



L'ECONOMIC

leconomic.cat

ANY 2 | NÚMERO 30 | DEL 12 AL 18 DE FEBRER DEL 2011

2€

L'EFECTE D'IKEA PÀGINA 16

RESISTÈNCIA AL BAIX COST

El moble català, amb forta presència a la Sénia i la Garriga, traça un pla entre fabricants i comerciants per guanyar pes a l'estranger i innovar en noves línies



CONSTRUCCIÓ PÀGINA 18

Les pimes d'enginyeria, al límit per la retallada de l'administració

Les grans fortunes canvien d'amagatall



La pressió internacional sobre els paradisos fiscals obliga les grans empreses i patrimonis que esquiven Hisenda a assajar noves fórmules i cercar nous refugis

➔ Pàgines 2-4



TÈXTIL PÀGINA 5

La firma Punto Blanco preveu obrir quinze botigues arreu del món



LABORAL PÀGINA 17

En els darrers 30 anys quan hi ha crisi l'atur juvenil dobla la mitjana



EDWARD HUGH, ECONOMISTA PÀGINES 14-15

“Alguns bancs de l'Estat estan pitjor que algunes caixes d'estalvis”

FETA LA LLEI, FETA LA TRAMPA FISCAL

ENGINYERIA FINANCERA. Grans empreses i patrimonis s'estructuren per treure el màxim profit de les diferents normatives internacionals. **CANVI.** Els paradisos fiscals que només viuen del secret bancari entren en decadència

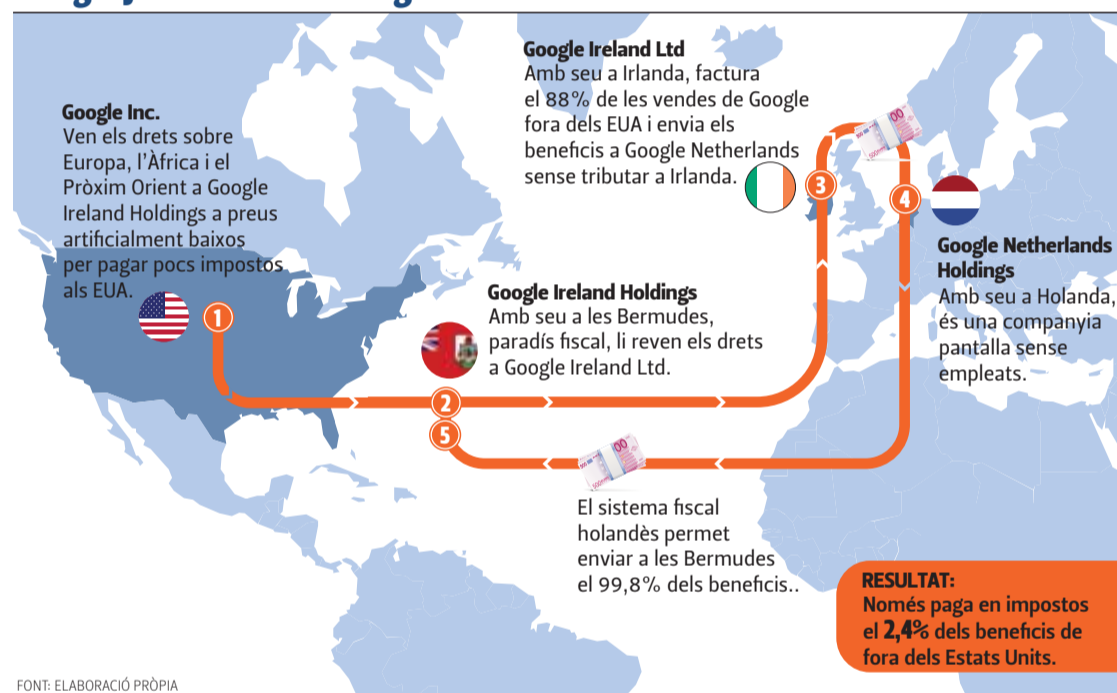
JOAN POYANO
GIRONA

Al juliol, l'Audiència Nacional va imputar Demetrio Carceller, patriarca del grup Damm, per un suposat delictu de frau fiscal de 500 milions d'euros que s'hauria fet almenys durant 15 anys simulant que residia a Portugal, on resulta més fàcil dissimular grans patrimonis. Les actuacions volen demostrar la titularitat de paquets d'accions de societats espanyoles emmascarades al darrere d'estructures fiduciàries creades en paradisos fiscals.

El jutjat d'instrucció número 4 de Barcelona ha obert una investigació sobre Agrolimen per un suposat delictu contra la hisenda pública que s'hauria comès els anys 2006 i 2007, quan aquest grup alimentari va destinar uns 180 milions d'euros a la creació de dues empreses al paradís fiscal de les Antilles Holandeses, que al seu torn van ser comprades per dues societats instrumentals amb seu a Costa Rica i l'Uruguai dels sis germans Carulla. Jordi Carulla Font, conseller del grup Agrolimen, consta com a administrador de les empreses holandeses. Jordi Carulla, en la seva declaració com a imputat, no va aclarir les operacions concretes en relació amb Agrolimen que es van realitzar amb aquestes societats, malgrat que resulten clau per determinar si es van utilitzar per a l'evasió d'impostos dels propietaris del grup.

Aquestes investigacions de contribuents catalans són dos exemples d'un dels objectius del pla contra el frau fiscal, sobre el qual el secretari d'estat d'Hisenda, Carlos Ocaña, va assegurar dimecres que potenciarà les investigacions enfocades en els processos d'enginyeria fiscal a gran escala i de planificació fiscal dirigida al frau. També augmentaran els controls sobre centres de planificació que comercialitzen productes dirigits a la defraudació fiscal amb pràctiques fi-

L'enginyeria fiscal de Google



nanceres que poden propiciar l'opacitat de comptes i actuacions que persegueixen l'acreditació indeguda de despeses financeres, sobretot intragrupals, per reduir la tributació a l'Estat espanyol. També es vigilaran pràctiques relacionades amb la fiscalitat internacional, com ara la utilització abusiva dels preus de transferència.

Un exemple del frau amb les

operacions intragrupals és la multinacional nord-americana Praxair -present a 40 països i que es dedica a la venda industrial de gasos com ara oxigen, nitrogen i heli-, que per evitar la presó dels seus directius espanyols i que l'Audiència Nacional investigués la cúpula del grup ha acordat pagar a Hisenda 264 milions d'euros per un frau sistemàtic que consistia que les filials societats amb

més beneficis transmetien participacions a unes altres que immediatament reduïen capital mitjançant amortització de les accions pròpies. Per exemple, Praxair Euroholding va comprar unes accions d'una societat del grup per 142 milions i al cap d'una setmana les va vendre a Praxair Canadà per 92 milions, generant una pèrdua comptable de 50 milions. O també, la filial espanyola

El frau descobert equival a l'1% del PIB

L'Agència Tributària va recaptar l'any passat 10.043 milions d'euros per l'aplicació del pla de prevenció de frau fiscal, quantitat que representa un 23,7% més que l'any anterior i al voltant d'un 1% del PIB espanyol. L'increment més gran de la recaptació va venir de les actuacions de control de la Delegació Central de Grans Contribuents, d'on prové el 25% del que es recapta amb aquest pla i que gestiona la

relació amb els contribuents que facturen anualment més de 100 milions d'euros. El deute mitjà per inspeccionat va ser el 2010 de 250.888 euros, amb un augment del 43,9%, mentre que la mitjana de deute descobert en les grans empreses -on es fan entre l'1 i el 2 per cent de les inspeccions- és de 4 milions d'euros.

D'altra banda, Hisenda va enviar a la fiscalia 938 expedients de delictu fiscal,

amb un total de 696 milions d'euros de quota defraudada, un 11,2% menys que en l'exercici anterior.

Hisenda també ha enviat a la fiscalia la informació que el maig del 2010 li va passar el govern francès sobre 3.000 comptes opacs a Suïssa de clients espanyols del banc HSBC. Al setembre s'havien ingressat 260 milions d'euros per la regularització dels impostos de part dels enxampats.

va comprar a la matriu nord-americana una societat suïssa per 636,9 milions amb l'única finalitat de generar avantatges fiscals il·lícits mitjançant l'amortització fiscal del fons de comerç i de les despeses financeres aparentment lligades a aquesta operació.

El suposat ús indegut de les operacions intragrupals també és l'origen de la inspecció que l'Agència Tributària ha fet a TUI, la major empresa turística europea, que es va beneficiar de manera irregular d'unes deduccions per valor de 28 milions d'euros entre els exercicis del 2002 i 2006. I de la disputa amb la societat es-



Es potencia la investigació de l'enginyeria fiscal a gran escala

CARLOS OCAÑA
SECRETARI D'ESTAT D'HISENDA

panyola Vodafone Holdings Europe, que entre el 2003 i el 2004 va aplicar deduccions per despeses financeres per valor de 1.043 milions d'euros i va generar crèdits fiscals per valor de 210 milions de forma incorrecta segons el tribunal econòmic i administratiu de Madrid, que considerava que les deduccions havien de fer-les altres filials; el cas es va tancar el novembre amb el pagament a Hisenda de 20 milions d'euros.

Operacions com les anteriors són el pa de cada dia de les grans empreses i patrimonis, que juguen amb les diferents normatives internacionals per pagar el menys possible en impostos. És l'enginyeria fiscal, que si es fa complint la llei serà considerada optimització fiscal i si es fa per ocultar patrimoni o beneficis passa a ser un frau. Aquestes obres d'enginyeria financera sempre inclouen la presència de

paradisos fiscals, territoris amb baixa o nul·la tributació en impostos directes i que faciliten l'elusió de pagament d'impostos a contribuents d'altres jurisdiccions. A més de la baixa tributació, ofereixen legislacions mercantils i financeres que permeten la creació fàcil de societats, bancs i companyies d'assegurances que no són controlats, i una altra característica comuna és la protecció del secret bancari i comercial, que vol dir que l'Estat no intercanvia informació amb els altres per fiscalitzar les rendes dels estrangers.

Els paradisos són útils a les persones físiques que volen pagar menys impostos, però especialment a les empreses, que tenen mil maneres d'escapar de les hores a les quals tocaria tributar. L'elusió es fa a través de societats base domiciliades en paradisos fiscals que acumulen rendes i patrimoni provinents d'estats amb impostos més alts, en els quals no



Si véns

voluntàriament,

pagaràs un preu alt,

però evitaràs la presó

DOUG SHULMAN
DIR. SERVEIS IMPOSTOS DELS EUA

hauran de pagar fins que no es distribueixin beneficis... o no pagar-ne mai, si els beneficis es reinverteixen. Són d'aquests tipus les societats dedicades a l'administració de patrimonis d'altres països; les societats hòlding, que són titulars d'accions d'altres societats i van molt bé per ubicar les rendes al paradís fiscal mentre les despeses s'imputen en el territori de renda alta; societats de serveis, com les que representen arreu del món un artista, que consta com un empleat; fons d'inversió, fideïcomisos...

Treballar amb un paradís no és il·legal, el que és il·legal és portar-hi diners d'amagat d'Hisenda. Un informe de l'Observatori de Responsabilitat Social Corporativa -format per 15 ONG, organitzacions de consumidors i sindicats- assenyalava que el 2009 el 80% de les empreses que cotitzen en l'Íbex-35 de la borsa espanyola operaven en paradisos fiscals, que les seves inversions en aquests territoris entre gener i setembre de 2010 van doblar les de tot l'any anterior, i que mentre tant el tipus efectiu de l'impost sobre Societats que paguen les grans empreses és del 10% de mitjana (el nominal és del 30%).

Amb la crisi, els estats van declarar la guerra als paradisos fiscals. Coincidint amb la cimera del



Jordi Carulla, entrant al jutjat per declarar com a imputat. JUANMA RAMOS

G-20 a Londres l'abril del 2009, l'OCDE va publicar un informe en què apareixia una llista grisa de territoris opacs, formada per 35 països que si bé s'havien compromès a acatar els requisits en matèria d'intercanvi d'informació fiscal, encara no els havien complert; i una llista negra (Costa Rica, Malàisia, les Filipines i l'Uruguai) amb els que no s'hi havien compromès. Per la pressió internacional, a final d'aquell any s'havien firmat 195 acords d'intercanvi d'informació, els quatre països de la llista negra van passar a la grisa i d'aquesta n'havien sortir dinou.

