat un avís” i diu: “No som gent de fer alarmisme, però aquestes són situacions que no



En aigües del litoral tarragoní hi ha hagut 18 vessaments importants, com aquest de Nadal passat, en 10 anys. ARXIU

nen la intenció de demanar a Repsol compensacions pels greuges soferts.

Fent una crida a la calma dels consumidors Molina detalla que “el peix no ha tingut cap problema perquè marxa del lloc on hi ha la taca”, però afegeix que la cosa sí que repercuteix negativament en

els pescadors perquè “perden les referències dels caladors on estan pescant. És com començar de zero perquè cal tornar a detectar les bones zones per pescar, i això vol dir més hores de feina i més despesa en gasoil”. El president de la federació destaca que és imprescindible una relació de col·laboració entre la petrolera i els pescadors perquè “nosaltres solem ser els qui primer detectem qualsevol incidència”.

Eduard Rovira és el secretari de la confraria de pescadors de Torredembarra i explica que aquesta classe de fets tenen sempre efectes negatius: “Ningú vol arreplegar peix brut, però el mar és el que és i això fa que els barcos s'acabin apilant per trobar gènere”. Pel que fa a la incidència que tenen aquests accidents en el mercat, Rovira destaca que “és evident que donen mala imatge al producte. Un peixater de Castelldefels em comentava que si diu als

clients que porta peix de les aigües de Tarragona, no el volen”. La clau, diu, és resoldre la incidència de manera ràpida, ja que així es trastoca al menys possible l'hàbitat de la fauna marina. De la mateixa manera opina el secretari de la confraria de Deltebre, Pas-

Les confraries de pescadors asseguren que el peix no té cap risc per al consumidor

cual Chacón, que diu que “és preocupant, però si la cosa se soluciona ràpidament el peix no se'n ressent”. Però no tothom pateix. Malgrat que un dels vessaments va amenaçar el delta de l'Ebre la vigília de Nadal, el secretari de la confraria de Sant Carles de la Ràpita, Joan Balagué, assegura: “Aquí no ens ha preocupat mai”.

El salmó digital
www.leconomic.cat

Entra-hi

SETMANARI D'INFORMACIÓ I ANÀLISI SOBRE L'EMPRESA
LECONOMIC

L'economia, més a prop

El quiosc cerca el seu paper en l'era digital

Els venedors de diaris pensen que el repte principal és aconseguir que la Generalitat reguli el sector abans d'abordar la necessària reconversió pel transvasament de lectors a internet

FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

Aquest article que vostè està llegint té una versió en paper i una altra digital que es pot trobar en el lloc web de L'Econòmic ¿en quin format ho està llegint vostè? Durant no se sap quant de temps coexistiran els dos formats, però és clar que el temps juga en contra del paper. En alguns països ja hi ha capçaleres que han prescindit del paper entre setmana i van a la impremta només per a les edicions de cap de setmana, que és quan els lectors tenen més temps i el paper encara és un suport preuat i un bon aliat del ritual de l'esmorzar reposat. En aquests països el diari segurament els haurà estat portat a casa.

A Catalunya l'hàbit d'adquirir-lo al quiosc és una pràctica més freqüent, però, com diem, podria tenir els dies comptats. Ja avui dia, tres de cada quatre persones que van al quiosc a comprar la premsa o qualsevol altre producte tenen més de cinquanta anys, segons expliquen alguns venedors. L'estadística és demolidora.

Amb L'Econòmic a la mà, un quiosquer de Barcelona fa humor

“Cobri'm el diari, i el pernil de pota negra”

El projecte Quioscos con-Q que han implementat els quioscos de Madrid parteix d'una transformació del punt de venda amb il·luminació i aparadors per millorar la capacitat d'exposar i vendre nous productes i serveis. També consisteix en un lloc web que posa a l'abast dels internautes llibres, electrodomèstics, aliments o vins que es poden encarregar a la xarxa i passar a recollir al quiosc. Antonio Salmerón explica que 18 dies després de l'inici de l'experiència les vendes encara són fluixes però creixents. Ara estan cercant nous proveïdors i noves aliances per potenciar aquest nou canal.

àcid sobre una notícia que especula sobre la forma que tindrà la sortida d'aquesta crisi: “Ni V, ni W, ni L... d'aquesta crisi els quiosquers simplement no en sortirem”.

Les xifres li donen la raó. Una de les associacions espanyoles del sector, Covepres, estima que els 31.000 punts de venda de premsa -incloent-hi benzineres i supermercats- que hi havia fa dos anys s'han reduït a uns 25.000 en l'actualitat. El quiosc de peu de carrer és una part del sector i administrativament és una concessió dels ajuntaments. La seva presència

En quatre anys han desaparegut un 22% dels establiments a peu de carrer

depèn molt de la localitat. Així, per exemple, a Barcelona n'hi ha uns 406, que representen el 63% de tots els punts de venda de premsa de la capital catalana. Per contra, a Tarragona només n'hi ha sis a la via pública, per tant la immensa majoria són locals que es regeixen per la mateixa normativa de la resta de comerços.

A Catalunya, en quatre anys, s'han perdut un 22% dels quioscos i més d'un 14% a Barcelona. En un altre punt del país, a Tarragona, des del 2008 han tancat 30 punts de venda dels més de 500 que hi ha, segons explica Julio Dueñas, president de l'associació de la demarcació.

PRECARIETAT ESTRUCTURAL. La primera alerta va venir amb la irrupció dels diaris gratuïts, però és sobretot amb la consolidació d'internet com a canal d'informació que el paper dels tradicionals punts de venda de premsa està quedant relegat. Però el sector també es queixa de l'intrusisme d'establiments que tenen la premsa com a reclam sense obtenir cap marge perquè es guanyen la vida amb altres productes. “No sé què més ens pot passar, sembla una cursa d'obstacles”, es lamenta Dueñas.

Malgrat tot, el que provoca les irres més grans del sector no és ni



Quiosc de les Rambles de Barcelona. ARXIU

internet, ni els intrusos, sinó la posició de domini en el mercat de les distribuïdores, que estableixen les regles del joc sense que els quiosquers tinguin capacitat de negociació, segons asseguruen. Dues paraules estan en l'eix de tot el problema: els ports, és a dir, les quotes que ha de pagar el punt de

venda per la distribució del gènere, i els descomptes, és a dir, els marges per la venda de les publicacions. Des de Covepres es lamenten de les condicions lleonines que els imposen les distribuïdores sense opció de poder negociar i la forma arbitrària d'establir els descomptes i altres para-

metres. Es queixen que no tenen cap capacitat d'intervenir en factors tan decisius per poder gestionar un negoci com ara saber el volum d'exemplars que reben. “És una dictadura que imposa les condicions i no podem fer res més que acceptar-les”, diu. La conseqüència és un escàs marge que fa molt difícil sobreviure.

I la falta d'unió dins del sector no ha ajudat a la millora de la situació. Les agrupacions han estat en molts casos locals, ja que l'interlocutor era l'ajuntament, o provincials. De fet, fins fa un mes no ha existit una federació catalana, segons avança Julio Dueñas. Aquesta plataforma ha de servir per arrencar compromisos de millora per part de la Generalitat. L'objectiu és que finalment hi hagi un reglament que reguli el sector i les relacions contractuals que tenen lloc. De moment encara no s'han reunit: les jornades de 14 hores diàries de feina cada dia de la setmana no faciliten precisament les trobades sectorials.

A Covepres entenen que sense que hi hagi un marc de relacions més just dins del sector no és possible abordar la qüestió de la transformació estructural. No resulta estrany, doncs, comprovar que les iniciatives que proposen alternatives a la venda de diaris siguin més aviat escasses.

La relació amb les distribuïdores és ara com ara el gran neguit dels professionals

A Barcelona s'han vist alguns exemples de quioscos que col·laboren amb negocis virtuals, de manera que entrades d'espectacles o àlbums de fotos encarregats a la xarxa es passen a recollir al quiosc que dissenya el client.

Els quiosquers de Madrid han fet un pas endavant i han encarregat un llibre blanc del sector, que els ha recomanat que cerquin altres fórmules aprofitant els seus punts forts. “Hem d'explotar la proximitat al ciutadà. És evident que no podem lluitar contra internet, doncs fem-lo aliat nostre: posem cara a la xarxa”, explica Antonio Salmerón, consultor de l'associació de venedors de premsa de la ciutat de Madrid. Es tracta d'uns 700 punts de venda que s'estan transformant, amb la introducció d'internet i terminals ordinadors, que de retruc han suposat un avenç en serveis com el pagament centralitzat. En ells es poden recollir productes que es compren per internet.

Però l'exemple dels quioscos de Madrid no genera sinó indiferència entre els quiosquers de la perifèria de la ciutat. “Al quiosc no el salvarem venent pinso per a gossets o pernils”, assegura Juan Vicioso, president de Covepres.

GRAN ANGULAR

Dèficit i fogots centralistes

Els problemes pressupostaris que la crisi ha causat en les comunitats autònomes revifa els impulsos de recentralització de l'Estat

JORDI GARRIGA
BARCELONA

L'elaboració dels pressupostos de la Generalitat serà un part més complicat que altres anys, sota l'amenaça d'una intervenció de les finances del govern català per part de l'estatal, dins de la nova onada d'impulsos centrífugs d'aquests dies, en què, a propòsit de la crisi econòmica i els problemes de dèficit que genera, s'ha tornat a posar en qüestió la viabilitat de les disset autonomies.

En els darrers dies, el president de la Generalitat, Artur Mas, ha hagut d'anunciar que els pressupostos tindran una dolorosa retallada del 10%, de 2.560 milions d'euros, per tornar als nivells de despesa de l'any 2007. Alhora, el conseller d'Economia, Andreu Mas-Colell, informava que abans del mes de març caldria emetre bons a particulars per 11.000 milions d'euros si es volen eixugar els dèficits del 2009, 2010 i el que es fixi per al 2011. Tant el conseller com el president Mas responien a les pressions de Madrid que, sobre com hauran de gestionar l'economia catalana en els temps

a venir, sí que es compliria el dèficit que marca l'Estat, de l'1,3% -ara és al 3,6%- , però a canvi de lleialtat, que té un preu, els 1.000 milions d'euros del fons de competitivitat establert en el model de finançament que estipula el nou Estatut.

Aquests dies, després que l'ex-president José María Aznar donés el tret de sortida, el PP i els seus corifeus mediàtics, de forma eloqüent, i Zapatero i alguns notables del PSOE, de forma més tímida, han donat un cert cos a l'amenaça de recentralitzar l'Estat. El PP ha anat de denunciar la inviabilitat de disset administracions, que dupliquen serveis amb l'Estat, a l'argument que es perd unitat de mercat amb aquest mapa.

