



L'ECONOMIC

leconomic.cat

ANY 2 | NÚMERO 29 | DEL 5 A L'11 DE FEBRER DEL 2011

2€

UN GRUP D'EMPRESSES ALTAMENT INNOVADORES PÀGINA 17

ALIMENTS BIOLÒGICAMENT SEGURS

L'Agència Espanyola de Seguretat Alimentària reconeix el Tecnoparc de Reus per fer dictàmens vinculants sobre la realitat dels beneficis de determinats productes



LLEI DE MOROSITAT PÀGINA 21

Les constructores demanen modificar la norma per inoperant

LES INVERSIONS DE LES NISSAGUES

Secrets de família

Algunes empreses familiars catalanes usen les 'family office' per gestionar el seu patrimoni, però altres encara hi són reticents

Aquest model, en què els EUA són capdavanters, és desconegut per moltes companyies a causa d'una cultura empresarial hermètica

Pàgines 2-4



EDUARD ESTIVILL, DIR. CLÍNICA DEL SON PÀG. 14-15

“La crisi ha fet créixer la causa del mal dormir entre els adults”



TURISME PÀGINA 16

Egipte cau dels catàlegs i les agències de viatges cerquen alternatives



SERVEIS PÀGINA 5

La consultora Aventia obrirà una seu al Brasil i ja pensa en Londres

INVERTIR EN LA FAMÍLIA

MODEL. Diverses empreses familiars catalanes utilitzen les *family office* –oficines de gestió patrimonial–, però moltes encara les desconeixen o en són reticents. **DIRECTORI.** A l'Estat espanyol ni tan sols n' existeix un directori, mentre que als Estats Units en fan bandera

JORDI TORRENTS
BARCELONA

Un professor de la Fundació Nexia –experta en el desenvolupament de l'empresa familiar– es va trobar fa tot just uns mesos que no podia respondre a una pregunta aparentment senzilla en un curs per a professionals de l'assessoria a empreses familiars. La pregunta feia referència al lloc on es podia trobar un llistat de *family office* (FO) a l'Estat espanyol, és a dir, un directori d'oficines de gestió patrimonial. És evident que se'n troben, i d'exemples n'hi ha diversos, però també és cert que mentre la cultura anglosaxona sol fer-ne gairebé bandera de l'existència, la catalana i l'espanyola tendeixen a buscar més una certa discreció. És un error? Si més no, ens trobem davant d'una realitat palpable. Les FO no són pas un fenomen recent i es tracta d'una eina utilitzada des de fa molts anys per part de moltes empreses familiars a l'hora d'administrar i fer créixer el seu patrimoni, a més de servir com a plataforma per gestionar altres assumptes relacionats amb la companyia i la família, ja siguin sobre qüestions legals, financeres, fiscals o el que un consideri necessari.

D'entrada, doncs, caldria supeditar un parell d'apreciacions que no fan cap favor al concepte de les FO. Hi ha qui creu que només val la pena quan les famílies han venut els seus negocis i es troben, de sobte, amb un líquid que cal veure on invertir, però també es comet l'error de pensar que només serveix per això, per gestionar inversions. En realitat, una FO va molt més enllà, tot i que la cultura empresarial familiar catalana encara no ho té massa assumit. D'acord, hi ha diverses famílies (només cal veure el reguitzell de cognoms com Font, Carandell, Gallardo, Molins, Bernat, Costafreda, Sumarroca, Rubiralta, La-

MODELS

Què és una 'family office'?

● Una definició de *family office* (FO) és un exercici que obliga a fer matisos. Segons l'Institut de l'Empresa Familiar (IEF), hi ha tres models. Un, és la FO que dona serveis a la família sense dur a terme inversions. El segon és el mixt, el que dona serveis a la família i gestiona inversions, com pot ser Landon, de la família Gallardo (Almirall). Un tercer model és el que només inverteix –tot i que aquí l'IEF posa en dubte que es pugui parlar de FO–, com podria ser la societat Quercus dels Carulla (Agroalimen).

ra, Puig o Vall Pla) que sí que s'hi han endinsat, però parlem d'un model que es troba molt més arrelat als Estats Units que no pas a casa nostra. La història no té massa secret, ja que les FO com a tal van néixer –no cal dir on, oi?– per gestionar la riquesa generada per les empreses familiars –entre elles, la dels Rockefeller– després de la Revolució Industrial, sense oblidar-ne els antecedents a l'antiga Roma amb la figura d'uns administradors familiars anomenats *major domus* o a l'Europa

del segle XVIII, amb una figura que vetllava pel bé d'una empresa tot prevenint la seva venda o divisió quan passava d'una generació a l'altra.

Parlem, sí, d'un concepte històric, quan moltes companyies ja veien la necessitat de saber què fer amb els seus diners, però també amb altres aspectes administratius. Primer, se n'encarregaven administradors de confiança de la família –això encara es fa, vaja–, però aviat es va veure la viabilitat d'un servei com el de la FO, un equip independent de professionals que pot donar servei a una o més famílies –aquí parlariem de les *Single Family Office* o de les *Multi Family Office*– tot gestionant capital, fent de pont entre generacions i facilitant una unitat de serveis respecte al patrimoni de cada membre de la família. Pot semblar, doncs, molt obvi, però a Catalunya, tot i haver crescut molt en els darrers anys, el model encara no ha quallat del tot.

CREIXEMENT LENT. Segons el director de projectes i desenvolupament de la Fundació Nexia, Òscar Coduras, moltes companyies tenen una mena de FO “de manera interna”, tot i que “depèn molt del seu estadi evolutiu com a empresa”. Amb tot, considera que a Catalunya i a l'Estat espanyol és

un model “que creix molt lentament” i al qual no ajuda l'elevada mortalitat en el traspàs de companyies de la primera a la segona generació. Coduras, doncs, ho té clar: “Són poques les empreses que aprofiten i desenvolupen les possibilitats d'una *family office*, i moltes ni ho coneixen”. Coduras considera que l'empresa familiar té “assignatures pendents” com són els temes de la successió i del mateix govern de la societat i recomana que si en el consell de fa-

La 'family office' va més enllà d'invertir i mira per aspectes de cultura d'empresa

mília es detecta que “no hi ha una capacitat assegurada de dedicació”, que es contracti a fora una FO. I no només per gestionar inversions, ja que “també es pot ocupar del desenvolupament general dels membres de l'empresa”, diu Coduras.

El director d'Albet Consellers BCN, Josep Albet, és del mateix parer i defensa també la tesi que una FO ofereix un aspecte més global, ja que és “una oficina que assessoria els membres d'una família” en temes que poden anar des de la contractació fins a les as-



RAÛL LÓPEZ

segurances, passant per l'adquisició de vehicles o temes fiscals. “Invertir”, apunta Albet, “és un capítol a part”, però si és el principal objectiu, creu que llavors ja parlem de Venture Capital, entitats de capital risc amb la tasca primordial de procedir a participacions temporals en el capital d'altres empreses, normalment no cotitzades i de naturalesa no immobiliària.

Coduras es pregunta “si la família sap què vol”, és a dir, que tota empresa en un moment o altre ha de decidir si vol créixer, diversificar-se o internacionalitzar-se. Altres dubtes sorgeixen a l'hora de si es vol invertir o conservar patrimoni, i si aquestes decisions cal fer-les portes endins o amb assessorament extern, per la qual cosa “sol ser un pas més de la segona generació” i matisa que “el fet que siguis propietari no vol dir que siguis un bon gestor”. Així, el directiu de Nexia considera que les empreses “han de fer planter com el Barça, però amb els directius”, però que en ocasions les circumstàncies obliguen a buscar un successor fora de la família, i posa l'exemple recent del fundador d'Inditex, Amancio Ortega, que “ha tingut dificultats amb els

Mortalitat i emocions a l'empresa familiar

Un dels problemes de l'empresa familiar és l'alta mortalitat de la primera a la segona generació. No està clar el percentatge (Oscar Coduras, de la Fundació Nexia, el situa en el 85%, mentre que el professor d'Esade Celerí Soler parla del 60% i altres experts, del 75%), però la professora de la Universitat de Barcelona, Pilar Saldaña, explica que moltes empreses familiars han acabat

considerant “l'oportunitat de vendre's com a objectiu final”. La majoria, a conseqüència de “desavinences familiars a l'hora de planificar una estratègia”. D'exemples, no en falten, com Domecq, Cuétara, Leche Castillo, Derbi o El Caserío. Saldaña apunta que, precisament, les *family office* van néixer “per aconsellar famílies amb un volum de liquiditat important després de vendre's la companyia o una

part”. Saldaña també apunta un altre detall com és el de les relacions entre familiars, ja que el deteriorament dels llaços afectius acostuma a anar lligat “a actituds hipercrítiques” amb els moviments de l'empresa i amb l'avaluació de la idoneïtat dels familiars que aspiren a llocs vacants. Aquí és on entren algunes *multi family*, que poden gestionar els òrgans de govern de la companyia sense la implicació emocional.



fills i es va separar de la dona” i entregà la successió a Pablo Isla. Aspectes com aquests els pot resoldre una FO, diu Coduras, ja siguin patrimonials i financers, però també de *networking* o de suplir àmbits en què alguns membres de la família prefereixin no intervenir-hi. Coduras insisteix que “cal un canvi cultural i promoure un pla estratègic familiar”.

ESCENARIS. La directora de la càtedra de l'empresa familiar de la Universitat de Barcelona (UB), Pilar Saldaña, també considera que la FO “està poc implantada” a Catalunya. Saldaña explica un exemple prou aclaridor sobre la seva utilitat: fa un temps va conèixer una empresària russa que es dedicava a anar a famílies riques “i els proposava d'organitzar-los allò que no era estrictament empresa, ja fossin aspectes culturals o de valors”. Això, ho feia durant uns mesos, organitzava temes vinculats amb la responsabilitat social corporativa (sí, l'RSC de què tant es parla) “i també els assenyalava possibles inversions”. Aquesta persona fins i tot organitzava diferents grups entre els familiars i, amb els seus



L'empresa familiar té assignatures pendents com la successió i el govern de la societat

OSCAR CODURAS
DTOR. PROJECTES FUNDACIÓ NEXIA

Hi ha qui organitza el que no és purament empresa, com valors i aspectes culturals

PILAR SALDAÑA
CÀTEDRA EMPRESA FAMILIAR UB

Les 'family office' també estan patint els efectes de la crisi, en especial les pimes

CEFERÍ SOLER
PROFESSOR D'ESADE

recursos, invertia en petites companyies. Si aquestes prosperaven, “la matriu fins i tot les comprava”. Amb els membres més grans, i a vegades ja avorrits, de l'empresa, s'encarregava d'organitzar-los el patronat d'una fundació i, amb els més joves, coordinava “una formació sobre temes de negociació i de cultura d'empresa”, a més d'inculcar-los temes sobre lideratge o solidaritat (amb tasques vinculades amb la seva comunitat propera, per exemple). Per tancar el cercle, també els plantejava “escenaris a tenir en compte” per saber com actuar, per exemple, en cas de la mort del pare de família o dels fills. Aquesta dona, comenta la professora de la UB, era “una veritable *family office* amb potes”. Així, Saldaña té clar que cal superar aquelles formes d'actuar temptadores per part de famílies que es troben amb líquid per invertir i que, en molts casos, “es deixen enlluernar pel luxe i per inversions tòpiques com l'art o l'immobiliari”. De fet, “per això

Les empreses familiars que usen aquesta opció no deuen ser més del 25% a Catalunya

van néixer” les FO, per gestionar aspectes també “de compres conjuntes, de controlar la informació que circula, de rendibilitat del patrimoni, de serveis i fins i tot de viabilitat ètica a l'hora d'invertir en un tipus o un altre d'empreses”.

El professor d'Esade i director de formació corporativa a La Caixa, Ceferí Soler, considera que les FO “estan poc implantades” i lamenta que moltes empreses familiars “no tenen un protocol d'empresa fet”. De fet, creu que no deu ser més del 25% el nombre de firmes del país que utilitzin aquesta opció. I les que ho fan, afegeix, “també estan patint els efectes de la crisi, especialment les pimes”. De fet, la patacada del sector immobiliari dels darrers anys va provocar, fins i tot, que algunes FO sol·licitessin concurs de creditors davant de la falta de liquiditat. Amb tot, Soler apunta que les FO són útils “sempre que hi hagi bona harmonia entre els membres de la família. Si no, no hi ha res a fer”.

Soler afegeix que quan una família decideix dur a terme inversions, “l'ideal és fer-ho a través d'una *family office*”. També apunta que solem fixar-nos en els moviments de patrimoni de les grans famílies, però recorda que és una molt bona opció per a les pimes que, al cap i a la fi, “formen la gran majoria del teixit empresarial català” i compten amb un factor clau com és “l'esperit emprenedor”.

'FAMILY OFFICE' CATALANES

Cada família és un món



Marc Puig (Grup Puig)

EXEA

Quarta generació

Família: **Puig**

Propietaris de: **Grup Puig**

El grup Puig el formen cinc companyies (la principal, Puig, té marques com Carolina Herrera, Paco Rabanne, Prada i Adolfo Domínguez i representa el 70% del negoci del grup). Ja s'hi està incorporant la quarta generació, i Corporación Exea Empresarial és l'hòlding de capçalera, amb tres funcions. Una d'elles, és la de *family office*, que gestiona aspectes inversors, formatius i legislatius d'una trentena llarga de familiars.



José Manuel Lara Bosch (Planeta)

CAPITAL HEMISFERIO

Fora del diari

Família: **Lara**

Propietaris de: **Grup Planeta**

Els Lara van voler reorganitzar les seves inversions en negocis aliens al món editorial i de mitjans de comunicació que ja gestiona a través de la filial Inversiones Hemisferio. Per això van crear Capital Hemisferio, que actua com a *family office* i amb la intenció de llançar-se a participacions temporals en companyies de diferents sectors (i amb més perfil de risc), mentre la filial continua en negocis més segurs. Fa un any i mig va sortir de Vueling i també ha participat en companyies com La Seda (de la qual també va sortir), Tecnitoy (fabricant dels populars Scalextrix) o Interaliment.



Miquel Roca i Junyent

ROCA JUNYENT FAMILY OFFICE

L'únic bufet

Família: **Multifamily office**

Propietaris de: **Confidencial**

És l'únic bufet d'advocats català que té, des del 2002, una *family office*. Gestiona patrimoni de diverses famílies, tot i que prefereixen no revelar quines. Es dediquen a analitzar oportunitats d'inversió i a coordinar les relacions amb els clients. Els recursos se solen destinar a actius immobiliaris, financers i de capital risc, i entren en empreses per un període màxim de cinc anys i sense adquirir mai la majoria del capital.



Jorge Gallardo (Almirall)

LONDON INVESTMENTS

Potent inversor

Família: **Gallardo**

Propietaris de: **Almirall**

El 2002, la família Gallardo va crear Landon Investments per invertir en participacions estables en firmes amb potencial de creixement. L'any passat va adquirir, per 50 milions, la seu de l'asseguradora Zurich a la Via Augusta de Barcelona. En el seu currículum hi ha el control del 47% de la cadena hotelera Sercotel i una injecció de 75 milions a la firma d'energia solar Fotowatio. Part de la consultora Everis, la productora Infinia i la firma de pa Bellsolà també han passat per les seves mans. També acaba de comprar la botiga de Dolce & Gabbana al passeig de Gràcia.

FOCUS

Oficines multifamiliars, però amb secretisme

J.T.
BARCELONA

El model de *family office* (FO), per filosofia, vol allunyar-se d'altres instruments purament inversors com els vinculats a banca privada, a gestors de carteres o fins i tot a advocats que assessoren sobre aquestes operacions. Amb tot, el bufet català Roca Junyent va crear ja fa nou anys una branca de FO per gestionar patrimoni de diverses empreses. Les FO, en origen, són aquelles que s'encarregaven dels negocis d'una sola família (model conegut com a *single family office*), però també s'ha anat estenent el model de *multifamily office*. A àmbit estatal, una de les més actives és MdF Achievers, impulsada per l'exministre del PP José María Michavila. Fa un parell de mesos, l'expresident d'USP Hospitales, el català Gabriel Masfurroll, s'hi va incorporar com a assessor a través de la seva consultora Wings 4 Business, amb vocació també de FO, ja que treballa per dur a terme petites inversions en projectes innovadors.

A Catalunya, una de les *multifamily* més potents és Mazabi, nascuda fa tot just uns mesos a partir de l'aliança de sis grups familiars i amb 300 milions de patrimoni, immobiliari en aquest cas, gestionat pels sis fundadors (empreses familiars de Madrid, el País Basc i Aragó, tot i que no volen revelar quines). Col·labora amb 30 grups familiars més i una de les seves cinc oficines és a Barcelona. Al capdavant hi ha Ricard Llorens, procedent d'Auris 4 Investment, la FO de la família Vall Pla, propietària del grup lleidatà Vall Companys. Un dels objectius de Mazabi és que Catalunya sigui un dels seus principals punts de negoci.

BUFET D'ADVOCATS. Un altre model, poc desenvolupat a Catalunya, és el de la presència d'una FO com a branca de treball d'un grup d'advocats. Aquí, és el cas de Roca Junyent, l'únic bufet d'advocats català que disposa, des del 2002, d'una secció de *family office*. A través d'ella gestiona patrimoni de diverses famílies catalanes, tot i que aquí també preval el secretisme i prefereixen no revelar quines són. Analitzen oportunitats d'inversió i coordinen les relacions amb els clients, però d'altres tasques administratives les externalitzen. Els recursos se solen destinar a actius immobiliaris, financers i de capital risc, entrant en empreses per un període màxim de cinc anys i sense adquirir mai la majoria del capital.

Ona crea una filial

La 'family office' de les famílies osonenques Font (Bon Preu) i Carandell (Dúctil Benito) inicia un fons per invertir 3 milions en joves firmes emprenedores tecnològiques catalanes

JORDI TORRENTS
BARCELONA

Que les *family office* pretenen ser alguna cosa més que una oficina gestora és un dels seus trets diferencials respecte a altres possibles formes d'inversió perquè les empreses familiars hi confien part dels seus actius. Una d'elles és Ona Capital, una de les poques que existeixen a Catalunya fora de l'àrea metropolitana de Barcelona -té la seu a Manlleu, al més pur estil de la vila gal·la d'Astèrix-, i que ha creat un nou fons per invertir en petites companyies emprenedores "que es trobin en la seva fase inicial de creixement i que siguin del sector tecnològic", tal com confirma el seu director, Abel Conill. Ona Capital està integrada a parts iguals pels germans Joan i Josep Font (propietaris de la cadena osonenca de supermercats Bon Preu) i Joaquim Carandell (president de la companyia de mobiliari urbà Fundició Dúctil Benito, de la mateixa comarca). La nova empresa rep el nom de Fem-ona Innovació. L'Institut Català de Finances (ICF) ha aportat 1,5 milions d'euros al seu fons, gairebé la meitat dels 3,1 milions amb què ha arrencat, a través de la seva filial IFEM (Instruments Financers per a Empreses Innovadores). Aquesta proporció no és casual, ja que Ona Capital, amb el 51% de la participació, és qui selecciona els projectes i les inversions, mentre que la institució pública en cap dels casos en què participa hi supera el 50%.

La presidència de Fem-ona queda en mans de Joaquim Carandell, mentre que Abel Conill n'és el conseller delegat i els germans Font participen en el comitè d'inversions. El nou vehicle inversor té la intenció d'entrar en un grup d'entre sis i vuit empreses amb potencial de creixement, prioritzant aquelles que es trobin fora de Barcelona per continuar amb la filosofia de donar suport a projectes nascuts a comarques. La idea és formar part del seu capital en un període d'entre tres i cinc anys i invertir-hi no només finançament -tornem aquí a la idea d'anar més enllà d'una simple participació en el capital-, sinó també en assessorament i coneixements empresarials.

Ona Capital va néixer ara fa



Joan Font (Bon Preu)



Joaquim Carandell (Dúctil Benito)

Ona Capital és una de les poques 'family office' fora de l'àrea de Barcelona

cinc anys, i ha viscut el seu creixement en plena època de crisi. Actualment, té una cartera de vuit participades, entre les quals hi ha les empreses TCM Enginy i Sud Energies Renovables, a més d'haver invertit en plantes fotovoltaïques a Catalunya, ubicades a comarques com ara Osona -amb, per exemple, una al sostre d'una nau industrial del grup d'aïllants tèrmics Terpolar a Torrelló-, l'Anoia i el Baix Ebre. Ona Capital, quan es va crear, ho va

ONA CAPITAL

'Family office' de les empreses BON PREU I FUNDICIÓN DÚCTIL BENITO

5

Milions d'euros invertits

Ona Capital va néixer el 2006, impulsada pels germans Font i per Joaquim Carandell.

7

Empreses participades

Com TCM Enginy (a Reus), de sistemes d'aparcament, i Sud Energies Renovables (Vic).

fer amb un capital de dos milions d'euros, però Conill confirma que des de llavors ha invertit uns cinc milions d'euros amb prudència i "analitzant molt" el mercat. Potser fa uns anys les empreses familiars s'aventuren amb operacions més altes, però actualment el procés s'ha moderat una mica.

Conill té clar que les *family office* són diferents d'altres fórmules de capital risc perquè "les decisions les prenen els propietaris", i afegeix: "Rere nostre hi ha empresaris amb coneixement, que no necessiten fer moltes inversions i que no actuen amb urgències". Quant als sectors, el director d'Ona Capital considera que les energies renovables "continuaran sent interessants", ja que presenten un important valor afegit. Creu que la biomassa també serà important en un futur immediat, però recorda que altres sectors, com el tèxtil, semblaven acabats, "però mira, en canvi, l'èxit de Desigual", apunta l'ex-executiu de Fibanc.

SUD I TCM. Una de les companyies participades per Ona Capital és Sud Energies Renovables, que es va crear el 2005 a Vic i es dedica a dissenyar, construir i promoure projectes d'energies alternatives i eficiència energètica. Ona Capital, de fet, va adquirir-ne el 40%. Un altre exemple d'inversió és el de TCM Enginy, de la qual Ona va comprar el 30%. Amb seu a Reus, es tracta d'una firma especialit-

zada en sistemes d'aparcament, control d'accessos i aplicacions per a la mobilitat. Quan Ona va entrar en el seu accionariat, TCM considera que va poder iniciar "una nova etapa", amb una operació que es va materialitzar amb una ampliació de capital. El 30% d'Ona es complementa amb el 50% en mans dels socis fundadors -Toni Biedma, Manuel Blanco i Jordi Querol-, mentre que el 20% restant es va mantenir en poder de Reus Capital de Negocis, que s'havia incorporat al projecte el 2003. Quan el *family office* osonenc hi va entrar, TCM facturava 2,5 milions d'euros, però ja es va plantejar un pla estratègic per arribar als 15 milions en cinc anys i iniciar un procés d'internacionalització. I dit i fet, ja que al cap d'uns mesos l'empresa Avalora els va adjudicar el sistema de guiatge automàtic d'un aparcament a la localitat algeriana d'Orà, i la multinacional sueca Ikea va fer el mateix amb un dels seus centres a París. El passat 2010, l'empresa Serranopark els va adjudicar la centralització dels tres aparcaments de l'històric carrer Serrano madrileny i van

Abel Conill defensa que les decisions "les prenen els propietaris i sense urgències"

iniciar la col·laboració amb la belga Interparking.

El grup Bon Preu, amb seu a les Masies de Voltregà, disposa de més de 150 establiments -els supermercats urbans Bon Preu i Oranguan i els hipermercats Escalat-, a més de les gasolineres Escalatoil. Nascuda fa ja 36 anys -quan va obrir el primer establiment en règim d'autoservei a Manlleu-, dona feina a més de 4.000 persones. A mitjan 2009 va començar a negociar amb el grup Intermarkché l'adquisició de més d'una cinquantena dels seus establiments a Catalunya, un procés que va acabar ara fa un any, amb la integració d'una plantilla de 800 persones. En el cas de Fundició Dúctil Benito, amb la seu central a Manlleu, parlem d'un grup amb 180 empleats a l'Estat i 500 més a la Xina -on té quatre de les seves cinc fàbriques- i una facturació superior als 100 milions d'euros.

Aventia s'aboca a l'exterior obrint seu al Brasil i ultima la de Londres

OBJECTIU. La consultora tecnològica dissenya el nou pla estratègic basat en la internacionalització i l'especialització i preveu doblar la facturació en cinc anys. **INVERSIÓ.** L'empresa fa una ampliació de capital per valor de tres milions

RAMON ROCA
BARCELONA

Aventia, una de les firmes independents de serveis tecnològics més grans de l'Estat espanyol, obrirà una seu a São Paulo (Brasil) en les properes setmanes amb l'objectiu de potenciar el negoci als mercats internacionals. La firma catalana, amb seu a Barcelona i amb una plantilla de 400 professionals, ja treballa també amb la previsió d'obrir a mitjà termini una altra seu, a Londres.

El creixement en el mercat internacional és un dels pilars del nou pla estratègic 2011-2015 de la companyia juntament amb l'especialització, en què es vol potenciar, de forma destacada, els sectors de l'educació, de la salut i del turisme, bàsicament.

La firma, que té com a accionistes Josep Amores, Josep Oriol Sanz i Josep Grau-Soldevila, ha obert una ronda de finançament amb l'objectiu de fer una ampliació de capital per fer front al procés de creixement a l'estranger. "En principi, necessitem tres

La firma amb seu a Barcelona crearà 100 llocs de treball a São Paulo en dos anys

milions d'euros, que es faran en tres etapes", explica Josep Grau, un dels directors generals de la firma, que afegeix que "una part de l'ampliació ja està signada i l'altra part d'aquest nou capital es tancarà en els propers mesos". Precisament, l'equip directiu valora el fet "d'aconseguir una ampliació de capital obert a tercers, de forma ràpida, en plena crisi". A més, segons fonts de l'entitat, un cop aconseguit

AVENTIA

FACTURACIÓ

26 M€

TREBALLADORS

400

FUNDACIÓ

1996

● **Aventia va néixer el 1996 impulsada per Josep Amores i Josep Oriol Sanz, dos socis amb experiència perquè havien treballat en el Centre de Càlcul de Sabadell (CCS) i Gedas, respectivament. En l'actualitat, la companyia dona feina a 400 professionals i té seu a Barcelona, Madrid i Lisboa. Properament la consultora tindrà dues seus més, a São Paulo i Londres.**

aquest nou finançament, "el procés d'expansió es farà amb més tranquil·litat, perquè ja no hi haurà el perill d'entrar en un possible risc de tensió en els balanços", explica Josep Oriol Sanz, l'altre director general de la companyia referent en solucions de consultoria i serveis tecnològics.