Aquesta pressió s'acompanya amb campanyes d'amnistia fiscal per als contribuents que repatriïn capital, com la que va fer Itàlia o la que acaba de llançar el govern dels Estats Units amb el límit del 31 d'agost. "No estem deixant de perseguir l'evasió fiscal a l'estranger i continuem treballant en això. Si véns voluntàriament, pagaràs un preu alt, però evitaràs anar a la presó", va dir Doug Shulman, director de l'IRS (Servei d'Impostos Interns), en oferir fer les paus a canvi de pagar multes d'un màxim del 35%. L'amnistia s'ofereix després que el banc suís UBS va reconèixer que havia ajudat 4.900 ciutadans nord-americans a eludir el pagament d'impostos.

Com afectaran aquests canvis en els inversors, que segons diversos càlculs tenen en aquests

llocs uns 7 bilions d'euros, més que el PIB xinès i cinc vegades l'espanyol? Els experts diferencien entre els paradisos fiscals que han atret grans patrimonis personals i empresarials gràcies a una fiscalitat favorable i els que ho han fet pel secret bancari que facilita l'evasió de capitals. Els primers seguiran atraient l'atenció del diner, mentre que als altres se'ls acaba el negoci i s'hauran de reconvertir per convertir-se en territoris de baixa tributació sen-

Els governs permeten que Google només pagui un 2,4% d'impostos

se opacitat.

I mentre els estats pressionen aquests paradisos perquè no els facin competència deslleial, fan el mateix -posar els impostos més baixos per atreure inversions, com ara Irlanda i Holanda- o permeten que les seves empreses els toregin, com els Estats Units. Google només paga un 2,4 per cent pels beneficis de les seves operacions fora dels Estats Units amb la connivència del seu govern, que accepta que cedeixi els drets del negoci a una filial domiciliada al paradís fiscal caribeny de Bermuda per un preu de transferència molt baix que no té res a veure amb el seu valor real.

ESPECIALITZATS

Un paradís per a cada cas



MÒNACO

Per a persones físiques

Avantatges: Els estrangers no francesos no paguen impost sobre la renda

El principi general és l'absència total d'imposició directa. Per això l'escolleixen com a lloc de residència milionaris d'arreu del món que es poden permetre l'alt cost de la vida d'aquest país. L'única excepció són els francesos que no poden demostrar que el 1962 feia cinc anys que residien a Mònaco, que han de pagar l'impost sobre la renda francès. És un bon refugi fiscal per a les persones físiques, però no per a les empreses, ja que hi ha un impost de beneficis del 33% per a les que obtenen fora del Principat més del 25% del volum de negoci.



ILLES BERMUDEDES

Refugi de petrolieres

Avantatges: Demana uns requisits mínims per crear-hi asseguradores

En aquesta colònia britànica del Carib estan registrades més del 30% de les asseguradores captives (exclusives d'un grup empresarial) del món, entre les quals n'hi ha una de Repsol, i algunes de les grans asseguradores de catàstrofes. Les Bermudes estan especialitzades en asseguradores de petrolieres pels avantatges fiscals i perquè a més és barat crear-hi aquestes companyies, a les quals s'exigeixen pocs requisits legals.



GIBRALTAR

Propietats immobiliàries

Avantatges: No es paguen impostos per l'increment de patrimoni

Els no residents poden crear societats exemptes de tributació a canvi d'un impost anual fix de 200 a 300 lliures. Això és aprofitat per inversors que compren propietats immobiliàries a través de societats, i quan volen vendre l'immoble el que fan és simplement transmetre la titularitat de l'empresa gibraltarenca. L'OCDE ja no el considera territori opac, però l'Estat espanyol el té com el seu gran forat negre i el manté en la llista de paradisos.



ILLES CAIMAN

Opacitat empresarial

Avantatges: Les empreses no estan ni obligades a auditar els comptes

Les empreses que estableixen en aquesta altra colònia britànica la base dels seus negocis i inversions no han de pagar impostos. A les tres illes hi ha registrats 544 bancs, amb uns 420.000 milions de dòlars en dipòsits, i més de 30.000 empreses. La seva legislació permet que els consellers no siguin residents i que els comptes no siguin auditats, cosa que garanteix una completa confidencialitat. Rudolf Elmer, detingut després d'entregar dades de 2.000 comptes bancaris a Wikileaks, treballava per al banc de les illes Caiman del grup suís Julius Baer.

FOCUS

Onada d'acords d'informació que relaxen el secret bancari

J.P.

Aquest dijous va entrar en vigor l'acord entre Andorra i l'Estat espanyol sobre intercanvi d'informació fiscal, que juntament amb els firmats amb 17 estats més de la UE representaran, segons el cap de govern, Jaume Bartumeu, l'inici del camí del Principat "cap a la normalitat". Amb la firma d'aquests convenis de col·laboració contra el frau fiscal, Andorra va desaparèixer de la llista espanyola de paradisos fiscals, que van ser posats en el punt de mira dels governs que van participar en la cimera de 2009 del G-20 contra la crisi econòmica.

Aquell mateix any va desaparèixer de la llista de paradisos fiscals de l'OCDE Suïssa, que ha firmat convenis que garanteixen el subministrament d'informació bancària quan hi hagi sospites de frau fiscal. D'altres estats han modificat les normatives sobre secret bancari, com Luxemburg, que des de l'1 de gener ja no figura en la llista espanyola de paradisos fiscals perquè es va modificar el conveni sobre doble imposició, de manera que es compromet a subministrar a l'Agència Tributària tota la informació necessària per controlar les rendes i el patrimoni que hi tenen els contribuents espanyols. L'Estat espanyol també ha firmat acords amb Trinitat i Tobago, Barbados, i Panamà, i negocia fer-ne amb d'altres paradisos fiscals com les Bahames, Bahrain, les Bermudes, Xipre, Gibraltar, Guernsey i Jersey, Hong Kong, Illes Caiman, Illa de Man, Jordània, Oman, San Marino i Singapur.

EL CAS ANDORRÀ. Els acords fiscals no impliquen que l'Agència Tributària tingui informació de tots els contribuents espanyols amb comptes en aquests països. Andorra, per exemple, continua mantenint el secret bancari, però quan hi hagi indicis de frau fiscal la banca andorrana estarà obligada a facilitar informació si l'Agència Tributària ho reclama. Aquest canvi ha provocat molt moviment: la Guàrdia Civil va comissar l'any passat a la duana de la Farga de Moles més de 2,5 milions d'euros sense declarar que sortien d'Andorra, un 3.000% més que el 2009.

El fet d'aparèixer en la llista de paradisos fiscals implica que les empreses i els contribuents espanyols que inverteixen o fan negocis en aquests països no poden aplicar-se els beneficis fiscals reglamentats en l'impost de societats i l'IRPF.

El revés d'Arantxa

TREVA. La tennista Sánchez-Vicario va afluixar en un contenciós amb Hisenda per la seva falsa residència fiscal a Andorra perquè José María Aznar assistís al seu casament

JOAN POYANO
GIRONA

Els residents a l'Estat espanyol estan obligats a declarar l'IRPF pels ingressos que obtenen arreu del món, motiu pel qual una manera de no pagar-lo és fixant la residència en un altre estat. Hisenda considera que un espanyol no pot al·legar que té residència fiscal en un estat que formi part de la seva llista de paradisos fiscals si no demostra que hi viu almenys 183 dies l'any. En el cas de la tennista Arantxa Sánchez-Vicario, va considerar que entre els anys 1989 i 1993 no havia residit fiscalment a Andorra, de manera que li va reclamar 3.487 milions d'euros. El que en aquell temps era director de l'Agència Tributària, Ignacio Ruiz-Jarabo, explica en el llibre recentment publicat *Estado fiscal y democracia* que, en plena disputa, es preparava el casament de l'esportista amb Joan Vehils, l'any 2000, i que va rebre una trucada del seu representant: "Arantxa ha cursat una invitació al president del govern José María Aznar i a dia d'avui no tenim resposta. [...] Compremem que el senyor José María no pot anar a unes nocces d'una contribuent que manté un enfrontament amb l'Agència Tributària i a la qual aquesta ha hagut d'embargar. [...] Encara que seguim pensant que ens assisteix plenament la raó, a Arantxa li fa molta il·lusió la presència del senyor Aznar el dia de les seves nocces. Per això, estem disposats a llençar la tovallola. [...] Ordeni els passos que hem de donar i els executarem immediatament". "El president Aznar va assistir a les nocces sense que mai hagi arribat a saber que la seva assistència va ser la causa que va permetre canalitzar la situació", explica Ruiz-Jarabo amb exageració, ja que la contribuent va anar presentant recursos fins que el desembre del 2009 el Tribunal Suprem va ratificar la sentència de l'Audiència Nacional del 2003 que donava la raó a Hisenda.

A Andorra resideix la cantant Montserrat Caballé i a Suïssa hi viuen fiscalment els pilots de cotxe Fernando Alonso i Pedro Martínez de la Rosa, el tennista Carlos Moyá i l'exjugador del Barça Luis Enrique, a qui Hisenda ha incoat un expedient per no haver declarat 600.000 euros, procés que avui segueix obert. A Mònaco trobem el motorista Àlex Crivillé.



José María Aznar fa broma amb Arantxa Sánchez-Vicario, Alberto Berasategui (a la dreta) i Carlos Moyá (a l'esquerra), en una visita al RC Tennis de Barcelona, el febrer del 2000, amb motiu del centenari del club. ARXIU

Tennistes i corredors de cotxe i moto s'estableixen a Suïssa i Mònaco

Altres esportistes d'elit mantenen la residència fiscal a l'Estat, com ara el tennista Rafa Nadal.

Els futbolistes, que juguen la majoria dels partits en territori espanyol, no poden fer empassar a Hisenda que resideixen a fora tan fàcilment com els tennistes. En aquest esport, la figura que es va inventar perquè ells i els clubs paguessin menys impostos va ser que cobressin la major part de les seves retribucions no com a sou sinó com a contrapartida per la cessió dels seus drets d'imatge, que el club paga a una societat domiciliada en un país de baixa tributació. Però Hisenda considera que el pagament de drets d'imatge, tant directament al futbolista com a una societat, són rendiments del treball personal i no un negoci entre empreses, i per això exigeix als clubs que apliquin la corresponent retenció a compte. És el cas de la sentència del Tribunal Suprem del juliol passat que ratifica que el València CF ha d'abonar 282.117 euros per retencions no efectuades a Romário da

Souza entre el 1996 i el 1998.

El contenciós del València formava part d'una ofensiva que l'Agència Tributària va fer als clubs de primera divisió la temporada 2000-2001, i Ruiz-Jarabo explica en el seu llibre que van enviar el president del Real Madrid, Florentino Pérez, a pressionar al secretari d'estat d'Hisenda, Enrique Giménez Reyna (el que va saltar per la seva implicació en l'estafa de la societat d'inversions Gescartera). "Després de manifestar la seva indignació per l'inici de les inspeccions -explica l'exdirector de l'Agència Tributària-, Pérez va declarar que el futbol espanyol no les consentiria, per la qual cosa s'havien de paralitzar immediatament. En cas contrari, va amenaçar, ells pararien la lliga de futbol". Giménez Reyna va convocar el director de l'Agència i el director d'inspecció per suggerir que s'aturesin les inspeccions. "Li vam manifestar amb tota rotunditat que la seva ordre -en realitat la de Florentino- no seria complerta i que les inspeccions seguirien el seu curs ordinari. La cara del secretari d'estat era un poema", comenta.

Ignacio Ruiz-Jarabo ara és a l'altra banda com a president de l'assessoria CE Consulting Empresarial i assegura que "el con-

tribuent inspeccionat és literalment atropellat en els seus drets, amb greus perjudicis econòmics, en ocasions irreversibles", ja que abans de reclamar davant una liquidació has de pagar el suposat deute o presentar un aval, i els tribunals poden trigar deu anys a resoldre el cas. L'Organització Professional de Inspectores de Hacienda (IHE) es planteja denunciar-lo perquè els acusa de "pràctiques delictives, i en particular, d'extorsió", i considera que en el seu llibre revela "vicissituds tri-

Florentino Pérez va pressionar en nom dels clubs de futbol per parar inspeccions

butàries de persones concretes", cosa que és incompatible amb l'obligació "de sigil i reserva" del personal de l'Agència Tributària. En el llibre es parla que el president del Betis li va proposar que collés al màxim el Sevilla per fer-lo desaparèixer, i de trucades com la del director de gabinet de Mariano Rajoy per demanar-li que tractés bé el president del Pontevedra o de l'alcalde de Còrdova per interessar-se pel club de futbol de la ciutat.