Els diners, aquests 26.000 milions d'euros de dèficit (2,6% del PIB) que generen les autonomies i que, segons el PP, tots plegats ens podríem estalviar, no són res més que monetaritzar el deler centrífug que de forma recurrent exhibeix un PP que sempre ha tingut dubtes sobre la seva fe autonomista. Cal recordar que fa 20 anys, quan la Generalitat reclamava la gestió del 15% de l'IRPF,



El president de la Generalitat, en una recent sessió del Parlament. ROBERT RAMOS

ja va rebre acusacions de malbaratadora quan reclamava simplement posar el formatge a l'entrepà de les competències transferides. El model econòmic de les autonomies, amb comunitats forals ben equilibrades pressupostàriament, contribuents nets com Catalunya que sempre arrossegaran dèficit i tot un seguit de comunitats receptores, continua sent una equació que ningú sap resoldre, i que dona ales als que voldrien tornar a una Espanya Una que recuperés la potestat en matèries clau com educació i urbanisme.

L'estat de les autonomies, que el 2009 va representar un 2%, dins de l'11,2% de dèficit de l'Estat sobre el PIB, ja fa unes quantes dècades que és assetjat per la demagògia recentralitzadora de polítics i *intelligentsia* annexa, els quals ignoren que és en aquest nivell d'administració que es desplega el 85% de la despesa en educació, sanitat i dependència, els pilars del nostre estat del benestar. Fins i tot des dels cercles regionals del PP, tot i que tímidament, s'ha volgut corregir el líder Mariano Rajoy, defensant el model autonòmic, en argumentar

que un cert excés en la despesa ha estat determinat per la crisi, que obligava a injectar milions a l'economia per reactivar-la.

Zapatero, que malda desesperadament per donar al món una imatge de fermesa, ha declarat a l'influent *Financial Times* que, si s'escau, les finances autonòmiques seran intervingudes, donat que el seu dèficit causa molt de desfici als mercats financers. És clar que, com han afirmat molts experts, una intervenció de les finances autonòmiques seria només el preludi de la intervenció, del rescat, de l'economia espa-

En el nivell autonòmic es fa el 85% de la despesa de l'estat del benestar

nyola en la seva globalitat. Així doncs, potser no ha estat res més que un altre discurs de cara a la galeria del president del govern estatal. El mateix executiu estatal, a través de l'Agència d'Avaluació de Polítiques Públiques, ha elaborat un estudi sobre les suposades duplicitats i ineficiències del sistema i la conclusió és prou contundent: les duplicitats són mínimes, "la xocolata del lloro", en l'eloqüent expressió del secretari d'Estat de Política Territorial, Gaspar Zarrías. Alguns observadors volen veure en aquest nou episodi d'ofensiva neocentralista el rerefons que, en definitiva, el que estaria en joc seria la privatització de serveis públics, que és així com els poders autonòmics del PP a comunitats com Madrid i el País Valencià han interpretat això d'*aprimar* l'administració.

Promesa electoral

OPINIÓ



Daniel Albalade

Eliminarem el límit dels 80 km/h a l'entorn de Barcelona i establirem límits de velocitat racionals en funció de la situació viària de cada carretera". Aquesta és la promesa electoral establerta en el programa amb què el president Mas i CiU van presentar-se a les eleccions de novembre. No hi ha dubte que les raons pel canvi han estat diverses, i

que el vot té multitud de dimensions i motivacions. Tanmateix, aquesta mesura va convertir-se en un dels símbols del canvi i de la tasca d'oposició al govern tripartit i és, per tant, un mandat de la sobirania popular.

Aquests dies estem veient com hi ha molts dubtes i ambigüitats, a vegades sorgides del mateix govern, sobre el compliment d'aquesta promesa. Em costa creure que els dubtes sorgeixen de la suposada efectivitat de la mesura, ja que això voldria dir que l'oposició feta per CiU hauria estat oportunista i mancada de rigor. Les declaracions del conseller Recoder, en

canvi, mostren una posició sensata i coherent amb la promesa electoral: supressió dels 80 km/h i regulació de la mobilitat amb un sistema de velocitat variable que permeti velocitats elevades en funció del trànsit de la via. Si aquest és el camí, alguns el consideraran una contradicció o un incompliment, i d'altres un atemptat a la seguretat vial. Sembla lògic que membres destacats de l'anterior Servei Català de Trànsit defensin la mesura, i que a més rebin el suport de veus molt respectables com la de Pere Navarro, de la DGT. Tanmateix, els seus arguments es basen sempre en un impacte que

mai no ha estat del tot clar i transparent. Sobretot perquè els estudis utilitzats per l'anterior Govern van ser sempre caixes negres on es feia impossible conèixer la metodologia, criteris i processos d'avaluació implementats. Dit això, no hi ha dubte que el nombre d'accidents s'ha reduït en aquests anys. Però el que és rellevant és ser capaços d'aïllar l'impacte dels 80 km/h sobre la seguretat vial, tenint en compte l'existència d'altres factors simultanis que han tingut un clar efecte sobre la mobilitat i els accidents, com la crisi econòmica i l'evolució del preu dels carburants. Sense

controlar tots aquests factors en un estudi seriós i transparent, no serem capaços de conèixer l'autèntic impacte de la mesura i la idoneïtat d'eliminar-la. Per il·lustrar-ho, i assumint la limitació d'aquest exercici, només cal agafar les dades de les estacions de control de la DGT a St. Vicenç dels Horts, St. Feliu del Llobregat i Sant Boi del Llobregat i Sant Just Desvern i comparar les velocitats mitjanes, els accidents amb víctimes i la intensitat mitjana diària abans i després de la mesura.

Mentre la reducció en la velocitat mitjana va ser d'un 13% l'any 2008

(primer any d'implantació a 1 de gener) respecte del 2007, i del 4% en el nombre de vehicles diaris, els accidents amb víctimes van créixer en els trams de St. Vicenç dels Horts (3,5%) i a St. Just Desvern (16%), i van caure a St. Feliu del Llobregat (-5%) i a Sant Boi (-2%), tot i que en magnituds molt similars a la caiguda del trànsit. Ens hauran de convèncer molt de l'impacte de la mesura, i sobretot, ho hauran de fer amb transparència i rigor si finalment s'incompleix una promesa que, ara, només està en risc.

Professor de política econòmica de la UB



DINERS

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

MODIFICAR LES HIPOTEQUES

El que col·loquialment denominem *hipoteca* és en realitat un préstec bancari amb una garantia real, generalment gravant uns béns immobles, que es vinculen així al compliment d'una obligació. A pesar d'això, a Espanya, en cas d'impagament, l'obligació no acaba amb el lliurament de l'habitatge, sinó que cal liquidar tot el deute amb els béns actuals i futurs del *desallotjat*, a més d'executar els avals de tercers que hagi pogut aportar.

Una de les possibilitats per a les famílies afectades consisteix a declarar-se en procés concursal –l'antiga suspensió de pagaments– però resulta cara, llarga, complicada i poc recorreguda. Ara s'està en espera d'una nova reforma de la llei concursal.

També el 2009 es va engegar una moratòria hipotecària perquè els desocupats amb una hipoteca inferior a 170.000 euros poguessin deixar de pagar-ne la meitat, amb un màxim de 500 euros durant 3 anys a retornar durant els 15 anys pròxims. El resultat ha estat nefast, d'un total de disponibilitat d'una línia de l'ICO de 6.000 milions d'euros, solament se'n va utilitzar un 1,3%.

INTRODUIR CANVIS. Ara semblen aflorar propostes. Una d'elles consisteix que la garantia hipotecària abasti exclusivament el bé hipotecat, sense afectar altres béns del deutor. D'altra banda, que també es faci extensible a la "inembargabilitat" del salari, sou, pensió o equivalent. Unes altres apunten que en cas d'embargament l'afectat pugui romandre durant un temps a l'habitatge en règim de lloguer.

SOCIETAT HIPOTECADA. A pesar que els experts aportin solucions viables, qualsevol d'elles exigirà un canvi

“

Cal un canvi cultural en la nostra 'hipotecada societat', acostumada a adquirir pisos davant de l'opció d'arrendar-los, introduint novetats més d'acord amb el nostre entorn que la monolítica i dura fórmula tradicional dels bancs per a la seva concessió



Anunci d'hipoteca en una entitat financera els anys del 'boom' immobiliari. JUANMA RAMOS/ARXIU

cultural en la nostra *hipotecada societat*, acostumada a adquirir pisos davant de l'opció d'arrendar-los, introduint novetats més d'acord amb el nostre entorn que la monolítica i dura fórmula tradicional dels bancs per a la seva concessió, sobretot després del desengany viscut els últims tres anys. Calen canvis d'actitud d'entitats financeres i usuaris.

ENTITATS FINANCERES. Els departaments de risc estan en el seu dret de demanar justificants d'ingressos, aplicar la regla del terç i, sobretot, donar més importància a la capacitat de devolució que a la possibilitat d'embargar el bé en lloc de considerar el client com un morós en potència. Però les entitats financeres han de variar algunes de les seves actituds. En concret, evitar les manipulacions en les taxacions, abandonar la *cultura de l'aval* –solució fàcil per minimitzar el risc a

costa que modestos avaladors, en general els pares, avalin amb el seu propi habitatge– i, sobretot, eradicar els abusos de la lletra petita i els ardis de l'arrodoniment i la "clàusula del sòl".

ELS USUARIS. Els que aspiren a una hipoteca el primer exercici que han de fer és comprovar que podran plantar cara raonablement

a la quota que els correspongui. Comparar totes les ofertes en termes TAE i compensacions exigides. No inflar els ingressos per *enganyar* el banc perquè és un bumerang que se'ls girarà en contra. Llegir la lletra petita i fer que el notari els aclareixi els termes de l'escriptura, sobretot pel que fa als costos i tractament dels impagaments, arribat el moment. Evitar

els refinançaments, en la mesura que sigui possible no utilitzar la hipoteca com a mitjà per finançar cotxes, vacances, despeses, etc. Aquest ha estat el ganxo comercial que han utilitzat els bancs abans de la crisi, les catastròfiques conseqüències de la qual les estem pagant entre tots, principalment els que s'han quedat sense habitatge.

Baixa el capital mitjà concedit

L'import mitjà de les hipoteques constituïdes a l'octubre –última dada publicada– descendeix un 3,4% en taxa interanual i se situa en 122.000 euros. Les que canvien les seves condicions cauen un 42,3% i el nombre de cancel·lacions registrals disminueix un 9,5%. El nombre d'execucions

hipotecàries en el primer semestre del 2010 va ser similar al de tot l'any 2008 i va representar el 23% de les compravendes. Es preveu que l'any acabat d'estrenar s'arribarà a les 118.000 execucions hipotecàries. El nombre d'hipoteques era de 500.000, aproximadament

equivalents a 653.000 milions d'euros. A partir de primer de gener, s'ha limitat el desgravament fiscal –abans era del 15%– a qui tingui uns ingressos inferiors a 17.707,20 euros, encara que les comunitats autònomes podran decidir la possibilitat de concedir-ne la meitat, és a dir, del 7,5%.