La nova seu de São Paulo -ara existeixen les de Barcelona, Madrid i Lisboa- de moment començarà amb una plantilla de tres experts, però la previsió és que al cap d'un any "ja pugui tenir una facturació de mig milió d'euros", afirma Josep Grau, que hi afegeix que "en dos anys hi haurà una plantilla d'unes 100 persones".

La firma independent, que va tancar el darrer exercici amb 26 milions d'euros de facturació, ja estudia obrir pròximament una altra seu, a Londres. "Aquesta delegació encara és molt incipient, però després de



Josep Grau-Soldevila i Josep Oriol Sanz, directors generals d'Aventia, a l'oficina de l'avinguda del Tibidabo. ORIOL DURAN

la inauguració de la del Brasil accelerarem la delegació londinenca", sentència Josep Oriol Sanz.

Amb l'impuls del pilar internacional la previsió és que el 2014 hi hagi un terç de negoci procedent dels mercats forans; l'altre terç, de la potenciació de nous sectors, i el negoci més tradicional tancarà el cercle. En l'actualitat, Aventia,

nascuda el 1996, té el 30% de la facturació en operacions a Catalunya, el 65% corresponen a Madrid i la seva àrea d'influència i el 5% s'imputa a la seu de la capital portuguesa.

Els accionistes de la firma asseguren que tenen el convenciment que un cop acabat el nou pla estratègic, al 2015, la facturació se situarà entorn dels 50 mi-

lions d'euros, gairebé el doble que l'assolida l'exercici passat.

Com que encara falten uns quants anys, i la crisi econòmica encara és forta, val més mirar la previsió de creixement a més curt termini. Així, els directius de la companyia catalana han fet els números per al present exercici i han previst que la facturació creixerà

un 12% aquest any. Una part, encara que petita, ja es podrà imputar a la presència en el continent llatinoamericà.

Aventia va comprar el 55% de Doxa Consulting el 2009, una participació que estava en mans de Carles Vilarrubí, que ocupava la presidència de la consultora barcelonesa. Doxa, que compta amb clients com Abertis, Agbar, Endesa i altres, ara està sota el control d'Aventia tot i que manté la marca i l'estructura força independent.

Aventia té més de 150 clients actius. El 2010 es van dur a terme més de 600 projectes i serveis, bàsicament del sector de telecomunicacions, l'administració pública, les *utilities* o el sector financer.

De totes maneres, amb la definició del nou pla estratègic s'ha posat com a fita incrementar el valor i l'esforç dirigit al sector de l'educació, el de la salut i el del turisme.

LES COMPRES

Quatre adquisicions des del 2000

La consultora catalana Aventia en els quinze anys d'història ja té una llarga tradició d'adquisicions d'altres firmes del sector amb l'objectiu de créixer. Des del 2001, a part de Doxa, ha tancat altres compres. Primer va ser la catalana Loyal Systems; aquesta

operació es va du a terme sense distorsionar gaire la grandària de la companyia catalana amb seu a Sant Just Desvern. Això va coincidir amb l'obertura d'una oficina d'Aventia a Madrid. Aleshores la facturació era de set milions d'euros. Un any després es va iniciar

l'activitat en el sector de telecomunicacions, concretament treballant amb el grup Telefónica. El 2003 es va adquirir Worldnet Consulting i la firma ja va passar a facturar 9,5 milions. Dos anys després es va comprar Renacimiento Sistemas, fortament implantada a Madrid.

EMPRESSES



Una flota d'autobusos de TUS amb el seu president, Francesc López, a l'esquerra, i un regidor de Sabadell. ARXIU

TUS reforçarà el transport a la zona oest de Sabadell

TRANSFORMACIÓ. La cooperativa que gestiona el servei de transport urbà a Sabadell vol ser complementària al metro. **FUTUR.** Es prepara per als autobusos semidirectes, a mitjà termini

JORDI GARRIGA
SABADELL

La cooperativa Transports Urbans de Sabadell (TUS) ja s'està preparant per ser un mitjà de transport públic perfectament complementari al metro de Sabadell, que serà una realitat en un termini de tres anys i que comportarà que la concessionària del transport urbà desplaci una part de la flota a la zona oest de la ciutat. Aquest any, les obres de construcció de la línia ferroviària a la ciutat ja estan comportant petits retocs en els itineraris de diverses línies.

Francesc López, president de TUS, explica: "Amb les cinc parades de metro que tindrà Sabadell, el que farem serà reorganitzar la nostra xarxa d'autobusos, desplaçar una part de la flota al barri de Can Gambús". A més, López preveu: "El metro no ens ha de perjudicar, en tot cas ens pot servir per fer una cadena intermodal, en què donarem servei a persones que necessitaran el bus per anar de la parada del metro al seu domicili". Il·lustra aquesta suposició

TUS
FUNDACIÓ 1982
EMPLEATS 180
PASSATGERS 13,7 M
● Constituïda el 1982 per un grup de treballadors agrupats en cooperativa, TUS disposa actualment d'una xarxa de tretze línies, amb 350 parades disseminades per tot Sabadell.

amb el fet que actualment la parada que registra més afluència d'usuaris és la cèntrica de l'Església dels Pares, i això és així precisament "perquè hi ha una estació dels Ferrocarrils Catalans a només vint-i-cinc metres". Amb la nova xarxa de metro, TUS podria guanyar encara més públic del que va amb bus fins a una parada de Ferrocarrils per agafar el tren que arriba

a la Universitat Autònoma (UAB), a Bellaterra.

Un altre projecte pròxim en el temps i d'una certa volada serà la cobertura del servei d'autobusos al polígon industrial de Sant Pau de Riu Sec. Val a dir que TUS acaba d'integrar, amb la seva línia L12, el transport urbà del municipi veí de Sant Quirze del Vallès, que abans feia una altra companyia.

ALLARGAR EL TEMPS. Dins el procés de millora del servei, aquest any també està previst posar en pràctica les prioritats semafòriques, en què el semàfor allarga el temps del verd per permetre guanyar temps a l'autobús que s'ha endarrerit en la freqüència de pas. "Així, les cadències no resulten afectades i es prioritza el transport públic". Està previst que se n'instal·lin deu, a les cruïlles més importants de la xarxa de carrers de Sabadell.

Dins d'aquesta evolució tecnològica que contribueix a millorar el servei, a TUS estan molt satisfets dels resultats oferts pel SAE, la informació electrònica en temps real a les pa-

rades, que a hores d'ara els usuaris consideren indispensable. Aquestes millores, a les quals cal afegir la renovació d'alguns dels 64 vehicles de la flota -que es fa regularment- i la col·locació de rètols d'informació, suposaran per a la cooperativa una inversió d'1,5 milions d'euros al llarg del 2011. Tot i això, Francesc López remarca:

El servei vol aplicar, aquest any, la prioritat semafòrica per ser més eficient

"El xòfer és encara la millor eina per optimitzar el servei, sobretot pel que fa a la comunicació del servei. Sempre hem tingut molt en compte que cal estar molt a disposició de l'usuari". TUS sempre ha defensat que l'autogestió de la cooperativa ha permès integrar-se millor a la ciutat i conèixer més a fons les veritables necessitats de mobilitat de Sabadell.

A mitjà termini, una de

les preocupacions de la cooperativa és com i quan es realitza la transició del vehicle convencional al de gas, l'híbrid o l'elèctric. El cap d'exploració de la cooperativa, Manel Cendón, explica: "Encara s'ha de veure cap a on ha d'anar la cosa, però el cert és que, tot i que la conversió és cara, sempre haurem de tenir molt en compte la qüestió ambiental". La cooperativa de transports sempre ha pres el verd com a marca, i l'aigua que es fa servir per fer la neteja dels seus vehicles procedeix d'un dipòsit que recull les aigües pluvials. Val a dir que la cooperativa també ha adoptat en els últims anys vehicles dotats amb tecnologies Euro 4 o Euro 5, estàndards comunitaris, que emeten menys CO₂ a l'atmosfera.

Tot i que encara no s'entrellaça el punt d'inflexió, Cendón té molt clar que "el gasoil, un dia o un altre, haurà de desaparèixer". La transformació a què s'ha de sotmetre el servei d'autobusos no només té a veure amb la font energètica, sinó també amb el seu concepte, per abandonar el model radial clàssic.

En el futur, segons afirma Cendón, "les xarxes d'autobús ja no hauran de tenir una estructura radial, i es convertiran d'aquí a no gaire temps en xarxes ràpides, amb un concepte d'autobús semidirecte". Segons vaticina, d'aquí a pocs anys veurem que l'usuari "camina una mica més per acostar-se a la parada, però a canvi veurà que hi ha un progrés evident en freqüències de pas i intermodalitat".

Val a dir que aquestes visions sobre el futur immediat es fan en un context de crisi econòmica que també ha tingut els seus efectes en el servei que administra TUS. El 2009 va ser evident, com indica Francesc López, que hi havia una davallada del nombre d'usuaris per la contracció econòmica: "Si l'activitat econòmica registra una

La crisi ha suposat una davallada en la mobilitat, sobretot en el temps d'oci

davallada, el transport urbà ho nota, sobretot en el temps d'oci, a partir de les set de la tarda, en què s'ha pogut observar que menys gent pujava als autobusos per anar a les botigues, al cinema o a fer qualsevol activitat de lleure". El 2010, la davallada de la mobilitat no es va accentuar, i ara el volum del servei està situat en els 13.700.000 passatgers, amb 7,2 milions d'euros de recaptació -l'Ajuntament sufraga el que resta fins al cost total del servei, de 12 milions.

En tot cas, cal considerar que el transport urbà a Sabadell ha registrat un important creixement en els darrers anys, si tenim en compte que el 2004 el sostre estava en els 12.600.000 passatgers. En el guany de passatgers ha estat important el pes de la immigració, un segment d'usuaris que fa servir molt el transport urbà.

TUS, l'única cooperativa a l'Estat que administra un servei municipal de transport públic, té ara 180 empleats, dels quals 106 són socis. No hi ha en perspectiva la intenció d'augmentar el pes dels socis, ja que, com remarca Francesc López, "no tenen cap necessitat de capitalització".

Intel·ligència artificial per a hipertensos

Sabirmedical, una companyia de tecnologia mèdica, ha creat un dispositiu revolucionari per al mesurament de la pressió sanguínia

ANNA PINTER
BARCELONA

Sabirmedical, una companyia dedicada a les tecnologies mèdiques a partir d'intel·ligència artificial, és en l'etapa final de desenvolupament d'un dispositiu revolucionari per al mesurament de la pressió sanguínia. El director tècnic de la firma, Víctor Ribas, explica que es tracta d'una solució no invasiva –és a dir, no es fa abordatge arterial al pacient– i de monitoratge continuat que permet conèixer quina és la pressió arterial cada 20 segons sense necessitat de calibratge. Aquest tensiòmetre resulta molt innovador perquè permet un mesurament més àgil i, a més, resulta més precís que els sistemes existents. Així mateix, redueix el dolor al pacient i evita danys musculars. I no només això, afavoreix l'estalvi del cost sanitari perquè contribueix a la reducció del temps d'hospitalització del malalt. "L'aparell suposarà un punt d'in-

SABIRMEDICAL

ANY DE FUNDACIÓ

2007

TREBALLADORS

9

● Fins al 2009, Víctor Ribas i Víctor Garcia van estar sols desenvolupant Sabirmedical. Des d'aleshores s'hi han incorporat set persones més, la quasi totalitat de les quals tenen formació superior, com ara matemàtics i enginyers en telecomunicacions, entre d'altres.

flexió per a la prevenció i el tractament de la hipertensió", afegeix Ribas.

Com explica el director d'operacions de Sabirmedical, Víctor Gar-



Víctor Ribas –esquerra–, i Víctor Garcia. JUANMA RAMOS

cia, l'aparell començarà a comercialitzar-se entre final del 2012 i principi del 2013. Garcia avança que aquest any començaran a buscar socis per a posar a la venda el producte arreu el món. "Som una empresa global i el nostre mercat és el món", diu Garcia. Sabirmedical aspira a començar a tenir ingressos de la venda dels seus productes ja entrat el 2013 i l'objectiu és assolir un volum de negoci de 8 milions d'euros el 2015.

Des que va nàixer, el 2007, fruit de la iniciativa de Víctor Ribas, director tècnic, i Víctor Garcia, l'empresa ha tirat gràcies a ajuts públics i, posteriorment, a la inversió del fons de capital de risc especialitzat en biomedicina Ysios Capital Partners i la societat gestora d'empreses de capital de risc de La Caixa. El setembre del 2010, aquestes dues entitats van injectar 5 milions d'euros a la firma, i es va convertir en una de les majors operacions in-

Objectiu: millorar la qualitat de vida

Sabirmedical és de les poques empreses a l'Estat que utilitzen la intel·ligència artificial per aplicar-la a la diagnòsi mèdica. La van engegar Víctor Ribas i Víctor Garcia fa poc més de tres anys com una *start up* a la bioincubadora PCB-Santander del Parc Científic de Barcelona. Els dos professionals experts en telecomunicacions, informàtica i enginyeria mèdica, formats al Royal Institut of Technology de Suècia, van deixar importants llocs directius en grans companyies per a aventurar-se en una empresa pròpia de tecnologia mèdica capaç de facilitar la feina als facultatius i millorar la qualitat de vida dels malalts. Un objectiu gens menyspreable.

versores de l'any. Víctor Garcia considera que aquesta captació d'inversió ha estat gràcies al fet que l'aplicació d'intel·ligència artificial els fa molt innovadors i únics, i a més, que el mercat al qual accediran té molta potencialitat de creixement. "Les anàlisis que han fet de les nostres patents els agents internacionals han estat molt bones", afegeix.

El mes passat, el fons de capital de risc de l'ICO, Axis Participaciones Empresariales, també va trobar aquests motius més que suficients per a entrar en el capital de Sabirmedical i va completar la primera ronda de finançament amb 1 milió d'euros més. Els 6 milions d'euros totals, els ha de servir per a completar el desenvolupament del tensiòmetre i agafar la dimensió empresarial suficient per a donar resposta a la demanda del mercat.

A més, aquest capital ha d'ajudar també per al desenvolupament d'altres dispositius mèdics en els quals treballa l'empresa. L'altre aparell mèdic que està en un procés de recerca més avançat és un mesurador del nivell de glucosa en la sang, amb què es preveu reduir el nombre de punxades a què s'ha de sotmetre una persona diabètica per a saber la insulina que ha de subministrarse. "En aquesta línia hem acabat la primera prova de concepte i ara comencem a investigar en estudis assegurats per a situar-nos al mateix nivell en què està el tensiòmetre", assegura Ribas.

El tercer camp en què treballa Sabirmedical és el de la sèpsia, infecció que pot acabar amb la mort de l'afectat i que pateixen unes 286 persones l'any només en l'àrea d'influència de l'hospital de la Vall d'Hebron de Barcelona.

Búsqueda de nuevos clientes

“La gran ventaja de CESCE MASTER ORO es que me permite obtener información comercial sobre mis clientes potenciales y seleccionar a los mejores”

JESÚS LÓPEZ
Director Económico Financiero de
LAFARGE ÁRIDOS Y HORMIGONES

Línea CESCE 902 11 10 10 y www.cesce.com




CESCE
Gestión Integral
del Riesgo Comercial

EMPRESSES

Les (Wii)illes Medes

Cosmonaut és un dels cinc desenvolupadors de videojocs per a Nintendo a tot l'Estat

JORDI TORRENTS
CERDANYOLA DEL VALLÈS

Ens capbussem per explorar el fons marí i anar a la recerca d'un tresor. Sense mullar-nos, des de casa i, per arrodonir-ho, descobrint les meravelles de les illes Medes. Això és possible gràcies al videojoc *Dive: The secret of Medes Island*, amb nom de pel·lícula d'aventures i amb esperit català en un món que vinculem amb creadors del Japó o dels Estats Units. Aquest joc és l'estrella d'un petit estudi de desenvolupament, Cosmonaut Games (marca creada el 2009 per l'empresa 46TSM), nascut fa deu anys a Cerdanyola del Vallès.

El director general de Cosmonaut, José Antonio Giacomelli, explica que és un joc de pressupost baix (140.000 euros) i "desenvolupat en mig any". No és habitual que a Catalunya o a l'Estat espanyol hi hagi iniciatives similars: "Vam viure una època daurada amb els 8 bits de Spectrum, però després vam passar anys de sequera. Darrerament, però, s'ha encès de nou la llum", diu Giacomelli, i Cosmonaut és un dels que han premut l'interruptor. I en part, gràcies al canvi de tendència en la forma de vendre els jocs. "Abans -explica-, anaves amb el teu joc a fires i a publicadors, i et podies passar un o dos anys treballant per acabar no sortint". En els darrers anys, això ha millorat gràcies a la distribució digital i en línia de jocs (amb plataformes que van des de la videoconsola fins a l'iPhone, passant

per tota l'oferta d'internet). En el cas d'Apple, apunta que fins i tot qualsevol particular pot pagar una quota per ser-ne col·laborador, cosa que explica que actualment existeixin 300.000 aplicacions per als seus suports. El problema, però, és "que pots passar només unes hores a la llista de novetats", per la qual cosa cal invertir en màrqueting. El principal canal de venda per a Cosmonaut són les botigues que tenen les consoles (com ara WiiWare), tot i que molts usuaris ho desconeixen, i que permeten comprar i descarregar directament el joc.

El petit estudi català també començarà a treballar per a un altre gran nom: Playstation

46TSM va començar desenvolupant màquines recreatives i després ja va passar a publicar jocs i màquines com el *Super Trivia IV* o la *Mind Master*. Quan van crear Cosmonaut, ja es van orientar cap als videojocs a través del servei WiiWare de Nintendo. "Som fanàtics dels jocs -diu Giacomelli-, i ara complim el somni de crear-ne i vendre'ls a tot el món". Nintendo els va concedir una llicència de desenvolupador oficial, un honor que no tenen més de 150 empreses a tot el planeta, de les quals només cinc són espanyoles. Cosmonaut, a més, també s'acaba de convertir en desenvolupador oficial per a



José Antonio Giacomelli, a punt per jugar una partida amb la Wii del 'Dive: The secret of Medes Island'. J. TORRENTS

Playstation.

El primer joc ja com a Cosmonaut va ser el *5 Spots Party*, una versió del clàssic joc de trobar diferències, que va representar un petit èxit a través de WiiWare després d'haver-se popularitzat uns anys abans per a PC. Va ser llavors que es van plantejar el *Dive*, un joc "per a públic més hardcore, amb reptes, aventures i acció", diu Giacomelli. Van optar per un tema sense oferta a Wii com és el submarinisme, i l'octu-

bre del 2009 van iniciar la producció (espais, guió, música, tipus de controls i un llarg etcètera del que pot semblar gairebé un film de Hollywood) i el van acabar el mes de març del 2010. La idea era situar el joc en deu illes diferents, com ara les Caiman, les Tortuga, les Bermudes, Santorini i, com a quota catalana, les Medes, fet que els va dur a contactar amb la Generalitat per si volia col·laborar per promoure aspectes turístics. I així va ser, ja que

amb el suport del Patronat de Turisme de la Costa Brava i d'altres entitats vinculades al món del submarinisme, al *Dive* es troben dos nivells situats a les Medes, un vaixell que es diu Costa Brava, reproduccions de fauna i flora de la zona i fins i tot un tresor del monestir de Martí I l'Humà. Tampoc hi falten obstacles per al protagonista, com ara pops gegants, taurons o barracudes, tot i que això ja no és gironí. Giacomelli destaca que aquest interès també l'ha facilitat el fet que els videojocs, des de fa mig any, són considerats bé cultural estatal i explica que ha rebut bona acollida entre usuaris i experts (hi ha webs on veritables *frikis*, en el bon sentit de la paraula, en parlen meravelles) i fins i tot han rebut correus de gent interessada en la banda sonora (composta per El Topo Negro) i d'entitats turístiques de Madeira i les Caiman.

El nou projecte, el tercer de Cosmonaut, serà *Inkub*, un joc dels anomenats de torres de defensa. L'*Inkub* serà una proposta multiplataforma, des de WiiWare fins al PC, passant per l'iPhone, l'ipad o qualsevol estri d'Apple.

Cinc empleats i obrint mercat nou

Cosmonaut, tot i mantenir la seva independència, és una branca del grup multinacional MGA, nascut fa 30 anys i dedicat a les màquines escurabutxaques i recreatives, als salons d'oci (els Golden Park i New Park són seus) i a crear màquines per a tercers. Segons el director general de Cosmonaut, José Antonio Giacomelli, en el seu moment MGA va voler "canviar la

imatge d'aquells antics locals de joc foscos". Cosmonaut (va néixer com a marca el 2009) forma part de la quarta pota d'MGA, la firma 46TSM, tot i que rep poca inversió i s'autofinança. Dóna feina a cinc persones, factura 200.000 euros i "serveix també per obrir mercats nous com ara els casinos *on line* i els jocs de PC, després de la crisi dels parcs d'oci".

El grup Serhs gestionarà El Montanyà

JOAN POYANO
SEVA

Serhs Hotels iniciarà l'1 de març la gestió i explotació de l'Hotel El Montanyà Resort & Spa, que compta amb 2 edificis hotelers de quatre estrelles amb 240 habitacions, piscina exterior, 3 pistes de tennis, pavelló esportiu, 2 camps de

futbol (1 d'herba artificial i l'altre d'herba natural), piscines, gimnàs, spa, 2 restaurants, auditori i sales de convencions, entre altres instal·lacions. El grup ha informat que es vol potenciar l'activitat d'estades esportives a El Montanyà, complex situat en un espai de més de 60.000 metres quadrats a Seva que també

està especialitzat en reunions d'empreses i celebracions.

Aquesta operació s'emmarca en el pla d'expansió que projecta el creixement en base a la internacionalització i a l'impuls de la gestió d'establiments. Amb aquesta incorporació, la divisió hotelera del grup Serhs, que l'any 2009 va

facturar 33 milions d'euros, disposarà de 13 hotels. Destaquen els hotels de platja ubicats a la Costa de Barcelona-Maresme; el Serhs Natal Grand Hotel i el Serhs Villas da Pipa al Brasil; els Vilars Rurals de Cardona, Sant Hilari i Arnes i l'explotació dels serveis d'allotjament i restauració de la Vall de Núria.

Serhs vol augmentar el pes de la branca hotelera, que va generar el 6% dels ingressos d'explotació i el 9,18% de les inversions del 2009 del grup, que en aquell exercici va tenir una xifra de negoci de 411 milions d'euros i 4,45 milions d'euros de benefici.

El grup està format per 60 empreses estructurades en

6 grans divisions de negoci -distribució i logística de productes peribles i no peribles; turisme i viatges; hotels; gestió i producció alimentària; projectes i equipaments; serveis i noves tecnologies-, i té 2697 treballadors i més de 1500 accionistes (el 43% dels quals són treballadors o familiars de treballadors).

CESCE MASTER ORO
ES MA'S
QUE UN SEGURO
DE CRÉDITO



Prevención de impagos

“ Es complicado predecir el rumbo del mercado. CESCE MASTER ORO me ofrece un análisis individual y detallado del comportamiento de pagos de la cartera de deudores, actualizado mes a mes. De esta manera, me ayuda a prevenir impagos ”

FIDEL GARCÍA-GUZMÁN
Director General de GUZMÁN GLOBAL



FABIÁN BILBAO
Director General de FAGOR ELECTRODOMÉSTICOS

“ Con CESCE MASTER ORO conseguimos nuevos clientes solventes en España y en el extranjero. Además, nos ayuda a obtener financiación ”



Búsqueda de nuevos clientes
Ayuda para obtener financiación

Asesoría en todos los ciclos del negocio

“ CESCE MASTER ORO nos da inteligencia de negocio y cobertura para llevar a todos los mercados la agresividad comercial que necesitamos ”

CARLOS FERNÁNDEZ DE ARAOZ
Director General de GAM



Los clientes de
CESCE MASTER ORO nos dan la razón

Línea CESCE 902 11 10 10 y www.cesce.com

EMPRESSES

Banquers, però no pas per vocació

El nou banc d'Unnim vol cercar 250 milions per complir els requeriments de capital i evitar acudir altre cop al FROB

JORDI GARRIGA
BARCELONA

En la creació d'Unnim, Caixa Sabadell, Caixa Terrassa i Caixa Manlleu van ser els primers a fer palès que hi havia una nova realitat financera que imposava solucions d'abast per a les caixes precisament per seguir sent entitat de crèdit amb ànima social. Però ara la sensació, com evidència Enric Mata, director general, és d'una certa frustració: "Estem sorpresos, fem un vertiginós procés de fusió i ara surten aquests elevats requeriments de capital del 10% per dur-nos cap al model bancari. Hem passat de manca de regulació a un excés, i això perjudica la liquiditat i encareix el crèdit".

L'entitat ara es troba embarcada, tot lluitant contra el rellotge, en el disseny d'una estructura de caire bancari, que dirigirà Jordi Mestre, fins ara adjunt de Mata, en què l'objectiu és obtenir entre 200 i 250 milions d'euros de recapitalització que permetin enfilar-se fins a un *core capital* del 8,5% que sigui del grat, més que del govern estatal i el regulador, dels inquisitius mercats financers,

UNNIM

7%

De 'core capital'

El coeficient de solvència general és del 13,4% i el Tier I, del 8,7%.

42,3 M€

De beneficis nets

És el resultat agregat de les caixes fusionades.

obsedits a fer pagar els plats trencats a les caixes d'estalvis. Val a dir que aquest líquid també és necessari per no haver de tornar a passar per la caixa del FROB i demanar diners al 7,75%.

No podia ser altrament i, com diu Jordi Mestre, "La Caixa mostra el camí". Així, també està previst en el nou banc Unnim arraconar els actius immobiliaris en una altra empresa, "per deixar el banc sense forat negre". I quins poden ser els nous socis, que en tot cas no haurien de superar entre el 25% i el 30% del banc? Insti-

tucionals xinesos o indis? Mestre assegura: "Famílies autòctones han mostrat el seu interès, cosa que ens ha sorprès gratament. Potser no ens cal la via institucional i podem trobar capital autòcton". En tot cas, remarca: "No volem sortir a borsa per capitalitzar-nos, no és un bon moment".

Tot i que menar pel camí de la bancarització és ja inevitable, les caixes volen deixar ben clar que no es mereixien passar per l'adreçador d'aquesta manera. Mata mateix ja ha anunciat la possibilitat que el sector, des de la CECA, pugui presentar un recurs a la nova regulació, en discutir-ne la base jurídica, que aviat ha de concretar la ministra Elena Salgado. Tot expressant un cert sentiment comú al sector de les caixes, Salvador Soley, president d'Unnim, es pregunta: "Com pot ser que un govern d'esquerres no hagi defensat les caixes?".