Punto Blanco obrirà 15 botigues més, la majoria a l'estranger

CANAL PROPI. La firma tèxtil igualadina va engegar fa quatre anys una cadena d'establiments pròpia i actualment ja en té 13 locals a tot l'Estat. **CREIXEMENT.** L'objectiu és arribar al públic que s'han endut els centres comercials

ANNA PINTER
IGUALADA

Punto Blanco, la marca emblemàtica d'Industrias Valls, la companyia igualadina de mitjons i roba interior, preveu obrir 15 botigues en els pròxims anys. Els plans de l'empresa són inaugurar la majoria dels nous establiments fora de l'Estat espanyol i ampliar així la seva presència internacional i el canal de distribució propi.

La firma, fundada l'any 1948, va decidir fer el salt al darrere del taulell l'any 2006. Fins aleshores, Punto Blanco es dedicava a produir i venia el seu catàleg a grans magatzems i botigues multimarca. Però amb la irrupció dels centres comercials, la tèxtil igualadina es va adonar que els seus clients tradicionals (botigues multimarca) no obrien establiments en els nous espais comercials i, per tant, estaven perdent molts compradors finals que només fan les seves adquisicions en grans centres comercials. "O renunciàvem a aquest públic o creàvem la nostra cadena de botigues pròpia, i ens vam decantar per la segona opció", explica el director general de Punto Blanco, Josep Ignasi Reixach, que assegura que a ciutats com ara Madrid els centres comercials estan multiplicant-se a gran velocitat i girar-se d'esquena a certs canals seria una mena de suïcidi.

CADENA. En poc més de quatre anys, la marca igualadina va obrir 13 botigues pròpies a Espanya i el mes que ve s'estrenarà fora de l'Estat amb un establiment a Lisboa (Portugal).

Ara bé, Reixach insisteix que el pla de creixement de les noves botigues està condicionat a la consolidació de les que tenen actualment. "Ens agrada anar a poc a poc i tot depèn de com

INDUSTRIAS VALLS



FACTURACIÓ
24 M€

TREBALLADORS
330

ANY DE FUNDACIÓ
1948

● La marca Punto Blanco pertany a Industrias Valls, una de les sis empreses que aglutina el grup Corporació Empresarial Valls SA, ubicat a Igualada. A més del tèxtil, el grup comprèn dues companyies del sector de les arts gràfiques.

funcioni en els diferents mercats locals", diu Reixach.

Ara com ara, totes les botigues que tenen a l'Estat espanyol són pròpies, en canvi per a les obertures a l'exterior Punto Blanco opta pels màsters franquiciats: es tracta d'un tipus especial de contracte de franquícia pel qual es concedeix a un altre empresari el dret a explotar la marca i concedir franquícies durant un període.

Per destinacions, Europa es converteix en un objectiu prioritari, seguit d'altres indrets, com ara l'Àràbia Saudita. La internacionalització, però, no és nova per a Punto Blanco, ja que fa molts anys que la companyia ven fora de les fronteres espanyoles. Ara com ara, és present a més de 35 països i les exportacions representen entre un 10 i un 15% de la seva factura-



Josep Ignasi Reixach, director general de Punto Blanco. ORIOL DURAN

ció. Reixach preveu que amb els nous canals de distribució el percentatge augmenti considerablement.

La firma de l'Anoia és conscient que en aquests moments la distribució del tèxtil es troba en un moment de transició en què conviuen tots els canals.

Per això Punto Blanco es va sumar a la venda en línia amb l'obertura d'una botiga per internet fa tres anys. "Primer estava molt centrada en la imatge, i l'any passat van decidir dedicar-la definitivament a la venda", explica Anna Zenón, responsable de màrqueting de la companyia, que reco-

neix que és un canal que requereix molts esforços i que van recollint fruits lentament.

Tot i que ara per ara la majoria de les vendes per internet les fan en el mercat local, reconeixen que al centre d'Europa hi ha més tradició en la compra virtual i per això hi han posat moltes expectatives de creixement. "Quan fem una petita acció de promoció a fora, ràpidament tenim resposta; en canvi aquí és més lenta", aclareix.

Punto Blanco, líder en el mercat del mitjà d'alta gamma, és una empresa molt vinculada al territori. Actualment, el 70% de la producció es concentra a les instal·lacions que Punto Blanco té a Igualada i el 30% restant es distribueix entre Portugal, el nord d'Àfrica i Turquia, especialment per als productes de gamma mitjana. Reixach recorda que, quan fa deu anys tothom parlava de deslocalitzar la producció a la Xina, Punto Blanco va optar per no seguir aquesta tendència i va decidir seguir produint la major part del gènere a Igualada.

"Els mateixos gurus que aleshores ens van dir que deslocalitzéssim, ara ens diuen que s'ha de relocalitzar", explica Reixach.

Una de les altres "trampes" en què Punto Blanco no ha volgut caure ha estat l'aposta pel *low cost*. La companyia ha optat per mantenir-se en un segment de qualitat alt malgrat la ferotge competència

de les grans distribuïdores de roba interior i mitjons. "Som partidaris de l'*slow fashion*: comprar menys, comprar bo i producte de qualitat. Creiem que l'*usar i tirar* no és sostenible".

La companyia ha mantingut les vendes el 2010 malgrat les pèrdues del sector

SALUT. L'altra gran aposta de l'empresa ha estat la innovació en el producte. Punto Blanco té un departament de recerca del qual han sortit darrerament peces com ara els mitjons fets amb bambú, que és ecològic.

L'empresa treballa ara en una nova línia de recerca d'aplicacions per a la salut que trigarà més de dos anys a desenvolupar-se però que, segons Reixach, revolucionarà el mercat. El projecte de recerca en aquest cas no el faran sols: es portarà a terme junt amb altres empreses de l'Anoia.

Punto Blanco va facturar al voltant de 24 milions l'any passat, més o menys el mateix que un any abans.

LA DIVERSIFICACIÓ

Més enllà dels mitjons

La família Valls va crear Punto Blanco el 1948. Dedicada inicialment a la fabricació de mitjons, va ampliar el seu ventall de productes de gènere de punt amb pijames, samarretes d'interior i roba.

Una de les dates clau va ser l'any 1995, quan

es va crear la línia de roba interior Punto Blanco amb la intenció de cobrir un forat de mercat en la roba interior masculina. Punto Blanco va aprofitar el moment en què la roba interior d'home començava a sofisticar-se.

EMPRESSES

EMPRESA

Touchland

Lisbona va decidir crear Touchland en veure als Estats Units dispensadors automàtics per higienitzar les mans sense tocar l'aparell, i acaba de guanyar el concurs internacional Next Top Startup com a millor pla d'empresa.

TREBALLADORS

10

La seu és a Sant Cugat del Vallès (4 empleats) i la nau industrial, de 3.500 m², als Hostalets de Balenyà (6).

UNITATS

2.000

Arreu ja hi ha més de 2.000 dispensadors, més coneguts com *la boleta de líquid per a les mans*.

REPRESENTANTS

40

Distribueix Germstar amb més de 40 representants i 8 distribuïdors a Espanya i llocs com Tanzània i Kenya.

ANY DE CREACIÓ

2010

Neix no fa ni un any. Ven dispensadors i recanvis, però també experiència mediambiental i de salut.



TINC UN PLA

Dídac Lee
 EMPRENEDOR
Andrea Lisbona

DIRECTORA GENERAL DE TOUCHLAND

“Crear empresa en plena crisi sona a bogeria, però és un punt de llum”

Preparada, jove (té 25 anys), emprenedora, i amb empena. És l'imatge que transmet Andrea Lisbona, responsable de Touchland, empresa dedicada a generar salut ambiental mitjançant sistemes automàtics d'higiene de mans, que a la vegada serveixen com una eina de màrqueting i de responsabilitat social corporativa. I com sempre, les aparences enganyen: rere una imatge de *ne-na bona* s'hi amaga una cinturó marró en judo, esport en què va assolir un tercer lloc en campionats estatals. És un exemple d'una nova fornada de noies que han triat emprendre com a sortida.

M'imagino que de petita no volies ser una princesa de Candy Candy, oi?
Pel fet de tenir un germà i un televisor a casa, havíem de trobar un terme mitjà. I fer-li veure la Candy era una tortura, així que a casa es veia *Bola de drac*. Per Reis, quan era molt petita i una mica il·lusa, demanava el núvol Kinton i el vehicle del Goku, per volar on volgués.

L'esport és un bon vehicle per a l'autodisciplina i la cultura del treball. Com t'ha influït?
És una bona eina per formar-te com a persona. Aprens el que és l'esforç, l'esperit de superació i el respecte per l'adversari. El judo és un esport més de cap que de força. Em va costar entendre-ho; amb sis anys, tan bon punt començava els combats agafava velocitat i l'adversària aprofitava la meva empena per tirar-me a terra. Vaig aprendre a utilitzar més la tècnica que la força desmesurada.

Que el judo sigui un esport més masculí, t'ha ajudat a no tenir complexos?
Com tot pare protector, el meu va apuntar-m'hi als sis anys, però la sorpresa va ser quan vaig entrar a la classe i tot eren nois. No hi havia ni vestuari de noies, i me'n van haver de fer un a mida. Vaig perdre la vergonya i els complexos.

Vas passar d'estudiar Esade i disseny de moda a muntar una empresa de salut ambiental i higiene.

Vaig fer Esade perquè sempre he sabut que volia muntar una empresa. Aquesta és la versió oficial. La no oficial és que va ser per una aposta amb el meu pare, que em va picar dient que no aconseguiria acabar Esade. Després, el disseny de moda va ser per intentar transformar un *hobby* en empresa. Però a vegades les oportunitats passen davant teu, i has d'estar atent. Quan estudiava als Estats Units, el país estava ple de dispensadors per higienitzar les mans cada pocs metres, a tot arreu. La higiene de mans era una tendència que també arribaria aquí. I, mai millor dit, ens vam posar mans a l'obra.

Com vas començar?
Fa gairebé un any, en plena crisi i amb els ànims generals baixos. Vaig prendre una decisió que, com totes, implica un risc que cal gestionar. Amb la grip A, de cop, les autoritats t'ensenyaven a rentar-te les mans i et trobaves ampolletes de gel desinfectant fins i tot a les gasolineres. La meua decisió va ser ajornar el llançament del pro-



Andrea Lisbona amb un dels dispensadors Touchland a Sant Cugat del Vallès. L'ECONÒMIC

ducte fins que passés la grip. Part de l'equip creia que era el millor moment per inundar el mercat. Jo, tossuda, creia que no ens havíem de posicionar com un producte per a pandèmies, sinó per al dia a dia. I, efectivament, tots els productes que es van instal·lar, passada la por general, es van deixar d'utilitzar. Al cap d'un mes llançàvem el dispensador Touchland des d'una vessant emocional i positiva, comunicant que l'empresa que aposta per això cuida la teua salut, i no per la imposició o la por.

Quins han estat els teus pitjors moments?
Hi ha hagut dies de plorar, dies que ho engegaries tot i de desesperació. Els pitjors moments són els de l'espera, de la incertesa des que presentes el producte al potencial client fins que et

respon. Vendre és com enamorar algú, l'has de convèncer que ets diferent i que faràs que la seva vida sigui millor.

I els millors?
Quan s'afegeix algú a l'equip. Quan li expliques el projecte i veus que se li il·lumina la cara. En un any, ja som més de 40 representants i més de 8 distribuïdors nacionals i internacionals.

Ho recomanaries?
Sí. Crear una empresa en plena crisi pot sonar a bogeria, però també és un punt de llum. I veure que molta gent que se'ls havien acabat les ganes de lluitar i les idees han vist en nous projectes una manera de sobreviure. Ser emprenedor és una aventura, et torna un 4x4, perquè un dia tens una reunió amb empresaris importants, i l'en-

demà has d'anar a muntar un dispensador al bar del barri. En això consisteix, a embrutar-se les mans i a aprendre a gaudir cada moment que se't presenta.