BORSA

OHL MIRA AL CONTINENT AMERICÀ

Dimarts 18

La constructora OHL ha aconseguit el seu primer contracte a Colòmbia amb un projecte hidroelèctric per un total de 243,1 milions d'euros. Aquesta no és l'única adjudicació que ha obtingut el grup de Juan Miguel Villar Mir aquesta setmana, ja que al Canadà també construirà el metro de Toronto juntament amb el grup FCC.



AMADEUS, A CONTRACORRENT

Dijous 20

La central de reserves Amadeus va inaugurar l'exercici 2011 entre les 35 empreses que formen part de l'Íbex-35, però això no li ha servit per imitar el comportament de l'índex. Amadeus acumula un retrocés superior al 6% d'ençà que va començar el gener, mentre que l'Íbex-35 enregistra una plusvàlua fins dijous del 7,89% en el mateix període.

BANKINTER GUANYA MENYS

Divendres 21

El benefici de Bankinter s'ha situat en els 150,73 milions d'euros en l'exercici 2010, xifra que suposa una reducció del 40,75% respecte als guanys assolits un any enrere. Els títols de Bankinter han rebut la notícia amb moderats descensos, després d'acumular una pujada de gairebé un 10% en quatre sessions.

La confiança s'obre pas

A poc a poc i amb pas ferm, la borsa espanyola suma una nova setmana de guanys significatius (+4,9%) amb l'empenta de la banca i amb la mirada posada ja en els 11.000 punts. **Per Marisa Nuez**

Tot i la festa alcista de la setmana precedent (+8,62%) l'entrada de diner en la borsa espanyola no ha cessat en les darreres cinc sessions. Després de la presa de beneficis -lògica i necessària, segons els experts- que va tenir lloc dilluns (l'Íbex-35 va caure un 1,01%), la tendència alcista del principal índex de la borsa espanyola ha continuat fins a dur-lo a les portes dels 11.000 punts.

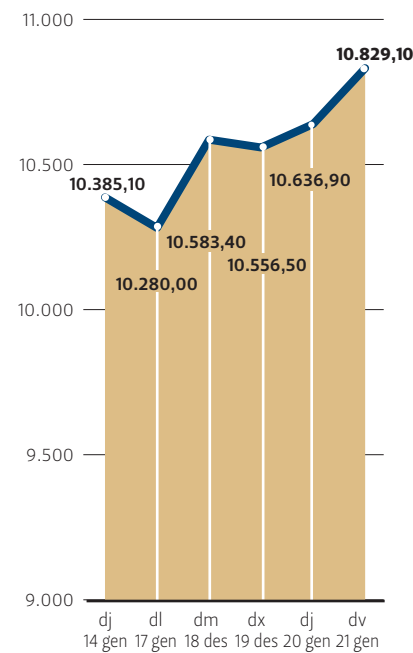
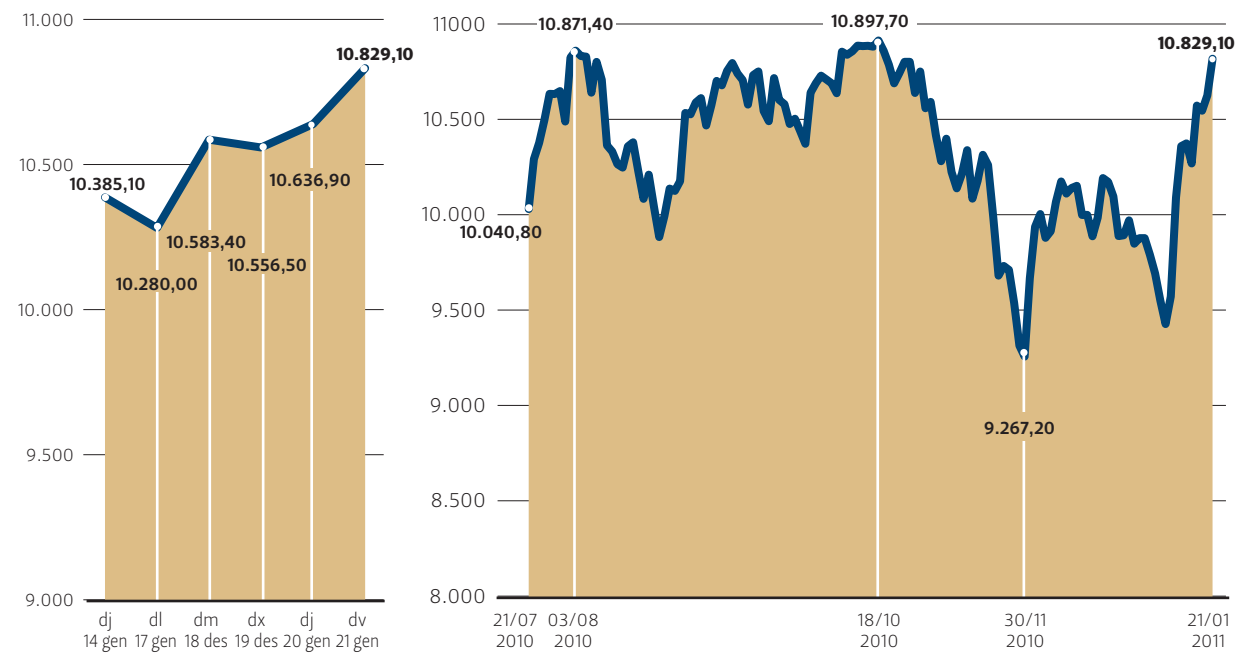
L'Íbex-35 va acomiadar-se divendres en els 10.829,10 punts, nivell que suposa una revalorització de 4,28% en cinc sessions i que situa en el 9,84% els guanys de l'índex en el 2011. L'escalfat ambient al voltant del deute públic dels països perifèrics ha perdut intensitat a l'abric de les reeixides col·locacions -amb forta demanda i menys tipus d'interès per pagar- que han tingut lloc en els darrers dies i els inversors no volen deixar passar l'oportunitat de guanyar diners mentre la tendència de la renda variable continuï sent positiva.

A més a més, les contínues notícies que van apareixent sobre les mesures que volen posar-se a sobre de la taula en el si de la Unió Europea (UE) per tal de socórrer els països amb problemes de finançament es-

tan donant els seus fruits en els mercats financers. I divendres el govern espanyol va confirmar els rumors que apuntaven que l'executiu prepara un pla per recapitalitzar les caixes d'estalvi amb la finalitat de reforçar la credibilitat en el sistema financer. Amb totes aquestes informacions la prima de risc del bo espanyol s'ha relaxat i ha estat caient tota la setmana fins apropar-se als voltants dels 200 punts bàsics divendres, tot allunyant els fantasmes que han estat planant sobre la solvència de les finances espanyoles. Ara sembla que els mercats tenen més confiança en el deute espanyol i això ha calmat els nervis i s'ha reflectit en una millora tant en la renda variable com en el mercat de deute.

DE LLAST A MOTOR. La banca, que havia esdevingut un llast per a la borsa espanyola amb l'esclat de les crisis de deute públic a la zona euro, és ara un dels motors que està impulsant el principal índex del mercat espanyol. Els grans valors del sector bancari que cotitzen dins de l'Íbex-35 s'han apuntat abundoses revaloritzacions en la darrera setmana. L'avenç més significatiu l'ha sumat Bankinter, que fins dijous acumulava una alça del 13%, seguit del Banc Sabadell, amb una plusvàlua de

L'Íbex-35

LA SETMANA
En puntsEL SEMESTRE
En punts

FONT: DATABOLSA

Les accions d'Iberia tanquen la seva etapa cotitzant en la borsa espanyola amb una revalorització del 187% en gairebé una dècada

més d'un 9% en quatre sessions. Per la seva banda, Banco Popular i BBVA han avançat un 8% i 8,64%, respectivament, mentre que el Santander, perjudicat per la sentència que inhabilita com a banquer el seu conseller delegat, Alfredo Sáenz, s'ha quedat al marge de les alces i només ha estat capaç de sumar un 4,87%.

Cal destacar també que aquesta setmana, Iberia ha deixat el mercat de renda variable com a tal després de la materialització de la seva fusió amb British Airways. El proper dilluns 24, la borsa espanyola i la britànica comptaran amb un nou valor, Internacional Airlines Group (IAG), fruit de l'esmentada fusió. D'aquesta manera Iberia ha tancat la seva etapa en la borsa espanyola després de cotitzar una dècada i amb

un balanç molt positiu. Les accions de l'aerolínia van estrenar-se en el parquet el 3 d'abril del 2001 a un preu d'1,19 euros i s'han acomiadat en els 3,42 euros, preu que suposa una revalorització del 187,39%.

CANVI DE DIRECCIÓ. Si bé l'Íbex-35 havia destacat en el 2010, i en els primers dies del 2011, per ser l'índex que pitjor reacció tenia en comparació amb la resta dels seus homòlegs europeus, ja que quan aquests pujaven, l'Íbex ho feia menys, i quan aquests baixaven, l'Íbex s'enfonsava molt més, ara aquesta tendència s'ha frenat. El principal índex espanyol ja suma un parell de setmanes amb un comportament relatiu millor que els seus companys i que el situa al capdavant dels guanys en el 2011. Així, mentre que

l'EuroStoxx-50 o el Cac-40 parisenc acumulen una plusvàlua anual que ronda el 5, l'Íbex-35 s'apunta ja a una revalorització del 10% d'ençà que s'inicià l'exercici. Segons els analistes, el càstig que estava patint la borsa espanyola per la crisi de deute a l'eurozona era exagerat, i ara que els preus de les accions estaven en nivells baixos, els inversors estan aprofitant per ficar-los a la cartera amb descompte.

També han contribuït a la millora en la percepció de la renda variable la bona marxa de la recuperació econòmica, tant als EUA com a la Xina -el seu PIB va pujar més d'un 10% el 2010- i a Alemanya. A més, els resultats empresarials que veuen la llum són, en la seva majoria, millors que el que esperaven els mercats (com els de General Electric, Apple o Google).