L'entitat va tancar el 2010 amb uns beneficis nets de 42,3 milions d'euros, un 38,3% menys respecte de l'any anterior, després d'haver realitzat unes dotacions i sanejaments de 42,4 milions d'euros. D'aquest resultat, un to-



Enric Mata, director general d'Unnim. ROBERT RAMOS

tal de 27,3 milions d'euros es destinaran a reserves i 15 milions aniran a l'obra social. Aquest any d'inactivitat comercial al sector, la nova entitat l'ha patit en la moderada activitat creditícia, que lliura un saldo de 20.302 milions d'euros, un 3,4% menys que el 2009, si bé cal anotar que en els primers mesos de funcionament d'Unnim, de juliol a desembre, es van concedir 1.000 milions en préstecs i crèdits. L'entitat tampoc no ha volgut ser un actor principal en la guerra de dipòsits, i el total de dipòsits administrats (26.637 milions) és gairebé el mateix que el de l'any anterior. Quant a solvència, el gran maldecap de tot el sector de caixes, si bé el coeficient general és un fol-

gat 13,4%, el *core capital* es manté en el 7%, lluny de les exigències del govern però per damunt de les ràtios de capital que Basilea III imposarà implantar del 2013 al 2019 progressivament. Val a dir, però, que la liquiditat es pot considerar folgada, amb un volum d'actius líquids de 2.750 milions d'euros (9,7% sobre el balanç).

Amb una morositat del 5,55%, quan l'exercici anterior era del 4,73%, la cobertura dels deutors en mora és del 63%, un 142% si es consideren les garanties hipotecàries. L'entitat ha informat que el 91% de la inversió destinada a la construcció i promoció immobiliària (3.598 milions) està coberta amb garantia hipotecària.

Què és risc?

OPINIÓ



Maribel Berges

Ara fa uns anys em van explicar l'anècdota que un estudiant, a qui van posar aquesta mateixa pregunta en un examen, va contestar amb una plana en blanc i al final, en lletra petita, va escriure: "Això és risc!!". Òbviament el protagonista d'aquesta escena no tenia del tot clara la diferència entre el risc (la probabilitat que es produeixi un succés

negatiu, en aquest cas suspendre) i la temeritat (el fet de llançar-se als perills sense reflexionar).

Probablement va acabar com a assessor com a assessor d'inversions immobiliàries. En els darrers 10 anys les entitats financeres han alimentat una bombolla en els preus dels habitatges que era clarament insostenible, fins i tot pels que no som experts en economia. Des del 2007, a més, hi havia articles en diversos mitjans econòmics internacionals que preveien el final desastrós que acabem de veure, amb les caixes reconvertides en bancs i devaluació dels seus actius

immobiliaris del 50%. Fins a cert punt sembla raonable que els inversors entrin en un sector que dóna xifres de creixement significatives un any i un altre, però la pregunta és, per què no dedicar una part dels recursos a altres coses? Per què no fer una certa diversificació, per modesta que hagués estat? Al cap i a la fi, per què confondre el risc amb la temeritat?

Durant el mateix període, les empreses tecnològiques en general i les del sector *biotech* en particular, han escoltat un cop i un altre que els seus projectes tenien massa risc per ser finançats o per rebre un crèdit. Un amic m'explicava recentment

una conversa amb un directiu bancari que li deia que si els bancs i les caixes haguessin invertit en empreses tecnològiques tot el que han llançat en immobiliari, també haguessin llençat molts diners, però segurament haurien fet pujar un sector industrial productiu i de futur. Moltes vegades es diu que cal una història d'èxit per convèncer als inversors que aquest és un sector atractiu i que el podem fer funcionar també aquí, però la veritat és que tenim històries d'èxit relativament a prop: empreses com Almirall o Pharma Mar han pogut treure nous productes farmacèutics als mercats

internacionals i justament la setmana passada Ysios Capital Partners, una gestora de fons amb seu al Parc Científic de Barcelona anunciava que ha triplicat (com a mínim) la inversió que va fer ara fa un any i mig a l'empresa americana Biovex, que acaba de ser comprada per Amgen.

Per tant, tenim l'experiència molt a prop i els casos d'èxit no són tan lluny. Què impedeix, doncs, als inversors i entitats entrar en aquest sector? Probablement una certa percepció del risc molt subjectiva: tots sabem el que és un pis i era fàcil veure com pujaven els preus continuament, però els sectors tecnològics són

més difícils de valorar i, per tant, la sensació de risc és molt superior. Però ara que ja hem fet la prova, ja és clar que posar tots els recursos en un sol sector ha estat un gran error i que ha deixat l'economia productiva en un estat gairebé crític. La temeritat és no començar a invertir en negocis innovadors ara mateix. Malauradament no podem pensar que els sectors tecnològics començaran a rendir de seguida ni, sobretot, que podran solucionar el problema de l'atur a curt termini, però quina altra opció tenim?

Managing Partner i CFO
Janus Development

COTITZA A L'ALÇA

Isak Andic

President de Mango

↑ Mango està a punt de començar a urbanitzar el seu futur parc logístic i d'oci a Lliçà d'Amunt, unes obres que duraran cinc anys. La firma va comprar 1,2 milions de metres quadrats fa una dècada i en va cedir 294.000 a l'Ajuntament vallesà.



COTITZA A L'ALÇA

Joan Cavallé

Director general de Caixa d'Enginyers

↑ Caixa d'Enginyers i Esade creapolis han signat un conveni per impulsar el creixement d'empreses residents al centre d'innovació de Sant Cugat. La caixa també ha presentat la seva nova fundació per vehicular temes socials.



COTITZA A LA BAIXA

José María Ruiz Mateos

President de Nueva Rumasa

↓ Un jutge ha embargat una finca d'Alacant a Nueva Rumasa, per la denúncia per part del grup balear Radó d'impagament parcial de dos hotels. Segons la demanda, la família Ruiz Mateos els deu 53 milions d'euros.



EL CINC PELAT DE L'ANGELA

La professora Merkel ha revisat els deures de l'alumne que semblava condemnat a repetir curs, Zapatero, i li ha posat un aprovat justet, però suficient per no haver de pensar a rescatar-lo. **Per Jordi Torrents**

La professora **Angela Merkel** ha visitat Madrid i, llibreta vermella en mà, ha anat anotant aquells progressos que el seu alumne amb risc de repetir curs -de ser rescatat, vaja- li ha presentat. Així, l'estudiant **Zapatero** es trobarà amb una nota per als pares de l'estil: "Progressa adequadament, però encara es distreu molt a classe". Progressa, segons la cancellera, perquè, ja que **Alemanya** es veu a venir una nova despesa per ampliar el fons de rescat, com a mínim l'Estat espanyol ha anat traient les tises en temes ara retardar l'edat de jubila-

ció, vincular els salaris a la competitivitat, controlar el dèficit o redissenyar el sistema bancari. Merkel ho té clar. "Espanya ha fet els deures" en forma de reformes. I, el millor de tot, amb el suport de sindicats i patronals, que això no passa cada dia. Zapatero, tot cofoi amb el seu 5 pelat, ha demanat a la professora Merkel que continuï sent "el suport fonamental" de la moneda única. I és que mentre l'alumne espanyol es passava el dia al pati construint castells de sorra -i especulant amb ells amb els altres nens, abans de veure com se li enfonsaven-, la formigueta alemanya va iniciar reformes

abans, i abans està sortint de la crisi.

Merkel va aterrar a la capital espanyola per participar en la 23a cimera hispanoalemanya (això té nom de cotxe antic) un dia després de signar-se la reforma del sistema de pensions (que sí, que fins als 67, no cal anar-ho recordant), una de les principals exigències dels teutons (perdó), que fa anys que transfereixen diners als fons europeus, mentre que Espanya n'ha estat rebent mentre presumia d'economia emergent.

La que comença a treure el cap, tímidament, és l'economia catalana, que el darrer trimestre del 2010



Alemanya, que es veu a venir una nova despesa per ampliar el fons de rescat, veu com l'Estat espanyol ha anat traient les tises en temes com el retard de l'edat de jubilació, controlar el dèficit o redissenyar el sistema bancari. Merkel ho té clar. "Espanya ha fet els deures" en forma de reformes

va créixer un 0,2%. En tot el 2010, el PIB català presenta una variació del -0,2%, negativa però millor del que deien algunes previsions. I tot gràcies a la millora de l'activitat, tot i que això encara no es trasllada a la creació neta de llocs de treball.

A casa nostra hi ha qui va per feina, com és l'escola de negocis **Esade**, que ha establert una aliança amb la de **Georgetown**. Quan l'actual directora general de l'escola, **Eugènia Bieto**, va prendre possessió del càrrec, va anunciar tres països amb què volia treballar per a l'expansió internacional d'Esade: els Estats Units, el Brasil i l'Índia. I el primer pas és amb Georgetown, una aliança que vol dotar els directius d'eines amb vocació global. Paral·lelament, les nou universitats de Catalunya també han fet un pas important creant una xarxa per fomentar l'emprenedoria, liderada per la UB a través de la **Fundació Bosch i Gimpera**.

Una de les sorpreses de la setmana ha estat la dimissió de **Fernando Casado** com a president de **Catalunya Caixa**, tres mesos després d'assumir el càrrec. La raó que ha transcendit és que demanava cobrar 600.000 euros anuals, el triple del seu salari, basant-se en un pacte amb

l'anterior conseller d'Economia, **Antoni Castells**. Una demanda, però, arriscada en ple procés de transformació de l'entitat en banc i després d'aprovar-se retallades salarials i eliminació de llocs de treball. L'actual director general, **Adolf Todó**, pot acabar ocupant el càrrec.

En l'àmbit empresarial català, dues companyies històriques de components per a l'automoció viuen mals moments. D'una banda, **Estampaciones Sabadell (Essa)** ha anunciat que vol retallar gairebé un centenar dels 456 empleats de **Palau-solità i Plegamans** (a tocar de **Yamaha** que ja va dir que tancava la paradedta). Els sindicats recorden que Essa ha tingut diversos ERO els darrers anys. I per l'altra, **Valeo**, que ha presentat un expedient per a 70 dels 430 treballadors a **Martorelles**, ja que la firma vol deslocalitzar producció a Saragossa, però el comitè tem que sigui el primer pas per tancar.

Gas Natural Fenosa també ha presentat un pla d'expansió a les Balears, on preveu tenir 10.000 clients d'electricitat en el segment pimes d'aquí a 2014. La gasista ha signat un acord amb **Pimeb**, que engloba federacions de petites i mitjanes empreses de Mallorca, Menorca i Eivissa.



A la dreta, la cancellera Angela Merkel i el president Rodríguez Zapatero als jardins de la Moncloa. Al mig, la directora general d'Esade, Eugènia Bieto, i el president de Catalunya Caixa, Fernando Casado, que ha anunciat la dimissió. A l'esquerra, el president executiu de Gas Natural Fenosa, Salvador Gabarró.

L'ECONÒMIC

OPINIÓ

EDITORIAL

DESCONEIXEMENT DE LES 'FAMILY OFFICES'

Pocs grups empresarials familiars catalans utilitzen les *family offices* com a instrument de gestió del patrimoni en el sentit més ampli, ja que no s'ocupen simplement d'invertir el capital per treure rendiment, sinó que també es poden ocupar, entre altres coses, de vehicular les relacions entre els diferents propietaris o assessorar sobre el rumb que ha de prendre la companyia i, sobretot, assumir i tirar endavant els objectius familiars, empresarials i econòmics que els propietaris estableixen en el seu pla estratègic. De segur que hi ha famílies que no recorren a aquesta eina perquè no els cal, pel fet d'haver trobat la manera interna de resoldre els seus reptes i dubtes, però en la gran majoria es tracta simplement de desconeixement d'un model molt arrelat als Estats Units.

Alguns experts atribueixen bona part de la poca implantació a Catalunya de les oficines de gestió patrimonial al fet que hi ha una elevada mortalitat de les companyies quan desapareix el fundador, ja que les desavinences familiars porten que la segona generació opti per vendre. A mesura que les empreses van sobrevivint a les diferents generacions, augmenta la necessitat de decidir quins són els objectius de mercat, de creixement i/o d'inversió, i això es pot fer internament o amb assessorament extern, però el més important no és això, sinó que la família tingui clar cap on vol que vagi el negoci. És té la imatge que les *family offices* només calen per gestionar el patrimoni de les grans empreses, però també són una bona opció per a les petites i mitjanes que volen una gestió professionalitzada del seu patrimoni, opten per buscar a fora ajuda per elaborar els protocols familiar i empresarial que estableixin les regles dels joc entre parents/socis, o volen liquidar -per manca d'interès empresarial o per desavinences que el fan ingovernable- el grup familiar i necessiten assessorament extern sobre on invertir els diners obtinguts amb la venda.

EL TECNOPARC DE REUS I LA NUTRICIÓ

Moltes vegades hem llegit que l'empresa ha d'innovar si volser competitiva. Això és veritat, però també és cert que sovint es cau en retòrica. El millor és analitzar un fet concret. L'Econòmic explica en aquesta edició una bona notícia que afecta el Tecnoparc de Reus, un grup d'empreses innovadores que ha estat reconegut pel seu rigor. El món de l'alimentació és complex i en molts casos se'n dona gat per llebre, perquè es ven la idea al consumidor que un producte està format per uns ingredients i en realitat en porta d'altres, que, tot i que no són nocius, tampoc diuen tota la veritat. Algunes campanyes ens expliquen que hi ha iogurts que regulen el trànsit intestinal, olis rics en Omega 3 que ajuden a combatre el colesterol, etc. Quan l'usuari no té tota la informació s'obren interrogants. Al Tecnoparc de Reus es dona resposta als dubtes que pugui haver-hi sobre els beneficis, físics o psicològics, que té un determinat producte sobre la salut del consumidor. El clúster científico-empresarial que s'ha articulat al voltant d'aquesta infraestructura ha convertit la capital del Baix Camp en un referent en el ram de la salut i la nutrició. Tant és així que l'Agència Espanyola de Seguretat Alimentària ha reconegut el Tecnoparc reusenc com un dels pocs centres de l'Estat que tenen capacitat per emetre dictàmens vinculants. Innovar i treballar amb rigor sempre dona fruits.

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

Competitivitat econòmica i crisi de l'estat del benestar

ROSA

ALSINA OLIVA

Professora emèrit de la Facultat d'Economia i Empresa de la UB

Per què hem de ser competitius? En les nostres societats aconseguir ser competitius és un objectiu irrenunciable. Estem en un món globalitzat en el qual els nostres productes i serveis entren en competència amb els dels altres països. La qualitat i els preus han de ser atractius per als compradors de qualsevol país. També haurem d'atreure inversions. Només així crearem ocupació, riquesa i benestar.

QUINS SÓN ELS BENEFICIS DE L'EB? Ajudar els individus a disminuir les situacions d'inseguretat econòmica; proveir serveis bàsics; disminuir la pobresa i contribuir a igualar la renda i la riquesa de les famílies; possibilitar la cohesió social. Segons estudis (OCDE), els països amb l'estat del benestar (EB) més desenvolupat, com ara Suècia, presenten una menor taxa de pobresa i desigualtat de la renda.

PER QUÈ LA CRISI DE L'EB? La crisi econòmica qüestiona el manteniment de la protecció social, de resultes del creixement de la despesa i la reducció dels ingressos. Les causes són la reducció de la població ocupada, els canvis demogràfics, els costos creixents dels serveis socials, els canvis en les estructures familiars...

Els problemes són:
a) Obtenir finançament (impostos i/o dèficit). Incrementar els impostos pot tenir efectes negatius en les economies, especialment en les internacionalitzades. Una major fiscalitat pot desincentivar el treball, l'estalvi i la inversió (disminueix la recompensa respecte a l'esforç) i fer augmentar el frau i l'evasió fiscal.

El dèficit pot expulsar l'activitat privada, si absorbeix recursos del sector privat. Més dèficit suposa més endeutament, dèficit en el futur, i càrrega impositiva per a les generacions futures. A més, els països de l'eurozona estan obligats a complir un compromís de dèficit i endeutament.

Els mercats financers castiguen els països que presenten dèficits i necessitats creixents de recursos financers amenaçant l'estabilitat de l'euro, com el cas espanyol. Espanya rep pressions de la UE (Alemanya) a favor d'implementar polítiques creïbles en la direcció de reduir el dèficit i l'endeutament.



RAÚL LÓPEZ

Les propostes per fer viables les pensions són: retardar l'edat de jubilació, endurir les condicions per accedir-hi, canvis en el càlcul de la quantia, revisió segons la població...

b) Fer sostenibles les transferències i evitar efectes negatius en l'activitat econòmica (pensions i subsidi d'atur).

La sostenibilitat de les pensions està afectada per l'augment de l'esperança de vida, la disminució de la natalitat i insuficients creixements de la productivitat i la immigració per compensar els desequilibris en el futur. Cal evitar els efectes negatius del subsidi d'atur, ja que pot ajudar a incrementar l'atur si la prestació redueix l'oferta i demanda de treball.

LES PROPOSTES DE REFORMA SÓN UNA AMENANÇA A L'EB? La política passa per reduir la despesa, reduir la imposició directa i incrementar la indirecta.

Les propostes per a la viabilitat de

les pensions són: retardar l'edat de jubilació, endurir les condicions per accedir-hi, aplicar canvis en el càlcul de la quantia, fer revisió segons l'evolució de la piràmide de la població, el PIB, etcètera.

Les propostes de canvis en el subsidi d'atur són: disminuir el nivell i la durada de la prestació, lligar-la a la formació... i, en general, limitar la política passiva (subvencions) i passar més a una política activa (incentivar l'ocupació).

Molts són els països que han fet reformes importants en el model de l'EB a partir de la dècada dels noranta. Espanya, amb el pacte social sobre pensions i condicions del mercat de treball, reforma l'EB amb l'objectiu d'aconseguir la sostenibilitat de les pensions, més estabilitat financera del sector públic i credibilitat de la política en els mercats financers.

Segurament les reformes suposaran canvis en el benestar i en la seguretat dels individus, amb menys recursos en situacions adverses, així com més pobresa i desigualtat. Però l'alternativa de no fer reformes en situació de crisi i mercats globals pot suposar estrangulaments dels recursos financers i pèrdua de competitivitat, amb efectes negatius en el creixement econòmic, l'ocupació i el benestar.

'Back to basics' de la responsabilitat ciutadana

ALFONS

DURAN-PICH

President Knowledge Management

La crisi sistèmica del món occidental ha posat de manifest els límits del capitalisme financer, que ha segrestat els propòsits de l'economia real (el flux de la producció i el consum) i ha transformat el mercat en un casino. Ara alguns pretenen *refundar* el capitalisme (tornar a les arrels manchesterianes), però no saben com fer-ho. Recomanen ajustaments macroeconòmics (fiscals, pressupostaris, etc.) i ho fan des de les seves torres d'ivori, allunyades de la vida real. És per això que entenem que la nostra única opció és abaixar el llis-tó, *trepitjar planta*, donar protagonisme a la microeconomia.

I això implica fer examen de consciència i replantejar el *concepte* empresa. La voràgine de la *dècada prodigiosa* (construïda sobre el palanquejament de particulars, empreses, bancs i caixes) ens ha fet oblidar els principis calvinistes del treball i l'esforç, i ha acabat desprofessionalitzant una bona part dels directius. Ara s'ha acabat la festa i cal que ens posem les piles per reaprendre.

Alguns volen reformar el capitalisme i recomanen ajustaments macroeconòmics (fiscals, pressupostaris) i ho fan des de les seves torres d'ivori, allunyades de la vida real

Perquè, què és l'empresa? Una forma de guanyar diners fàcilment? Molts s'ho van creure i això ha acabat produint confusió i atipament. Però anem a pams.

L'empresa és un procés d'ajustament a un entorn canviant, que tracta de maximitzar l'interès de les parts implicades en el seu desenvolupament. És un *procés* perquè és un fenomen dinàmic; no es treballa a pinyó fix. Per això les concessions administratives o els oligopolis són empreses en el sentit jurídic del terme, però estan més a prop dels privilegis i les regalies que d'Adam Smith.

Moltes de les *grans empreses* espanyoles que es vanten dels seus èxits i el seu valor de capitalització difícilment suportarien els embats en un mercat obert i dinàmic.

PROCÉS D'AJUSTAMENT. És un *procés d'ajustament* perquè ha d'acomodar-se a l'entorn, a la realitat que li és aliena. Si no s'acomoda, perd la seva raó d'ésser i es transforma en un ens autista.

Aquest és el cas d'empreses de naturalesa endogàmica que posen l'èmfasi en els sistemes i tanquen les seves finestres a l'exterior. Estan en una etapa primitiva en la qual tracten de vendre el que produeixen.

A més l'entorn -aquesta variable independent- és *c canviant* en tots els plans: demogràfic, econòmic, sociològic, tecnològic, polític, climàtic, antropològic, etc. No només això, sinó que la velocitat del canvi és cada dia més alta. Comprendre amb plenitud aquest fenomen és fonamental. A manera d'exemple i prenent només la demografia, què significa l'envàs *familiar* en alimentació quan en els grans nuclis urbans viu una sola persona en gairebé un cinquanta per cent de les llars?

L'objectiu de l'empresa és maximit-

zar l'interès de les parts. I, quines són aquestes parts? Evidentment, no només els accionistes (els *shareholders*), sinó també la globalitat dels *implicats*: accionistes, empleats, clients, proveïdors i la societat en el seu conjunt. O sigui, els *stakeholders*. No només els que posseeixen l'acció, sinó els que la sostenen. Milton Friedman i els *Chicago boys* estaven equivocats. Probablement perquè mai havien exercit com a directius d'empresa.

I ara resulta, a més, que l'evidència empírica posa de manifest que aquest enfocament (que reparteix deures i drets entre els interessats) és més rendible a llarg termini per al capital. Això no és practicar el *bonisme*, sinó posar les bases de la racionalitat perduda.

I les paraules clau són *projecte, compromís, horitzó temporal*. La *financerització* de l'economia havia abandonat aquests conceptes, en els quals mai va creure, i la seva aposta pel curt termini, pels estímuls immediats, per les comissions, els bons i altres tributs, per l'*usar i llençar* dels actius humans, per la lectura esbiaixada de la productivitat, ha estat a punt de liquidar el model econòmic vigent. Executius, empresaris, emprenedors, inventors, innovadors: cal tornar a allò bàsic, allò que ens justifica com a ciutadans responsables.

I les paraules clau són 'projecte', 'compromís', 'horitzó temporal'. La 'financerització' de l'economia havia abandonat aquests conceptes

ES DIU, ES COMENTA

ANGELA MERKEL DÓNA EL SEU VISTIPLAU A ESPANYA



“S’han fet molt bé els deures i l’economia espanyola va pel bon camí. Els mercats han pres nota amb interès del que ha fet Espanya i de ben segur que ho aproven”

ANGELA MERKEL
CANCELLERA D'ALEMANYA

“El principi de control del dèficit i la reducció del deute és cabdal per al govern central, però també per a la Unió Europea i per a l'estabilitat de la nostra moneda”

JOSÉ LUIS RODRÍGUEZ ZAPATERO
PRESIDENT DEL GOVERN ESTATAL

“És tremendament important el pacte social, però cal advertir que a Europa haurem de continuar adoptant mesures que exigiran sacrificis, però que seran molt beneficioses”

JOAN ROSELL
PRESIDENT DE LA CEOE

“El 2007 em vaig reunir amb Angela Merkel, en qualitat de president dels sindicats europeus, i ja em va parlar del descontrol del sistema financer, que ningú no denunciava en públic”

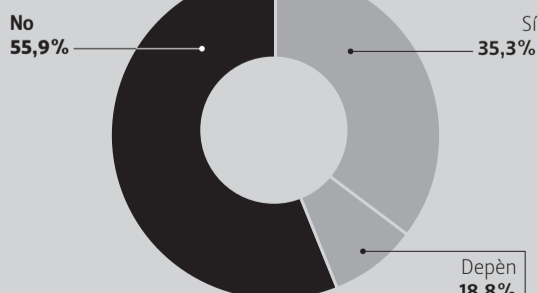
IGNACIO FERNÁNDEZ TOXO
SECRETARI GENERAL DE CCOO

ENQUESTA DE LECONOMIC.CAT

DECISIONS A CONTRACOR

Aquesta setmana hem preguntat

Troba encertat el nou sistema de jubilació, que s'allarga fins als 67 anys segons en quins casos?



I la setmana vinent

La revolta d'Egipte tindrà conseqüències econòmiques negatives a l'altra riba de la Mediterrània?

Ja pot respondre a www.leconomic.cat/enquesta

Eduard Estivill

DIRECTOR DE LA CLÍNICA DEL SON ESTIVILL

La crisi ha tingut uns efectes nefastos en els hàbits de dormir de la població. Les preocupacions dels aturats i dels actius que per molt que treballin no arriben als objectius han fet augmentar l'insomni un 30%. El doctor Eduard Estivill, neurofisiòleg i pediatre, té la recepta per ajudar a descansar els intranquils, però també per millorar la productivitat. **Per Anna Pinter**

“Una migdiada de 10 minuts a la feina millora el rendiment”

L'insomni ha augmentat considerablement amb la crisi?

Sí, perquè no podem oblidar que el dormir és com un taller que restaura el que necessitem per l'endemà. Hi ha diferents causes que provoquen el mal dormir. No fer-ho sempre és un símptoma i de causes n'hi ha més de 40, com per exemple prendre molts cafès o treballar de nit, però també hi ha causes que es generen durant el dia, com ara el cúmul de tensió, l'estrès i l'ansietat, que fan que el cervell aleshores no pugui desconnectar i alteren el son. Precisament per aquesta raó la crisi ha fet augmentar moltíssim el nombre de gent que no pot dormir. Aleshores és molt important tractar la causa.

De quina manera?

Si tens mal dormir perquè prens molts cafès, aleshores has de reduir el consum de cafeïna; si tens una depressió que dona mal dormir, has d'acudir al metge per superar la depressió.

Dorm pitjor una persona que està a l'atur que una que està en actiu?

“

Part de l'èxit del Barça és que l'equip dorm a casa el dia abans del partit

L'ordinador i la Blackberry s'han de desconnectar tres hores abans d'anar al llit

El soroll d'una gran ciutat condiciona l'ansietat i la concentració

Sí, per descomptat. A mesura que creixen les preocupacions, no es dorm bé.