Com et veus en un futur?
Tinc l'esperança de seguir sent lluitadora, somiadora i tossuda, però escoltant. Sé que l'esperit emprenedor no desapareix, així que espero seguir tenint ben oberts els ulls i els sentits perquè cada cop que passi una oportunitat de negoci davant meu, no la deixi escapar. Des que era petita, m'han dit moltes vegades que era diferent. Potser perquè mai he tingut vergonya davant de cap situació, ni m'he tirat enrere per res; o potser perquè sempre tenia una sortida enginyosa de qualsevol problema. Ser una persona diferent no és dolent, et fa irremplaçable.

CaixaEmpresa

Comerç Exterior



Per arribar més lluny cada dia

Amb "la Caixa" disposarà d'innovadores i exclusives solucions que l'ajudaran a gestionar, d'una manera fàcil i ràpida, les operacions de comerç exterior. A més, les podrà gestionar íntegrament *on-line* a través de Línia Oberta.

Així, podrà fer qualsevol operació **les 24 hores del dia**, sigui on sigui, i satisfer les necessitats dels clients i dels proveïdors amb la màxima eficàcia. Perquè en els negocis, sempre estem al seu costat.

Parlem?

www.laCaixa.es/empreses



EMPRESSES



La gerent d'Anudal, Ana Núñez, en una de les pistes de pàdel fetes amb alumini a través de la nova marca Anupadel. J.TORRENTS

Anudal es reinventa en crear una pista de pàdel desmuntable d'alumini

NOVES ÀREES. Amb la crisi del totxo es diversifica i obre quatre noves àrees, amb mobles, estructures fotovoltaiques i un dosificador de càpsules de cafè

JORDI TORRENTS
BADALONA

Quan l'empresa Anudal naixia a Badalona, enguany fa uns rodons 25 anys, el pàdel tot just era un nouvingut en el món de l'esport. Ara, però, aquella companyia dedicada a la fusteria d'alumini i un esport nascut primer entre la *jet set* resulta que formen una interessant parella que demostra que allò de diversificar pot ser una de les apostes més interessants que pot dur a terme una empresa.

Anudal és líder en l'àmbit dels escaires i les unions d'alumini per a finestres i portes, uns d'aquells elements invisibles per als neòfits, però que els fan controlar el 65% de la quota d'aquest mercat a l'Estat espanyol. Aquesta elevada presència, apunta la gerent d'Anudal, Ana Núñez, la mantenen tot i la forta competència que els ha anat sorgint amb els anys:

"Som com el Nespresso del sector. Hi va arribar a haver una quinzena de firmes que es dedicaven al mateix, però no en queden ni la meitat". En un mercat, doncs, poc conegut pel gran públic -el client d'Anudal és el distribuïdor, no el consumidor final- preval "el vincle directe i el prestigi". Núñez detalla: "Tota la vida hem treballat vinculats al sector de la construcció", i

de fet, fins fa tot just cinc anys era l'únic producte de la companyia. La crisi del totxo, però, és extensiva a la fusta, al ciment, a la ceràmica, al marbre i, és clar, a l'alumini, cosa que va provocar que les vendes d'Anudal caiguessin fins a un 30%. Núñez té clar que "tot es va començar a paràlitzar i ens calia diversificar i créixer en altres sectors". Des de llavors Anudal s'ha

gairebé reconvertit en un hòlding que inclou fins a cinc divisions: la mateixa Anudal -que continua representant el 80% de la seva facturació-, Anudal Solar (d'estructures per a panells fotovoltaiques i tèrmics), Grixio (de mobiliari de disseny en alumini), Aluplaver (de premarcs) i Alupadel. En el cas de Grixio, Núñez explica la bona acollida que ha rebut un dispensador per a càpsules de cafè i que només es ven a través d'internet.

PATENT. La nova joia de la corona, però, és Anupadel. Núñez explica que han aprofitat els seus coneixements en la mecanització de l'alumini, així com la creativitat del seu departament d'R+D per aplicar-ho en nous sectors en els quals no eren presents. I per què el pàdel? Aquí no cal buscar-hi estudis de mercat exhaustius, sinó la realitat del dia a dia -el millor estudi que existeix, sovint-, ja

PLANTILLA AMB VALOR AFEGIT

El 30% amb discapacitat

Anudal centralitza tota la producció a Badalona, on ja disposa de 9.000 metres quadrats. La plantilla la formen 50 persones, amb un valor afegit diferencial, ja que quasi un terç, 15, tenen alguna discapacitat -ja sigui física, sensorial o intel·lectual-, un

aspecte que, segons la gerent, Ana Núñez, "forma part de la cultura de l'empresa des dels inicis". Hi ha qui fa més de 20 anys que hi treballa i fins i tot amb un càrrec de responsabilitat com és el de cap d'equip a l'àrea de producció.

ANUDAL INDUSTRIAL

FACTURACIÓ

8,8 M€

TREBALLADORS

50

EXPORTACIÓ

18%

● Anudal celebra aquest 2011 un quart de segle d'història a Badalona. Líder estatal en el mercat d'escaires i unions d'alumini per a finestres i portes, ha afrontat la crisi immobiliària creant fins a quatre noves àrees. Una d'aquestes, Anupadel, ha patentat un revolucionari sistema desmuntable de pistes de pàdel.

de pistes, però Núñez ja preveu tancar una vintena més d'operacions a curt termini. La majoria, a Catalunya, tot i que ja han rebut algun encàrrec des del País Basc.

Anudal va tancar el 2010 amb una facturació de 8,8 milions d'euros i ja preveu un creixement d'entre el 8 i el 10% per a aquest 2011 gràcies, precisament, a les noves oportunitats que, de mica en mica, van sorgint amb la diversificació de negocis. El 18% de la seva producció es destina al mercat exterior, ja que Anudal és present en països com ara França, Mèxic, Bèlgica, Rússia, Portugal i el nord d'Àfrica.

Lidera el mercat

d'escaires i

unions d'alumini,

amb el 65% de

quota estatal

Núñez també destaca la vessant social d'Anudal, i diu: "Potser pel fet de ser una dona, m'hi sento més propera". La firma de Badalona, per exemple, té un 30% de persones amb discapacitat en la seva planti-

Ja ha venut quatre

pistes de pàdel i

preveu tancar 20

operacions més a

curt termini

lla -15 dels 50 treballadors que la formen- i col·labora amb fins a una dotzena de projectes. Entre d'altres, el Casal del Raval; la Fundació GAVI, una aliança empresarial per vacunar milions de nens en més d'una setantena de països, o el Banc d'Aliments de Badalona, entitat a la qual Anudal (juntament amb Badalona Serveis Assistencials) va lliurar abans de Nadal 400 quilos de productes alimentaris recollits pels seus propis empleats.

De fet, pel seu pla d'integració de personal amb discapacitat, Anudal va rebre el desembre passat un dels guardons de la primera edició dels premis de la Fundación Corresponsables. Aquesta política a l'empresa s'estén a d'altres col·lectius en risc d'exclusió com ara les dones i els més grans de 45 anys.

Toolsgroup i l'estoc just

La consultora de solucions tecnològiques per a la gestió d'inventari planeja fer el salt al mercat llatinoamericà al llarg del 2011

ANNA PINTER
BARCELONA

Gestionar bé l'estoc d'una companyia té un efecte directe en el compte de resultats. Fins al punt que la rendibilitat de la companyia pot resultar tocada per no haver calculat bé el nombre de productes en magatzem, tant si ens hem passat reservant-ne com si hem fet curt. Valorar aquesta decisió comporta molta complexitat.

Toolsgroup és una firma proveïdora de solucions globals per a la logística que va identificar aquest risc i va desenvolupar la tecnologia per ajudar a fer fàcil aquesta gestió. La companyia disposa d'una tecnologia pròpia que permet optimitzar l'inventari i la planificació dels estocs. Els clients de Toolsgroup són tant fabricants com distribuïdors que treballen amb una quantitat elevada de producte emmagatzemat i que necessiten gestionar-lo de la manera més eficient possible. En la seva cartera de clients hi ha empreses com ara el Grup SOS, diferents embotelladors de Coca-

cola, Pastas Gallo, Repsol, Saloni Cerámica o PC City. "L'eina de Toolsgroup determina l'estoc just que necessita l'empresa per evitar el sobrecost financer i a més garantir la disponibilitat del producte", explica Josep Presencia, que assegura que la inversió en aquesta tecnologia s'amortitza en menys de mig any.

L'altra àrea de negoci de Toolsgroup és el sector de la banca, que té les mateixes necessitats de gestió logística del seu producte que qualsevol empresa d'alimentació. "En realitat els caixers no deixen de ser magatzems i el diner, un producte com una llauna de sardines, que s'ha de gestionar i moure, amb tots els costos que això representa". Ara com ara la firma té quatre entitats financeres que fan servir la seva tecnologia i preveu augmentar el volum de negoci en aquesta àrea.

PROPIETAT. La història d'aquesta empresa tecnològica es remunta a l'any 1993, quan Josep Presencia va comprar, amb dos socis més, l'enfonsada ITP Tecnològica, la filial espanyola de la com-



Josep Presencia, a la seu que la companyia té a Barcelona. JOSEP LOSADA

Pel 2011 preveuen lluitar contra la crisi i superar els tres milions de facturació

panya italiana ITP. Després de l'empresa espanyola van crear una firma a Itàlia i aquí va néixer Toolsgroup. Ara com ara, la seu del grup és a Holanda, i és majoritàriament propietat dels treballadors. La resta del capital pertany a un grup d'àngels inversors que va invertir per ajudar a desenvolupar tecnologia. Actualment el grup té oficines pròpies a vuit països, factura prop de 10 milions d'euros i dona feina a 80 persones a tot el món. La filial espanyola es dirigeix des de Barcelona, on ocupa una vintena de persones, la quasi totalitat dels

quals són titulats superiors i que s'han guanyat el reconeixement del grup. De fet, gran part de l'equip de recerca està concentrat a la capital catalana i Presencia avança que estan en procés d'ampliació d'aquesta àrea.

Tot i que la firma ha evitat al màxim el palanquejament financer, en l'àmbit local la companyia ha passat la seva muntanya russa particular en els darrers anys. El 2008 va ser un exercici molt dolent, en què després de quasi una dècada amb creixements de dos dígits la facturació va caure de 3,5 milions d'euros a 2 milions. "Les inversions dels nostres clients es van parilitzar en sec a partir de la primavera", recorda Presencia. En canvi, el 2009 es van recuperar, però van tornar a perdre pistonada el 2010. "Tots ens vàrem adonar que la crisi trigaria molt més a resoldre's del que pensà-

vem i les inversions es van tornar a aturar", diu Presencia. Així, les perspectives que té l'empresa per enguany són molt millors. "Ja hem tancat un parell de projectes que ens permetran superar els tres milions de facturació el 2011", diu el director general, que reconeix que el principal creixement del grup arribarà amb els clients d'alimentació i indústria, més que no pas de la banca. I per territoris, l'Amèrica Llatina, que depèn de la filial espanyola, és un dels mercats en què la companyia ha posat més expectatives.

El director general diu que a partir d'enguany dedicarà un 50% del seu temps a fer créixer el negoci al Brasil. "És el mercat, junt amb l'Argentina i Xile, al qual pensem dedicar més esforços", avança. El model d'implantació en aquestes destinacions serà mitjançant socis distribuïdors.

Catalunya espera la fortuna de l'any del conill

OPINIÓ



Jacint Soler-Matutes

Amb nombroses celebracions privades i una popular festa al Moll de la Fusta de Barcelona, Catalunya acollia aquesta setmana l'arribada de l'any nou, segons el mil·lenari calendari lunar xinès. L'any del conill sembla més tranquil i pacífic que els darrers anys del tigre i del bou, marcats per una llarga i profunda crisi econòmica.