L'AGENDA DE L'INVERSOR

Dilluns

COMANDES INDUSTRIALS

> Brussel·les fa públiques les dades sobre comandes industrials a la UEM, del novembre del 2010

> França dona a conèixer l'índex sobre confiança empresarial d'aquest mes de gener

Dimarts

SUBHASTA DE LLETRES

> El Tresor d'Espanya convoca subhasta de lletres a tres i sis mesos

> L'Estat espanyol publica la dada de confiança empresarial del quart trimestre del 2010

Dimecres

SUBHASTA D'OBLIGACIONS

> Convocatòria d'una nova subhasta d'obligacions, per part del Tresor d'Espanya

> La Reserva Federal dels EUA decideix si altera els tipus d'interès

Dijous

VENDES A L'ESTAT ESPANYOL

> Publicació a l'Estat espanyol de les dades de vendes a l'engròs i al detall del desembre del 2010

> Peticions inicials de desocupació i comandes de béns duradors als EUA

Divendres

COSTOS LABORALS

> Publicació a l'Estat espanyol de la dada sobre costos laborals del quart trimestre del 2010

> Publicació a l'Estat espanyol de l'enquesta de desocupació del quart trimestre del 2010

ELS CONSELLS DELS ANALISTES



Paula Hausmann
GESTORA DE PATRIMONIS
D'AGENBOLSA



Cristina Urbano
ANALISTA DE
GVC-GAESCO



José Manuel González
DIRECTOR DE
BANIF-PEDRALBES



Susana Felpeto
ANALISTA
D'ATLAS CAPITAL

Comprar



TELEFÓNICA

El valor es consolida com una opció d'inversió a mitjà termini considerablement atractiva, tot creient que la seva internacionalització, lideratge i perspectives de creixement continuaran donant suport al valor. D'aquesta manera, prendriem posicions en el cas que s'esdevinguin correccions puntuals del mercat. També hauríem de tenir molt en compte el valor afegit que suposa la seva atractiva política de retribució a l'accionista.

Vendre



BANCO POPULAR

Després del repunt del valor durant aquestes darreres setmanes, tot coincidint amb una certa relaxació de les pors sobre el deute públic europeu, el sector de la banca en general hauria de respirar una mica. Creiem que per batre els nivells actuals es necessitaran nous catalitzadors. Val a dir que aquesta entitat figura com el primer banc espanyol en el rànquing de capital ajustat a risc (RAC) que elabora S&P. L'entitat figura en el lloc 20, d'una llista de 75.

Mantenir-se



IBERDROLA

El valor ha recuperat posicions importants en aquestes darreres sessions i ha depassat de nou el nivell psicològic dels 6 euros. Creiem que l'acció compta amb prou catalitzadors per tal de consolidar els nivells actuals i així poder mantenir una tendència de recuperació en els pròxims mesos. Acaba de comprar, en efectiu, la companyia brasilera Elektro, per 1.800 milions d'euros. Això suposarà crear un gegant energètic en aquest país.

Comprar



CISCO SYSTEMS

Dins del conjunt de companyies Growth o de creixement, tenim com a un dels principals exponents a Cisco Systems. Destaca la seva bona situació, ja que està present en un mercat amb bones perspectives de creixement pels propers exercicis com és el de sistemes de xarxes, on és present en tots els seus segments. Tot i recuperar els nivells de vendes i beneficis precisi, el preu de l'acció i les ràtios a què cotitza encara estan lluny dels màxims del 2007.

Vendre



BANCO POPULAR

El fet que el Banco Popular cotitzi a unes ràtios per sobre de la mitjana del sector bancari i del mercat no està justificat. Si mirem el risc d'insolvència, mesurat a través del CDS (*Credit Default Swap*), el del Popular a 5 anys està per sobre de 500, fet que contrasta amb nivells per sota de 300 del Banco Santander o per sota de 150 del Deutsche Bank. Recomanem mantenir-se al marge d'invertir en entitats bancàries amb exposició bàsicament domèstica.

Mantenir-se



SACYR VALLHERMOSO

El palanquejament en l'evolució de la cotització de Repsol -de la qual Sacyr té una participació del 20%- està actuant com a catalitzador del favorable *momentum* del títol. Tot i dur a terme vendes d'actius, refinançament i ampliació de capital, la companyia encara presenta un risc significatiu derivat de la seva situació financera i la necessitat de reduir el deute, fet que marcarà l'evolució del títol juntament amb el comportament de Repsol.

Comprar



IBERIA

L'aerolínia començarà a cotitzar el dilluns 24 sota el nom d'International Airlines Group (IAG), després de la fusió amb British Airways. La companyia ja s'ha revalorat un 5,3% en tot el que ha avançat l'any, i aquesta operació encara en pot impulsar més el valor. British Airways i Iberia mantindran les seves pròpies marques i el nou grup consolidat tindrà una flota conjunta de 419 avions, que volen a 205 destinacions d'arreu del món.

Vendre



BANC SABADELL

El banc presentarà els resultats del 2010 el dia 27 de gener i, com està passant amb tota la resta de la banca mitjana, no esperem que siguin positius, pels costos baixos dels tipus d'interès, el pes de la morositat i els problemes que ha comportat l'exposició al sector immobiliari. És aconsellable, doncs, desfer-ne posicions. L'entitat financera acaba de llançar un nou servei d'ingrés de xecs i pagarés per mòbil, dins de la política d'oferir més serveis als particulars.

Mantenir-se



BME

En les darreres sessions ha crescut el volum de contractació de la borsa espanyola, la qual cosa constitueix el principal argument per confiar en el valor. Aquest creixement ha estat prou notable, fins al punt que, en tot el que ja ha passat del mes de gener, la borsa ja ha pujat un 7%. La recomanació és mantenir-s'hi per tal de comprovar si aquest augment de la negociació borsària és realment un fenomen durador al llarg del temps.

Comprar



ASML

Aquesta setmana ha publicat bons resultats i la correcció es deu al fet que les perspectives per enguany no són tan bones, la qual cosa considerem normal, atès que durant el 2010 ha incrementat la venda de màquines per a la fabricació de xips de nova generació. Dins del sector tecnològic a Europa, creiem que és un dels valors amb més futur i ens agrada la cartera de demandes actual. Cal prendre posicions, i que es revisi a guanyar un 10%, a nivells de 29 euros.

Vendre



SACYR

Simplement per com ha anat el darrer ral·li, hauríem de prendre beneficis, tot i que creiem que per fonamentals, i si continua adjudicant-se nous projectes, a més a més d'augmentar la seva cartera, sobretot en concessions, pot aconseguir estabilitat en el futur. Justament aquests dies ha anunciat que ha guanyat un contracte per construir i explotar una autopista a Iquique (Xile), una inversió de 140 milions d'euros que generaria 500 milions en ingressos.

Mantenir-se








ACCIONA

A més d'haver trencat una resistència important aquesta setmana i del pagament del dividend d'1,07 euros per acció, la companyia continua treballant per finançar el deute i reduir tant com sigui possible el nivell actual. Les desinversions d'actius no estratègics, de les quals en són bona mostra les dues autopistes xilenes i el traspàs de les accions a autopista del mar de Vigo, testimonien que s'està anant pel bon camí.

BORSA

ÍNDEXS BORSARIS

IBEX	10.829,10	EURO STOXX 50 (18H)	2.970,56	DOW JONES (18H)	11.866,58	NASDAQ (18H)	2.699,76	NIKKEI 225	10.274,52
 4,28%		 1,72%		 0,67%		 -2,02%		 -2,14%	

ÍBEX 35

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
ABENGOA	20,30	3,3%	10,4%	10,4%	2.667	22,70	13,22
ABERTIS	14,45	0,6%	7,4%	7,4%	22.497	14,85	10,59
ACCIONA	62,33	12,4%	17,6%	17,6%	4.397	93,50	49,70
ACERINOX	12,55	-4,3%	-4,4%	-4,4%	7.097	15,38	10,95
ACS	36,43	4,7%	3,9%	3,9%	5.018	38,70	28,59
ARCELORMITTAL	27,24	0,7%	-4,1%	-4,1%	3.492	35,45	21,35
BANCO POPULAR	4,51	9,1%	17,5%	17,5%	60.846	6,00	3,51
BANCO SABADELL	3,63	10,2%	22,9%	22,9%	43.094	4,55	2,78
BANCO SANTANDER	9,07	5,2%	14,4%	14,4%	479.861	11,45	7,11
BANESTO	6,60	4,4%	6,5%	6,5%	2.874	8,79	5,61
BANKINTER	5,15	13,2%	23,9%	23,9%	24.193	7,00	3,73
BBVA	9,07	8,8%	20,0%	20,0%	463.614	12,18	6,87

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
BOLSAS Y MERCADOS	20,36	11,0%	14,2%	14,2%	4.481	22,47	17,31
CRITERIA	4,17	3,4%	6,6%	6,6%	28.046	4,24	3,00
EBRO FOODS	14,86	-2,0%	-6,1%	-6,1%	5.688	16,76	12,80
ENAGAS	15,37	2,0%	3,0%	3,0%	7.647	16,73	12,08
ENDESA	20,50	5,3%	6,2%	6,2%	4.155	23,96	16,50
FCC	20,14	5,9%	2,4%	2,4%	2.990	29,49	17,20
FERROVIAL	8,63	7,1%	16,1%	16,1%	24.553	8,71	4,88
GAMESA	5,57	0,7%	-2,5%	-2,5%	16.707	11,59	4,48
GAS NATURAL	12,30	7,1%	7,0%	7,0%	22.213	14,95	10,07
GRIFOLS	10,95	0,2%	7,4%	7,4%	6.668	12,40	8,11
IBERDROLA RENOVABLES	2,70	2,2%	1,7%	1,7%	46.675	3,42	2,25
IBERDROLA	6,32	5,9%	9,6%	9,6%	218.622	6,58	4,50

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
IBERIA	3,42	-3,9%	7,0%	7,0%	90.835	3,75	1,98
INDITEX	57,79	-1,6%	3,1%	3,1%	10.197	64,48	41,13
INDRA SISTEMAS	13,44	2,0%	5,1%	5,1%	4.884	16,98	12,18
MAPFRE	2,45	6,6%	17,7%	17,7%	40.429	3,02	1,92
OBRASCON HUARTE	22,60	0,7%	-0,3%	-0,3%	6.233	25,95	15,02
RED ELECTRICA	37,09	6,0%	5,4%	5,4%	4.559	40,76	27,93
REPSOL YPF	22,63	0,5%	8,5%	8,5%	344.007	23,00	15,31
SACYR VALLEHERM.	6,23	14,5%	31,2%	31,2%	15.326	8,55	3,42
TECNICAS REUNIDAS	44,02	-4,7%	-7,6%	-7,6%	7.664	48,75	35,42
TELECINCO	9,20	1,3%	11,8%	11,8%	14.998	11,17	6,18
TELEFONICA	18,37	4,2%	8,3%	8,3%	192.200	19,69	14,67