Pel mateix motiu dorm pitjor una persona amb un augment del nivell de responsabilitat professional? Sí, i tant. Tot el que faci augmentar les preocupacions o l'angoixa durant el dia, condicionarà el son a la nit. Tot i que això no afecta a tothom. Normalment afecta la gent més responsable.

Un cop has assumit un alt nivell de responsabilitat que carregaràs tota la vida laboral, com t'ho fas per dormir millor si no pots tractar la causa?

És aleshores que s'han d'adoptar normes higièniques del son. La primera i més important és desconnectar tres hores abans d'anar-te'n a dormir. I això vol dir apagar el mòbil, desconnectar internet i tancar els ordinadors i Blackberrys. A més, es recomana fer un menjar a base de verdures, derivats lactis i pasta, i fer una activitat relaxant, que no tingui res a veure amb la teva feina laboral. Si ets periodista, és millor escoltar música que llegir.

Els seus estudis confirmen

que les dones dormen pitjor que els homes. És també una qüestió de responsabilitat?

En aquest cas és un problema hormonal. Les hormones influeixen molt en el son. Els dies previs al període la dona té dies dolents; durant la menopausa en té molts més, i també en l'embaràs, la qual cosa fa que, si sumem totes les etapes, la dona acabi tenint moltes més alteracions que el col·lectiu masculí. Del conjunt de la població que té problemes per conciliar el son, un 60% són dones.

Com dorm generalment el català?

No té gaires diferències amb la resta del món, per-

què les causes són comunes a totes les persones. No és una qüestió de lloc, sinó d'alteració global de la forma de dormir. No canvia per països.

El que sí que condiciona és la ciutat on vius i sobretot l'índex de soroll a què estàs sotmès, com acaba de demostrar en el seu darrer estudi fet a la Castellana de Madrid.

Hem provat científicament que el soroll ambiental en una gran ciutat produeix canvis en el nostre descans, amb fraccionament progressiu del son, que a la llarga condiciona el nivell d'ansietat, incideix en la pèrdua de concentració i de memòria i també augmen-

ta la irritabilitat.

Vostè ha conclòs que dormim 40 minuts menys al dia que a la resta d'Europa. Pot ser aquesta una altra de les causes per les quals tenim un dels índexs de productivitat més baixos del vell continent?

Ara com ara no està estudiada la relació, però sí que és cert que la manca de son provoca menys rendiment laboral. Per això crec que no seria difícil demostrar que la gent que va curta de son acaba sent menys productiva.

Una bona recepta per als economistes que fa anys que busquen solucions per millorar la productivitat, doncs, és que tots dormim més?

No és descabdellat. La persona que dorm bé de nit i fa una migdiada de 15 minuts treballa millor. De fet, hi ha empreses com ara Toyota, al Japó, que obliguen a fer la migdiada als seus empleats. Han comprovat que després de dormir 15 minuts a la tarda augmenten la productivitat un 20%. A l'Estat espanyol ja hi ha companyies que han seguit el camí de Toyota. Hauria de ser obligatori una becaïna perquè ajuda a complementar el son de la nit.

DESPERTA PASSIONS

És quan dormo...

El poema de J.V. Foix “És quan dormo que hi veig clar” dona la benvinguda a la Clínica del Son del Doctor Estivill, situada dins el complex mèdic de la Dexeus de Barcelona. El to blanc de les parets i el silenci que regna a tots els espais inciten a fer allò que molts dels pacients que hi acudeixen no poden fer: dormir. El mètode Estivill, en canvi, no desperta la mateixa calma. Contra els nombrosos seguidors del mètode Estivill, que es poden quantificar per l'èxit de vendes de les seves obres (més de 3,5 milions), de detractors també n'hi ha uns quants. Estivill, però, prefereix no atiar el foc.



El doctor Eduard Estivill, en un dels llits en què tracta els pacients que acudeixen a la Clínica del Son. JUANMA RAMOS

Ha estat un clar defensor de modificar els horaris laborals i adaptar-los a la resta d'Europa per recuperar aquests 40 minuts que ens diferencien.

Sí, és clar. No té sentit que aquí anem a dormir tres hores després que els europeus i ens aixequem a la mateixa hora que ells. No pot ser que arribem a casa de treballar a les 9 de la nit. Així tot s'allarga. I no és un problema de llum o de la cultura llatina, perquè els italians i els portuguesos acaben de treballar més aviat. Nosaltres col·laborem molt de prop amb l'organització per a la racionalització dels horaris laborals.

Però la migdiada obligatòria seria difícil de compaginar amb un horari intensiu.

La migdiada ideal és la que dura entre 10 i 15 minuts, que és quan hi ha el son superficial, i sempre després d'haver estat sis o set hores desperts. No cal tenir un llit, a la feina. Amb un sofà, un antifaç i uns taps, es pot descansar deu minuts, i això ja repercutirà en el rendiment laboral.

El model de gestió d'equip de l'entrenador del Barça ha estat lloat a tot arreu,

no només en l'àmbit esportiu, sinó també en escoles de negocis. Creu que el fet que no faci desplaçaments el dia abans del partit i que l'equip no hagi de dormir fora de casa és una de les claus de la bona productivitat dels jugadors del Barça?

Sí, i tant. No només que no dormin en un hotel, que sempre és més incòmode que el llit propi, sinó també que amb aquesta decisió de fer el desplaçament el mateix dia no s'altera l'ordre dels menjars ni el que mengen. És claríssim que una de les parts del seu benestar intel·lectual i el seu rendiment forma part de l'ordre que posa Guardiola.

Vostè ha aconseguit molta popularitat arran de la publicació del llibre *Nen, a dormir*, en què descriu un mètode per ensenyar els més petits a dormir. Però quin percentatge de pacients adults té a la Clínica del Son?

El 70% dels pacients que assistim són adults i el 30% són nens. Els primers vénen bàsicament per insomni, roncs i apnea. El segon, per mals hàbits de dormir. Amb la crisi, a més, hem notat que els adults han augmentat les visites pel mal dormir.

Quina és l'estructura corporativa de la Clínica del Doctor Estivill?

La Clínica del Son que tenim a la Dexeus és una societat limitada de la qual formem part la majoria dels 9 facultatius que fem assistència. La clínica té tres línies de treball: l'apartat assistencial, en què es passa consulta als pacients i es fa seguiment; la segona és la de recerca, en què col·laborem amb grans farmacèutiques com ara Pfizer i Glaxo, i la tercera és la de difusió, participant en congressos, fent conferències i publicant llibres. De moment hem tret unes vint publicacions.

Nen, a dormir s'ha convertit en un autèntic best-seller. A què és degut?

Ja anem pels 3,5 milions d'exemplars venuts i ha estat traduït a 18 llengües. Crec que la bona acollida és perquè s'hi mostren coneixements científics però explicats d'una manera planera. El que expliquem als llibres no és cap invent meu, són estudis científics ben comunicats. Com aquest, tots els altres llibres que hem publicat estan relacionats amb els bons hàbits; com a *A menjar!*, del qual ja hem venut 500.000 exemplars.



Estem estudiant el mètode per ensenyar a dormir nens acabats de néixer

La crisi ha fet augmentar la causa del mal dormir entre els adults

El 70% dels pacients que atenem són adults que tenen insomni

Quin pes té cadascuna de les àrees de treball en els ingressos de la clínica?

Són molt similars. A totes tres li donem la mateixa importància. Pensem que una de les coses més importants dels científics és saber explicar-se bé, i per això fem tanta incidència en la difusió.

No es planteja la possibilitat d'obrir clíniques a altres llocs?

Ens ho han demanat sovint, però la nostra filosofia és centrar-nos en un lloc petit sobre el qual es pugui tenir un control total. A mi m'agrada visitar, i en altres clíniques no ho podria fer. La perspectiva nostra no és créixer en quantitat.

Continua fent assistència mèdica, fa conferències a tot l'Estat i a més escriu llibres i toca en un grup de música. Com s'organitza el temps?

Dilluns i dimarts em dedico a visitar a la clínica i la resta de la setmana a investigar, escriure i fer conferències. L'avantatge és que tot l'equip són com clons meus. Tots fem el mateix, perquè fa molts anys que treballem plegats. Molta part de l'èxit de la clínica és gràcies a un equip molt proper i amb molta inque-

tud per fer recerca.

Quin és el projecte en què estan treballant ara?

Estem a punt de publicar *Pediatría con sentido común*, amb el pediatre Gonzalo Pin, on volem explicar l'apartat més mèdic de la cura dels nens per a les mares. Ara a més a més comencem a estudiar per ensenyar els nens a dormir des de bàsicament el primer dia de vida, i a més estem fent treballs sobre el símptoma de les cames neguitoses i també sobre les parasòmniaes, que són accions inconscients que fem mentre dormim. El pla de creixement aniria doncs més per la via de la recerca que per replicar el nostre model amb més clíniques i créixer quantitativament.

El seu mètode per ensenyar els nens a tenir hàbits saludables ha provocat també detractors. I a més han aparegut pediatres amb models que semblen una resposta clara al seu, com el de Carlos González. Què n'opina?

Científicament no està reconegut, són opinions personals, i això no es pot considerar un mètode. Per tant, jo no hi entro.

S'ha arribat a dir que la societat catalana ja no està dividida entre drete i esquerra sinó entre estivillistes i gonzalistas. Una càrrega important a les seves espatlles que trauria el son a qualsevol.

Sé que s'han generat algunes controvèrsies, especialment a internet, però en canvi no hi ha cap opinió contrària dintre del món científic. A internet pots escriure sobre tot, i em fa l'efecte que són aquells que no han llegit el meu llibre els que fan afirmacions més contundents. Jo sóc molt tolerant i que cadascú opini el que consideri.

El seu mètode es va publicar l'any 1995 i va començar a aplicar-se a nens que ara són adolescents. Heu fet un seguiment de l'evolució?

Hem comparat els nens que no dormien bé i els que sí, i aquests últims tenen menys problemes d'atenció, major rendiment escolar i menys problemes de conducta, i en canvi cap efecte secundari per l'aplicació del mètode. Queda cap seqüela quan se'ls ensenya a menjar la sopa amb cullera?

GRAN ANGULAR

Les agències de viatges activen el pla B

Les revoltes civils ensorren el turisme a Egipte. Cada any alguna crisi esclata al món i dispara els ressorts que orienten la demanda

FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

En plena campanya de Nadal, el món del turisme es va estremir amb la revolta popular de Tunísia que el 14 de gener va posar fi a més de trenta anys de règim del president Zine al-Abidine Ben Ali. Es parla aleshores de l'extensió de les protestes a altres països del Magrib i el nord d'Àfrica, i en concret preocupa Egipte, una històrica plaça turística que cada any atreu milions de visitants. El neguit es fa realitat i una revolta popular que reclama llibertat esclata al país dels faraons, una revolta d'evolució impredecible, que comporta una inestabilitat que arruïna els turistes que estaven de visita i els que tenien planificat fer-ho pròximament.

“La destinació ha caigut totalment”, assegura Martín Sarrate, director general de Julià Tours. Per a l'operador turístic català, els populars creuers pel Nil representen un 20% de la seva oferta total. En espera del rumb que agafi el conflicte, Sarrate ja sap que l'impacte negatiu de les imatges de televisió sobre la demanda castigarà tot l'any.

DECISIONS. Sarrate, que també és vicepresident de l'Associació Catalana d'Agències de Viatges (ACAV), ha participat en les reunions que, des que ha esclatat la crisi a Egipte, ha organitzat l'entitat per orientar i coordinar les actuacions dels associats. Es tracta de compartir la informació disponible, tant la que proporcionen els col·laboradors locals sobre el terreny com la que generen les autoritats competents (sobretot el Ministeri d'Afers Estrangers) i els mitjans d'informació, per tal de prendre les decisions més adequades a la dimensió real del problema. En un primer moment, els turistes que estan atrapats en el país centren les preocupacions, explica el president de l'ACAV, Francisco Carnerero. En la mesura del que és possible, s'intenta avançar la tornada dels turistes als seus punts d'origen.

L'Organització Mundial del Tu-

risme (OMT), un organisme de les Nacions Unides amb un perfil consultiu, també posa en marxa un mecanisme anomenat *Xarxa de resposta d'emergència turística* (*Tourism emergency response network*), que tracta de prendre el pols a la situació, segons expliquen fonts de l'organització, i intenta que la resposta dels països sigui el més coordinada possible. La realitat, però, és que cada país pren decisions unilateralment, tant en la repatriació dels seus ciutadans com en els consells als que tenen previst desplaçar-se a la zona.

Un cop preses les decisions humanitàries, cal adoptar determinacions empresarials per recon-

Alguns operadors ja donen per perduda la destinació per a tot aquest any

duir de la millor manera possible el forat en l'oferta que provoca un conflicte com el d'Egipte. En aquest cas, Carnerero explica que el consell que s'ha donat ha estat bloquejar l'oferta prevista per al febrer i aguantar momentàniament el producte de Setmana Santa fins a observar com evolucionen els esdeveniments. En cas de persistir els problemes, les agències de viatges posaran en marxa el pla B.

VOLCANS I VIRUS. Cal pensar que cada any es produeixen al món múltiples incidències que poden fer anar a can Pistras tot un any de feina i provocar veritables daltabaixos en les indústries del lleure locals. L'any passat, per exemple, les revoltes de l'oposició política a Tailàndia dels anomenats *camises vermelles* van afectar greument el turisme, un sector que genera el 6% del PIB del país; també el 2010, les cendres del volcà Eyjafjallajökull van fer caure de dos punts l'activitat turística a Europa en el segon trimestre; el 2009, la crisi va ser d'ordre sanitari i va afectar so-

LES GRANS CRISIS DELS DARRERS ANYS



2011 Revolta contra Mubàrak

L'esperit de la protesta popular a Tunísia que motiva la fugida de Ben Ali s'encomana ràpidament a Egipte. Els opositors al president Mubàrak es manifesten al Caire en protestes cada cop més massives. La negativa del mandatari egipci genera enfrontaments entre persones que estan a favor i en contra del règim.



2010 L'onada vermella a Tailàndia

Els partidaris del líder opositor Thaksin Shinawatra, deposat el 2006 per un cop d'estat, es mobilitzen contra el govern vigent d'Abhisit Vejjajiva. Les protestes paralitzen l'activitat de la capital, Bangkok, fins a la intervenció de l'exèrcit. L'episodi suposa un greu daltabaix per a la potent indústria turística.



2009 El brot de grip A a Mèxic

La grip porcina d'un primer moment es rebateja amb el nom de grip A després de la seva propagació pel món. El virus provoca desenes de morts a Mèxic i estén el pànic per tot el món. L'alerta sanitària castiga l'economia del país centreamericà i la poderosa indústria hotelera del Carib.

bretot Mèxic, focus de la grip A. Malauradament, a Egipte, on el turisme representa un 11% del producte del país, els atemptats terroristes orientats a castigar el turisme han provocat no poques crisis en la dècada dels noranta i la primera del nou segle. I si una cosa han posat en relleu aquests tràngols és la gran capacitat de recuperació que té el sector: “És un efecte pendular que pot ser molt automàtic a causa de la sobredemanda”, comenta el president de l'ACAV. L'any següent a una crisi solen coincidir els turistes anuals amb una part dels que no van poder viatjar en el seu moment, una dinàmica estimulada per una oferta de preus atractius i campanyes de promoció per reforçar la destinació. Així, per exemple, Mèxic va rebre l'any passat un nombre de turistes similar al del 2008, l'any rècord per al país, i això malgrat les constants notícies de violència vinculada amb la droga.

No es tracta d'alegrar-se dels mals dels altres, però el cert és que simultàniament als conflictes a Tunísia i a Egipte s'estaven presentant en molts punts del planeta moltes decisions sobre destinacions alternatives que volen captar una part dels milions de persones que aquest any podrien no viatjar a aquests països. Sense anar més lluny, Catalunya i Espanya podrien veure's beneficiats per aquesta situació: l'estabilitat

La recuperació de les crisis sol ser molt ràpida i comportar sobredemanda

és un valor a l'alça.

El pla B de les agències de viatges i dels operadors turístics és començar a cercar alternatives segons el tipus de turisme: de sol i platja, cultural, d'aventura, etcètera. En molts casos es poden trobar propostes interessants a la regió. El dubte és si serà possible absorbir el turisme d'una gran potència turística com és Egipte.

Aquest és el dilema que tenen a Julià Tours. El treball de tot un any plasmat en catàlegs a tot color difícilment es pot recuperar. Martín Sarrate pensa que una part de les persones que tenien pensat viatjar a Egipte amb aquesta companyia no serà possible reconduir-les.

RECUPERACIÓ. Tot això té lloc quan les previsions de l'OMT per al 2011 són de persistència en la recuperació iniciada el 2010, quan el turisme internacional va créixer un 7%. Enguany, l'organització preveu una taxa positiva d'entre el 4% i el 5%. Aquesta evolució favorable és més elevada en els territoris emergents que en les economies avançades.

L'Agència Espanyola de Seguretat Alimentària aprova el Tecnoparc de Reus

NUTRICIÓ. La infraestructura del parc l'habilita per fer un paper clau en la investigació alimentària

RENDIMENT. S'hi han instal·lat 13 empreses en 18 mesos

MARC ROVIRA
REUS

logurts que regulen el trànsit intestinal, olis rics en omega-3 per ajudar a combatre el colesterol i els triglicèrids, llets sense lactosa o fruites i verdures d'apetència difícil però que són una font inesgotable de vitamines i antioxidants. A través de campanyes de publicitat o dels consells de doctors, tertulians, nutricionistes i fins i tot de familiars amb suposada experiència en el tema el consumidor rep avui en dia un autèntic bombardeig d'informació que l'adoctrina sobre les propietats beneficioses dels aliments. Però estem davant un mite o una realitat?

Al Tecnoparc de Reus es dona resposta als dubtes que pugui haver-hi sobre els beneficis, físics o psicològics, que té un determinat producte sobre la salut del consumidor. El clúster científicoempresarial que s'ha articulat al voltant d'aquesta infraestructura ha convertit la capital del Baix Camp en un referent en el ram de la salut i la nutrició. Així doncs l'Agència Espanyola de Seguretat Alimentària (AESAN) ha reconegut el Tecnoparc reusenc com un dels pocs centres de l'Estat que té capacitat per emetre dictàmens vinculants.

En els propers dies Lluís Miquel Pérez, alcalde de Reus i president del Tecnoparc, i el gerent del complex, Xavier Gómez, sege llaran amb el president de l'AESAN, Roberto Sabrido, un conveni de col·laboració que certifica la capacitat operativa de les instal·lacions que aglutina el parc tecnològic. "Aquest és un reconeixement molt im-

portant per al Tecnoparc", apunta Xavier Gómez.

UN PARC TECNOLÒGIC, NO UN POLÍGON. I és que el gerent no es cansa de desgranar les virtuts d'un projecte que van començar a dibuixar el 2004 i que, malgrat no estar del tot acabat, ja té un valor contrastat, com ho demostra el fet que en un any i mig 13 empreses s'hi hagin ins-

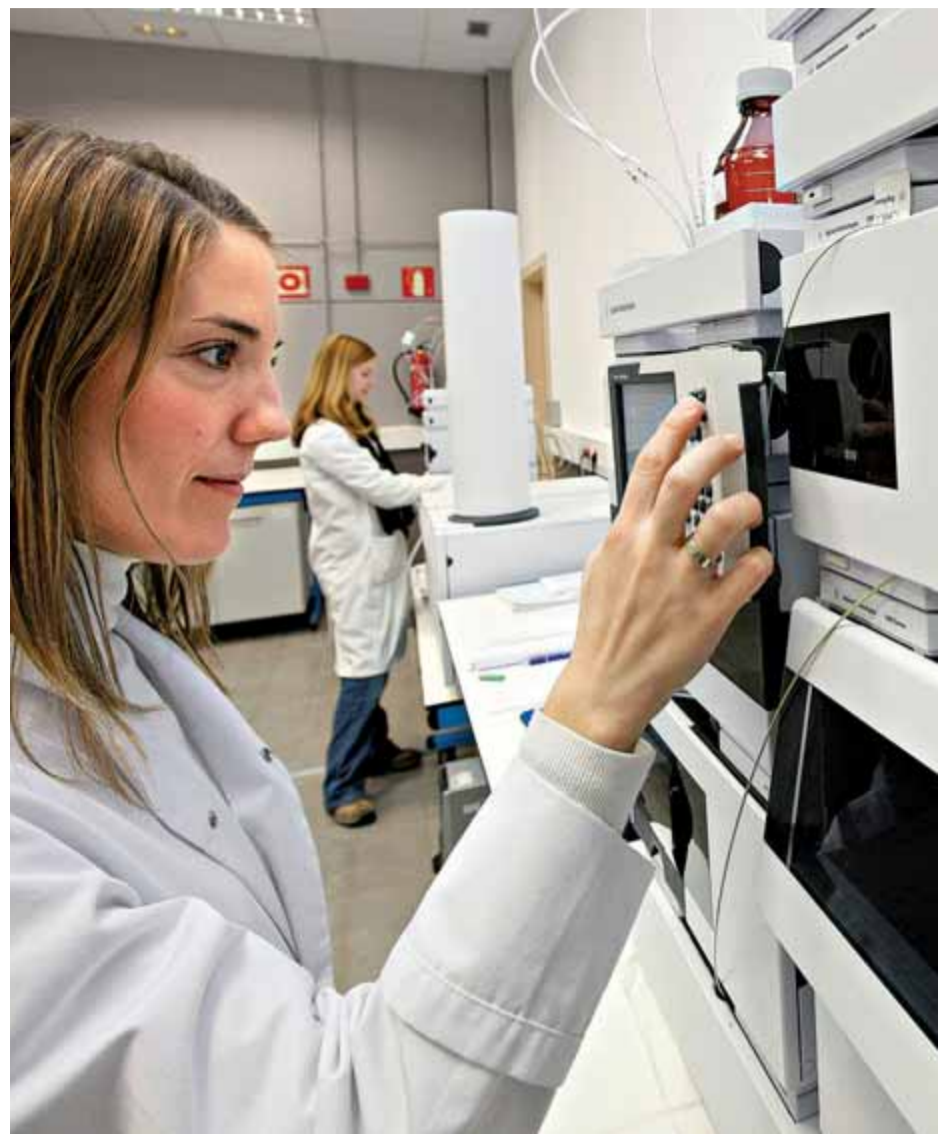
És un centre de referència en innovació i en l'anàlisi de com viure més i millor

tal·lat. I explica: "La clau és que nosaltres no oferim un polígon, això és un parc tecnològic especialitzat en l'alimentació i la nutrició i aquí les empreses hi troben una infraestructura i uns avantatges que són incomparables".

El Tecnoparc s'articula com si fos una cadena circular ("una cadena de va-

lor", diu Gómez) en la qual cada baula pot rebre i donar informació.

El pes històric que té la indústria agroalimentària al Baix Camp és inqüestionable (abunden els conreus de cereal, avellana i olivera, i pesos pesants de la indústria com són Borges o Virginias hi operen des de fa anys) però el Tecnoparc, per innovador, era una idea que calia saber vendre. Per generar l'interès d'operadors externs els gestors del projecte es van encarregar de demostrar que la seva és una bona idea i van impulsar Shirota Functional Foods. L'empresa neix de la col·laboració d'organismes públics amb empreses privades de la zona (hi participen La Morella Nuts, la societat Innova, l'hospital universitari Sant Joan i l'òrgan gestor del mateix Tecnoparc Reus) i està especialitzada en la investigació aplicada sobretot als aliments funcionals (aquells aliments que tenen propietats o efectes beneficiosos per a la salut). Els seus laboratoris són una de



Als laboratoris de Shirota s'investiga sobre les propietats dels aliments funcionals. ARXIU

les joies de la corona del parc i els projectes d'innovació en què treballen permeten donar tot un ventall de serveis i d'informació a les empreses que tenen interessos en el sector alimentari.

INNOVAR EN ALIMENTACIÓ. Una de les darreres empreses a aterrar ha estat Boris 45, un negoci de capital català que es dedica a la restauració per a col·lectivitats (càtering) i que calcula arribar a una producció de

20.000 àpats diaris.

Tecnoparc també ha treballat per la seva projecció exterior i la indústria alimentària del mercat llatinoamericà té els ulls posats en Reus a fi i efecte d'usarlo de plataforma per introduir els seus productes al mercat europeu. És el cas d'Alpina, un dels principals fabricants colombians de làctics i derivats, que busca en les eines del Tecnoparc els canals per continuar innovant i optimitzant la seva gamma de pro-

ductes. "La normativa d'allà no té res a veure amb l'europea i nosaltres estem en disposició de fer la gestió perquè s'adeqüin a aquesta normativa en matèria d'aliments funcionals". Segons Xavier Gómez, "cap legislació és tan restrictiva com l'europea en matèria de nutrició i salut" i això suposa que el Tecnoparc pot ser clau per validar o no les virtuts nutricionals d'un producte. No és un procés senzill i la relació i el bescanvi d'informació entre els tècnics de l'hospital Sant Joan (nou de trinca i que s'aixeca majestuós en una de les parcel·les del Tecnoparc) i els investigadors dels laboratoris és fonamental per després poder obtenir resultats.

Però no només de nutrició humana s'alimenta el Tecnoparc sinó que també s'hi han instal·lat empreses dedicades a la salut animal. És el cas de la nord-americana Novus i de la companyia farmacèutica mexicana Silanes. De la mateixa manera, la infraestructura de què gaudeix el parc tecnològic també es presenta útil per testar i evolucionar certs productes del sector cosmètic.

SITUACIÓ ESTRATÈGICA

Reus, París i Londres

Lluís Miquel Pérez és alcalde de Reus i no li costa presumir de ciutat. Destaca que la capital del Baix Camp està en una "posició geogràfica privilegiada", en ple corredor mediterrani, amb l'aeroport i el port a tocar i amb una xarxa de carreteres que converteix Reus en fàcilment accessible (un viatge de menys de



Vista aèria de Reus i, a la part inferior, el Tecnoparc.

mitja hora) per un global de 600.000 persones.

El Tecnoparc és un pas endavant per situar la ciutat més enllà del mapa. Amb una inversió que s'ha acostat als 300 milions d'euros (170 milions corresponen al nou hospital) s'ha construït sobre una superfície de 156 hectàrees buscant ser un referent d'innovació.

GRAN ANGULAR

Alemanya no ens remolca

Les exportacions catalanes al país centreeuropeu han continuat caient malgrat la forta recuperació de la seva economia

JOAN POYANO
GIRONA

L'economia alemanya va créixer l'any passat un 3,6%, l'increment més alt des de la reunificació de l'any 1990 i que es va produir després d'una reculada del 4,7% el 2009 (la més gran des de la Segona Guerra Mundial). «Correm amb les botes de set llegües posades, mentre els altres ens segueixen en fila índia per darrere. Som la locomotora d'Europa», afirma el ministre d'Economia, Rainer Brüderle, que pronostica per aquest any un increment del 2,3%.