En l'àmbit dels negocis, però, el conill és vist com un animal força eixerit, llest i afortunat. Precisament atraure la fortuna o les fortunes de Xina ha esdevingut un dels objectius prioritaris de molts governs europeus, com el grec o l'espanyol. L'espectacular recepció al viceprimer ministre xinès el passat mes de gener a Madrid, desproporcionada pel contingut comercial real de la trobada, posa de manifest la indiscutible rellevància de la Xina en l'actual context econòmic mundial. Més enllà de la compra de deute públic espanyol, necessària per apuntalar els comptes públics i injectar confiança

als mercats, el cert és que els darrers esdeveniments poden marcar un punt d'inflexió en la presència xinesa a l'Estat, en la qual Catalunya no hauria de perdre el tren. Després de la injecció de confiança de les visites del viceprimer ministre Lii la cancellera Merkel, la inversió estrangera, especialment xinesa, es podria reactivar a l'Estat. L'obertura a Madrid del primer banc xinès operatiu, l'ICBC, també contribuirà a afavorir els lligams empresarials. De fet, Espanya s'ha mantingut força al marge fins ara de l'arribada del capital xinès a Europa, que s'ha dirigit majoritàriament a

Alemanya, el Regne Unit i Rússia. Els darrers cinc anys, els fluxos d'inversió xinesos cap a l'exterior s'han multiplicat per vuit, fins als 43.300 milions de dòlars el 2009, però s'adrecen de forma majoritària a la pròpia Àsia, seguida d'Àfrica i Amèrica Llatina. A Europa, però, han estat sonades les incursions xineses amb la compra d'algunes marques, com Volvo, Rover, Marionnaud, Guy Laroche, Thomson, Siemens Mobile o Meneghetti. En alguns mitjans sonen ja rumors sobre l'interès del fons sobirà xinès CIC per la privatització de les caixes espanyoles, així com l'arribada d'algun

important grup tèxtil per adquirir marques de moda espanyoles en problemes. Segurament veurem operacions financeres xineses, atesa la seva exagerada acumulació d'euros i la necessitat de diversificar les inversions més enllà del deute públic. A Catalunya ens convé atraure les inversions industrials, que ja no tindran l'envergadura de les japoneses de fa 30 anys, però ens ajudaran a consolidar el vincle històric amb Àsia i a reforçar alguns nuclis d'activitat, ara en decadència. A l'automoció el fiasco de Chery contrasta amb els plans de BYD i Foton, pioners del vehicle

elèctric, per establir-se a Galícia i Navarra, respectivament. El capital xinès, més concretament de Hong Kong, participa ja en el principal vincle de Catalunya amb la Xina, el Port de Barcelona, però ens cal una política activa de captació d'empreses xineses. Els objectius i les fórmules seran diferents dels utilitzats als vuitanta amb els japonesos, però l'ambició i l'esforç han de ser iguals, si no superiors. Que la sort del conill ens acompanyi.

Soci d'Emergia Partners i assessor de la patronal Pimec

EMPRESSES

DIR preveu obrir vuit gimnasos els propers 4 anys

CREIXEMENT. La cadena propietat de la família Canela invertirà uns 25 milions enguany. **ESTRATÈGIA.** En les futures obertures es prioritzarà les sales de ioga i Pilates

RAMON ROCA
BARCELONA

La cadena de gimnasos DIR, controlada en un 80% pel seu fundador Ramon Canela, preveu obrir vuit gimnasos més els propers quatre anys fins que se situï en la xifra dels 25 establiments. L'empresa de caràcter familiar, on ja hi treballen membres de la segona generació, ha invertit 24 milions d'euros en poc més d'un any coincidint amb la darrera obertura, fa dues setmanes, del DIR Tuset, situat al carrer Aribau de Barcelona, que ha costat 7 milions i que disposa d'una superfície de 4.000 metres quadrats.

"La firma se sentiria còmoda amb uns 25 establiments, ara en tenim 18, això voldria dir que estem preparats per posar-ne en marxa dos cada any", explica Javier Bozalongo, director d'Expansió de la cadena, que va néixer el 1979 amb la inauguració del primer club al carrer Maragall de Barcelona.

Tot i la crisi, entre el 2010 i el present exercici, la cadena ha fet un esforç inversor considerable. L'any passat es van destinar 10 milions

DIR

FACTURACIÓ
52M€

NÚMERO DE CENTRES
18

NOMBRE SOCIS
80.000

● La cadena DIR va néixer l'any 1979 amb l'obertura d'un club al carrer Maragall. Després va venir el de Castillejos, un dels més grans, que darrerament ha fet millores. L'objectiu és créixer a la ciutat de Barcelona, perquè, així, la direcció "és més propera".

d'euros d'inversió en millores a diversos centres. Enguany, la injecció ha estat de 14 milions en dos centres, el de Tuset -on només falta posar en marxa la segona fase destinada a les aigües- i la compra del club Seven.

Però l'ampliació no s'atura aquí. En el segon semestre de l'any s'obrirà un nou centre al barri tecnològic

barceloní 22@ que ocuparà una nau antiga d'una superfície de 4.000 metres quadrats. En aquest indret hi haurà una piscina. La inversió prevista també serà de 7 milions d'euros.

"Abans d'acabar l'any encara preveiem una altra obertura, però aquesta correspondria, segurament, a un espai més reduït on hi hauria una zona per a ioga o Pilates", explica el responsable d'Expansió de la cadena que té tots els establiments a Barcelona menys un que està ubicat a Sant Cugat.

Entre l'any 2012 i el 2014 s'obririen uns cinc establiments més, fet que podria comportar una inversió d'uns 25 milions d'euros, que sumats als 24 milions dels darrers 14 mesos s'arribaria a una xifra d'inversió global de gairebé 50 milions. Precisament, un dels principals problemes per a l'empresa és l'obtenció de finançament.

PUJA EL DEUTE. En l'actualitat, DIR compta amb una xifra d'uns 30 milions de deute. Això explicaria l'interès de l'empresa de poder cotitzar el proper trimestre al Mercat Alternatiu Borsari (MAB) per tenir més li-



Javier Bozalongo, director d'Expansió, en el nou centre DIR Tuset de Barcelona. QUIM PUIG

quiditat. La idea seria posar al parquet un 20% del capital que controla la família Canela. D'aquesta manera, l'actual president encara mantindria el control d'una firma on ja hi treballen tres fills seus.

CANVIS D'HÀBIT. En l'actualitat la cadena aplega uns 80.000 socis, una xifra que es manté tot i la crisi dels darrers tres anys. "Per mantenir aquesta xifra els empleats del club hem de treballar més, fer millores i incloure novetats", explica Javier Bozalongo.

El responsable d'Expansió afirma que la mala situació econòmica s'ha notat en el canvi d'hàbits del soci. "El client que utilitzava poc el gimnàs ara l'utilitza més vegades o durant del brandi Torres 10. Altres vins que han experimentat un creixement interessant

li surt més a compte". Seguint aquesta línia, també s'ha observat que "les famílies veuen la nostra cadena no només com un gimnàs, sinó com una possibilitat d'oci sobretot el cap de setmana, quan aprofiten per fer exercici,

Després de l'estiu s'obrirà un centre al 22@ en una nau antiga de 4.000 m²

piscina o anar al restaurant", hi afegeix.

La cadena DIR, amb més de mil empleats, va facturar 52 milions d'euros l'exercici passat. Enguany, l'empresa preveu tancar l'exercici amb un increment al voltant del 10%.

Tot i l'expansió que duu a

terme els darrers mesos la firma amb seu a Barcelona, no contempla créixer en centre a la resta de l'Estat. "El president és una persona que segueix molt de prop la dinàmica del dia a dia de cada centre i, si els establiments estiguessin repartits en una zona geogràfica molt àmplia, el tracte amb el client ja seria molt diferent", insisteix el directiu del club.

L'empresa també ha pensat, fins i tot, en la possibilitat de sortir fora de l'Estat espanyol, però "la decisió ha estat centrar-se a Barcelona, on hi ha molt camí per córrer", sentència Bozalongo.

Bona part de les noves obertures s'enfocaran cap a uns espais més reduïts per practicar ioga o Pilates, unes modalitats "que tenen molt de futur".

Torres creix gràcies al mercat global

L'ECONÒMIC
BARCELONA

Els vins de Torres estan ben consolidats als mercats internacionals, que han permès que la facturació del 2010, que va ser de 205 milions d'euros, registrés un increment de l'11,5% respecte de l'exercici anterior.

Val a dir que les previsions inicials de la companyia del Penedès no superaven el 5% de progressió. El grup, després de dos anys d'un cert retrocés, ha superat la xifra de negoci del 2007, que va ser de 203 milions d'euros.

L'exportació ja és a hores d'ara un 72% del negoci. Si bé hi ha mercats molt asse-

nyalats, com ara Mèxic, Regne Unit, Alemanya o Holanda, el fet noticable és la bona evolució que van tenir altres mercats, com ara Finlàndia, Canadà, Noruega o Rússia. Esmert especial mereix Xina. Després de 30 anys de relacions comercials amb el gran país asiàtic, les vendes de vins van créixer l'any passat un

40%, tot assolint una facturació de 16,16 milions d'euros. I ha esdevingut la tercera importadora i distribuïdora de vins.

Pel que fa a productes, cal esmentar la bona progressió de Viña Esmeralda, el que més ha crescut, seguit del brandi Torres 10. Altres vins que han experimentat un creixement interessant

en les vendes són Coronas, Ibéricos, Mas La Plana i Natureo.

La recuperació de les vendes haurà de permetre al grup comprar més raïm, que en el cas de les varietats negres ha estat inferior durant els dos darrers anys. Tot i la caiguda de preus, Torres roman situada entre les empreses que millor pa-

guen el raïm.

Així mateix, els bons resultats permetran que Torres mantingui el seu nivell en R+D, que l'any passat va ser de 2 milions d'euros.

Torres, amb una plantilla de 1.300 treballadors, posseeix un tal de 1.869 hectàrees de vinya, 1.397 a Espanya, 440 a Xile i 32 a Califòrnia.

COTITZA A L'ALÇA

Joan Majó

Enginyer i exministre d'Indústria



L'exministre Joan Majó és la darrera incorporació al Consell Assessor per a la Reactivació Econòmica i el Creixement (Carec), presidit per Salvador Alemany i format per 15 experts com Eugènia Bieto, Oriol Amat i Jordi Gual.



COTITZA A L'ALÇA

Antoni Peñarroya

President Fundació Ascamm



La Fundació Ascamm, a Cerdanyola del Vallès, ha desenvolupat nous implants mèdics (cranial, intervertebral i dental) personalitzats i pioners a tot el món. Ara comença el procés d'industrialització i, després, l'aplicació mèdica.



COTITZA A LA BAIXA

Elena Salgado

Vicepresidenta econòmica del govern estatal



En ple debat sobre retalles pressupostàries, la ministra Salgado ha llançat una polèmica proposta: que els catalans paguin més impostos i que l'increment el dugui a terme el govern de la Generalitat en el tram autonòmic.



DEUTE PER A UN BON 'RATO'

Zapatero, a l'estil Cofidis, autoritza que Catalunya s'endeuti més -haver de demanar permís per això!-, i un informe toca el crostó a l'FMI de l'era Rato per no haver previst la crisi. **Per Jordi Torrents**

Artur Mas i José Luis Rodríguez Zapatero no es pot dir que siguin d'aquells amics que s'agreguen al Facebook amb facilitat o que queden i no els costa reprendre el fil. De fet, són com aquells companys de la infantesa que, de grans, dissimulen des d'una altra vorera perquè no saben què dir-nos. Mas i ZP es van trobar fa quatre anys a Madrid -en secret, ja que tot-hom sap que ho van fer amb el coll de la gavardina aixecat- per pactar l'Estatut sense que Montilla i el seu tríode polític en sabessin res. Ara, s'han tornat a veure les cares, i el presi-

dent català va sortir-ne prou content, ja que va obtenir el compromís de ZP de no deixar que el govern català s'ofegui. Sí, al més pur estil Cofidis, ZP autoritza que la Generalitat pugui emetre més deute (tot i la prohibició estatal davant l'incompliment de l'objectiu de dèficit). Catalunya calcula que necessita gairebé 11.000 milions per salvar la temporada.