EL TOP 5

TELFÓNICA	18,37€	BANCO SANTANDER	9,07€	BBVA	9,07€	IBERDROLA	6,32€	REPSOL YPF	22,63€
 4,20%		 5,22%		 8,83%		 5,95%		 0,53%	

MERCAT CONTINU

Els de millor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
TAVEX	0,48	0,07	18,0%
CIE AUTOMOTIVE	5,81	0,82	16,5%
SOS CUETARA	0,74	0,10	14,7%
NICOLAS CORREA	1,73	0,22	14,6%
SACYR VALLEHERM.	6,23	0,79	14,5%
BANKINTER	5,15	0,60	13,2%
LA SEDA	0,09	0,01	12,7%
PRISA	1,90	0,21	12,4%

Els de pitjor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
FLUIDRA	2,50	-0,19	-7,1%
PROSEGUR	44,02	-2,36	-5,2%
TECN. REUNIDAS	12,55	-2,18	-4,7%
ACERINOX	3,42	-0,56	-4,3%
IBERIA	8,00	-0,14	-3,9%
CLEOP	5,92	-0,25	-3,0%
METROVACESA	40,63	-0,14	-2,3%
BARON DE LEY	26,69	-0,94	-2,3%

Informació facilitada per



Els valors més negociats

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%	VOLUM MILIONS
BSCH	9,07	5,2%		479,9
BBVA	9,07	8,8%		463,6
REPSOL	22,63	0,5%		344,0
IBERDROLA	6,32	5,9%		218,6
TELEFONICA	18,37	4,2%		192,2
COLONIAL	0,06	9,3%		170,6
IBERIA	3,42	-3,9%		90,8
SOS CUETARA	0,74	14,7%		75,6

Volum de la setmana IBEX (accions)

2.239.426.818

-0,18% RESPECTE A LA SETMANA ANTERIOR

Ibex med. cap

10.565,2

+1,24%

Ibex small cap

6.270,4

+3,69%

COTITZADES CATALANES

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
ABERTIS	14,45	0,6%	7,4%	7,4%	22.497	14,85	10,59
FERGO AISA	0,21	2,5%	5,1%	5,1%	8.416	1,75	0,18
ALMIRALL	8,03	0,4%	17,7%	17,7%	778	10,21	6,00
BANCO SABADELL	3,63	10,2%	22,9%	22,9%	43.094	4,55	2,78
CATALANA OCCID.	14,30	6,0%	11,0%	11,0%	476	17,30	10,70
INMOBILIARIA COLONIAL	0,06	9,3%	7,3%	7,3%	170.552	0,18	0,05
CRITERIA	4,17	3,4%	6,6%	6,6%	28.046	4,24	3,00
ERCROS	0,74	2,9%	4,2%	4,2%	1.568	1,55	0,66

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
FERSA	1,08	1,9%	-10,8%	-10,8%	588	2,21	0,96
FLUIDRA	2,50	-7,1%	8,2%	8,2%	328	3,33	1,95
GAS NATURAL	12,30	7,1%	7,0%	7,0%	22.213	14,95	10,07
GEN DE INVERSION	1,74	0,0%	-0,3%	-0,3%	9	1,80	1,48
GRIFOLS	10,95	0,2%	7,4%	7,4%	6.668	12,40	8,11
INBESOS	1,63	-6,6%	1,2%	1,2%	2.068	2,70	0,69
INDO	0,60	0,0%	0,0%	0,0%	0	1,67	0,56
LA SEDA DE BARCELONA	0,09	12,7%	41,3%	41,3%	132.870	0,25	0,05

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
MIQUEL Y COSTAS	21,30	5,0%	-5,4%	-5,4%	17	22,86	13,20
RENTA CORP	1,27	-0,8%	2,4%	2,4%	79	4,17	1,14
SERVICE POINT	0,46	11,3%	10,0%	10,0%	1.350	1,07	0,38
VUELING AIRLINES	10,21	4,6%	4,9%	4,9%	776	13,28	7,31

EURO STOXX 50

Els de millor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
BBVA	9,07	8,8%	20,0%
CREDIT AGRICOLE	11,26	8,5%	18,4%
ALSTOM	42,24	7,2%	17,9%
UNICREDIT SPA	1,84	7,2%	18,7%

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
INTESA SANPAOLO	2,41	7,1%	18,5%
SOC GENERALE	48,08	6,4%	19,5%
IBERDROLA SA	6,32	5,9%	9,6%
GENERALI ASSIC	15,72	5,9%	10,6%

Els de pitjor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
ANHEUSER-BUSCH I	41,02	-5,0%	-4,2%
NOKIA OYJ	7,90	-4,0%	2,0%
LVMH MOET HENNES	112,30	-3,8%	-8,8%
UNIBAIL-RODAMCO	139,55	-3,6%	-5,7%

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
SCHNEIDER ELECTR	113,10	-3,0%	1,0%
DAIMLER AG	54,78	-2,1%	8,0%
SAINT GOBAIN	41,60	-1,8%	8,1%
BAYER AG-REG	54,46	-1,7%	-1,5%

ÍNDEXS BORSARIS

FOOTSIE 100	5.896,25	DAX XETRA	7.062,42	CAC 40	4.017,45	STOXX 50 (18H)	2.672,51	BCN GLOBAL 100	839,23
 -1,76%		 -0,19%		 0,86%		 -0,28%		 5,28%	

DINERS

Deute públic de l'Estat

TÍTOL	TERMINI	DATA SUBASTA	TIPUS
LLETRES	6 MESOS	21/12/10	2,60%
	12 MESOS	18/01/11	2,95%
	18 MESOS	18/01/11	3,37%
BONS	3 ANYS	02/12/10	3,72%
	5 ANYS	04/10/10	4,54%
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	0,71%	0,36%
EURIBOR 1 SETMANA	0,75%	0,65%
EURIBOR 2 SETMANES	0,75%	0,68%
EURIBOR 1 MES	0,80%	0,77%
EURIBOR 2 MESOS	0,90%	0,87%
EURIBOR 3 MESOS	1,03%	1,01%
EURIBOR 6 MESOS	1,27%	1,24%
EURIBOR 9 MESOS	1,43%	1,40%
EURIBOR 1 ANY	1,58%	1,54%

abertis

902 30 10 15

Telèfon d'atenció a l'accionista
abertis.com

Futurs de renda fixa (18H)

VALOR	PREU
BONO NOCIONAL	91,36
BUND	123,68
BOBL 5Y	117,00
LONG GILT	116,85
JAPANESE BOND	139,74
US-BOND 5Y	117,78
US-BOND 10Y	120,06

MATÈRIES PRIMERES

Metalls

METALL	PREU LONDRES (\$/TM)
Alumini	2.408,00
Coure (lliures)	431,65
Estany	26.975,00
Niquel	25.770,00
Plom	2.437,00
Zinc	2.330,00

Metalls preciosos (18H)

METALL	MERCAT	PREU
Or	Londres	1.343,85 \$/onça
	Nova York	1.342,20 \$/onça
	Tòquio	3.595,00 ien/g
Plata	Londres	27,43 \$/onça
	Nova York	27,42 \$/onça
	Tòquio	72,60 ien/g
Platí	Londres	1.822,50 \$/onça
Paladi	Londres	814,00 \$/onça

Futurs tipus de canvi euro CME (18H)

DIVISA	MARÇ 2011	JUNY 2011	SETEMBRE 2011	DESEMBRE 2011
DÒLAR EUA	1,357	1,356	1,353	1,350
LLIURA ESTERLINA	0,849	0,847	0,847	0,848
FRANC SUÍS	1,301	1,300	1,296	1,293
IEN (100)	112,110	111,530	111,200	110,870
CORONA NORUEGA	7,928	7,959	7,990	8,025
CORONA SUECA	8,982	9,010	9,039	9,076

Tipus hipotecaris

ÍNDEX	JULIOL	AGOST	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE	DESEMBRE
BANCS	2,432%	2,543%	2,652%	2,600%	2,627%	2,593%
CAIXES	2,924%	2,938%	2,927%	2,963%	3,002%	2,945%
CONJUNT D'ENTITATS	2,705%	2,766%	2,799%	2,795%	2,825%	2,774%
ÍNDEX CECA	4,125%	5,000%	5,125%	4,875%	4,750%	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)

 **1,359\$**

DIA	DÒLARS/UNITAT
Divendres	1,359
Dijous	1,347
Dimecres	1,348
Dimarts	1,336
Dilluns	1,330

Tipus de canvi

	EURO	LLIURA	CORONA SUECA	CORONA DANESA	CORONA NORUEGA	FRANC SUÍS	DÒLAR	DÒLAR CANADENC	DÒLAR AUSTRALIÀ	IEN
EUROS		0,849	8,970	7,454	7,900	1,302	1,359	1,351	1,373	112,270
LLIURA ESTERLINA	1,178		10,566	8,779	9,306	1,534	1,600	1,591	1,617	132,230
CORONA SUECA	0,111	0,095		0,831	0,881	14,513	0,151	0,151	0,153	12,516
CORONA DANESA	0,134	0,114	1,204		1,060	17,466	0,182	0,181	0,184	15,063
CORONA NORUEGA	0,127	0,107	1,136	0,944		16,478	0,172	0,171	0,174	14,214
FRANC SUÍS	0,768	0,652	6,890	5,725	6,068		1,043	1,038	1,055	86,230
DÒLAR	0,736	0,625	6,604	5,487	5,816	0,959		0,995	1,011	82,650
DÒLAR CANADENC	0,740	0,628	6,640	5,517	5,848	0,964	1,005		1,016	83,100
DÒLAR AUSTRALIÀ	0,728	0,618	6,533	5,428	5,753	0,948	0,989	0,984		81,760
IEN (100)	0,891	0,756	7,992	6,640	7,038	1,160	1,210	1,203	1,223	

Evolució del petroli NYMEX

DIVENDRES (18H)

 **89,190\$**

DIA	BARRIL/DÒLARS
Divendres	89,190
Dijous	88,860
Dimecres	90,860
Dimarts	91,380
Dilluns	91,540

Telèfons 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

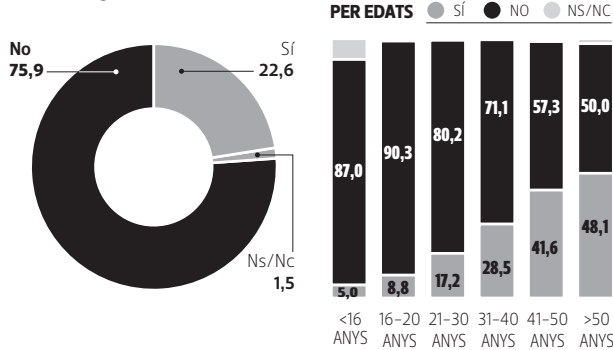
www.gvcgaesco.es

EINES

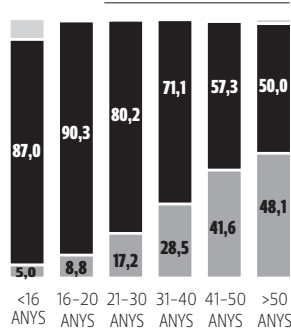
Enquesta sobre empremadoria i actituds

En percentatge

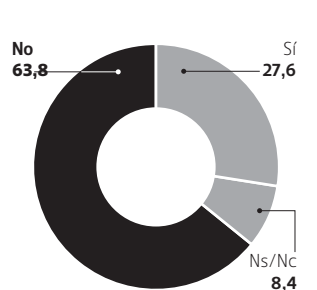
Ha creat algun cop una empresa?