Alemanya creix més del doble de la mitjana de la UE, però quins efectes, a part dels estadístics, té això per a la resta? No gaires per a Catalunya, que en l'última dècada ha perdut mercat en aquest país, a excepció dels productes d'alta tecnologia com l'optoelectrònica i la biotecnologia, i especialment en el sector automobilístic a conseqüència de la competència dels països de l'Europa central i de l'Est. L'any passat les importacions alemanyes van créixer un 13%, però Catalunya no se'n va beneficiar, ja que les empreses catalanes hi van vendre per valor de 2.956 milions d'euros, un 28,5% menys que el 2009, any en el qual ja s'havia registrat una caiguda del 18,5% tot i que el PIB alemany havia crescut més, un 4,7%. Per aquest any, amb una previsió menor de creixement de les importacions (un 6,4%), no es pot esperar que es capgiri la situació, a excepció en tot cas de la indústria de l'alimentació -que ven als alemanys l'11% de les exportacions de carni i es podria aprofitar de l'augment previst de la demanda interna en un 2%. El sector turístic, en canvi, sí que pot esperar una recuperació del mercat alemany, que l'any passat ja va créixer un 3,6%.

«No tenim una crisi de l'euro. Tenim una crisi creada per l'endeutament excessiu d'alguns països i per la falta de competitivitat», diagnostica la cancellera Angela Merkel, que no considera que calgui refundar l'euro, sinó «reforçar-lo» a través del compliment del pacte d'estabilitat i creixement. No gastar més del

LES XIFRES

3,6%

Creixement germànic
Va tenir l'economia alemanya l'any passat.

20.500 M€

Deute públic espanyol
És en les carteres de la banca alemanya.

28,5%

Caiguda en les exportacions
Es va registrar el 2009 en l'exportació catalana a Alemanya.

37%

Pes de la indústria al PIB alemany
Aquest percentatge el genera un sector en el qual treballen cinc milions de persones.

que es té en el sector públic i no apujar els salaris en funció de la inflació sinó només quan sigui possible perquè les empreses tenen beneficis, són algunes de les receptes que dona qui assegura que no ha de donar lliçons a ningú i a qui Rodríguez Zapatero demana que sigui davant centre i no només defensa. Alemanya va molt per lliure, i si l'any passat no feia cas de les acusacions dels socis europeus en el sentit que no impulsava el consum intern que



Siemens s'ha adjudicat diversos projectes de trens d'alta velocitat a la Xina. ARXIU.

els ajudaria a sortir de la crisi exportant, no ha passat a l'atac per exigir ara el rigor en els comptes públics -que juntament amb França va oblidar quan en els anys noranta se li va disparar el dèficit- fins que ha vist que la banca alemanya corre el perill de no cobrar. A l'octubre, la banca alemanya -a qui el govern alemany va haver de rescatar- tenia invertits 398.672 milions en deute públic dels estats europeus, 20.500 milions dels quals són espanyols.

Als alemanys els interessa que als seus socis els vagi bé sobretot perquè hi podrà vendre més, tenint en compte que el 56% de les seves exportacions van a la UE i que els seus grans grups industrials hi tenen filials. La meitat de les 30 empreses alemanyes més grans per cotització a la borsa de Frankfurt preveu augmentar plantilla aquest any, i per exemple Volkswagen ha anunciat que crearà uns 50.000 llocs de treball en tot el món -6.000 només a Alemanya- fins l'any 2016. Audi,

que l'any passat va tenir rècord de vendes amb un augment del 23%, ja fabrica a la Xina i l'Índia i començarà a produir aquest any el model Q3 a la factoria de Seat a Martorell i l'A6 a Neckarsulm (Alemanya) i ampliarà la planta hongaresa de Gyor. Una evolució semblant té el grup Siemens, el

L'enginyeria mecànica, amb 6.000 pimes, és líder en feina i exportació

més gran d'Alemanya en nombre de treballadors, més de 400.000 arreu del món, que en l'últim trimestre va registrar un augment del benefici del 16% i creixements de les comandes procedents de la Xina i l'Índia d'un 49 i un 160 per cent, respectivament.

La competitivitat internacional de l'economia alemanya no es deriva únicament del pes específic

dels grans grups com Siemens, Volkswagen, Allianz o Basf (el més gran mundialment en química), sinó que també s'assenta en desenes de milers de petites i mitjanes empreses de la indústria transformadora, amb l'enginyeria mecànica al capdavant, la indústria auxiliar i també la nanotecnologia i la biotecnologia. Alemanya és un cas rar dins les economies desenvolupades, on el sector serveis domina absolutament, ja que la indústria continua tenint-hi un pes molt important i genera el 37% del PIB, amb cinc milions de treballadors.

Les gairebé 6.000 empreses del sector de l'enginyeria mecànica ostenten la segona posició per facturació, per darrere del sector de l'automòbil, i formen el ram industrial amb més ocupació (quasi un milió de treballadors) i més exportació. Una de les indústries més innovadores és l'elèctrica, a les quals es dirigeixen més del 20% de les inversions en R+D del sector secundari.

Importació de mà d'obra qualificada

El ministre alemany d'Economia assegura que el 2011 serà «especialment reeixit» en l'àmbit laboral, ja que la població ocupada augmentarà fins a 40,8 milions de treballadors i la taxa d'atur es continuarà de manera progressiva fins al 7 per cent. Però tot i aquesta millora, encara hi ha tres milions de persones a l'atur a Alemanya, país que és famós per tenir un sistema de formació professional molt lligat a les

necessitats de les empreses i, malgrat això, el seu govern assegura que va escassa de mà d'obra qualificada i demana immigració qualificada. El 27 de gener va començar a petició d'Alemanya la col·laboració entre el servei públic d'ocupació d'aquest país i l'espanyol en el marc del programa europeu Eures, la xarxa de cooperació per a l'ocupació i per a la lliure circulació de treballadors a Europa, ja que necessita entre

500.000 i 700.000 especialistes en les àrees de la sanitat, l'enginyeria, la docència, l'hostaleria i el turisme.

Segons les dades de llocs vacants que publica Eures, tres de cada quatre ofertes d'ocupació en l'entorn europeu es concentren a Alemanya, França i el Regne Unit, països amb els quals el govern espanyol ha intensificat els seus contactes en els últims dies, en plena

onada de dades negatives d'atur. Les ofertes d'aquests tres països sumen 688.368 llocs de treball, el 74,6% del gairebé un milió d'ocupacions disponibles en els 30 països adscrits a la xarxa. Gran Bretanya és el país amb més opcions d'ocupació, amb 384.299 vacants (el 41,6% del total), seguit d'Alemanya, amb 269.436 llocs (29,2%).

A Alemanya estaven registrats l'1 de gener del 2010 10.225 residents catalans.



El setembre passat Google va fitjar de Cisco Systems l'alemany Niels-Christian Krüger. ARXIU

Niels-Christian Krüger

DIRECTOR GENERAL DE GOOGLE ENTERPRISES PER LA PENÍNSULA IBÈRICA

“Oferim tecnologia que permet un estalvi de fins al 307% en 7 mesos”

MARC ROVIRA
TARRAGONA

Google té una batalla oberta per propiciar una nova revolució industrial. La màquina de vapor ha pres ara forma de *cloud computing* (el núvol d'internet), una aplicació que fa inevitable un canvi en el tipus de relacions que manté l'usuari amb el seu ordinador o amb el seu telèfon mòbil. Niels-Christian Krüger és des del setembre de l'any passat el director general de Google Enterprises per l'Estat espanyol i Portugal i, a més, és un especialista (i acèrrim defensor) del *cloud computing* i del profit que en poden treure les empreses per millorar la seva competitivitat sense arriscar en despesa.

Intentant ser pedagògic, per què ens l'hem de

creure quan parla de la funcionalitat del núvol?

Totes totes, totes les aplicacions que puguem necessitar són al web. Per a l'usuari particular, és inqüestionable la seva utilitat, però centrem-nos en el món de l'empresa: està demostrat que una empresa, de tota la inversió en TIC que fa, tan sols n'aprofita un 20%; el 80% restant és una despesa que no s'aprofita per millorar la productivitat del negoci.

Però és totalment segur que a internet es podran trobar totes les eines que calgui per a cada activitat? Absolutament. I sense haver d'estar pendents de virus ni de manteniments. A més, els dispositius fixos i els programaris tradicionals no donen llibertat ni flexibilitat. Està calculat que cada vegada que s'ha de fer l'actualització d'un programa l'empresa que l'usa pot trigar de 20 a 30

dies a tenir-lo a ple rendiment.

L'usuari segueix tenint por de la seguretat del núvol?

A veure, què és la seguretat? Posem un exemple pràctic: està demostrat que el 60% de les dades amb què treballa un usuari estan emmagatzemades al seu portàtil i que, de mitjana, cada any perdrà un 10% d'aquesta informació que guarda. El núvol ofereix sistemes de seguretat molt més potents. Fem-nos el càrrec que fa quaranta o cinquanta anys també hi havia qui recelava de guardar els diners en una entitat bancària i avui en dia sembla difícil que puguem qüestionar que és un sistema bastant més segur que tenir-los guardats a casa.

Fer creïble la seguretat del núvol és el principal obstacle perquè el seu ús es generalitzi?

Una empresa pot mirar quina és la manera més segura de protegir les seves dades i llavors que decideixi. D'estudis sobre aquest tema no en falten, i són ben detallats. Un estudi de Creditand Technologies va revelar que en sis mesos els passatgers dels taxis de Londres es van deixar més de 60.000 suports físics en els seients del darrere: 55.843 dels objectes oblidats eren telèfons mòbils i 6.193 eren dispositius tipus ordinador portàtil. Però hi ha més dades...

Endavant...

Un treball de l'FBI destaca que 1 de cada 10 ordinadors portàtils serà robat en els 12 mesos següents a la seva compra i el 90% no es recuperaran mai. De fet, *The Washington Post* ha publicat que l'FBI va perdre 160 ordinadors portàtils en menys de quatre anys.

D'acord, el núvol possibi-

lita conservar la informació tot i la pèrdua o avaria dels dispositius físics, però recurrent-hi també es renuncia a part del poder que tenim sobre les nostres dades.

No. Per què?

Doncs perquè quan recorem a les aplicacions d'un servidor (com per exemple Google), aquest servidor passa a conèixer informació que només nosaltres teníem.

Google el que fa és gestionar les dades, no té accés a les dades dels seus clients. Cada client n'és amo, les controla i, sempre que ho vulgui, les podrà retirar.

No hi ha la possibilitat que els servidors de Google fallin i que es perdi tota la informació?

És complicat. Per exemple, la informació d'un correu Gmail està guardada en quatre dels *data centers* que Google té repartits per diferents llocs del món, i si qualsevol desastre n'habilita un, com a mínim n'hi ha tres còpies més. És impossible accedir a aquestes bases i, de fet, ni els mateixos treballadors sabem on són aquests *data centers* ni quants n'hi ha amb exactitud. Sobre la possibilitat que hi hagi qualsevol incidència que dificulti o bloquegi a l'usuari l'accés a les seves dades, només cal dir que l'any passat vam tenir una disponibilitat del 99,984%.

El repte és que l'usuari doni a totes les aplicacions del núvol el mateix grau de confiança que dóna a un servei com el Gmail?

Sí, pot ser. La qüestió és saber veure la mobilitat que permet, el fet de no dependre d'un dispositiu. És un veritable canvi cultural basat en idees que no tenen res de nou, ja hi eren fa 15 anys, però no hi havia la infraestructura per portar-les a la pràctica. Ara podem dir que la despesa que fa una empresa per invertir en actualitzacions i seguretat informàtica la pot destinar a innovació o a altres factors que repercutixin directament en una major productivitat.

Es tradueixen en xifres, aquests avantatges?

Sí, amb la tecnologia que oferim, l'estalvi d'una empresa pot arribar a ser de fins a un 307% en només 7 mesos. La inversió en Google Apps. és només el 10%

“

Fa 40 o 50 anys també hi havia qui recelava de guardar els seus diners en un banc

La millor manera de saber si una cosa funciona o no és escoltant el seu usuari

Catalunya té un teixit empresarial potent i és capdavantera en l'ús del núvol

del que s'invertiria en instal·lacions tradicionals i en el seu manteniment per acabar tenint un servei equivalent.

La innovació és constant. La millor manera de saber si una cosa funciona o no és escoltant l'usuari. Ara estem treballant en un portàtil que arrenca en deu segons.

Ja el tenen llest?

Aviat sortirà al mercat. La funcionalitat del portàtil ja no depèn de la seva capacitat, perquè no oblidem que en dos o tres anys qualsevol portàtil perd capacitat. Recorrent a la xarxa això no passa, perquè ja no depenem del suport, tenim els recursos a internet. És que ha arribat un punt que l'usuari té eines més potents al telèfon o a casa que a la feina, i això el núvol ho compensa.

Catalunya confia en el núvol?

Està en un dels llocs capdavanter en el seu ús. Per això hi vinc tan sovint [fins i tot està aprenent a parlar català]. El teixit empresarial de Catalunya és potent i es tracta de donar serveis que ajudin a millorar la seva productivitat. Si a clients com ara Nike, Virgin, Jaguar o Decathlon els funciona treballar amb *cloud computing*, per què hauria d'haver-hi dubtes sobre la seva funcionalitat?

GRAN ANGULAR

Que la gestió no perdi el segell verd

EMAS. Tot i la crisi, la màxima certificació de gestió ambiental segueix guanyant adeptes, però a un ritme més lent

JORDI GARRIGA
BARCELONA

Un dels efectes tòxics de tota crisi és que cauen a un segon terme vessants de la gestió empresarial aparentment no prioritari, com ara l'ambientalització de tota mena de processos al si de la companyia. El reglament comunitari EMAS, eina per avaluar i créixer en actitud ambiental, ha vist com amb la crisi s'afluixava a Catalunya el seu ritme de registres, però no ha abandonat la tendència positiva: el registre es troba ara en 268 organitzacions (368 centres), quan va cloure l'any 2010 amb 254 (341), amb un grup de noves empreses que han compensat les que han abandonat el protocol.

Amb tot, no es pot girar la vista davant el fet que si el 2008, quan la crisi ja era un fet, fins a 37 noves empreses es van afegir a aquest compromís d'ambientalització, el 2009, quan es va aguditzar, de registres nous només n'hi havia 27, i l'any passat, amb poques notícies de recuperació, només 20 empreses es van decidir a assolir l'excel·lència ambiental. Maria Passalacqua, directora del Club EMAS Catalunya, diu: "Seria una pena que les empreses, per la pressió de la crisi, deixin ara de banda la gestió ambiental de l'empresa, quan justament l'assumpció d'un codi com EMAS és per racionalitzar costos i, en definitiva, ser més competitiu". A més, afegeix: "Si les empreses no poden fer ara inversions, haurien d'anar a les bones pràctiques".

EL CAS DE LES PIMES. Un dels prejudicis que sovint cau sobre l'EMAS és que l'auditoria que s'ha de contractar per assolir aquesta certificació és cara, sobretot per a les pimes. Val a dir, com remarca Passalacqua, que en la darrera actualització d'aquest protocol, de l'any 2009, les pimes que no comportin riscos rellevants poden allargar el període EMAS de tres a quatre anys, i passar a la renovació. En el cas de Catalunya, és important considerar que un 31,3% de les empreses que pos-

seeixen aquest valuós segell de qualitat són de dimensions mitjanes i un 41,4%, petites empreses.

L'administració catalana ha anat estimulant l'adhesió a EMAS amb diversos avantatges que operen com a incentiu. Així, està prevista l'exempció dels controls periòdics de la llei 20/2009, de prevenció i control ambiental de les activitats. En aquesta mateixa llei, també es disposa que hi hagi bonificacions en les taxes relatives a procediments de modificació d'activitats i de revisió de l'autorització i la llicència ambientals. Així mateix, la llei 26/2007, de responsabilitat ambiental, fixa l'exempció d'establir garantia financera a empreses que puguin produir danys, si estan adherits a EMAS. El segell serveix també per acreditar de forma directa un ús eficient del consum d'aigua, que dona dret a reduccions en el pagament del cànon.

Comencen a haver-hi ajuntaments que valoren l'EMAS com a eina de bonificació fiscal: l'ordenança 3.6 de l'Ajuntament de Sabadell, relativa a la taxa de prevenció i gestió de residus, admet un estalvi del 90% per a les empreses que constin en el registre EMAS i un 30% per a les que hagin iniciat el procés de registre. Així mateix, en els contractes amb la Generalitat en què és fonamental testimoniar una competència tècnica ambiental, la possessió d'EMAS ja garanteix aquest requisit.

Però potser el millor impuls per adherir-se a l'EMAS sigui l'exemple de les empreses que l'han adoptat, el testimoni de l'empresari que "és conscient que cal gestionar bé, perquè els recursos no són il·limitats, han de ser per avui i per demà", com conclou Maria Passalacqua.

Ha estat la integració a EMAS el que ha permès a la planta de Castellbisbal de la multinacional de productes d'emballatge Stora Enso reciclar i valoritzar el 100% dels envasos bric que hi arriben i evitar així la seva deposició a l'abocador. Així, la fibra de la ca-



A la imatge, escena d'una de les trobades del Club EMAS de Catalunya. ARXIU

pa de cartró torna a ser matèria primera per fabricar més cartró i, en una segona etapa, està previst reciclar les capes d'alumini i polietilè, la primera per tornar a utilitzar-se el material i la segona per produir energia. La planta té una capacitat de tractament de 30.000 envasos a hores d'ara, que es podria doblar. Denso Barcelona, filial del productor de components electrònics per a l'automoció, ha tingut en el reglament EMAS una bona eina per excel·lir en eficiència energètica i reduir l'emissió de CO₂ a l'atmosfera. Amb aplicacions com ara computadors, el control sobre la refrigeració i la reducció de la il·luminació en l'espai de producció, els compressors, motors o la instal·lació de plaques solars fotovoltaïques, Denso ha aconseguit un estalvi de 2.322.483 kW per any, a més de produir 1.470.000 kW/

Les empreses amb aquest segell poden gaudir de diverses bonificacions

any. I s'han deixat d'emetre gairebé 900 tones de CO₂. Amb l'objectiu d'implicar els treballadors en el respecte pel medi ambient, una de les línies que conrea EMAS, Aigües Ter Llobregat (ATLL), ha desenvolupat el projecte Oliklak, per reciclar l'oli domèstic dels empleats. En els set mesos de la primera fase del projecte, es van recuperar 330 litres d'oli vegetal usat, evitant la contaminació de 330.000 litres d'aigua, és a dir, estalviant a les depuradores del sistema 800 euros. En una segona fase, la recollida es va millorar, fins a 570 litres.

Delta Tecnic, proveïdor de matèria primera per a la fabricació de plàstics, pintures, tints, cosmètics i altres, va pel sender de la sostenibilitat gràcies al mètode EMAS, i amb el pas dels anys ha aconseguit millorar el seu comportament ambiental: si el 2005 tenia una ràtio de consum d'aigua de 8 m³ per treballador, el 2009 ja havia baixat fins als 7,2; el 2005 generava 129 quilos de residus banals per treballador i el 2009 ja havia aconseguit minvar fins als 113, i en transport de mercaderies, mentre que el 2005 el transport de compres era de 9,8 tones per viatge, el 2009 el guany d'eficiència es col·locava en 14,1. Passalacqua creu que cal potenciar EMAS davant el risc que "hi hagi una certa relaxació a l'hora de fer memòries ambientals o RSC, sense estar subjectes a marcs normatius clars".

Una etiqueta adreçada a l'activitat industrial

El reglament EMAS està concebut perquè les activitats industrials que puguin comportar algun efecte sobre el medi puguin autoregular-se. Això explica que, a Catalunya, un 35% de les certificacions concedides estiguin emmarcades en aquest àmbit. L'administració ha intentat donar exemple durant tot el recorregut de l'EMAS, i un 13,7% dels segells concedits són a diversos ens públics. En un tercer lloc, amb gairebé un 10%, hi trobaríem un sector com ara l'hostaleria, que en els darrers temps ha comprès que

la vida de la sostenibilitat li podria resultar rendible. Si fem una localització geogràfica de l'EMAS, la lògica s'imposa, i si la indústria es concentra a l'àrea metropolitana de Barcelona i la seva segona corona, el segell de sostenibilitat també: un 19,3% al Barcelonès, un 14,1% al Vallès Occidental i un 12,4% al Baix Llobregat. Amb tot, caldria anotar la bona evolució que s'ha experimentat al Tarragonès, amb un 6% de certificacions. Catalunya, amb les seves 268 organitzacions i 368 centres, es pot considerar

una petita potència quant a EMAS, ja que engloba el 21,8% de les certificacions concedides a tot Espanya, un estat que en aquests moments és el segon del rànquing europeu, al darrere d'Alemanya i per damunt d'Itàlia. Cal assenyalar que al conjunt de la UE també s'ha observat un cert alentiment en el ritme d'empreses que s'adhereixen a l'EMAS: del 2009 al 2010 es va passar de 4.506 organitzacions a 4.542, quan en un bon any hi hauria més d'un centenar d'adhesions.

Quan pagar a 120 dies és molt aviat

Les empreses constructores demanen la modificació de la nova llei de morositat, que redueix els terminis de pagament, i recorden que les administracions públiques són les primeres que no compleixen

FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

La nova legislació contra la morositat va entrar en vigor el 7 de juliol del 2010, però a mesura que avança el període transitori que es va establir perquè tothom s'hi anés adaptant estan sorgint veus contràries a la norma. Les més recents i potser les més irades provenen del sector de la construcció. I per raons òbvies: és el que tradicionalment ha pagat més tard, per la qual cosa l'adequació és més dolorosa.

Un estudi elaborat el 2010 per la Plataforma Multisectorial Contra la Morositat –el lobby més actiu en favor de la reforma– revelava que el termini mitjà de pagament a la construcció està en 193 dies, i que les deu primeres constructores espanyoles paguen a 293 dies. En el conjunt dels sectors, a l'Estat els terminis estan en 154 dies, quan a Europa estan en 67.

La llei aprovada pretén que el 2013 els pagaments no excedeixin els 60 dies comptats des que el deutor rep la mercaderia. I per assolir aquesta fita, enguany les empreses ja han de començar a pagar a 120 dies com a màxim. Les constructores han posat el crit al cel perquè entenen que és un torpede a la línia de flotació del sector atesa la situació actual de crisi de demanda i de restricció del crèdit, que els afecta amb especial cruïra. "L'aplicació de la llei en els termes actuals pot causar un xoc importantíssim que condemnaria moltes empreses competitives i ben gestionades a la desaparició", assegura Rafael Romero, president de la Cambra Oficial de Contractistes d'Obres de Catalunya (CCOC). De retruc quedarien afectades totes les empreses proveïdores de béns i serveis que es vol protegir blindant els terminis de pagament. "Serà pitjor el remei que la malaltia", adverteix Romero.

LA CLÀUSULA. Les empreses de l'Estat agrupades a Seopan s'han posat com a objectiu que el govern faci marxa enrere i que restitueixi la clàusula que facultava les parts a pactar una fórmula de pagament alternativa, una de les

LES XIFRES

193

Pagaments a la construcció

Els terminis per abonar una factura al sector del totxo són els més llargs.

154

Pagaments entre empreses

Són els dies que de tarden les empreses a complir les seves obligacions de pagament.

67

Pagaments a Europa

Són els dies a què de mitjana paguen a Europa.

pedres de toc de la reforma i que entenen que pot presentar problemes jurídics. Pere Brachfield, director del Centre de Morosologia d'EAE i assessor de la Plataforma, en una entrevista a *L'Econòmic* el desembre passat, assegurava que l'experiència demostra que no hi ha altre camí que actuar per la via imperativa i vetar els pactes: "Una empresa que factura uns 300.000 euros l'any, quina capacitat de negociació té amb una que factura 3.000 mi-

Augmenta la pressió per deixar sense efecte la prohibició de pactar els terminis

lions d'euros? Això són contractes d'adhesió", assegurava.

Però Romero refusa la imatge que sovint es té d'una indústria formada per empreses molt grans que aprofiten una posició de domini en el mercat per imposar unes condicions de pagament favorables. Explica que a Catalunya, en el subsector de l'obra pública, hi ha unes 160 empreses d'unes dimensions que van de mitjanes a molt petites. Per a totes elles el mercat de l'obra pública ha caigut espectacularment arran dels plans d'austeritat. Fa

una setmana, Seopan va fer un balanç de l'obra pública i va denunciar la caiguda d'un 22% (uns 1.396 milions d'euros) a Catalunya i d'un 32% (uns 26.519 milions) a Espanya. Romero reconeix que en aquest àmbit s'està pagant a 180 dies, però denuncia que són les mateixes administracions que promouen les obres les que menys s'estan adaptant a la llei. El president de la CCOC esgrimeix un estudi de la consultora Deloitte sobre els terminis mitjans de pagament a les diferents administracions: l'Estat paga a 157 dies, les comunitats autònomes a 186 dies, la Generalitat a 194 i els ajuntaments a 219 dies. "El que paga més ràpid triplica el termini que estableix la llei per a les administracions (el 2010 era de 55 dies i el 2011, de 50 dies)", diu Romero.

LICITACIONS IL·LEGALS. Però el més flagrant és que en alguns contractes d'obra que s'estan licitant s'imposen condicions de finançament per part de la constructora que obliguen a incomplir la normativa. Ara la patronal espanyola, com a part de la seva campanya contra la llei, ha començat a denunciar alguns d'aquests contractes: dels nou projectes recorreguts, un afecta l'empresa de la Generalitat Gisa. Però la CCOC recorda que ja fa molt de temps que la nul·litat dels projectes per aquest mateix motiu i que el Tribunal Superior de Justícia de Catalunya hi ha sentenciat a favor alguna vegada. Però l'actitud majoritària no és denunciar, perquè la feina és escassa. En aquests moments, hi ha concursos als quals s'arriben a presentar fins a setanta empreses d'obra pública, disposades a acceptar les condicions exigides i no dir res.

Per tot això, Rafael Romero qualifica la reforma de la llei contra la morositat d'"inoperant" i en demana la modificació.

En aquests moments totes les esperances i tots els temors dels contraris i favorables a la norma 15/2010 estan dipositats en la llei d'economia sostenible, convertida en un mitjà per introduir canvis a altres lleis.