El president estatal també va confirmar la transferència de 759 milions d'euros d'inversió no executada, un deute de fa un parell d'anys. Mas també va aprofitar la trobada per expressar el seu suport a la privatització d'AENA i de

l'aeroport del Prat a canvi que l'administració catalana tingui un pes determinant a l'hora de controlar-ne la gestió. Tots dos, doncs, es van donar la mà, van dir el tòpic que ja es trucarien -o que piularien pel Twitter com el Piqué i el Puyol- i, apa, a calmar la tempesta de protestes d'altres comunitats autònomes. Un parell de dies més tard, el Parlament ja va aprovar el projecte de llei perquè la Generalitat pugui endeutar-se per un màxim de 2.613 milions d'euros, una mesura avalada fins i tot per la líder del PP, Alicia Sánchez-Camacho.

La popular OIA -potser el nom d'Oficina Indepen-



En la trobada amb Artur Mas, Zapatero autoritza que la Generalitat pugui emetre més deute. Catalunya, de fet, calcula que necessita gairebé 11.000 milions per salvar la temporada. El president estatal també confirma la transferència de 759 milions d'euros d'inversió no executada

dent d'Avaluació no sona gaire, però és l'ens que s'encarrega de controlar el Fons Monetari Internacional (FMI)-, ha posat en dubte el seu paper quan el presidia, en el període 2004-2007, Rodrigo Rato, aquell senyor amb nom d'emissora de ràdio i que volia ser Rajoy en lloc de Rajoy. Resulta que un informe de l'OIA acusa l'FMI de no haver alertat dels riscos del daltabaix financer. De la crisi, vaja, tot criticant que Rato confiés massa en la resistència de la banca internacional i no tingués en compte els desequilibris globals, l'esclat de la bombolla immobiliària i l'auge desproporcionat dels crèdits. L'informe censura l'optimisme de l'FMI, tot i que el seu actual gerent, Dominique Strauss-Kahn, ja ha sortit en defensa del seu antecessor Rato, actualment president de Caja Madrid, que va tancar fa tot just un parell de mesos el seu procés de bancarització. El mateix Rato, com a president executiu del Banco Financiero y de Ahorros -format per set caixes, entre les quals hi ha la Laietana-, ha anunciat que s'han iniciat els tràmits per sortir a la Borsa amb l'objectiu de fer caixa i elevar el seu índex de solvència per sobre del 8%, el mínim que exigeix la mi-

nistra d'Economia, Elena Salgado. La mateixa vicepresidenta econòmica, però, ha imposat la seva vessant més dura respecte a les caixes, ja que els demana que el seu capital principal -bàsicament són reserves i capital, però no participacions- arribi al 10%. Aquesta mesura posa les caixes contra les cordes -a l'Estat només cinc ho compleixen, cap de catalana- i aboca entitats com Unnim i Catalunya Caixa a acollir-se al FROB II per incrementar el seu capital.

En l'àmbit empresarial català, els treballadors de la planta de Yamaha a Palau-solità i Plegamans es van concentrar davant del Parlament per exigir suport de les institucions arran de l'anunci del tancament de la factoria. Els empleats d'una altra multinacional, Sharp, també veuen com el seu futur a Sant Cugat del Vallès (amb 330 empleats) perilla. També hi ha, però, bones notícies, com la de la firma de productes químics per al tèxtil Pymag Curtin -situada a Santa Perpètua de Mogoda-, que va tancar el 2010 amb un increment de les exportacions del 70% i una facturació de 9,5 milions d'euros. Entre els mercats principals hi ha Turquia, la Xina i l'Índia. I aviat també obrirà un nou centre productiu al Brasil.



A la dreta, empleats de Yamaha protesten davant del Parlament contra el tancament de Palau-solità. A l'esquerra, Artur Mas i Rodríguez Zapatero, en la recent trobada a la Moncloa. Al mig, l'actual president de Caja Madrid, Rodrigo Rato, críticat pel seu paper a l'FMI, i el director gerent de Pymag Curtin, Xavier Gràcia. L'ECONÒMIC

OPINIÓ

EDITORIAL

LA FINA LÍNIA ENTRE ESTALVI I DELICTE

L'Agència Tributària vol potenciar les investigacions per determinar si les cada vegada més sofisticades estructures d'enginyeria fiscal que utilitzen els grans grups empresarials per minimitzar el pagament d'impostos responen a operacions econòmiques reals o, al contrari, es construeixen xarxes artificials de societats i s'organitzen negocis interns ficticis per evadir impostos. La Hisenda espanyola i les de la resta del món desenvolupat es troben amb la necessitat de perseguir unes actuacions il·lícites que elles mateixes han impulsat amb les seves normes: feta la llei, feta la trampa, i si hi ha una característica comuna dels estats és que mimen el capital, amb incentius per al ciutadà que vol invertir a fora i també per a l'estranger perquè s'instal·li al seu territori i no en un altre. És aquesta guerra d'incentius per atraure inversions la que ha creat les oportunitats perquè les grans empreses i els grans patrimonis puguin explotar al màxim les esclertes que, voluntàriament o no, creen els estats. I la línia divisòria entre les comptabilitats emparades per la llei i les que constitueixen frau de llei a vegades és molt prima.

Als estats els seria més rendible posar-se d'acord per no fer-se competència fiscal a la baixa, però això no és a l'ordre del dia. Queda clar amb l'ofensiva contra els paradisos fiscals, dels quals no els molesta que siguin territoris de baixa tributació, sinó que no hi puguin entrar a perseguir els contribuents propis que hi porten diners sense haver tributat abans a casa. Si firmen convenis de col·laboració per aixecar en determinats casos el secret bancari, ja es donen per satisfets i treuen de la llista negra de paradisos uns territoris a través dels quals continuaran fent enginyeria fiscal les empreses a les quals és molt difícil controlar.

AMB FEINA O NO, EL JOVENT SEMPRE REP

La història es repeteix, i amb la crisi la taxa d'atur dels menors de 30 anys dobla la de la resta de la població activa, com a conseqüència d'un munt de causes: quan hi ha feina, els joves ocupen els llocs de treball més precaris, els primers a desaparèixer perquè amb la caiguda de l'activitat ja no són necessaris o perquè posats a triar sempre s'acomoda l'últim, que surt més barat. Hi ha qui en dona la culpa als mateixos joves, que en temps de bonança van abandonar els estudis per guanyar un sou, però els que fan aquest diagnòstic obvien que hi ha molts joves que ocupen llocs de treball per als quals es requereix una formació inferior a la que tenen. Mentre s'insisteix als joves que com més estudis tinguin, més oportunitats de trobar feina tindran, les empreses es queixen que el sistema educatiu no està organitzat pensant en les necessitats de l'economia.

L'oferta de llocs de treball no la creen els treballadors sinó les empreses, i és injust dir que els joves *ni-ni* no treballen perquè no volen, com culpar la societat que un enginyer estigui a l'atur, com si hi hagués obligació de proporcionar-li un lloc de treball després d'haver-li finançat amb diners públics gran part del cost de la carrera que lliurement ha triat. Sabent que la incorporació al món del treball significa estar molts anys en precarietat fins que s'aconsegueix una situació d'estabilitat, els joves que tenen la sort de trobar una feina no poden fer gaire més que esperar que la situació es mantingui i que la pròxima crisi trigui prou perquè els agafi quan ja tinguin una certa edat.

L'ECONÒMIC

EDITORIA: 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

Pensió pública de jubilació, els seus errors

JAUME

QUIBUS

Actuari i economista

Nosaltres, els actuaris, no fem endevinalles. Tampoc resollem enigmes. Nosaltres, els actuaris, entenem els problemes del nostre sistema públic de pensions. Tenim una visió llarga per veure els seus errors. Per definició, un sistema és un conjunt de coses relacionades entre elles ordenadament que contribueixen a un determinat objecte. Del que els nostres ulls s'ensenyoreixen és dels errors del sistema.

Seguint el criteri de Karl Popper, pensador del segle passat per a qui el mètode del coneixement és el mètode de les conjetures audaces i enginyoses i els intents rigorosos de rebatre-les, una proposició, una teoria temptativa té validesa només si pot ser falsificada per l'experiència en el seu sentit més ampli. La validesa de certa proposició implica avançar sota les condicions en què la proposició pot ser desmentida per l'experiència, és a dir, aventurar un succés capaç de causar l'abandonament de tal proposició, com a mínim d'estrènyer el seu domini de validesa. Una proposició compatible amb tot no diu res. És a dir, partim d'algun problema, busquem una solució temptativa, que parcialment o totalment pot ser equivocada; en qualsevol cas, estarà subjecta a una eliminació d'errors, que pot consistir en una discussió crítica o en comprovacions experimentals. De la nostra pròpia activitat creativa neixen nous problemes. L'avaluació sempre és crítica i el seu objectiu és descobrir i eliminar errors. A manera d'exemple, els *stress test* realitzats a bancs i caixes d'estalvis són els escenaris econòmics en els quals l'entitat financera tindria problemes de solvència. Resumint, el procés d'aprenentatge és una eliminació d'errors, i el seu instrument, la crítica.

El més durador i perillós de tots els errors ha estat fins ara un error de dogmàtics, a saber, la invenció que l'Estat té per obligació solucionar, entre molts altres assumptes de la vida privada de cada ciutadà, el problema econòmic de la seva jubilació. La creença que el sistema públic de pensions és generós i resol el problema econòmic a la jubilació, és el camí que ens ha conduït a la dissonància cognitiva, teoria de Leon Festinger, psicològ nord-americà, i pot resumir-se, per al nostre cas, dient que, davant d'una tensió entre les finances públiques i els drets socials, "alguna cosa



RAÚL LÓPEZ

Totes les maneres de pensar que mesuren el valor de les coses sense l'aportació del treball i l'estalvi individual, són ingenuïtats i maneres superficials de pensar

ha de cedir", i el que segueix és allargar l'edat de jubilació.

Totes les maneres de pensar que mesuren el valor de les coses sense l'aportació del treball i l'estalvi individual són ingenuïtats i maneres superficials de pensar, als quals no deixarà de mirar amb cobdícia tot aquell inversor que compri deute públic emès pel nostre govern per, entre moltes partides de despesa social, finançar les pensions públiques. Ja fa uns anys que les pensions públiques a Alemanya no s'han incrementat. Els mecanismes d'ajustament del seu sistema públic de pensions són automàtics. No requereixen l'acció política. Estan protegits de la lluita partidista entre polítics. Alemanya finança el seu dèficit públic a un tipus d'interès del 3%. En canvi, Espanya ha de pagar una prima de risc que oscil·la entre 200 i 270 punts bàsics. Hi havia massa encant i sucre en el nostre sistema públic de pensions. Potser ens han seduït a creure que, amb independència del que s'ha treballat i estalviat indi-

vidualment, l'Estat ens pagaria una pensió "digna" a la jubilació. Aquesta creença és contradictòria amb la fe dels inversors en les raons de la ciència econòmica. Ara el que toca és allargar l'edat de la jubilació; l'objectiu: reduir la pensió pública de jubilació.

Prèviament, segons dades de l'Institut Nacional de Estadística, a Espanya la Seguretat Social pagava 380,13 euros de pensió mensual mitjana a 3.009.050 jubilats el mes de gener de 1993. L'any 2010, el mes de novembre, pagava 890,85 euros a 5.182.747 jubilats. Recentment, el govern va congelar les pensions per a l'any 2011. La pensió de jubilació mensual mitjana s'estava incrementant un 5,13% anual acumulatiu. A més, allargarà l'edat de jubilació. El seu objectiu: pagar menys de 890,85 euros. La qüestió és que, per a increments del 3,2% anual acumulatiu del nombre de jubilats, l'Estat resol el problema econòmic a la jubilació dels seus ciutadans si, i només si, paga menys de 890,85 euros al mes. Quant menys? No se sap. Les futures comprovacions experimentals determinaran quant més vol l'Estat reduir la pensió de jubilació.

Ara, en aquest moment, un altre greu error del nostre sistema públic de pensions ha estat no veure el treball com un guany. Ens han persuadit que l'Estat soluciona el nostre problema econòmic a la jubilació; la seva conseqüència: l'escàs estalvi individual per a la jubilació i una pensió pública de jubilació decreixent que serà solució per als més necessitats.

Treballem per donar futur als joves del camp

ROSA

PRUNA

Presidenta d'ASAJA

Eldiumenge 20 de febrer se celebren les cinquenes eleccions a cambres agràries a Catalunya, a les quals Asaja es presenta a les quatre demarcacions amb il·lusió i confiança per continuar defensant el sector agrari, com sempre hem fet, amb eficiència, credibilitat i professionalitat.