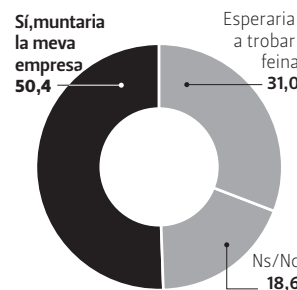
PER EDATS



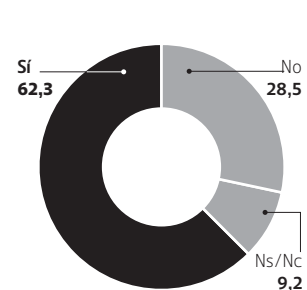
Sabria com muntar la seva empresa sense ajut extern?



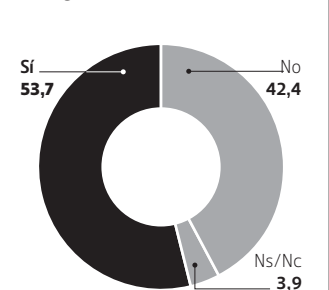
Si fos a l'atur, muntaria la seva pròpia empresa o preferiria esperar més temps i treballar per compte aliè?



Li agradaria muntar una empresa en els propers anys?



Sabia que existia una opció de pagament únic per la prestació de l'atur que facilita empreure un negoci?



FONT: ESTUDI D'HÀBITES EMPRENEDORS D'OCIO NETWORKS.

Com crear una empresa i no morir en l'intent

Sis de cada cent catalans diuen que els agradaria muntar el seu propi negoci, però no sabrien fer-ho sense ajuda. Deusto publica una guia amb consells per evitar el fracàs

JOAN POYANO
GIRONA

Un 62,3% dels catalans expliquen que els agradaria muntar la seva pròpia empresa en els propers anys, però un 63,8% no sabrien muntar-la sense ajut exterior, segons l'enquesta d'hàbits empresarials que la xarxa de blocs Ocio Networks va fer als seus usuaris entre el novembre i el desembre. L'estudi mostra com els catalans acusen les administracions públiques de no fomentar la creació d'empreses -només un 14,2% pensen que ho fan-, però a la vegada desconeixen mesures de suport: per exemple, un 42,4% ignoren que hi ha l'opció del cobrament únic de la prestació d'atur si s'inverteix en la creació d'un negoci. Aquí també es culpa els governs, ja que un 81,7% afirmen que les institucions no ofereixen prou informació per promoure l'autoocupació.

Si vostè és dels que, per gust o per força, es plantegen crear una empresa, ha de tenir en compte que un 80% dels projectes fracassen abans dels cinc anys i que un 95% no duren més de deu anys. Ajudar a evitar els errors que provoquen aquesta alta mortalitat empresarial és un dels objectius del llibre *Ha llegado la hora de montar tu empresa*, d'Alejandro Suárez Sánchez-Ocaña, director executiu d'Ocio Networks i empresari del sector de les noves tecnologies, que com a emprenedor o *business angel* ha invertit

en noves empreses dels sectors de l'hostaleria, la biotecnologia i els mitjans de comunicació.

La idea de negoci inicial té poca importància.

De les moltes raons que animen a crear una empresa, n'hi ha una que és especialment perillosa: "Perquè he tingut una gran idea". Suárez diu que la voluntat d'emprendre no ha de partir d'una idea, sinó d'una convicció personal que s'està fet per convertir-se en emprenedor o empresari. Assegura que les voravies de les carreteres estan plenes de cadàvers d'emprenedors que van creure que tenien la gran idea, i que la cosa va al revés: quan l'emprenedor està convençut que és el mo-

ment, ha de fer el salt i sortir a buscar la seva idea, que és un mitjà. Més important que la idea inicial és la formació de l'equip que l'ha d'executar.

Les mares són un dels perills més grans.

En temps de crisi, molts pensen que cal ser prudents, estar-se quietos per continuar sortint a la foto i ajornar la presa de riscos fins que hagi escampat. Per això, "un dels enemics més grans de la cultura emprenedora del país... són les mares!" que plantegen dubtes amb frases com ara: "Fill, però per què no deixes de fer aquestes bajanades i treballes al banc com el teu pare?". No feu cas de les mares, perquè quan les co-

ses van malament moltes companyies es bloquegen per la por i no veuen les noves oportunitats de negoci.

Un altre factor determinant és la poca vocació d'empresa que hi ha al país, que recela dels empresaris, als quals veu com uns personatges que intenten pagar el mínim i exigeixen el màxim sense assumir mai les seves responsabilitats.

No fer números comptant amb ajuts públics.

UE, ministeris, conselleries, ajuntaments... anuncien subvencions i altres tipus d'ajuts per als emprenedors, però molts són inexistents o, quan es demanen, no es compleixen els requisits per

accedir-hi. "Et recomano -diu Suárez- que per començar assumeixis que les ajudes no existeixen (...), ja que malgrat existir tendeixen a zero (...). Si pel camí pots disfrutar d'alguna subvenció, agafa-la com un extra".

Sobre la inversió inicial, si s'opta per socis capitalistes -particulars o *business angels*- s'ha d'anar amb compte de no deixar-los més del 30% de la companyia, per mantenir-ne el control.

Estar sense feina no és motiu suficient.

Un 44% dels nous negocis creats l'any 2009 van ser impulsats per desocupats i el 50,4% dels catalans asseguren que es plantarien pel seu compte si estiguessin a l'atur, mentre que un 31% esperarien trobar una altra feina d'as-

"Les voravies estan plenes de cadàvers d'emprenedors que van creure que tenien la gran idea"

salariat. Si és del primer grup, ha de tenir present que estar sense feina no és motiu suficient per intentar muntar una empresa. "Si no poses tots els teus sentits i energia al cent per cent en el projecte, fracassaràs."

Home, jove i amb poca ajuda exterior

El perfil de l'emprenedor català és el d'un home convençut que ha arribat al moment d'afavorir la creació d'empreses, que cal agilitar els tràmits i que les institucions públiques li han de donar suport durant els primers anys.

També pensa que s'han de canviar les normatives per afavorir una gestió dels impostos més eficaç i facilitar la contractació laboral. És partidari d'iniciar el seu projecte amb poca ajuda exterior i troba molt probable

que en un termini de dos o tres anys hagi de buscar-se la vida perquè no confia que les institucions el puguin ajudar a recuperar un lloc de treball perdut.

La crisi ha canviat el perfil de l'emprenedor. Històricament, sempre hi ha hagut més homes que dones, però en els últims anys la diferència entre els dos sexes havia disminuït. Amb la caiguda de l'activitat, el 2009, quan un 5% de la població es considerava emprenedora, es va tornar a eixamplar la diferència.

L'edat mitjana dels nous emprenedors ha baixat a 36 anys i el nivell de renda és mitjà o baix, la qual cosa implica una disminució de la capacitat d'inversió i més necessitat d'endeutament en uns temps de crèdit escàs. També ha augmentat el percentatge d'emprenedors amb estudis de nivell mitjà-alt, i totes aquestes dades porten a pensar que els sectors socials amb més recorregut per crear una empresa són les dones i els joves.

EL LLIBRE



Ha llegado la hora de montar tu empresa
ALEJANDRO SUÁREZ SÁNCHEZ-OCAÑA. EDICIONES DEUSTO
17,95 €

Glossari

DANIEL PINK

Autor i conferenciant de prestigi. Ha publicat fa poc *Una nueva mente* i *La sorprendente verdad sobre qué nos motiva*.



WHOLE FOODS

Cadena d'alimentació ecològica dels EUA, gestionada com una comunitat, sense gairebé jerarquies i amb molt marge d'acció per als empleats.

PASSIÓ

Segons l'Institut d'Estudis Catalans: 'Emoció intensa; inclinació viva, vehement, violenta, de l'ànim envers una cosa'.

MIHALY CSIKSZENTMIHALYI

Creador del concepte de *flow* o fluència, un estat de màxima creativitat en què som capaços de divertir-nos i ser productius.



APRENDRE A INNOVAR

Franc Ponti

DIRECTOR DEL CENTRE D'INNOVACIÓ D'EADA

MÀQUINES DE PASSIÓ

Si hi ha una idea que m'agradaria deixar clara és aquesta: no es pot innovar sense passió, sense extrema motivació. Si innovant ens avorrim, si no considerem la innovació com un repte engrescador, haurem fracassat. I aquest és el taló d'Aquil·les de moltes empreses. Consideren la innovació des d'una perspectiva massa freda: volen innovar simplement per guanyar més diners o per sumar-se a la moda col·lectiva. Guanyar més diners és un objectiu lícit i necessari. Però succeeix, com afirma molt bé Daniel Pink al magnífic llibre *La sorprendente verdad sobre qué nos motiva*, que els humans no treballem només per diners. Ho fem per assolir reptes inaudits, per solidaritat, per desafiar convencionalismes i per poder fer coses grans i que passin a la història. Volem llevar-nos cada matí no només sabent que guanyarem molts diners sinó que, a més a més, canviarem el món o el farem més agradable per a les persones que ho passen malament.

POLÍTIQUES DE FELICITAT. No hi ha cap empresa perfecta; però n'hi ha moltes on es pot respirar un ambient de motivació especialment important. Empreses que, de forma convençuda, fins i tot tenen polítiques de felicitat. Parlar de felicitat és complicat, mesurar-la encara més. Però és cert que en una empresa amb gent satisfeta de veritat (no parlo de satisfaccions cosmètiques) les coses funcionen

“**Guanyar més diners és un objectiu lícit i necessari. Però volem llevar-nos cada matí no només sabent que guanyarem molts diners sinó que, a més a més, canviarem el món o el farem més agradable per a les persones que ho passen malament**”



No és una de les claus de l'èxit del Barça la situació que viu el vestidor? ARXIU/ROBERT RAMOS

molt millor. Fa poc vaig conèixer l'operadora de telecomunicacions R, a Galícia, i vaig quedar entusiasmat per com gestiona el benestar en tots els àmbits dels seus integrants.