Obres del TVG entre el Prat i Barcelona. ORIOL DURAN

TAULA COMPARATIVA ENTRE LA LLEI DEL 2004 I LA DEL 2010

Canvis per evitar els abusos

ABANS

➤ La llei permetia, a la pràctica, **fixar els terminis de pagament sense límits**, ja que deixava la porta oberta perquè les parts pactessin les condicions.

➤ El termini de pagament començava a comptar **quan el client rebia la factura**.

➤ Les administracions públiques havien de pagar **als 60 dies**.

➤ La reclamació a l'administració ha de seguir el procés habitual: via administrativa i, un cop esgotada, la del contenciós administratiu; **el cobrament és al final del procés**.

➤ Les actuacions **contra empreses moroses havien de ser particulars**, i això evitava moltes actuacions.

➤ Els terminis de pagament de **contractistes a subcontractistes fins ara podien ser superiors a 180 dies**. La llei no obligava si hi havia pacte.

ARA

➤ El termini de pagament serà **de 60 dies a partir del 2013**; s'ha suprimit la clàusula de "llevat de pacte contrari" que permetia els abusos.

➤ Es compta el termini de pagament **a partir de la data en què el deutor rep la mercaderia**.

➤ Les administracions i totes les empreses estatals **pagaran als 30 dies el 2013**.

➤ Si transcorregut un mes l'administració no hagués contestat a una reclamació, **es podrà iniciar la via judicial i reclamar el pagament del deute com a mesura cautelar**.

➤ Les **patronals estan legitimades per actuar contra empreses incomplidores** per defensar els seus socis dels abusos.

➤ Les empreses amb contracte vigent d'obra pública **pagaran a un màxim de 120 dies fins el tancament del 2011, a 90 el 2012 i a 60 a partir del 2013**.

GRAN ANGULAR

El seny català va a Madrid

Joan Rosell, president de la patronal espanyola CEOE, ha estat clau en la negociació de la reforma de les pensions

ANNA PINTER
BARCELONA

En temps de crisi, el consens és més necessari que mai. Els darrers indicadors del creixement de l'atur, l'amenaça dels mercats internacionals i la vigilància d'Europa són elements més que decisius per predicar sobre la importància del diàleg i a més fer-lo servir. L'Acord Social i Econòmic, que van subscriure dimecres passat, 2 de febrer, el govern estatal, sindicats i patronals ha estat la rúbrica del consens dels agents socials i el govern, lamentablement no del consens polític (el PP es va mantenir al marge). Una de les figures clau en aquest procés ha estat el català Joan Rosell, president de la Confederació Espanyola de Organitzacions Empresariales (CEOE) des del passat desembre, en substitució del discutit, Gerardo Díaz Ferrán.

El mateix secretari general de la UGT, Cándido Méndez, durant el procés de negociació del pacte en què s'ha inclòs la prolongació de l'edat de jubilació dels 65 als 67 anys, va assegurar que sense Rosell no hauria estat possible el

pacte de les pensions. "El president de la patronal CEOE ha jugat un paper clau amb molta discreció. Que s'hagi obert un escenari de diàleg social ha passat pel canvi en la cúpula de la patronal CEOE".

Resulta simplista pressuposar que pel fet de ser sindicalista no

Rosell sempre ha contribuït a fer que l'empresariat català s'impliqui

pot lloar la tasca ben feta del cap de la patronal, de la mateixa manera que passaria a la inversa, però el fet ha estat insòlit fins al moment. Méndez va assegurar que el pacte de les pensions hauria estat impensable amb l'anterior dirigent, Díaz Ferrán. De la mateixa opinió és la secretària socioeconòmica de CCOO de Catalunya, Cristina Faciabén, que explica que Díaz Ferrán senzillament no mostrava cap interès per participar en els acords estratègics conjunts, "les seves preocupacions



Un moment de la signatura de l'Acord Social i Econòmic. ARXIU

eren resoldre els problemes a la seva empresa", afegix Faciabén.

Però a Rosell no el fa bo tenir un predecessor poc hàbil i menys dialogant, perquè consensuar era ja la marca de la casa quan va arribar a la patronal espanyola després de 15 anys de president de la patronal catalana Foment del Treball.

Cristina Faciabén, que ha parti-

cipat de prop en la negociació de la reforma de les pensions i en molts altres processos a Catalunya, explica que des de sempre Rosell ha estat una persona oberta al diàleg, i la demostració, segons Faciabén, és que Catalunya ha estat un dels pocs territoris, per no dir l'únic, on es va signar un acord estratègic entre agents socials, govern i oposició per al

desenvolupament econòmic de Catalunya, i no va ser l'any passat, sinó en fa cinc. "Rosell sempre ha contribuït a fer que l'empresariat català es comprometés a mirar pel conjunt del país", insisteix Faciabén.

Tot plegat ha fet de Catalunya un país en què la concertació social funciona i que molts altres territoris ja voldrien. Fruit del diàleg entre els agents socials catalans, va néixer un document amb 30 receptes per reactivar l'economia.

El conseller delegat de Tecni-toys, Sergi Pastor, que coneix de prop el nou dirigent de la CEOE assegura que no és només la seva capacitat de diàleg el que li dona valor, sinó el pragmatisme amb què participa en els processos. "Té una habilitat molt desenvolupada i és saber escoltar", diu Pastor, que atribueix a Rosell una altra qualitat, que és ser "eternament jove" i es que creu que té la valuosa capacitat de reinventar-se contínuament.

Travesses per liderar Foment

El vicepresident de Foment del Treball, Joaquim Gay de Montellà, és qui genera més consens entre els deu vicepresidents de Foment del Treball per prendre el relleu de Joan Rosell al capdavant de la patronal catalana. Aquest dilluns 7 de febrer, la junta de Foment es reunirà i es podrà copsar si Gay de Montellà també disposa d'un suport

majoritari entre els membres de la junta. Gay de Montellà no ha negat la seva disponibilitat a ocupar el càrrec, que fins ara semblava que es disputava amb Eusebi Cima, president de la patronal de la petita i mitjana empresa Fepime. Gay de Montellà, exdirectiu d'ABN Amro i Abertis, té negocis immobiliaris i de restauració.

Un bon moment per comprar

OPINIÓ



Oriol Amat

Enmig d'una tempesta econòmica, quan ressonen els canons, hi ha oportunitats. Una de les més clares és la de fer adquisicions a bons preus. Això afecta la majoria de béns, des d'immobles fins a subministraments, accions a borsa i, fins i tot, empreses. No és fàcil fer-ho. En primer lloc,

perquè molts compradors interessats tenen importants restriccions per accedir al finançament bancari i la majoria d'entitats en aquests moments no van gaire sobrades de diners per prestar. Per poder aconseguir finançament s'han de donar diverses condicions imprescindibles: tenir un projecte clar de futur, no tenir gaires deutes, ser un bon client de l'entitat i que el banc o caixa disposi de diners. Si es donen aquests quatre requisits no hi ha d'haver problemes per accedir al finançament en bones condicions.

És un bon moment per a les compres perquè la burxada de la bombolla immobiliària ha fet caure molt els preus dels immobles, i també de les empreses i de molts altres béns. Segurament costa veure aquest tipus d'oportunitats, ja que en les fases posteriors a la burxada d'una bombolla hi ha un tipus de ceguesa col·lectiva que impedeix adonar-se'n. Ara se senten paradigmes com ara "l'habitatge mai tornarà a pujar", que em recorden els que se sentien en els anys 2006 i anteriors, quan se sentien els violins "l'habitatge mai baixarà" o "l'habitatge mai ha baixat".

Si consultem dades econòmiques podrem comprovar que des del 1800 l'habitatge ha baixat una vintena de vegades i després sempre ha tornat a pujar.

Per tant, si ens cal comprar un habitatge, una nau industrial o una empresa, per exemple, ara és un bon moment per buscar-ne. Si la trobem cal assegurar-se que el preu és raonable, ja que molts venedors no el volen rebaixar. En el cas de pisos i places d'aparcament, segons dades del Banc d'Espanya i de la majoria dels organismes internacionals, els preus

s'haurien de situar un 30% per sota dels màxims del 2006. Aquest percentatge pot variar segons la zona i la qualitat de l'immoble. Per exemple, en segones residències de costa al País Valencià es veuen rebaixes molt més elevades. En el cas de naus industrials, les baixades de preus també són més intenses. Pel que fa a les compres d'empreses i negocis, els preus de moltes compravendes tancades el 2010 estan al voltant d'un 40% per sota dels preus del 2006.

Tot i que això sembla molt obvi, la majoria de persones actuen exactament el contrari, ja que compren en

els pitjors anys i malvenen després. Molts estudis posen de manifest que les empreses que evolucionen millor durant dècades aprofiten els anys de caiguda de l'activitat econòmica per créixer i, en canvi, en els anys bons no es deixen emportar per l'eufòria. És veritat que això és més fàcil dir-ho que fer-ho, però com diu la dita popular, cal comprar amb els canons i vendre amb els violins, i d'ací uns anys les oportunitats ja no hi seran.

Catedràtic de la UPF, economista i vicepresident de l'ACCID



CONJUNTURA

Raül Ramos

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

LA FORMACIÓ NO SOBRA MAI

Segons els llibres de text, un augment del nivell educatiu de la població contribueix a augmentar la productivitat dels individus i, per tant, al creixement econòmic del país. L'evolució de l'economia espanyola durant els darrers 50 anys seria un molt bon exemple per il·lustrar la validesa d'aquesta teoria. De fet, tan intens ha estat el creixement dels nivells formatius de la població espanyola que, actualment, el percentatge d'universitaris entre la població espanyola és superior al de la mitjana dels països de l'OCDE.

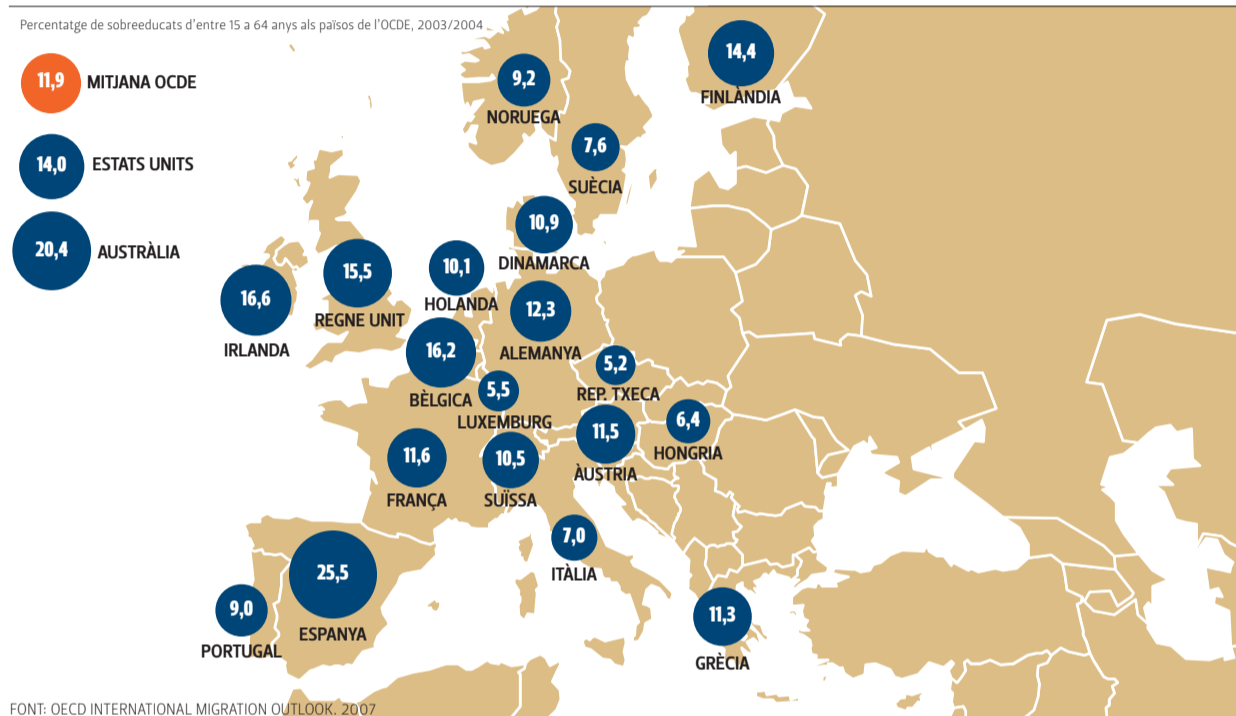
No obstant això, el bon funcionament d'una economia amb un elevat percentatge de població amb estudis superiors pot anar minvant en el moment que el sistema productiu del país no demana mà d'obra amb un nivell educatiu elevat. En aquest context, sovint els treballadors amb nivells formatius elevats es veuen obligats a acceptar feines que requereixen un nivell educatiu inferior al que ja disposen. És en aquest context on apareix el fenomen conegut com a "sobreeducació".

Segons dades de l'OCDE, Espanya és l'economia desenvolupada amb un major percentatge de treballadors sobreeducats: el 25% dels treballadors espanyols estan sobreeducats, mentre que la mitjana dels països de l'OCDE se situa al voltant del 12%.

Però quines són les conseqüències de la sobreeducació? En primer lloc, és probable que aquesta situació tingui efectes negatius sobre el treballador, que pot sentir-se frustrat o desanimat, fins al punt de generar-li problemes de salut com ara poca autoestima o depressió. En segon lloc, el treballador sobreeducats rep un salari inferior al que li correspondria d'acord amb el seu nivell educatiu. Aquesta penalització salarial té un impacte negatiu sobre l'in-

La sobreeducació als països de l'OCDE

Percentatge de sobreeducats d'entre 15 a 64 anys als països de l'OCDE, 2003/2004.



FONT: OECD INTERNATIONAL MIGRATION OUTLOOK, 2007

“**Segons dades de l'OCDE, Espanya és l'economia desenvolupada amb un major percentatge de treballadors sobreeducats: el 25% dels treballadors espanyols estan sobreeducats, mentre que la mitjana en els països de l'OCDE se situa al voltant del 12%**”

dividu, que veu com no pot treure el màxim rendiment de la seva inversió en educació, però també sobre el conjunt del país per dos motius: primer, perquè el govern subvenciona l'educació esperant obtenir una rendibilitat futura per part dels individus que finança (per exemple, a través d'una major recaptació impositiva), però també perquè les generacions futures poden frenar la seva acumulació de capital humà davant la constatació que no és possible treure el màxim rendiment a la inversió realitzada.

SORTIR DE LA CRISI. Resulta estrany, doncs, que si “sobren treballadors qualificats” es continui apuntant a la formació com una de les millors maneres per sortir reforçats de la crisi actual. De fet, en un estudi publicat recentment com a document de treball de Funcas, hem pogut constatar com els treballadors més sobreeducats són els que més esforços han dedicat a continuar formant-se. Quina és l'explicació d'aquesta aparent paradoxa?

La nostra hipòtesi és que la formació continuada (que té un paper clau en el procés d'aprenentatge al llarg de la vida defensat per la Comissió Europea com un dels factors clau per promoure el creixement econòmic durant les properes dècades) pot ajudar a complementar la formació inicial dels treballadors i a ajustar-la als requeriments reals del seu lloc de treball. És a dir, aquells individus que han cursat estudis universitaris i que, en canvi, acaben desenvolupant tasques que potser no estan directament relacionades amb la seva formació inicial serien els que traurien un major profit de reorientar la seva carrera professional a partir de la realització d'activitats de formació no reglada que li permeten augmentar les seves capacitats i habilitats professionals. En aquest sentit, els resultats obtinguts a partir de l'anàlisi de les microdades per a Espanya de l'Enquesta sobre la participació en les activitats d'aprenentatge (EADA) elaborada per l'INE i referida a

l'any 2007, ens ha permès confirmar la nostra hipòtesi. En concret, hem pogut confirmar com la realització d'activitats de formació no reglada té un impacte positiu sobre el salari dels treballadors sobreeducats, un impacte que, en canvi, no es detecta en aquells treballadors amb un nivell educatiu adequat a la seva ocupació o fins i tot pels treballadors infraeducats.

De fet, en el context actual, i tal com recull el tercer trimestre de l'Observatori Laboral de la Crisi de Fedea, majors nivells de capital humà (mesurat en termes d'educació) protegeixen els treballadors de la pèrdua del lloc de treball. En concret, un individu ocupat en el segon trimestre del 2010 amb estudis primaris o secundaris obligatoris tenia una probabilitat de perdre la seva feina en el trimestre següent d'un 85% més que un altre de característiques similars en termes de gènere, edat, nacionalitat i tipus de contracte però amb estudis superiors.

Així doncs, malgrat els efectes negatius de la so-

breeducació, es confirma l'efecte positiu de l'educació sobre l'estabilitat laboral. No obstant això, si bé l'educació universitària segueix presentant-se com una característica favorable per a l'accés a l'ocupació, segons els resultats obtinguts per Fedea, la diferència pel que fa a la resta de nivells educatius ha anat disminuint al llarg de la crisi actual. Si comparem l'accés a l'ocupació per educació en el tercer trimestre del 2010 amb les dades del tercer trimestre del 2009 o del 2008, s'observa que es produeix un descens per a tots els nivells educatius, encara que més intens per als nivells educatius més elevats. A partir d'aquesta evidència, és bastant probable que la incidència de la sobreeducació s'hagi accentuat durant la crisi.

LA SOSPITA. No obstant això, les dificultats per a accedir a un lloc de treball qualificat (o fins i tot a un lloc de treball sense qualificació) estan impulsant un fenomen relativament recent en la nostra economia i que caldrà analitzar en el futur.

Falten estadístiques recents que permetin confirmar la nostra intuïció, però l'anàlisi de la informació disponible (en molts casos, periodística) ens porta a pensar que en els dos últims anys hi ha hagut un nombre elevat de titulats universitaris que han decidit buscar noves oportunitats laborals en altres països, majoritàriament de la Unió Europea. En cas de confirmar-se aquesta tendència, el problema de la sobreeducació podria deixar pas al fenomen de la fugida de cervells, les conseqüències econòmiques del qual, i també socials, no són menors.

Article escrit amb la col·laboració de Sandra Nieto (AQR-IREA, Universitat de Barcelona)

BORSA

MILLORA EN ELS FONS D'INVERSIÓ

Dimarts 1

El bon comportament de la renda variable al gener ha tingut un reflex directe en els fons d'inversió, que han enregistrat un increment del 0,3% en el patrimoni i del 0,8% en el nombre de partícips en el primer mes de l'exercici, segons les dades d'Inverco, que presideix Mariano Rabadán, a la dreta de la foto.



ACS CONTROLA EL 33,5% DE HOCHTIEF

Dimecres 2

El grup que presideix Florentino Pérez ha anat realitzant compres d'accions de l'alemanya Hochtief en la borsa fins a assolir el control del 33,5% del seu capital, compensant així la negativa d'alguns accionistes de Hochtief d'acceptar l'opa llançada per ACS. La intenció de la constructora espanyola és arribar a superar el 50% de Hochtief.

FERROVIAL FARÀ UN TRAM DEL TAV

Dijous 3

Ferrovial ha aconseguit el contracte per construir la línia ferroviària d'alta velocitat (TAV) que enllaçarà amb la frontera francesa, per 25,32 milions d'euros. Els inversors s'han pres bé la notícia i les accions de Ferrovial han aconseguit tancar la sessió amb guanys (+1,85%) malgrat el to baixista de la renda variable.

Els guanys, a la butxaca

La creixent tensió a Egipte i els guanys assolits al gener porten els inversors a passar per caixa i a embutxacar-se els beneficis aconseguits. L'Íbex-35 suma un 0,7% setmanal. **Per Marisa Nuez**

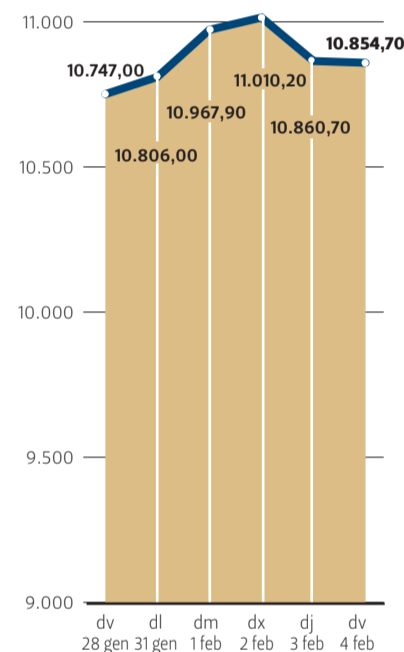
La borsa espanyola ha escalat aquesta setmana fins al cim dels 11.000 punts, però no els ha pogut mantenir. Davant aquesta important resistència, els inversors han preferit materialitzar els guanys assolits en els darrers dies, enfront d'un escenari que ha tornat a enterbolir-se. La tensió a Egipte i una setmana plena de referències macroeconòmiques de rellevància i de la publicació de resultats de grans empreses han estat els principals motius que han dut els inversors a no deixar-se portar per l'eufòria i a extremar la cautela. Amb aquest variat còctel, l'Íbex-35 ha finalitzat la setmana en els 10.854 punts, nivell que suposa una revaloració d'un 1% en cinc sessions.

En l'evolució de l'índex durant les darreres jornades ha pesat el mal comportament d'alguns valors afectats per notícies empresarials o per haver presentat resultats per sota de les estimacions. Els inversors van castigar dimarts el Banc Sabadell -va caure un 4% en la sessió- per l'ampliació de capital de 410 milions que ha dut a terme, i dijous els grans bancs (BBVA i Santander) van patir les vendes, atès que els beneficis de l'entitat d'Emilio Botín van decebre els mercats i van arrossegar

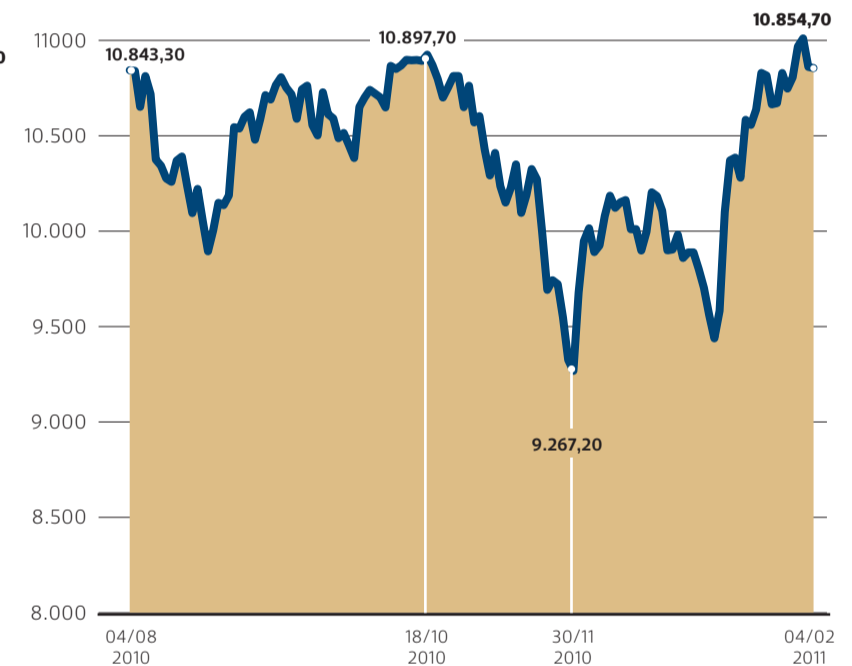
els dos valors. Però el càstig més sever se'l va emportar ACS. La constructora va registrar una davallada d'un 9,55%, després que la família March es desfés del 5% del capital d'ACS a un preu inferior al que cotitzaven les seves accions. El resultat: el preu dels títols en el mercat es va ajustar al preu de la col·locació, amb gairebé un 10% de davallada. No obstant això, divendres ACS va recuperar una part del que havia perdut el dia anterior.

Tampoc la visita de la cancellera Angela Merkel ha ajudat aquesta setmana a aixecar els ànims dels inversors. Merkel, com si fos la senyoreta Rotenmeyer de la sèrie d'animació Heidi, ha aplaudit els progressos de l'alumna Espanya en matèria econòmica en la cimera hispanoalemanya celebrada dijous, però li ha posat més deures de cara als pròxims mesos. Els mercats, però, no han reaccionat en cap sentit a aquesta trobada. Estaven més pendents del que digués el Banc Central Europeu (BCE) en la primera reunió mensual, en què decideix la política monetària. Tal com estava previst, l'entitat ha seguit amb el guió, i els tipus d'interès a la zona euro continuen ancorats en l'1%. Comencen a fer-se travesses per fixar quina podria ser la data en què el preu del diner co-

L'Íbex-35

LA SETMANA
En punts

FONT: DATABOLSA

EL SEMESTRE
En punts

“**El Banc Central Europeu deixa invariables en l'1% els tipus d'interès a la zona euro amb la inflació controlada malgrat les pressions en el preu del cru**”

menci a encarrir-se als països de l'euro. De moment, el president del BCE, Jean-Claude Trichet, ha allunyat aquesta data assenyalant que la inflació, tot i existir pressions com ara la recent alça del petroli, està controlada a la UE.

BAIXA A L'ATUR ALS EUA. I en la part macroeconòmica, la bateria de dades publicada en els darrers dies ha estat en conjunt positiva, malgrat que la renda variable no l'ha tingut gaire en compte. El descens de la taxa d'atur als EUA fins al 9%, enfront del 9,5% previst, va afectar gaire els inversors, que no sabien si interpretar la dada en positiu o en negatiu, tenint en compte que, malgrat la baixada de l'atur, la creació d'ocupació és feble. A part de la caiguda de l'atur nord-americà, altres in-

dicadors com ara l'ascens del consum privat i la pujada de les demandes a fàbrica estan apuntant cap a una consolidació de la reactivació econòmica als EUA.

Aquestes dades podrien haver portat els índexs internacionals una mica més amunt, però l'atenció dels inversors s'ha dirigit cap al món àrab.

La creixent tensió en les protestes dels egipcis contra els seus dirigents s'ha traslladat al preu del barril de petroli, que ha començat l'escalada fins als 100 dòlars, i falta veure l'impacte que aquestes revoltes tindran en la feble recuperació econòmica als països occidentals, tal com s'ha afanyat a dir el Fons Monetari Internacional (FMI). I la incertesa no és precisament un factor que cotitzi a l'alça en la renda variable.