Des de la nostra organització estem aportant a les administracions catalana, estatal i europea no sols reivindicacions, sinó també propostes per a les normatives existents com ara la reforma de la política agrària comuna (PAC), qüestions que són importants per no quedar en desavantatge respecte a altres comunitats o estats. Avui, l'agricultura i la ramaderia a casa nostra i a tota la Unió Europea (UE) viuen un moment incert i també clau amb la reforma de la PAC i la fixació del pressupost per al període 2014-2020. Aquesta política agrària es va crear el 1962 per garantir els aliments a tots els europeus i unes rendes dignes per als seus agricultors i ramaders; el primer s'ha complert amb es-

Aportem propostes per a les normatives com ara la política agrària comuna (PAC), qüestions que són importants per no quedar en desavantatge respecte a altres comunitats o estats

creix, però les rendes ens han quedat als nivells de 1994. Des de la nostra associació desitgem i treballem perquè aquesta nova reforma tingui en compte la diversitat de produccions i de territoris i perquè les administracions, tant de l'Estat com de Catalunya, defensin els nostres interessos, que no ens trobem, com ja ha passat, que perdem competitivitat dins la UE per no haver defensat el sector com cal fer-ho. En aquest sentit, en tenim clars exemples amb les quotes lleteres o els drets del vaquí, o per què un oliverer d'Andalusia rep una mitjana de 680 euros per hectàrea i un de català 298 euros per hectàrea, o per què la vinya a Catalunya no té pagaments directes i a comunitats com Castella-la Manxa sí.

Una de les nostres apostes és promoure els productes de proximitat km 0, a més de demanar polítiques que afavoreixin la incorporació de joves al camp canviant el sistema actual que frena moltes incorporacions, defensar uns preus justos per als productors i que no hi hagi inestabilitat en el mercat de les matèries primeres, sol·licitar un gasoil professional i que es revisin les zones vulnerables per contaminació de nitrats i les restriccions que hi ha en aquestes zones, que suposen un 30% de pèrdues en les collites de farratge i blat de moro.

En les infraestructures volem el progrés, però en obres com les del quart cinturó on estan afectats terrenys agrícoles molt bons, pensem que s'han de fer amb coherència, no trinxant el país perdent espais productius.

Per al sector forestal demanem un compromís financer i d'ajuts concrets per aprofitar els boscos i evitar l'abandonament, amb les greus conseqüències que això comporta.

També són necessàries polítiques que tinguin en compte les limitacions

i els atacs que pateix el nostre sector, com ara els fenòmens meteorològics, la competència amb tercers països i el canvi climàtic, i que hi hagi una gestió o assegurança per a riscos i la volatilitat dels estocs de mercat.

Pel que fa al sector de la llet i d'altres que estan patint uns baixos preus al productor, és necessària una llei com la que té França. És a dir, un contracte entre el productor i el següent pas de la cadena, amb unes clàusules de lliurament i preus que si no es compleixen suposi sancions tant per a les indústries com per a les firmes distribuïdores.

La nostra prioritat és treballar perquè el sector tingui futur i els joves segueixin a l'explotació i no tinguin les limitacions actuals per construir el seu habitatge. Ara més que mai l'agricultura ha de ser una aposta de futur a Catalunya, i té més importància del que molts polítics creuen, però tinc confiança que hi apostaran de veritat.

Per això a la nostra llista els joves són majoria. Ells són el futur i cal donar-los confiança. Demanem menys burocràcia i adequar les normatives europees mediambientals i de benestar animal a les circumstàncies i necessitats del nostre territori. Cada regió ha de trobar les seves solucions. Nosaltres les tenim, ara cal fer-ho entre tots.

Ara més que mai l'agricultura ha de ser una aposta de futur, i té més importància del que molts polítics creuen, però tinc confiança que hi apostaran de veritat

ES DIU, ES COMENTA

REPUNTA LA VENDA D'HABITATGES



“ Sens dubte, els estímuls fiscals han contribuït a estimular la venda d'habitatges. Les famílies que han comprat per no perdre la deducció són de renda mitjana ”

JOSÉ MARÍA EZQUIAGA
ARQUITECTE I PREMI NACIONAL D'URBANISME

“ La xifra està encara molt lluny de les que es registren durant el boom immobiliari, ja que hem passat de vendre 900.000 habitatges el 2006 a vendre'n 440.000 l'any passat ”

JOSÉ MANUEL SÁNCHEZ
DIRECTOR D'ANÀLISI DE KNIGHT FRANK

“ L'efecte de l'IVA i de l'increment de l'impost de patrimoni per habitatges usats a Catalunya ha estat fonamental per incrementar les vendes fins al mes d'agost ”

JOSÉ GARCÍA MONTALVO
PROFESSOR D'ECONOMIA DE LA UPF

“ Fins i tot s'estan venent cases sobre plànol, sempre que el preu ofert tingui un descompte del 35%. Hi ha poques parcel·les atractives per construir pisos, a Barcelona i a Madrid ”

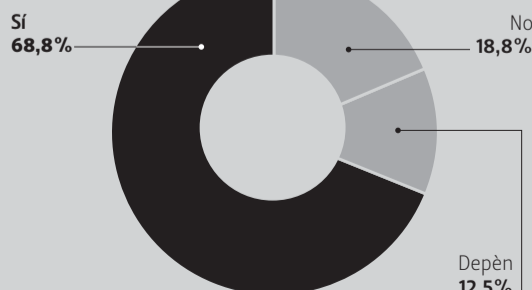
JUAN ANTONIO GÓMEZ-PINTADO
PRESIDENT DE VIA CELERE

ENQUESTA DE LECONOMIC.CAT

LES REVOLTES D'EGIPTE PREOCUPEN

Aquesta setmana hem preguntat

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



I la setmana vinent

Estàs a favor que el govern apugi impostos a Catalunya per reduir el dèficit?

Ja pot respondre a www.leconomic.cat/enquesta

Edward Hugh

ECONOMISTA

L'economista nascut a Liverpool i establert a l'Empordà creu que la sortida per a la nostra economia són les exportacions, però també adverteix que aviat veurem com es continua en la rebaixa dels costos a la contractació i en la caiguda dels sous, per intentar superar la crisi. **Per Jordi Garriga**

“El sistema de pensions estarà anys sota pressió”

Potser la millor manera d'analitzar els avatars de la nostra economia és fent-ho des de la distància adequada, la que té l'economista anglès Edward Hugh, establert a l'Empordà des dels anys noranta, conegut perquè va ser dels primers a predir el col·lapse financer que ha patit l'eurozona.

D'entrada, hem de ser pessimistes o optimistes, sobre l'esdevenidor de la nostra economia?

Em moc en mitjans anglosaxons i, si observes els informes que fan els analistes, l'òptica que tenen és molt diferent. Per exemple, aquests 20.000 milions que necessiten les caixes per recapitalitzar-se, no hi ha ningú que s'ho cregui, arreu. Hi ha dos discursos: un d'intern i un altre d'exterior. Això seria admissible si Espanya i Catalunya poguessin finançar-se, però com que depenen de les opinions dels mercats, se'ls han d'escollar. Es diu que la pressió sobre el deute sobirà espanyol ve de la preocupació per les caixes. De fet, aquesta història de les caixes l'han venuda el govern espanyol i el Banc d'Espanya. Al principi

“

Alguns bancs són pitjor que algunes caixes d'estalvis en el sistema financer espanyol

Una Generalitat solvent hauria pogut fer un banc dolent d'actius immobiliaris

Es podia haver fet una gran injecció de diners per arribar aviat al creixement

deien que no passava res, però a mesura que ha passat el temps han sortit les caixes com a font dels problemes. Des de fora, es veu tot el sector financer en conjunt: algunes caixes són pitjors que la majoria dels bancs, però alguns bancs són pitjors que les caixes.

Es diu que les mesures que obligaran les caixes a bancaritzar-se són una gran conspiració per retornar el mercat perdut als bancs.

Les caixes s'han deixat anar, s'han canibalitzat les unes a les altres. No es pot culpar els grans banquers dels problemes que han tingut, tot i que se n'hagin beneficiat. Simplement han entrat en un món que no entenien, el món de les grans finances a escala global, pensant que tenien la possibilitat de créixer finançant-se amb diners majoristes. Ara el problema és rebaixar la dependència del finançament majorista. Les caixes han volgut entrar en àrees geogràfiques en què no tenien experiència, fent una oferta millor que els que coneixen el negoci del lloc. Des d'un punt de vista del món financer anglosaxó, el que cal és que el sector de caixes sigui competitiu i solvent. Les caixes hauran de cercar

capital privat, però en ara mateix els serà complicat. Si la Generalitat hagués tingut solvència, podria haver fet accions com ara, amb Incasòl, crear un banc dolent de terrenys comprats a les caixes, i així s'hauria pogut solucionar una part important del problema.

La conversió de caixes en bancs calmarà els mercats?

Els bancs segueixen estant agitats. Cap informe de les grans entitats financeres internacionals reconeix que amb els 20.000 milions n'hi ha prou per recapitalitzar les caixes. No n'hi ha prou perquè això només arregla el problema tècnic de *core capital*. Però el problema real és que un passiu i un actiu no s'aparellen. Cal fer com La Caixa: aparcar tots els actius dels promotors en un lloc per solucionar el problema dels llibres de comptabilitat. El gran problema és que aquest procés és massa lent; el mateix president del govern, Rodríguez Zapatero, diu que duraria cinc anys. Tenim un sistema financer que està funcionant amb un tractament de diàlisi, i això dura temps. Una altra possibilitat seria un trasplantament

de ronyó. Es pretén mantenir la muntanya de deute amb els promotors, i anar-lo eixugant a poc a poc a través del balanç, pagant amb els beneficis de cada any. Això fa que el sistema financer sigui disfuncional durant uns quants anys. Així mateix, durant aquests anys l'economia no podrà funcionar bé perquè els préstecs per noves inversions simplement no hi seran. Una altra possibilitat seria que el govern fes una injecció de diners, un sanejament, més ràpid, com ha fet Irlanda, comprant 51.000 milions d'euros en actius. Així es podria tornar l'economia a ràtios de creixement i amb aquests diners es podria tornar a pagar el deute.

Espanya segueix estant a prop del rescat financer?

Espanya no està a punt de rescat, però hi ha un complicat joc d'equilibris. Si el diferencial d'Espanya segueix pujant, això crea problemes a Itàlia. Ara, la incògnita és si Espanya necessita molts més diners per sortir-se'n. Si es netegen les caixes, què passarà amb els bancs, que han de fer front a una gran competència, com hem vist en la guerra del passiu? I si parlem de noves fusions de



L'economista Edward Hugh analitza fil per

caixes, el que hauran de buscar són socis exteriors solvents, de mercats emergents que creixen, perquè els bancs d'aquí ja no en són prou. Fins i tot com a catalans, aquesta solució pot ser millor que caure en mans de Madrid.

Amb la recent reforma, el sistema de pensions ja és sostenible?

Tot depèn de com evolucioni. Allargar l'edat de jubilació és només un paràmetre. Un altre de molt important és la fertilitat, del qual no es parla. Si per un cantó entren menys ingressos al sistema de pensions és perquè no tenim fills. I suprimim el xec nado, que si bé no era una gran mesura, almenys ajudava. Quina política de natalitat hi ha sobre la taula? Cap. A més, si molts joves marxen a Alemanya o a altres llocs, no formaran una família a Catalunya, amb la qual cosa hi haurà encara menys contribuents al sistema de pensions, a més de fer més complicada la venda de les existències de ca-



Andreu Puig analitza les evolucions de les economies catalana i espanyola. ANDREU PUIG

ses que tenim. Sí, la reforma és un bon pas endavant, dona confiança als inversors, però si necessitarem més reformes més endavant dependrà de les taxes de creixement dels pròxims cinc o deu anys. Per això és important tornar a créixer molt aviat si no volem que al final la jubilació es faci als 69 anys.

Per créixer, caldrà fer, com diu Krugman, una devaluació interna, en què baixen sous i preus?