Tothom sap que és millor treballar en un entorn de fluïdesa (emprant l'ex-

pressió de Csikszentmihalyi) que no de por, represàlies, avorriment o tensió exagerada i permanent. No és una de les claus de l'èxit del Barça la situació que viu el vestidor, amb jugadors contents, motivats, incentivats i que treballen en

èxits hi trobarem, entre altres coses, gust per la feina ben feta i dosis molt elevades de motivació i passió. Sembla que a moltes empreses els costa entendre aquest senzill fenomen, i segueixen menyspreant de forma clara qualsevol acció seriosa que ajudi a millorar

l'ànim i la il·lusió de la gent. Conseqüència: menys sinèrgies, menys energia, menys cooperació, menys resultats i menys diners.

GESTIONAR LES GANES. Amb tots els seus problemes, firmes com Google, 3M, Gore-Tex o Whole Foods són exemples internacionals d'organitzacions que saben gestionar intangibles com la felicitat, la passió o les ganes d'assolir reptes extraordinaris. Crec que aquesta és una de les claus de la supervivència de les empreses, enmig d'un entorn d'incertesa i de crisi que posa les coses molt difícils: només les que sàpiguen posar les persones al centre de tot triomfaran. Els humans som molt més que simples recursos. Sense projecte no hi ha empresa. I els projectes els porten a terme persones il·lusinades i amb ganes de fer coses. Vaig quedar-me bocabadat quan vaig sentir la Joana Martí, cèlebre maquilladora de TV3, que, després de 40 anys de carrera, deia: "Si jo no he treballat mai, sempre he anat a divertir-me".

PER SABER-NE MÉS



● **SHINE** Edward Hallowell
Harvard Business Review Press, 2011.

EINES

Juan José Díaz

AUTOR DEL LLIBRE 'SEAT: AMBICIÓ DE SUPERARSE'

“Seat ha de ser una marca llatina que miri cap a Sud-amèrica”

FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA**Com han marcat Fiat i Volkswagen a Seat al llarg de la història?**

Corresponen a dues etapes diferents en el desenvolupament de la indústria de l'automòbil. La gran tasca de la primera Seat amb el suport de Fiat va ser desenvolupar el sector dels fabricants dels components. Llavors Fiat era la número 1 a Europa i Volkswagen, la quarta.

Però Volkswagen comença a créixer.

Amb Volkswagen, Seat passa d'una tecnologia més simple a una de més complexa d'acord amb les demandes del client. El grup alemany també ha ajudat fent els proveïdors espanyols més globals.

Però dins del grup, Seat no ha acabat de trobar el seu lloc.

Inicialment Volkswagen va saber valorar la importància del sud d'Europa. Mentre encarrega a Skoda -al nord i centre d'Europa- la seva tecnologia més freda i més accessible, fa el mateix amb Seat per al sud. I Seat creix i arriba a produir més de 500.000 unitats l'any.

Bon inici.

Sí, però després comença una segona etapa en què el sud d'Europa sembla que perd importància i també Sud-Amèrica. Seat, que tenia una penetració molt important, perd un 50% del volum, però el grup no reacciona. Pensa que Skoda pot ser la marca d'entrada al grup i situa Seat com una marca esportiva.

Què succeeix?

L'estratègia de pescar amb menys canyes, deixant el mercat més accessible només per a Skoda, ha fet créixer el nord d'Europa, però ha perdut pes al sud.



Marc Vidal. ARXIU

**“
Fabricar cotxes
d'altres marques
és convertir-se en
una empresa
'maquila'**

Seat va abandonar el seu mercat natural.

Aquest és el problema de Seat, que ara mateix no té un lloc en el mercat. Al sud d'Europa el que triomfa són els cotxes més compactes i lleugers. I sobretot més accessibles en preu. Produint cotxes esportius amb tecnologia Volkswagen, Seat té uns preus molt alts i no pot competir: li manca un cotxe petit i tampoc no ha tingut una berlina competitiva.

Té una solució?

El grup podria cercar una resposta conjunta per als mercats del sud d'Europa i Sud-Amèrica, perquè tingui sentit fer un vehicle específic. Aleshores Volkswagen té la possibilitat d'unir, via projectes Seat, Suzuki (on el grup té un 20%) i Volkswagen do Bra-

sil. El llibre intenta ajudar en un debat que s'està tenint.

I el cotxe elèctric?

És per als deu anys vinents. Seat no pot anar per aquí.

Si Seat no ocupa el 'seu mercat' ho faran els asiàtics?

Això ha passat a Europa, que l'han ocupat els coreans i els japonesos. Hyundai-Kia té una quota a Europa del 5% del mercat i són uns nouvinguts. Seat té poc més d'un 2%. Ja han tret a Volkswagen i Seat part del mercat.

Els treballadors de Nissan s'han abaixat el sou per fabricar una pick-up.

Seat ja ho va fer per aconseguir el Q-3. Però aquest no és el camí, perquè es pot convertir en una empresa maquila. I si això passa, què passa amb el centre de desenvolupament? El centre de disseny? Què passa amb els proveïdors espanyols?

Quin és el futur Seat?

Seat té un disseny molt valorat, amb uns altíssims nivells de qualitat i una de les més competitives del grup. Necessita una estratègia que s'ajusti al seu entorn de mercat. Seat no pot ser una marca germànica, sinó llatina.



EL LLIBRE
SEAT: AMBICIÓ DE SUPERARSE
Juan José Díaz Ruiz
PROFIT, 2010
18 €

CONSULTORI MERCANTIL

L'ARRENDAMENT EN EL 2015

Contractes d'arrendament que acaben el 2015. Com cal interpretar la LAU?

La vigent llei d'arrendaments urbans (LAU) regula l'extinció i la subrogació dels arrendaments de locals de negocis celebrats abans del 9 de maig del 1985 que, en alguns casos, quedaran extingits el pròxim 1 de gener del 2015.

Aquesta data resulta del còmput de 20 anys des de la data d'entrada en vigor de la LAU, l'1 de gener de 1995. Respecte als arrendataris, el contracte s'extingirà per jubilació o mort, llevat que se subrogi el cònjuge i continuï amb la mateixa activitat desenvolupada en el local. En aquests casos es perllongaria fins a la jubilació o mort del cònjuge.

L'arrendatari o el cònjuge subrogat podran traspasar el local de negoci a un tercer, i aquest continuaria amb un arrendament per un termini mínim de 10 anys des de la subrogació, en general. Si el traspàs s'hagués produït durant els 10 anys anteriors a l'entra-

da en vigor de la LAU, els terminis s'augmentarien en 5 anys, o sigui que acabarien l'1 de gener del 2020.

Quin termini preval? 10 anys des del traspàs o el de l'1 de gener del 2015? No està ben establert en la normativa, una qüestió que pot acabar en mans dels tribunals.

Quant a les persones jurídiques arrendatàries, si el local té una superfície inferior a 2.500 metres quadrats, l'extinció serà el dia 1 de gener del 2015. Si s'hagués produït un traspàs abans de l'1 de gener de 1995, el termini de duració del contracte seria de 5 anys més, és a dir, fins a l'1 de gener del 2020, com en el cas de persones físiques arrendatàries.

Sigui subrogació o traspàs, les parts afectades han d'analitzar els seus drets i opcions per protegir els seus interessos de la millor manera.

CONTESTA JOAN ERNEST RIBAS
ASSESSORIA RIBAS-ÀLVAREZ

CONSULTORI FISCAL

RETRIBUCIONS EN TRANSPORT

Durant l'any 2010 l'empresa va pagar als treballadors les despeses corresponents al desplaçament de la residència al centre de treball, quines conseqüències fiscals té?

Amb la publicació el dia 30/12 de 2010 del reial decret que modifica el Reglament de l'IRPF i que afectarà la pròpia liquidació de la declaració de renda de 2010, s'estableixen els requisits de les fórmules indirectes de pagament a les entitats que presten el servei públic de transport col·lectiu dels treballadors entre el seu lloc de residència i el centre de treball. Segons aquesta, no tenen la consideració de rendiments del treball en espècie les quantitats lliurades directament per la empresa a les entitats encarregades de prestar el servei públic de transport col·lectiu de viatgers, incloent les fórmules indirectes de pagament com el lliurament als treballadors de targetes o qualsevol altre mitjà de pagament, amb el límit de 136,36€ mensuals i amb un màxim de 1.500€ anuals per treballador. Sempre que compleixin una sèrie

de requisits com és que puguin utilitzar aquestes fórmules exclusivament com a contraprestació per l'adquisició de títols de transport que permetin la utilització del servei públic de transport col·lectiu de viatgers; les targetes que rebiran hauran d'estar numerades, ser d'ús exclusiu del titular treballador, sense que es pugui reemborsar, i hi ha de constar el nom de l'empresa que fa el transport. L'empresa que lliuri el mitjà electrònic de pagament ha de portar i conservar relació de les lliurades a cadascun dels seus treballadors, amb expressió del número de document i el control de la quantitat anual que hagi posat a disposició del treballador. En cas d'incompliment del límit quantitatiu de 1.500€ l'any, només hi haurà retribució del treball en espècie per l'excés. Aquesta xifra serà despesa deduïble per a l'empresa.

CONTESTA ORIOL SEGURA-ILLA I SERRA
GABINET SEGURA-ILLA

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

Motor marí Atlàntic

1906

Els pràctics del Port de Barcelona van demanar a la casa Hispano-Suïssa un motor potent i resistent per a les seves embarcacions. Marc Birkigt va dissenyar un motor de 20 HP que funcionaria molt bé.

1930

Primer vol sense escales sobre l'oceà Atlàntic. El fa un avió de la companyia Latécoère de Tolosa de Llenguadoc, de Sant Lluís (Senegal), a Natal (Brasil): 3.400 km en 21 hores. Amb motor Hispano-Suïssa.



Picasso

1932

Picasso, amb la seva família, a l'Hotel des Trois Rois de Basilea (Berna), Interlaken i Zuric, on li fan una exposició retrospectiva de la pintura. Des de París viatja amb Hispano-Suïssa.