CALMA EN EL DEUTE. Calma en el deute. Pel que fa al deute sobirà espanyol, cal destacar que la tranquil·litat continua imperant en aquest mercat. Aquesta setmana, el Tresor espanyol ha tornat a rebre el suport dels inversors internacionals i les dues subhastes de bons celebrades han tingut una forta demanda: 6.000 milions d'euros enfront de la previsió d'emetre entre 3.000 i 4.000 milions, i s'han col·locat a un tipus d'interès inferior al d'emissions precedents. Malgrat que la prima de risc entre el bo espanyol i el bo alemany va començar la setmana retrocedint per sota dels 180 punts bàsics -nivell que no es veia des d'abans de l'esclat de la crisi irlandesa, el novembre del 2010-, va tornar a enfilarse per sobre dels 200 punts bàsics.

L'AGENDA DE L'INVERSOR

Dilluns

CRÈDITS ALS EUA

> Publicació als EUA de l'indicador de crèdit al consumidor del desembre del 2010

> Alemanya fa públics els registres de comandes de fàbrica del desembre del 2010

Dimarts

PRODUCCIÓ A ALEMANYA

> Publicació a Alemanya de la dada de producció industrial del desembre del 2010

> França publica la dada de la balança comercial del desembre del 2010

Dimecres

COMERÇ A LA GRAN BRETANYA

> Publicació a la Gran Bretanya de la dada de balança comercial del desembre del 2010

> El Japó fa pública la dada de confiança del consumidor del mes de gener

Dijous

VENDA D'HABITATGES

> Es publiquen a l'Estat espanyol les dades de transaccions de pisos del desembre del 2010

> Publicació del registre de peticions de desocupació als Estats Units

Divendres

PIB DE L'ESTAT ESPANYOL

> Es fa pública la dada d'evolució del PIB de l'Estat espanyol al quart trimestre del 2010

> Alemanya dona a conèixer la dada de l'IPC que correspon al mes de gener

ELS CONSELLS DELS ANALISTES



Paula Hausman
GESTORA DE PATRIMONIS
D'AGENBOLSA

Comprar



BANC SABADELL

El valor ha corregit considerables posicions en les últimes sessions, després de la notícia de l'ampliació, tot i que dins d'un context de mercat alcista. L'estabilització del sector bancari i el context de fusions i adquisicions en què es troba immers haurien de traduir-se aviat en la recuperació del valor. Banc Sabadell ha completat recentment la col·locació de cèdules hipotecàries per un import de 1.200 milions d'euros.

Vendre



GAMESA

El valor ha recuperat també posicions en les darreres sessions. Tanmateix, està en una zona que podria costar-li batre, atès que el sector es troba en una conjuntura econòmica que no l'afavoreix. Per tant, caldria esperar senyals de ruptura més fiables, si ens volem situar en el valor. La companyia ha anunciat que vol potenciar el negoci exterior, en entendre que a l'Estat espanyol la legislació sobre energia eòlica es fa sense criteri.

Mantenir-se



GAS NATURAL

El valor ha recuperat posicions importants en vista de la millora de les perspectives, i espera que en les pròximes setmanes pugui consolidar els nivells actuals i continuar aquesta tendència de recuperació. S'ha anunciat recentment que la Comisión Nacional de la Competencia (CNC) ha rebaixat de 2.000 MW a 1.600 la potència en cicles combinats que haurà de vendre la companyia gasista després de la seva fusió amb Unión Fenosa.



Cristina Urbano
ANALISTA DE
GVC-GAESCO

Comprar



VIDRALA

L'expansió de marges i resultats de Vidrala prevista per als propers exercicis es veu potenciada per l'augment previst de la capacitat utilitzada i per les inversions dutes a terme en els darrers anys. La poca liquiditat de les accions de la companyia de fabricació d'envasos de vidre es veu més que compensada pels atractius fonamentals i la valoració de la companyia, amb l'afegit de ser candidata a ser partícip d'operacions corporatives.

Vendre



CRITERIA

La conversió de Critería en Caixa Bank té una implicació favorable en termes de valoració -el fet de desaparèixer el descompte en valoració per companyia holding- i desfavorable, com la venda d'actius a preus de cotització -molt per sota del valor fonamental de les participacions-. Però la principal implicació és que canvia el perfil de la companyia, i passa a tenir una estratègia centrada en la banca domèstica, següent de negoci on desaconsellem invertir.

Mantenir-se



TÉCNICAS REUNIDAS

Malgrat cotitzar prop de la nostra valoració per anàlisi fonamental, la qualitat de la companyia -tant en termes fonamentals com de visibilitat de les vendes i situació financera- ens porta a recomanar mantenir la inversió en Técnicas Reunidas. Adicionalment, cal afegir la seva correlació positiva amb els preus del petroli, donada la seva elevada exposició, en termes d'ingressos i cartera de comandes, al sector de petroli i gas.



Javier Esteban
ANALISTA DE
BANC SABADELL

Comprar



TELECINCO

Ha substituït en la nostra cartera Antena 3 perquè a curt termini té més catalitzadors després de la integració de Cuatro, que pot aportar bones sinergies en ingressos, via augment de preus i millora en els costos. Creiem que el mercat publicitari podria créixer el 2011, tot coincidint amb les previsions del mateix president de Tele 5, o almenys tenir un bon començament. El preu objectiu recomanat seria d'onze euros per acció.

Comprar



ACERINOX

El valor podria evolucionar de manera favorable com a conseqüència de la millora de la demanda aparent i les comandes que s'esperen per al primer trimestre d'aquest any. La nostra impressió és que el valor encara no descompta aquesta circumstància i podríem tenir una mica més de visibilitat les setmanes vinents. Els rumors de consolidació del sector, atats per la pròxima cotització d'Aperam, podrien ser un catalitzador per al valor.

Vendre



IAG

Després de la bona evolució d'Iberia durant el 2010 i aquest 2011, amb un 7,8% per sobre de l'Ibex, creiem que el potencial davant el nostre preu objectiu és limitat. Veiem riscos que ens fan ser cauts, com ara l'entrada de noves capacitats al sector aeri i l'alça que afecta el petroli, mentre que els factors positius que poguessin sorgir, com ara moviments corporatius, no s'esperen a curt termini. El rang de valoració provisional és de 3,9-4,4 euros per acció.



Susana Felpeto
ANALISTA
D'ATLAS CAPITAL

Comprar



ACERINOX

Dins del sector és una de les companyies més ben situades, per la seva integració a àmbit geogràfic. A més a més, la pujada del níquel la beneficia, ja que en aquest moment del cicle econòmic els magatzemistes tendeixen a incrementar la demanda i, per tant, augmenten les vendes. La companyia està embarcada en el projecte de la factoria Bahru Stainless, a Malàisia, un projecte que acabarà la primera fase a l'estiu, amb 370 milions d'inversió.

Vendre



BME

La darrera pujada del valor l'ha dut a nivells de resistència que creiem honestament que són difícils de superar, ja que s'ha situat entre 22 i 23 euros. Continuem pensant que, pel que fa a factors fonamentals com la generació de caixa i la rendibilitat per dividend, el valor segueix sent atractiu, però aconsellàrem prendre'n benefici per tornar-hi a entrar més endavant, en cas que es produeixi una retallada en els pròxims mesos.

Mantenir-se



ACCIONA

En un parell de setmanes ha pujat més d'un 20%, un cop s'ha trencat la resistència de 56 euros. Tot i aquest moviment, i en el benentès que el valor pugui experimentar correccions durant les pròximes sessions, continuem pensant que el valor estava cotitzant amb un descompte excessiu, i que pot prosseguir la tendència alcista actual. Acaba d'iniciar la construcció del seu sisè parc eòlic als Estats Units, de 132 MW, a l'estat d'Oklahoma.

BORSA

ÍNDEXS BORSARIS

IBEX 10.854,70 | EURO STOXX 50 (18H) 2.999,06 | DOW JONES (18H) 12.049,62 | NASDAQ (18H) 2.755,47 | NIKKEI 225 10.543,52

↑ **1,00%** | ↑ **1,52%** | ↑ **1,91%** | ↑ **2,55%** | ↑ **1,77%**

ÍBEX 35

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA MES	DIFERÈNCIA ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
ABENGOA	20,70	0,2%	1,7%	12,7%	2.630	22,30	13,22
ABERTIS	14,52	1,9%	1,3%	7,9%	11.007	14,85	10,59
ACCIONA	67,30	9,0%	6,5%	27,0%	3.334	89,38	49,70
ACERINOX	12,62	0,5%	1,4%	-3,8%	6.988	15,38	10,95
ACS	34,94	-5,4%	-7,3%	-0,4%	35.095	38,70	28,59
ARCELORMITTAL	26,67	-0,9%	0,3%	-1,1%	2.832	33,63	20,25
BANCO POPULAR	4,39	0,4%	0,0%	14,3%	44.416	6,00	3,51
BANCO SABADELL	3,20	-8,2%	-8,6%	8,3%	240.285	4,55	2,78
BANCO SANTANDER	8,92	0,5%	-0,3%	12,5%	356.341	10,88	7,11
BANESTO	6,48	-0,5%	-2,3%	4,4%	3.235	8,63	5,61
BANKINTER	4,76	-3,1%	-4,5%	14,6%	17.295	6,71	3,73
BBVA	8,93	0,4%	-0,4%	18,1%	369.875	10,95	6,87

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA MES	DIFERÈNCIA ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
BOLSAS Y MERCADOS	22,23	8,4%	7,8%	24,6%	6.805	22,23	17,31
CRITERIA	5,07	-2,5%	0,6%	29,5%	58.301	5,66	3,00
EBRO FOODS	15,71	1,1%	3,2%	-0,8%	6.957	16,76	12,80
ENAGAS	15,97	4,0%	3,7%	7,1%	10.746	16,73	12,08
ENDESA	21,47	5,6%	3,6%	11,3%	3.669	22,70	16,50
FCC	22,40	7,3%	5,3%	13,9%	4.736	28,22	17,20
FERROVIAL	8,74	1,1%	0,9%	17,5%	19.761	8,99	4,88
GAMESA	5,66	0,2%	1,0%	-1,0%	12.718	11,15	4,48
GAS NATURAL	12,08	0,8%	0,0%	5,1%	15.926	14,22	10,07
GRIFOLS	11,89	7,4%	6,8%	16,6%	11.075	12,34	8,11
IBERDROLA RENOVABLES	2,78	3,0%	0,9%	4,8%	49.189	3,30	2,25
IBERDROLA	6,31	1,9%	0,8%	9,4%	247.169	6,58	4,50

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA MES	DIFERÈNCIA ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
INTERNATIONAL AIRLINES	3,06	0,7%	2,0%	%	72.363	3,42	2,91
INDITEX	54,45	-0,9%	-1,3%	-2,8%	9.082	64,48	41,13
INDRA SISTEMAS	13,88	0,8%	0,9%	8,5%	4.851	16,19	12,18
MAPFRE	2,58	4,2%	3,7%	23,9%	61.133	2,93	1,92
OBRASCON HUARTE	23,43	2,7%	-0,1%	3,3%	3.209	25,95	15,02
RED ELECTRICA	38,40	1,8%	3,0%	9,1%	5.018	40,76	27,93
REPSOL YPF	23,56	2,4%	2,5%	13,0%	55.072	23,78	15,31
SACYR VALLEHERM.	7,47	12,9%	7,6%	57,3%	14.020	7,56	3,42
TECNICAS REUNIDAS	45,16	2,5%	0,2%	-5,2%	3.603	48,75	35,42
TELECINCO	9,45	3,8%	2,9%	14,8%	7.698	11,17	6,18
TELEFONICA	18,53	1,4%	1,0%	9,2%	160.542	19,69	14,67

EL TOP 5

TELFÓNICA 18,53€ | BANCO SANTANDER 8,92€ | BBVA 8,93€ | IBERDROLA 6,31€ | REPSOL YPF 23,56€

↑ **1,37%** | ↑ **0,48%** | ↑ **0,38%** | ↑ **1,86%** | ↑ **2,41%**

MERCAT CONTINU

Els de millor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
AFIRMA	0,16	0,07	80,5%
COLONIAL	0,08	0,02	22,4%
SNIACE	1,37	0,20	16,9%
SERVICE POINT	0,54	0,07	15,6%
REYAL URBIS	1,30	0,17	14,5%
RENTA CORP.	1,66	0,20	13,3%
LA SEDA	0,10	0,01	13,2%
MONTEBALITO	2,45	0,28	12,9%

Els de pitjor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
B. SABADELL	3,20	-0,29	-8,2%
CLINICA BAVIERA	7,38	-0,62	-7,8%
CIE AUTOMOTIVE	5,20	-0,44	-7,7%
EADS	20,30	-1,40	-6,5%
ACS	34,94	-1,98	-5,4%
FERSA	1,02	-0,05	-4,2%
BANKINTER	4,76	-0,15	-3,1%
BANCO PASTOR	4,05	-0,12	-2,8%

Informació facilitada per



Els valors més negociats

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	VOLUM MILIONS
COLONIAL	0,08	22,4%	439,2
BBVA	8,93	0,4%	369,9
BSCB	8,92	0,5%	356,3
IBERDROLA	6,31	1,9%	247,2
B. SABADELL	3,20	-8,2%	240,3
TELEFONICA	18,53	1,4%	160,5
AFIRMA	0,16	80,5%	76,6
INTERNATIONAL AIRLINES	3,06	0,7%	72,4

Volum de la setmana IBEX (accions)

1.936.975.388

+0,01% RESPECTE A LA SETMANA ANTERIOR

Ibex med. cap

11.042,7

+2,13%

Ibex small cap

6.584,5

+3,44%

COTITZADES CATALANES

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA MES	DIFERÈNCIA ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
ABERTIS	14,52	1,9%	1,3%	7,9%	11.007	14,85	10,59
FERGO AISA	0,25	11,4%	16,7%	25,6%	15.999	1,68	0,18
ALMIRALL	8,68	2,6%	2,6%	27,3%	852	10,21	6,00
BANCO SABADELL	3,20	-8,2%	-8,6%	8,3%	240.285	4,55	2,78
CATALANA OCCID.	16,00	4,7%	6,2%	24,2%	1.090	16,99	10,70
INMOBILIARIA COLONIAL	0,08	22,4%	30,2%	49,1%	439.176	0,18	0,05
CRITERIA	5,07	-2,5%	0,6%	29,5%	58.301	5,66	3,00
ERCROS	0,87	8,9%	8,1%	21,8%	1.984	1,45	0,66

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA MES	DIFERÈNCIA ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
FERSA	1,02	-4,2%	-2,9%	-15,4%	906	2,07	0,96
FLUIDRA	2,56	2,4%	1,6%	10,8%	6.778	3,27	1,95
GAS NATURAL	12,08	0,8%	0,0%	5,1%	15.926	14,22	10,07
GEN DE INVERSION	1,75	0,9%	0,9%	0,6%	18	1,80	1,48
GRIFOLS	11,89	7,4%	6,8%	16,6%	11.075	12,34	8,11
INBESOS	1,59	-0,6%	2,6%	-1,6%	3.331	2,70	0,69
INDO	0,60	0,0%	0,0%	0,0%	0	1,52	0,56
LA SEDA DE BARCELONA	0,10	13,2%	7,3%	63,5%	228.767	0,25	0,05

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA MES	DIFERÈNCIA ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
MIQUEL Y COSTAS	22,01	0,1%	-0,3%	-2,3%	13	22,86	13,20
RENTA CORP.	1,66	13,3%	14,5%	33,9%	360	3,68	1,14
SERVICE POINT	0,54	15,6%	17,6%	27,4%	1.317	1,02	0,38
VUELING AIRLINES	11,36	7,0%	1,8%	16,8%	1.430	12,89	7,31

EURO STOXX 50

Els de millor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
ING GROEP NV-CVA	8,84	6,6%	21,4%
DEUTSCHE BANK-RG	46,24	6,0%	18,2%
L'OREAL	88,77	5,7%	6,8%
ALLIANZ SE-REG	105,90	5,5%	19,1%

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
MUENCHENER RUE-R	120,20	5,0%	5,9%
CARREFOUR SA	35,60	4,8%	15,4%
CRH PLC	16,52	4,4%	6,5%
ENI SPA	18,13	4,4%	11,0%

Els de pitjor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
DAIMLER AG	52,69	-3,9%	3,9%
SOC GENERALE	46,81	-3,1%	16,4%
SCHNEIDER ELECTR	112,20	-2,6%	0,2%
KONINKLIJKE PHIL	22,63	-1,7%	-1,3%

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
ARCELORMITTAL	26,65	-0,9%	-1,0%
SIEMENS AG-REG	93,24	-0,6%	0,6%
VIVENDI	21,14	-0,3%	4,7%
GDF SUEZ	29,03	0,0%	8,1%

ÍNDEXS BORSARIS

FOOTSIE 100	5.997,38	DAX XETRA	7.216,21	CAC 40	4.047,21	STOXX 50 (18H)	2.711,95	BCN GLOBAL 100	839,41
	1,97%		1,60%		1,12%		2,08%		1,05%

DINERS

Deute públic de l'Estat

TÍTOL	TERMINI	DATA SUBASTA	TIPUS
LLETRES	6 MESOS	25/01/11	1,80%
	12 MESOS	18/01/11	2,95%
	18 MESOS	18/01/11	3,37%
BONS	3 ANYS	03/02/11	3,25%
	5 ANYS	03/02/11	4,54%
OBLIGACIONS	10 ANYS	16/12/10	5,49%
	15 ANYS	16/12/10	5,99%
	30 ANYS	18/11/10	5,50%

Mercat Interbancari (Euribor)

PLAÇOS	TIPUS TANCAMENT	SETMANA ANTERIOR
EONIA	0,53%	1,04%
EURIBOR 1 SETMANA	0,87%	0,90%
EURIBOR 2 SETMANES	0,89%	0,89%
EURIBOR 1 MES	0,91%	0,88%
EURIBOR 2 MESOS	0,98%	0,94%
EURIBOR 3 MESOS	1,09%	1,06%
EURIBOR 6 MESOS	1,34%	1,31%
EURIBOR 9 MESOS	1,52%	1,47%
EURIBOR 1 ANY	1,68%	1,63%

abertis

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

Futurs de renda fixa (18H)

VALOR	PREU
BONO NOCIONAL	92,61
BUND	122,71
BOBL 5Y	116,54
LONG GILT	115,89
JAPANESE BOND	139,06
US-BOND 5Y	116,87
US-BOND 10Y	118,66

Futurs tipus de canvi euro CME (18H)

DIVISA	MARÇ 2011	JUNY 2011	SETEMBRE 2011	DESEMBRE 2011
DÒLAR EUA	1,357	1,355	1,351	1,352
LLIURA ESTERLINA	0,844	0,844	0,844	0,845
FRANC SUÏS	1,297	1,285	1,281	1,278
IEN (100)	111,230	111,000	110,650	110,250
CORONA NORUEGA	7,835	7,865	7,893	7,925
CORONA SUECA	8,832	8,859	8,886	8,918

Tipus hipotecaris

ÍNDEX	AGOST	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE	DESEMBRE	GENER
BANCS	2,543%	2,652%	2,600%	2,627%	2,593%	
CAIXES	2,938%	2,927%	2,963%	3,002%	2,945%	
CONJUNT D'ENTITATS	2,766%	2,799%	2,795%	2,825%	2,774%	
ÍNDEX CECA	5,000%	5,125%	4,875%	4,750%	4,750%	
MIBOR (1 ANY)	1,421%	1,418%	1,491%	1,541%	1,525%	1,550%
EURIBOR (1 ANY)	1,421%	1,420%	1,495%	1,541%	1,526%	1,550%

Evolució de l'euro/dòlar

DIVENDRES (18H)

1,358\$

DIA	DÒLARS/UNITAT
Divendres	1,358
Dijous	1,363
Dimecres	1,381
Dimarts	1,383
Dilluns	1,369

Tipus de canvi

	EURO	LLIURA	CORONA SUECA	CORONA DANESA	CORONA NORUEGA	FRANC SUÏS	DÒLAR	DÒLAR CANADENC	DÒLAR AUSTRALIÀ	IEN
EUROS		0,844	8,815	7,455	7,825	1,298	1,358	1,345	1,340	111,390
LLIURA ESTERLINA	1,185		10,441	8,829	9,268	1,537	1,609	1,593	1,587	131,920
CORONA SUECA	0,113	0,096		0,846	0,888	14,722	0,154	0,153	0,152	12,635
CORONA DANESA	0,134	0,113	1,182		1,050	17,408	0,182	0,180	0,180	14,941
CORONA NORUEGA	0,128	0,108	1,127	0,953		16,586	0,174	0,172	0,171	14,234
FRANC SUÏS	0,771	0,651	6,793	5,745	6,030		1,047	1,037	1,033	85,820
DÒLAR	0,736	0,622	6,489	5,488	5,760	0,955		0,990	0,987	82,000
DÒLAR CANADENC	0,743	0,628	6,554	5,542	5,817	0,965	1,010		0,996	82,810
DÒLAR AUSTRALIÀ	0,746	0,630	6,577	5,562	5,838	0,968	1,014	1,004		83,110
IEN (100)	0,898	0,758	7,914	6,693	7,025	1,165	1,220	1,208	1,203	

MATÈRIES PRIMERES

Metalls

METALL	PREU LONDRES (\$/TM)
Alumini	2.528,00
Coure (lliures)	459,75
Estany	30.545,00
Niquel	27.950,00
Plom	2.554,50
Zinc	2.472,00

Metalls preciosos (18H)

METALL	MERCAT	PREU
Or	Londres	1.348,32 \$/onça
	Nova York	1.347,40 \$/onça
	Tòquio	3.553,00 ien/g
Plata	Londres	28,98 \$/onça
	Nova York	28,90 \$/onça
	Tòquio	74,50 ien/g
Platí	Londres	1.846,50 \$/onça
Paladi	Londres	817,25 \$/onça

Evolució del petroli NYMEX

DIVENDRES (18H)

89,010\$

DIA	BARRIL/DÒLARS
Divendres	89,010
Dijous	90,540
Dimecres	90,860
Dimarts	90,770
Dilluns	92,190

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

CONEIXES ELS CFDs?

Apalancament Vendes en Curt

Stops Garantits

Entra a la nostra web www.gvcgaesco.es i inscriu-te als nostres cursos de formació gratuïts

Et proporcionarem una visió global dels CFDs (Contractes per Diferències) i t'explicarem els principals avantatges d'operar amb aquests instruments a través de la nostra plataforma de negociació **GVCGaescoTrader**

Operativa les 24h Temps Real

Radars d'Oportunitats

GVC Gaesco CONFIA EN MI

Plataforma Gratuïta

Més de 3.000 Actius

142821-102827J

EINES

L'estalvi d'anar a treballar pagant amb targetes de transport

INTERROGANTS. Des de l'1 de gener no tributen en l'IRPF els pagaments de bitllets amb aquests mitjans electrònics, però les empreses proveïdores tenen dubtes legals

JOAN POYANO
GIRONA

L'1 de gener va entrar en vigor el reial decret 1788/10 de modificació del reglament de l'IRPF per adequar-lo a la iniciativa aprovada al març per incentivar l'ús del transport de públic entre els assalariats amb l'exempció de tributació de les quantitats pagades per les empreses per aquest concepte. Les targetes electròniques de transport només poden servir per utilitzar el transport públic i col·lectiu de viatgers per fer els trajectes de casa a la feina, amb un límit anual de 1.500 euros i un de mensual de 135,36 euros, i han de ser numerades, nominatives, intransmissibles i no reemborsables. A diferència d'altres sistemes de retribució en espècie com ara el pagament de restaurants, l'ajuda al transport no es pot pagar amb xecs o tiquets; els bitllets s'han de comprar necessàriament amb targetes moneder.

Si bé l'objectiu de la mesura és contribuir a reduir les emissions de diòxid de carboni i evitar els embussos, el benefici per als treballadors és un estalvi per la menor tributació, mentre que per a les empreses és un mecanisme per oferir als treballadors millores estalviant costos, ja que no cotitza a la Seguretat Social. A excepció de Barcelona i Madrid, on més de la meitat de la població activa utilitza el transport públic per anar a treballar, el vehicle privat és el més utilitzat, però, segons dades de Sodexo, el 73% de la població estaria disposada a plantejar-se utilitzar altres mitjans si l'empresa correués amb les despeses. Però

pagar el tren o l'autobús amb aquest sistema és avantatjós per al treballador encara que l'empresa no li pagui la despesa i la hi descompti de la nòmina. En el cas d'un assalariat que tingui una retenció a compte de l'IRPF del 20%, si compra per aquest sistema un abonament de transport de 50 euros s'estalvia 10 euros. Tractant-se de transport públic, es pot incloure el viatge amb metro o autobús fins al treball, però també un desplaçament amb tren o amb avió. Com que l'import màxim anual és de 1.500 euros, l'estalvi total d'aquest empleat no superarà els 300 euros.

BM Plan, que el 2003 va treure al mercat les targetes com a alternativa a pagar al restaurant amb val, ja ha ampliat el seu catàleg amb el servei de transport, però altres companyies no ho han fet perquè tenen dubtes sobre la seva aplicació. Edenred (antic Accord Services) explica que està preparada per comercialitzar-lo, però que ho farà tan bon punt la direcció general de Tributs hagi aclarit els dubtes que se li han presentat, i que mentrestant ha iniciat una tanda de converses amb els diferents agents implicats en aquest benefici social per salvar, entre uns altres, les adaptacions tecnològiques que la nova targeta requereix per operar en la xarxa de transport públic.

La principal incertesa que apunta Edenred és fins a quin punt una empresa pot corroborar que els seus empleats utilitzen la targeta només per pagar el transport, ja que els bitllets es poden comprar en estancs i quioscos i no hi ha manera de saber si final-



Comprar bitllets amb targetes de transport representarà un estalvi anual de fins a 300 euros. ARXIU

No queda clara la compatibilitat d'aquest nou ajut amb els plusos de transport

ment es fa servir per comprar tabac.

El fet que la partida destinada a les targetes de transport no s'inclouï en la base de cotització de la Seguretat Social també planteja un altre dubte. Les

empreses poden incloure en la nòmina un plus de transport que no cotitza si la quantitat no supera el 20% de l'Indicador Públic de Renda d'Efectes Múltiples (Iprem), i no queda clar si aquest benefici fiscal és compatible o exclouent amb el nou benefici.

La normativa de l'impost sobre la renda preveu la possibilitat de, sense elevar el salari brut, incrementar el sou net dels empleats. Això és factible a través del que es coneix com a retribució flexible. Determinats

productes com ara el tiquet restaurant, les assegurances mèdiques, els cursos de formació o el tiquet guarderies gaudeixen d'una exempció total en l'IRPF, dins d'uns límits. Si el treballador obté aquests béns i serveis a través de la seva empresa en lloc d'assumir-los directament, pot reduir la seva base imposable. El més estès és el tiquet restaurant, que estableix una deducció màxima de 9 euros diaris.

Un dels serveis amb els quals es poden aconseguir

unes desgravacions fiscals més grans és el de guarderia, que les empreses poden oferir als seus empleats amb fills en edats compreses entre els 0 i 3 anys. L'ajut no cotitza a la Seguretat Social i està exempt de l'IRPF i de l'impost sobre societats. Sodexo posa com a exemple que un empleat amb un sou de 25.000 euros bruts anuals que decideix demanar 11 xecs de 350 euros cadascun del pla de retribució flexible que li ofereix la seva empresa estalvia 955 euros anuals.

PRÒRROGA DE L'HCI

Un any més per desgravar comprant l'ordinador

Una bona manera d'estalviar és comprar un ordinador per a ús particular a través de l'empresa, si aquesta participa en el programa Hogares Conectados a Internet (HCI) de la fundació mixta Fundetec, que en principi expirava el 31 de desembre de 2010 però que ha estat

prorrogat un any. Segons la llei 35/2006 de l'IRPF, que regula els programes HCI, els equipaments informàtics i de serveis de connexió a internet són considerats despeses de formació professional i no rendeixen en espècie en l'IRPF de l'empleat; per això queden exempts

d'aquest impost, i a la vegada l'empresa es pot aplicar una deducció d'entre el 5 i el 10 per cent de l'impost sobre societats.

L'objectiu de l'HCI és incrementar el grau de penetració de les tecnologies de la comunicació i informació (TIC), i més de 400.000 treballadors

se n'han aprofitat entre els anys 2006 i 2009. Es calcula que el 2011 se'n beneficiaran uns 12.000 treballadors. Hisenda també hi guanya, uns 39 milions d'euros anuals, segons Fundetec, que es basa en la diferència entre els ingressos per IVA dels equips i les connexions ADSL i les desgravacions en l'IRPF.

ANÀLISI

András Érzségi
GENERAL MANAGER
ADMINEX HUNGARY

HONGRIA, POSICIÓ ESTRATÈGICA I REPTA PER ALS NEGOCIS

Hongria va convertir-se en membre de la Unió Europea l'1 de maig del 2004, juntament amb un grup de deu països entre els quals hi havia Polònia, la República Txeca o Eslovàquia. Per això, i per la seva història recent, els visitants solen considerar Hongria com un país de l'Europa Oriental, amb vinculacions amb altres països del l'antiga òrbita socialista. Aquesta idea preconcebuda és una imatge que hem d'evitar si volem establir relacions empresarials i comercials amb Hongria a llarg termini.

Internament és important remarcar les grans diferències que existeixen a dins del país, on coincideixen dues realitats antagòniques. D'una banda, les regions de l'est d'Hongria registren les taxes de desocupació més elevades i els salaris i els nivells de qualificació més baixos. Invertir en aquestes zones no és recomanable per a aquells empresaris que busquen mercats amb capacitat adquisitiva i personal altament qualificat, però sí que ho és per a aquells que pretenen implantar projectes



Segons pronòstics del Deutsche Bank, la moneda hongaresa es mantindrà relativament feble durant el 2011 (taxa mitjana prevista: 1 € = 277 HUF). Aquesta perspectiva reforça l'argument segons el qual Hongria pot ser una bona base operativa per a la producció destinada a l'exportació. Tot i això, cal estar alerta amb el tipus de canvi per tal de reduir el risc



Vista general de Budapest. ARXIU

destinats a reduir els costos operatius, gràcies al fet que la mà d'obra és més assequible. A més, la instal·lació de centres productors en aquestes regions s'està estímulant per part del govern hongarès mitjançant subvencions al desenvolupament.

D'altra banda, Budapest és la part amb índexs de desenvolupament més alts (índex de desocupació més baix, mà d'obra més qualificada i més capacitat adquisitiva). A Budapest es

concentra la major part del mercat productiu hongarès.

En l'actualitat s'hi han succeït grans inversions de gegants econòmics com Daimler-Benz, Audi o els espanyols Grupo F. Segura, cosa que dona a Hongria una credibilitat fefaent per als futurs inversors.

ASPECTES FINANCERS. Tot i les reduïdes dimensions del mercat hongarès, en relació amb altres països centreeuropeus, el país ha pa-

tit força la crisi financera global pel fet que molts préstecs s'havien contractat en francs suïssos (empesos per les baixes taxes d'interès d'aquest país). Ara, a causa de l'augment de les taxes de canvi s'estan experimentant problemes per pagar els abonaments de les quotes. Per aquest motiu, en l'actualitat i com passa en moltes altres regions del món, abans d'invertir a Hongria és necessari fer una anàlisi acurada i actualitzada del mercat.

Aquesta mateixa realitat econòmica fa que el cobrament es trobi entre els serveis de més difícil gestió. Per això mateix, i com a consell general, cal evitar que el cobrament de les factures obertes es demori i fer un seguiment constant de la solvència dels clients i dels socis locals.

En l'àmbit fiscal, és interessant destacar que, a partir de l'1 de gener d'aquest any, hi ha un tipus impositiu del 16% per a l'impost sobre la renda (que serà a la pràctica un 20%) i d'un 10% per a l'impost de societats, fins a uns ingressos anuals de 500 milions de florins hongaresos, HUF, (aproximadament 1,8 milions d'euros).

Segons pronòstics del Deutsche Bank, la moneda hongaresa es mantindrà relativament feble durant el 2011 (taxa mitjana prevista: 1 euro = 277 HUF). Aquesta perspectiva reforça l'argument segons el qual Hongria pot ser una bona base operativa per a la producció destinada a l'exportació. Tot i això, cal estar alerta amb el tipus de canvi per tal de reduir el risc.

ÈXIT O FRACÀS. Els contactes personals, com passa en la majoria de països, poden determinar l'èxit o el fracàs dels negocis a Hongria. En aquest sentit, el nostre consell és invertir temps i recursos específics en aquest aspecte.

Tot i que el país és segur, poden registrar-se encara alguns casos de corrupció, tot i que és una pràctica a extingir. Algunes vegades es manifesta de formes inusuals i, en general, hem d'aconsellar descartar totes les ofertes de "beneficis immediats", com a qualsevol altre país.

A grans trets, els hongaresos es caracteritzen per ser socis fiables i compromesos en els negocis a llarg termini.

El salmó digital
www.leconomic.cat

Entra-hi

SETMANARI D'INFORMACIÓ I ANÀLISI SOBRE L'EMPRESA
LECONOMIC

L'economia, més a prop

EINES

Andrés Pérez Ortega
AUTOR DEL LLIBRE 'EXPERTOLOGÍA'

“Els professionals han de deixar de ser marca blanca i distingir-se”

FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

Què fa un químic parlant de marca personal?

Vaig estudiar química, però la vida em va portar primer a Repsol, després a la logística... I un dia amb 37 anys et descobreixes negociant farina sense saber ben bé com hi has arribat.

I et fas preguntes.

Sí, i arribes a la conclusió que estem acostumats a actuar en funció de factors aliens: que siguin els altres els que et vagin posant la seva empremta, els pares, les empreses o la societat en general. La qüestió és que això ja no és possible, els professionals ja no podem viure eternament a casa de la mama empresa.

Per què no?

Entre altres coses, per internet. Ja no hem d'estar necessàriament tancats en la petita àrea geogràfica o sectorial en què ens vam instal·lar quan vam començar a treballar. Tenim les eines de visibilitat pràcticament a cost zero per donar a conèixer el nostre treball.

Aquí hi entra la marca personal.

Vaig pensar en la importància de la marca personal mentre treballava en distribució i negociava productes de marca blanca. Jo el que feia amb els proveïdors de productes era cercar-ne els més bons, barats i substituïbles. Si un dia en fallava un, el canviava per un altre i posava el segell de la meva empresa en el producte. Amb els professionals passa el mateix.

Hem de ser nosaltres els que posem empremtes en els altres. Però com?

Primer has de tenir clar què vols, com vols que et percebis. I segon, també és molt important decidir què



Andrés Pérez. ARXIU



No podem viure eternament a casa de la mama empresa. Tenim eines de visibilitat

estic oferint.

Jo sóc periodista.

Sí, tenim la tendència de, quan algú ens pregunta, dir la professió: jo no pregunto què posa en la teva targeta, sinó què hi puc guanyar amb tu. El que jo vull saber és què pots fer per mi, què hi guanyaré jo amb tu: seré més feliç, guanyaré més diners... i moltes vegades ni està relacionat amb el que has estudiat o el que t'han dit que ets.

I si descobreixo que allò en què sóc bo és molt concret?

No es tracta de minimitzar el que podem oferir, però abans érem molt generalistes i això s'ha acabat. Ara o et diferencies o quedes fora. Si jo identifico el que m'agrada trobaré gent de la meva tribu a tot el món.

Potser tindràs un canal molt més estret, però que arriba a tot el món.

Doncs hauré de canviar el meu curriculum vitae.

El CV és l'eina del vell règim, és la forma de passar per l'embut. Ja no val a dir el què has fet, sinó ensenyar-ho. I les noves tecnologies ens ofereixen moltes opcions.

Però cal ser una mica exhibicionista per penjar un vídeo a Youtube explicant qui ets.

Estem en una societat que imposa el “no destacar”, “no sobresurtis”, “no aixequis la mà”... Hi ha gent que es resigna a esperar una resposta als cinquanta currículums que ha enviat pel risc de perdre la dignitat.

Proposes una revolució individual?

Just. El complicat és que reclama un esforç, una coherència i una persistència que poca gent està disposada a fer. Per tant només ho faran la gent que tingui una motivació forta. I la motivació no pot ser externa, necessites un somni una il·lusió que sigui el motor.

Una revolució egoista?

Em sembla més egoista que un bon professional es mantingui ocult per aquesta vergonya del què diran.

EL LLIBRE



EXPERTOLOGÍA
Andrés Pérez Ortega
ALIENTA, 2011
14€

CONSULTORI FISCAL

LES OPERACIONS VINCULADES

? Som una societat limitada i estem obligats a presentar l'impost de societats. Respecte a la documentació per operacions vinculades amb socis, administradors o familiars, tenim unes quantes preguntes

Tenim obligació de documentar les operacions vinculades? A partir de l'exercici 2011, en general, s'exclouen de l'obligació de documentació les empreses la xifra de negoci de les quals en el període impositiu no superi 10 milions d'euros (fins al 2010 eren 8 milions), quan el total de les operacions vinculades realitzades per elles no superin els 100.000 euros de valor de mercat.

Però l'obligació de documentació existeix en cas d'operacions realitzades amb persones que resideixin en països o territoris qualificats com a paradisos fiscals. Aquesta documentació inclou, com a mínim, la identificació de les persones que hi intervenen, la descripció de l'operació, la identificació del mètode de valoració utilitzat, l'anàlisi de comparabilitat i els valors resultants de la comparació realitzada amb operacions similars amb

terceres persones.

Si fem diverses operacions amb la mateixa persona vinculada durant un exercici i cada operació no supera els 250.000 euros, però, al final de l'exercici, el total de les operacions amb la mateixa persona sí que els supera, cal documentar totes les operacions?

La no obligació de documentació s'estableix quan l'import total anual de la contraprestació amb una persona no superi els 250.000 euros; si se supera no existeix l'exoneració. En cas d'obligació de documentació i anàlisi serà per a cada operació feta amb la mateixa entitat vinculada i no només per la part que superi aquest límit.

L'AEMAT pot exigir la documentació un cop acabat el termini voluntari de liquidació de l'impost de societats. Si no disposa de la documentació l'Agència Tributària podrà sancionar.

CONTESTA ORIOL SEGURA-ILLA I SERRA
GABINET SEGURA-ILLA

CONSULTORI LABORAL

CONTRACTACIÓ INDEFINIDA (1)

? Podria resumir el nou contracte de foment de la contractació indefinida?

Segons la llei 35/2010, de 17 de setembre, de reforma del mercat de treball, s'amplien els col·lectius susceptibles de formalitzar aquest tipus de relacions:

- Desocupats que faci, almenys, tres mesos que estiguin inscrits ininterrompudament en l'Oficina d'Ocupació.

- Desocupats inscrits en l'Oficina d'Ocupació que durant els dos anys anteriors a la formalització del contracte haguessin estat contractats exclusivament mitjançant contractes de caràcter temporal, inclosos els formatius.

- Desocupats inscrits en l'Oficina d'Ocupació a qui, durant els dos anys anteriors a la formalització del contracte, se'ls hagués extingit un contracte de caràcter indefinit en una empresa diferent.

- Treballadors ocupats en la mateixa empresa mitjançant contracte temporal, inclosos els formatius,

formalitzats amb anterioritat al 18-6-2010, data d'entrada en vigor del RDL, a qui es transformi aquest contracte en un de foment de la contractació indefinida abans del 31-12-2010.

- Treballadors ocupats en la mateixa empresa mitjançant contracte temporal, inclosos els formatius, formalitzats amb posterioritat al 18-06-2010.

Aquests contractes podran ser transformats en un de foment de la contractació indefinida amb anterioritat al 31-12-2011 sempre que la durada d'aquests no hagi excedit de sis mesos. Aquesta durada màxima no serà d'aplicació als contractes formatius.

També fem esment de la indemnització a abonar en cas d'acomiadament: es manté la indemnització reduïda de 33 dies de salari per any de servei, amb un màxim de 24 mensualitats.

(Segona part, el 19/2/11)

CONTESTA JOAN ERNEST RIBAS
ASSESSORIA RIBAS-ÁLVAREZ

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

Loryc

1922

Connectada amb el districte industrial de Barcelona, i amb un tècnic de Renault, el 1922 es funda a Palma una empresa per a la fabricació d'automòbils esportius i utilitaris: Loryc. L'acrònim de Lacy, Ouvrand, Rivas y companyia.



Ford

1923

La nord-americana Ford deixa Cadis, on s'havia instal·lat poc abans, i es trasllada al districte industrial de l'automòbil de l'àrea de Barcelona. Arribarà, fins i tot, a publicar, del 1930 al 1936, la Revista Ford.



Ricart

1959

Vífred Ricart, l'enginyer (a Barcelona, 1918) que dissenya sofisticats automòbils de gran luxe des de 1922 -i que projecta cotxes de carreres per a Alfa Romeo (1936-1945)-, esdevé president de Lockheed France a París/Beauvais.



DE MEMÒRIA

Francesc Roca

PROFESSOR DE POLÍTICA ECONÒMICA DE LA UB

EL DISTRICTE INDUSTRIAL DE L'AUTOMÒBIL A CATALUNYA

Al primer terç del segle XX, a l'àrea de Barcelona es forma un districte industrial o clúster de l'automòbil, que farà que la Catalunya dels anys 1930 sigui un país motoritzat, que, sense cap gran empresa pròpia, ha atret la Ford (1922) i la General Motors (1932). La icona d'aquest districte són els Hispano Suïssa. La cara oculta és l'autòdrom de Sitges, el tercer circuit automobilístic de competició d'Europa.

Les claus explicatives d'aquesta especialització s'han de buscar en la llarga i reeixida tradició metal·lúrgica catalana, simbolitzada per la farga catalana dels Pirineus, però això no és tot: cal afegir-hi els fusters o els basters -d'Arbúcies, per exemple- esdevinguts carrossers (i tapisers dels interiors).

Una altra clau és la passió catalana pel viatge, pel trasllat, pel moviment. Fins al segle XIX, les grans vies de comunicació són marítimes, i els vehicles són vaixells. El model d'exemple de Cerdà de l'any 1859 és un model que permet la màxima mobilitat de les locomotores individuals que es comencen a preveure.

Així, no ha de sorprendre que el Bonet, primer automòbil construït al sud dels Pirineus (1889), seguís de prop el primer, l'alemany Daimler (1887). Entre el



Imatge de l'autòdrom de Sitges, el tercer circuit automobilístic de competició europeu. ARXIU



Als anuaris automobilístics que coneix Josep M. Cortès i Martí hi ha una informació extraordinària: la llista dels 20.000 cotxes i el nom i l'adreça particular dels seus propietaris! Podem saber, així, qui tenia un Rolls Royce i a quin carrer vivia

1898 i el 1935, a l'àrea de Barcelona es van fundar un bon nombre d'empreses constructores d'automòbils: turismes, autobusos, camions, etc. Les més recordades pels experts són: Hispano Suïssa (1904), David (1909), Abadal (1912), Biada & Elizalde (1913), Díaz-Grilló (1913), TH/Ideal (1915), Batlló/Espanya (1917), Matas (1917), Ricart (1922), Ford Ibèrica (1923), Nacional Pescara (1928), General Motors Peninsular (1932), Aymerich (1933), Nacional Rubí (1935). Algunes d'aquestes empreses van ser de curta durada. D'altres, amb canvis de nom i de propietat, com la Hispano, l'Elizalde o Ford, han entrat al segle XXI.

Al mateix temps, la importació de motors i xassisos i la construcció de carrosseries per encàrrec va fer créixer espectacularment el parc automobilístic

català. En 25 anys, al 1927, a Barcelona es passaria de 100 a 5.600 turismes, 1.960 cotxes de lloguer i taxis i 3.800 camions i autobusos. A la província de Barcelona, a 4.620 vehicles; a les comarques de Girona, a 2.240; a les de Lleida, a 1.400, i a les de Tarragona, a 1.820. En total, a la Catalunya dels anys 1920, més de 20.000 cotxes. Als anys trenta, el creixement va continuar. Al juliol de 1936, a la ciutat de Barcelona, les xifres s'havien més que duplicat: hi havia matriculats 16.934 turismes i taxis, i 5.263 camions i autobusos. A tot Catalunya, uns 30.000 (i, al 1950, menys: 28.000).

El parc automobilístic català era format en part per vehicles fabricats a Barcelona: els Hispano, els Ford, els Elizalde, etc. El gruix, però, eren importats: europeus (Citroën, Peugeot, Renault, Benz, Fiat, Lan-

cia) i nord-americans (Buick, Panhard, Chevrolet, Cadillac, Chrysler, Dodge, Willys Knight).

Als anuaris automobilístics que coneix Josep M. Cortès i Martí hi ha una informació extraordinària: la llista dels 20.000 cotxes i el nom i l'adreça particular dels seus propietaris! Podem saber, així, qui tenia un Rolls Royce i a quin carrer vivia. També podem saber qui tenia cotxe (per a ús propi o per llogar) als petits pobles de Catalunya.

Sense indústries especialitzades i variadíssimes és clar que aquest parc automobilístic no s'hauria pogut ni formar, ni créixer, ni mantenir. Una llista resum ha d'incloure forçosament: els carrossers, les indústries auxiliars, els tallers de reparació, els garatges, les botigues d'accessoris i recanvis, les representacions i agències oficials de marques estrangeres, les gasolineres, els pneumàtics i els tallers de recautxutatge. I Service Station.

En un districte industrial, però, hi ha altres peces: la formació (amb escoles de mecànica i d'electricitat a la UIC, la Universitat Industrial de Catalunya), la premsa especialitzada (*Motor Sport*, *Automòvil*), les infraestructures de transport, competició i comunicació. Les fires: el primer Saló de l'Automòbil es va celebrar l'any 1919 a Barcelona.

Les vies

La indústria de l'automòbil catalana no hauria prosperat sense carrers transitables a les ciutats i sense carreteres. Els empresaris productors de carrers, places i avingudes són els ajuntaments. A Barcelona, la Comissió Municipal de l'Eixample multiplicarà per 9 les seves inversions en 10 anys. I inventarà el carrer Balmes i el carrer Muntaner, "línies de tiratge". En el Pla Sexennal de la Mancomunitat de 1920 es proposarà fer accessible tot el territori català. Les ciutats amb plànol per a automobilistes a la guia de Seix & Barral eren: Arenys, Caldes, Granollers, Igualada, Manresa, Vic, Girona, Figueres, Olot, Puigcerdà, la Seu, Tarragona, Montblanc i Reus.

CONTRA
XIFRADA

Per Marc Rovira

38

HOTEL GALÀCTIC

Posar la lluna en un cove és encara una il·lusió poc factible però ja no ho és tant portar un cove a la lluna. Que li ho preguntin sinó a Xavier Claramunt, l'arquitecte que lidera un projecte per construir el primer hotel a l'espai. La iniciativa és desmesurada des de tots els punts de vista, tant si es té en compte les hores de treball que hi ha al darrere com el seu cost multimilionari (només la primera fase ha suposat una inversió de 400 milions d'euros i en total ultrapassarà els 2.000 milions). Però Claramunt (Igualada 1966) no és home que es deixi intimidar per les xifres i, amb la mateixa tossuderia que ha ideat l'Smartliving per fer possible vendre pisos a 60.000 euros, diu que "a la vida tot és proposar-s'ho".

Galactic Suite Limited és l'empresa que desenvolupa el projecte d'hotel a l'espai, un projecte en què han estat treballant seixanta persones i que, després de set anys de donar-hi voltes, es convertirà en realitat a finals del 2012. "Ens hem endarrerit una mica sobre la previsió inicial", admet el comandant d'aquesta Operació Galàxia, un comandant que per fer triomfar el seu cop d'estat a l'espai exterior no ha dubtat a envoltar-se d'un

38
reserves ja hi ha
per tenir plaça al
Galactic Suite.
El preu del bitllet
és de 3 milions
d'euros i tot i així
s'ha hagut de
tancar la llista

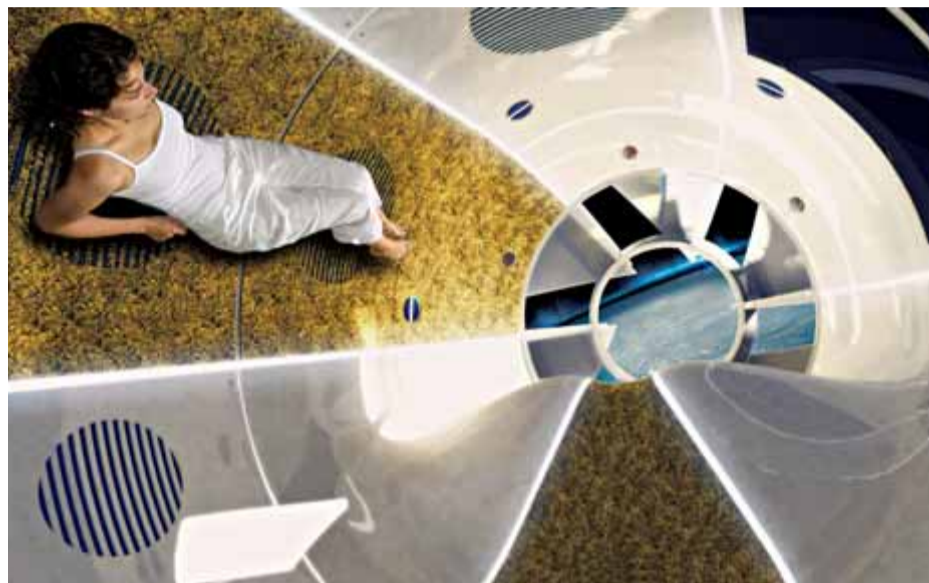
potent equip tècnic d'assessors (ha comptat amb el treball del seu estudi Equip, amb l'assessorament de l'Institut de Sistemes Espacials de la Universitat de Stuttgart, amb la companyia aeroespacial nord-americana 4Frontiers i, entre d'altres, amb el suport del Centre per a la Indústria Aero-nàutica i de l'Espai, que té la seu a Viladecans). Potser és per això que Claramunt no està "gens preocupat" perquè se'l pugui qualificar d'excèntric: "Qualsevol que s'informi s'adona d'on ens estem posant i veu que hi ha molt treball al darrere".

I on s'estan posant no és altre lloc que en un desafiament per enviar turistes a l'espai, en concret a un mò-

dul que estarà a 450 quilòmetres de la Terra però que tindrà algunes de les comoditats que es poden trobar en els hotels convencionals.

L'hotel espacial (batejat com a Galactic Suite Space-Resort) està essent fabricat per EADS-Astrium i aprofita així la tecnologia que la companyia francesa va desenvolupar per a l'estació espacial internacional i, en concret, per al mòdul Columbus. Precisament el sistema d'acoblament del Columbus a l'estació és el model que seguirà l'hotel espacial, en tant que en la primera fase del projecte (prevista per l'any vinent) s'enviarà a l'espai un primer mòdul al qual s'aniran acoblant més endavant fins a tres peces més. "El problema és arribar a l'espai", explica Claramunt, ja que, malgrat que estan desenvolupant un sistema de locomoció propi (Galactic Suite Spaceship), de moment confien el viatge a la nau Soyuz.

La Soyuz (que s'aixecarà des del cosmòdrom de Baikonur, al Kazakhstan) només té capacitat per a dos passatgers i un tripulant i és per això que en la primera fase no té sentit plantejar-se la possibilitat de muntar més habitacions a l'espai perquè no serien aprofitables.



El client del Galactic Suite podrà passar sis dies en un mòdul a 450 quilòmetres de la Terra. ARXIU

UNA HABITACIÓ AMB VISTES. A banda de les exclusives vistes sobre l'esfera terrestre i les estrelles, el turista espacial viurà sensacions com les que dona un enlairament a 28.000 quilòmetres per hora. És per coses com aquesta per les quals cal una preparació prèvia.

Cap problema, perquè el projecte també ho



preveu. El turista espacial necessitarà un entrenament de 16 setmanes abans de posar rumb a les estrelles. No s'haurà de preocupar d'apuntar-se a un gimnàs ni d'aprendre astronomia perquè en aquest període els tècnics i preparadors del Galactic Suite l'alliçonaran sobre tot el que necessita saber per viure en ingravidesa. I on ho faran? El camp d'entrenament (Galactic Suite Spaceport) és un complex turístic que donarà als candidats a astronauta tots els serveis que necessitin durant els quatre mesos de preparació.

ELS ENCANTS D'ARÀBIA. En un principi estava previst que aquest complex d'entrenament s'aixequés al Carib (Costa Rica tenia

moltes possibilitats), però el fet que el capital per alimentar el projecte vingui gairebé en la seva totalitat dels Emirats Àrabs està revalorant els atractius de la península aràbiga. Sigui com sigui, definir on se situarà la base d'operacions no és una prioritat per l'equip de treball, que s'esforça a tenir llesta la càpsula dormitori que s'ha de posar en òrbita d'aquí a poc més d'un centenar de setmanes.

El preu de les vacances galàctiques, tant és que sigui en temporada baixa, s'eleva fins als 3 milions d'euros. A hores d'ara ja hi ha 38 persones en llista d'espera. I la llista es va haver de tancar fins que la disponibilitat de places no sigui tan remota, i no pas en l'espai, sinó en el temps.



Ara pots fer-te
subscriptor
de L'Econòmic

Tel. 972 18 64 80
www.leconomic.cat

Oferta
especial
llançament
47 €/any

El salmó català