DE MEMÒRIA

Francesc Roca

PROFESSOR DE POLÍTICA ECONÒMICA DE LA UB

HISPANO-SUIZA: DEL GRAN TURISME ALS PEGASO

L'empresa Sociedad Anónima Hispano-Suiza de Fabricación de Automóviles fou creada a Barcelona el 1904. Ben aviat, els analistes descobriren que eren al davant d'un esdeveniment històric, car aquella empresa passava "del muntatge i ajust de peces soltes procedents de l'estranger al perfeccionament -mitjançant màquines eina- de peces foses a Catalunya, i finalment a la fabricació directa d'altres, especialment de motors". Ara bé, segueix E. Escarra, l'empresa "no fabrica ni el petit automòbil, poc convenient per a les carreteres espanyoles, ni el pesant, i, en canvi, fabrica el cotxe de turisme, i llança al mercat automòbils de 16 a 60 CV totalment realitzats als seus tallers, a preus que oscil·len entre 13.000 i 25.000 ptes." (1909). Només un xic més del doble del que val un cotxe de gamma alta el 2011.

A partir de 1908, fabricaria, també, autobusos (per a línies de transport per carretera com ara Hispano-Igualadina), camions, i ambulàncies. El muntatge final es feia a Barcelona (primer, a l'Esquerra de l'Eixample, després, a la Sagrera), i algunes peces sortien de les fargues de Ripoll.

L'empresa tingué tres promotors: Damià Mateu, Francesc Seix i el jove enginyer suís Mark Birkigt, que procedia del món de la rellotgeria. De fet, però, no

hauria reeixit sense l'existència d'un important districte (o clúster) industrial de l'automòbil a la regió de Barcelona.

La presentació en societat de la nova empresa començà de seguida: el 1904, al Saló de l'Automòbil de París, el 1906, acord amb la Société de l'Automobile de Ginebra, el 1907, la cursa en solitari *non stop* Perpinyà-París en 22 hores, 3 anys després, èxits al Circuit d'Ostende.

L'expansió internacional també fou ràpida. El 1910, inauguració d'una fàbrica d'Hispano-Suiza a l'Île de France, a Levallois-Perret, que, més tard, es traslladaria a Bois-Colombes. El 1914, inici de la fabricació, a la Sagrera, de motors d'avió d'alumini de 40 CV i molt lleugers (185 kg). Aviat, també motors d'hydroavió, i motors de 180 CV i 200 CV.

Aquestes innovacions van tenir un èxit extraordinari. D'una banda, els automòbils de gran luxe eren cobejats per l'elit mundial: reis, milionaris, *stars*, tothom volia un Hispano-Suiza, o un Rolls Royce. D'altra banda, els motors d'aviació demanats per la guerra civil europea que començà el 1914. Fins al 1918, nou empreses de vuit estats, situats a tres continents, fabricaren motors d'aviació Hispano-Suiza. Als estats espanyol i francès, Gran Bretanya (Wolseley Motors), Estats Units (Wright Martin Aircraft), Japó (Mitsubishi-Gosbi Motors), Rússia (Arsenal Na-



La societat Hispano-Suiza de fabricació d'autos es va crear a Barcelona l'any 1904. ARXIU / J. RAMOS

“**L'empresa tingué tres promotors: Damià Mateu, Francesc Seix i el jove enginyer suís Mark Birkigt, que procedia del món de la rellotgeria. De fet, però, no hauria reeixit sense l'existència d'un important districte (o clúster) industrial de l'automòbil a la regió de Barcelona**

cional de Sant Petersburg), Àustria-Hongria (Aviachim Trust) i Itàlia (amb dues empreses: SCAT i Nascati).

El 1929, començà una nova etapa, car es fundà a Praga l'empresa Automobily Oso-

boni Skoda Hispano-Suiza, destinada a produir turismes als països de l'Europa central. Un nou salt, que hauria pogut ésser important, es féu, amb la creació, a Buenos Aires, de l'empresa

Motors d'aviació

El 1914, Hispano-Suiza i el seu director tècnic, Marc Birkigt, van rebre l'encàrrec del govern de projectar un motor nou per als avions dels exèrcits de l'aire. El model dissenyat era d'un motor de 8 cilindres en forma de V, amb una potència de 140 HP, fet amb un aliatge d'alumini. Se'n fabricarien, a tot el món, exactament 49.593, i es diu que van contribuir a la victòria militar dels aliats. El 1920, el govern espanyol, que no havia participat en la guerra europea però tenia un guerra oberta al Marroc, va promoure la creació de l'empresa Hispano Aircraft, que es va localitzar a Guadalajara. Les fàbriques d'armes a Catalunya podien ésser perilloses.

Hispano Argentina de Fabricación de Automóviles SA (Hafasa), dirigida per Carles Ballester. Per primera vegada, Hispano-Suiza es posaria a fabricar un automòbil utilitari destinat al consum de masses. El final, el 1939.

A l'estiu de 1936, Hispano-Suiza fou nacionalitzada per la Generalitat de Catalunya i s'integrà, amb altres empreses del metall i de la química, dins un grup industrial de grans dimensions: la Comissió d'Indústries de Guerra. Defet, ja abans havia fabricat, a Barcelona, a Guadalajara, i a Buenos Aires, camions per a transports militars i armes de gran precisió.

Des del final de la guerra d'Espanya, Hispano-Suiza travessarà una sèrie de dificultats, car el govern de Madrid vol dirigir-la. El 1946, serà absorbida per una empresa estatal espanyola creada pel govern de la dictadura amb aquesta finalitat: Enasa, Empresa Nacional de Autotransportes SA. De privada a estatal, de la seu a Barcelona a la seu a Madrid, però, des de la Sagrera, la vida continuà.

Enasa fabricarà uns nous camions: els Pegaso. I cotxes esportius aerodinàmics que han esdevingut mítics, signats per Vifred Ricart, un vell conegut del clúster barceloní de l'automòbil dels anys vint i trenta, que havia dissenyat a Itàlia, entre el 1936 i el 1945, cotxes per a Alfa Romeo.

CONTRA
XIFRADA
Per Marc Rovira

379.000

NEU DE CONREU

El mateix Murphy que un dia va predir que la torrada sempre cau del costat de la mantega i que va advertir que si una cosa pot sortir malament acabarà sortint pitjor, tindria a la Cerdanya un bon camp de cultiu per seguir desenvolupant les seves teories.

L'any passat l'estació de la Molina va allargar la temporada fins a mitjan abril gràcies a unes generoses nevades que van permetre acumular gruixos de més d'un metre a la majoria de pistes de les estacions del Pirineu. Tot un èxit i, sobre el paper, un bon preludi per a un 2011 en què la més veterana de les estacions de l'Estat afrontava el repte d'organitzar els campionats del món de *snowboard*.

El cas és que el mundial s'ha celebrat al llarg d'aquesta setmana després d'un mes i mig, ni més ni menys, sense que ni una volva de neu aterrés sobre les peladíssimes vessants que abracen la Tosa d'Alp. Per sobre de rocs i herba de moment encara no s'esquiva, o sigui que de feina no els n'ha faltat, als tècnics de l'estació, per deixar l'escenari de la competició del gust dels comissaris de la

379.000

**metres cúbics
d'aigua s'han
transformat en
neu a la Molina
en 3 mesos. Més
de 150.000, per
traçar les pistes
del mundial**

Federació Internacional d'Esquí (FIS).

LA CIGALA I LA FORMIGA. Al llarg dels dies de competició s'han pogut veure imatges que mostraven les acrobàcies dels surfistes sobre pistes immaculadament blanques però resseguides per uns marges acolorits per l'herba. La neu artificial (o "de cultiu", com en diuen els tractadors) ha tingut un paper fonamental en aquests campionats però no menys importants han estat les bones maneres del personal de l'estació a l'hora de mimar-la. De fet, els preparatius per als mundials a la Molina van arrencar du-

rant l'estiu, quan es van començar a fer treballs de topografia (estudi del terreny) i càlculs de volumetria per concretar la quantitat de neu que caldria per cobrir amb garanties una pista.

Els tècnics van imaginar el pitjor supòsit possible (hipòtesi que s'ha acabat complint) i a partir d'aquí van concretar quina era la seva capacitat per fabricar neu. L'equació agafava com a paràmetre les temperatures registrades entre el 15 d'octubre i el 10 de gener dels darrers vint anys a la Molina. La mitjana de cada temperatura diària va servir de guia als nivocultors per esbrinar quanta neu tindrien temps de fabricar abans del tret de sortida del mundial.

La clau de l'assumpte és que és impossible fabricar neu si el termòmetre no marca, almenys, dos graus negatius i, de la mateixa manera, es produeixen més metres cúbics a mesura que la temperatura va caient. Toni Sanmartí és un dels membres de l'oficina tècnica de la Molina i una referència en matèria de neu de tractament perquè té més de vint anys d'experiència en el tema. Explica que "no té res a veure fer neu per a una pista convencional que



La neu artificial ha permès a l'estació de la Molina poder organitzar el campionat. ARXIU

fer-ne per als salts i pendents que calen per a un mundial de *snowboard*". De fet, només una de les rampes de *slope style* (una mena de circuit d'obstacles) requereix un gruix de 13 metres de neu.

L'HORA DE LES MÀQUINES. Les baixes temperatures que es van registrar durant tres setmanes del mes de novembre van ser clau per poder generar i acumular bones quantitats de neu. A partir del 15 de desembre, en canvi, el termòmetre es va envermellar i el vent i les pluges van acabar de posar pals a les rodes dels set nivocultors que són al càrrec del funcionament dels canons -aquests dies com que

no fa fred i no poden produir estan tots ocupats en la infraestructura del campionat del món-. Des de l'octubre cap aquí els 448 canons que hi ha repartits per les pistes de la Molina han convertit en neu 379.000 metres cúbics d'aigua, dels quals una mica més de 150.000 han servit per habilitar l'escenari on s'ha disputat el campionat del món.

Si fer gruix és important, mantenir-lo és igualment determinant. Aquí és quan entren en joc les màquines Ratraç de condicionament de pistes. La Molina en té un total de nou i cada tarda tan bon punt l'estació tanca surten a les pistes per treballar de manera ininterrom-

puda (hi ha dos torns de personal) fins l'endemà al matí. Les màquines reparteixen la neu pels punts més primers de la pista, normalment les cotes més altes ja que la neu llisca avall per efecte del derrapatge continu dels esquiadors, i també l'aixafen. El fresat que dibuixen en permet la conservació perquè el relleu ondulat possibilita que la part baixa del clot retengui la fredor mentre la punta allibera calories (és el principi físic que tracta la capacitat d'un cos per desprendre escalfor a fi i efecte de poder refrigerar-se).

Per això els operaris remunuguen quan algú passa tot darrere de la màquina fent eslàlom.



abertis autopistas abertis telecom abertis airports saba abertis logística

infraestructures que funcionen

abertis gestiona, de forma eficaç, infraestructures a tot el món. Rigor, exigència i responsabilitat per tal que autopistes, telecomunicacions, aeroports, aparcaments i parcs logístics serveixin a la mobilitat i a la comunicació de les persones, els països i els territoris en els quals operem. Perquè tot funcioni.

abertis.com

abertis