Hem passat d'afirmar que el sistema financer espanyol era el més sòlid del món a reconèixer que té problemes. Hem passat d'afirmar que fent una política keynesiana contractualitzada sortiríem de la crisi, i el maig del 2010 el govern va haver de reconèixer que això no funciona. Anem buscant el camí de mica en mica, és un estil molt espanyol. Recordem el cas d'Alemanya, que va tenir un problema greu a finals dels noranta. Alemanya va entrar a l'euro amb una cotització del marc massa alta

i va haver de fer una devaluació interna suau entre els anys 2000 i 2004. Veiem que el ministre de Treball ja comença a parlar de fer alguna cosa sobre els costos laborals de contractació dels treballadors. Els alemanys van rebaixar cotitzacions i ho van compensar amb una pujada d'IVA. Aquí s'hauria d'haver començat per, en lloc de rebaixar salaris, abaixar costos unitaris de mà d'obra, amb els diners de la pujada d'IVA. Aquest cartutx es va malgastar per pagar els excessos d'endeutament del 2008 i 2009. Veurem encara més propostes per rebaixar costos laborals per a la contractació nova i ajustaments salarials com els que s'han fet per exemple a Nissan. Això es va generalitzar a Alemanya el 2002 i el 2003, anys en què no creixia més d'un 1%.

Es diu que la sortida de la crisi vindrà de l'exportació.

La recuperació vindrà a còpia d'exportacions, per nassos. Ens ho hem de

creure. Catalunya, que té un teixit industrial de base, té més possibilitats de sortir abans de la crisi que altres parts d'Espanya, perquè en lloc d'orientar-se cap al mercat espanyol, que es contrau, les empreses s'estan dirigint enfora, sobretot cap a mercats emergents. Altres comunitats han viscut massa de l'immobiliari i els serveis financers. Catalunya va baixar més al principi, perquè va baixar la indústria, però ara que aquesta comença a remuntar, nosaltres estem una mica millor.

La Xina és la gran solució com a compradora del nostre deute?

La Xina vol ser un participant responsable en el sistema financer global. Té també una indústria molt exportadora, i de cap manera li interessa que hi hagi inestabilitat al món. La Xina vol un euro una mica més fort perquè vol un dòlar una mica més feble i, així, no hi haurà tanta pressió per revalorar el iuan.

Hi ha massa indisciplina

entre les divises.

El problema és que estem en un món desigual. Vam viure 50 anys en un món polaritzat: d'una banda, un món ric, de pocs fills, i de l'altra, un món pobre, de molts fills. Estem en un gran procés de reequilibri en què els països emergents surten del pou i nosaltres, els països rics, relativament, baixem. En aquests moments, tant l'euro com el dòlar han d'anar a la baixa. D'aquí a uns 10 anys, el real del Brasil, el iuan de la Xina, la rupia de l'Índia o la lira de Turquia tindran molt pes, perquè cal que hi hagi més divises fortes dins les reserves dels bancs nacionals.

Espanya sempre ha estat una economia amb taxes d'atur altes, i ara molt altes. Es pot sortir de la crisi amb un atur tan alt?

Hem de tenir un sector que tiri, com l'exportador, atès que la demanda externa està pujant, perquè absorbeixi treballadors. Però, és clar, tenim el sector de la construcció, que con-

sumia molta mà d'obra i que és difícil de transvasar a un altre àmbit. Caldrà prendre mesures com a Alemanya: retallar la durada del subsidi d'atur a un any però, a canvi, oferir feines de tipus social, amb salaris modestos, en empreses no lucratives, i així tothom estarà treballant. El problema és haver de fer aquests canvis quan hi ha crisi; s'hauria d'haver fet quan l'atur estava al 9%.

S'ha parlat d'una reunificació de l'euro, amb eurobons i més coordinació fiscal entre estats. S'hi pot arribar?

Estic segur que sortirem d'aquesta crisi amb uns controls rigorosos sobre els dèficits. Els governs cada vegada són més transparents. Tothom ara sap on són els punts febles del dèficit espanyol: els impagats del sistema sanitari, els ajuntaments, les comunitats autònomes, les empreses públiques... Les males maneres d'abans ja no tornaran, perquè, si no, les pressions dels mercats seran brutals. Penseu que si els *hedge funds* han especulat tant amb l'euro i el deute sobirà ha estat perquè no hi havia inversions prou interessants.

Després de la crisi, hi haurà una solidaritat real a l'eurozona?

Sí. Hem vist fa poc com els alemanys assumien que els grecs no podien pagar-ho tot i que una part dels diners hauran de venir del Fons d'Estabilitat. Ja hem vist la pedagogia que han fet els governants alemanys entre els ciutadans perquè entenguin que no interessa que els bancs alemanys tinguin molts impagats. No es pot tornar enre simplement perquè amb el pes del canvi demogràfic el sistema públic de pensions estarà sota pressió durant molts anys. A més, hi ha la competència dels països emergents.

Cap a on va el capitalisme, si no pot créixer a grans ritmes?

Jo espero un altre tipus de món. El mateix Keynes pensava que a les darreries del segle XX el capitalisme perdria aquest afany de cada vegada més, més i més. La realitat ens diu que, amb tants jubilats i la competència dels emergents, potser entrarem en una època de decreixement i canviaran els valors.



La recuperació vindrà a còpia d'exportacions, ens ho hem de creure

Veurem aviat ajustaments salarials com el que s'ha fet a Nissan

Cal retallar la durada del subsidi d'atur i a canvi oferir feines de l'àmbit social

GRAN ANGULAR



A la Sénia, el negoci del moble, fabricant i comerciant, ha tingut una davallada del 50%. M.R.

El moble català traça un pla per esquivar la crisi i el 'low cost'

RESISTIR. Fabricants i comerciants exploren mercats exteriors i noves línies de producte per frenar la caiguda de vendes i plantar cara al mobiliari que es presenta a un preu més econòmic

MARC ROVIRA
LA SÈNIA

Dues comarques catalanes han ostentat durant anys un pròsper regnat en el sector del moble i l'interiorisme, un regnat que havia arribat a donar feina a més de 4.000 persones i a generar una facturació total de prop de 400 milions d'euros. El regne, però, ha acabat afectat per la punxada de la construcció i, a més, trontolla per la força del lema "Visca la república independent de casa meua!". Són els suecs d'Ikea els responsables del darrer nequit que inquieta el sector del moble català, un clúster perfectament centrat en el Montsià i el Vallès Oriental però que actua de pol d'atracció de clients d'arreu de les comarques catalanes i que també fa negoci gràcies a clientela d'Aragó i el País Valencià. La Garriga, al Vallès, i la Sénia, al Montsià, són els nuclis més importants de fabricació i distribució de mobles del país i han buscat estratègies per atenuar l'erosió de la seva principal activitat comercial.

La multinacional Ikea va inaugurar la primera botiga a Catalunya l'abril del 1996, al polígon Montigalà de Badalona. L'aterratge del gegant suec no va produir cap efecte en el sector català perquè la idea que venia d'Escandinàvia era massa

innovadora. "El client ens seguia comprant a nosaltres perquè tenia una cultura pròpia", explica Antoni Castillo, gerent de Mobles Jofer, de la Garriga, que recorda que no va ser fins passat el canvi de segle que es va produir un canvi de dinàmica en el sector: "Nosaltres vam anar a visitar la seu d'Ikea el 2004 i ja ens van explicar la seva manera de veure les coses". Anaven avançats: "Aquí abans els mobles es compraven perquè duressin tota la vida i ara

Entre la Sénia i la Garriga s'acostava als 400 milions de facturació i 4.000 llocs de treball

no hi ha res que duri tota la vida".

El primer desembarcament d'Ikea a Catalunya no va suposar maldecaps per al sector, com tampoc es va mirar amb recel l'obertura, el 2003, d'un Ikea de 18.000 m² a l'Hospitalet de Llobregat. Era època de vaques grasses i hi havia clients per a tothom. És a partir del 2007 -coincint amb els primers símptomes de recessió econòmica- que el fenomen dels mobles de baix cost es comença a veure com una competència: "Gent que

abans hauria comprat un producte més sofisticat comença a optar per anar a Ikea", diu Castillo, i a això s'hi afegeixen els efectes negatius d'un clima de prudència: "Una part de la clientela no gasta perquè no té diners, però també hi ha qui sí que té diners però no gasta per precaució".

Aquesta mateixa idea també la té Salvador Solé, gerent de Mobles La Gavarra, de Centelles. La forta reducció del ritme de vendes que han registrat l'atribueix a "la por del client, a la inseguretats econòmica que té per culpa de la incertesa en què viu": "Per molt que ara tingui diners, no sap què pot passar demà, i això el frena". Tant l'un com l'altre conclouen que no queda cap altre remei que "l'especialització", perquè posar-se a competir amb els baixos preus és pa per avui i gana per demà. "Els qui primer han tancat portes són els que no eren ni carn ni peix", sentència Antoni Castillo, que explica que el negoci se li ha reduït un 70% en cinc anys.

DISPUTA REUS-TARRAGONA. Sabadell és el lloc escollit per obrir, el 2012, el tercer Ikea a Catalunya, i l'expansió no s'aturarà aquí. L'empresa ja té en marxa el projecte per obrir una sucursal al sud del país, sucursal que encara no té ubicació i que, una vegada

més, genera disputes entre Reus i Tarragona. Segons un portaveu de l'empresa, si bé hi ha predilecció per trobar un lloc que estigui "dins el terme municipal de Tarragona", Ikea encara no té escollit l'emplaçament perquè necessita una sèrie de requisits: "Que tingui bones comunicacions, que sigui de fàcil accés i, a més, que reuneixi les condicions d'espai que requereix un Ikea". Precissament, l'alcalde de Reus, Lluís Miquel Pérez, explica que la capital del Baix Camp

Ikea tria Sabadell per al tercer centre a Catalunya i es fixa en Tarragona abans que Girona

no ha llençat la tovallola perquè "Reus està en la confluència de fins a onze carreteres diferents", i hi afegeix: "Nosaltres tenim l'espai. Disposem d'una parcel·la de 100.000 metres quadrats on poden començar a treballar en tres mesos", al·ludint al fet que, segons ell, en el cas de Tarragona els tràmits per iniciar els treballs podrien allargar-se "un any i mig".

Sergi de los Ríos, tinent d'alcalde de Tarragona, evita entrar en polèmica, però nega que els tràmits siguin tan llargs: "El pla parcial es

podria començar a tramitar ara mateix". El regidor tarragoní explica que fa tres anys que estan negociant l'arribada d'Ikea a la ciutat i que la ubicació que s'ha proposat és idònia perquè "té façana a dues autopistes: la que va a Reus i l'A-7, que puja desdoblada des de l'Hospitalet de l'Infant fins a Torredembarra". En el que coincideixen tant l'Ajuntament de Reus com el de Tarragona és en l'anàlisi dels efectes que pot tenir per al comerç local la instal·lació del gegant suec. Descarten que pugui fer cap mal i, al contrari, Pérez creu que "pot servir de locomotora" i de los Ríos considera que "és un efecte crida per portar a la ciutat consumidor de fora".

EL PAÍS DEL MOBLE. No hi ha tanta unanimitat a la Sénia a l'hora de descartar possibles efectes perjudicials per a la indústria i el comerç locals. Aquest municipi situat a la falda dels Ports és conegut com "el país del moble". Juan José Royo és president del col·lectiu d'empresaris (CEMS) i destaca que hi ha fins a 57 empreses que viuen d'aquest sector. Royo es refereix al procés de fabricació, indústria auxiliar i transport, un conjunt que havia donat feina a 2.100 persones però que "del 2007 cap aquí ha perdut entre 700 i 800 llocs de treball". Només a la fàbrica Antaix, que

s'aixeca majestuosa a l'entrada del poble, han passat de 450 treballadors a tan sols un centenar. El president del CEMS opina: "El problema és que la caiguda ha estat molt ràpida. Hem passat de no tenir prou gent per treballar a patir per subsistir", i diu: "Aquí treballem bé. Tecnològicament estem preparats i tenim personal molt qualificat, però ha fallat el mercat".

El mercat espanyol era el gran client de les fàbriques de la Sénia, que no donaven a l'abast enviant mobles arreu de l'Estat, i ningú es va preocupar llavors d'explorar altres vies. Això es fa ara al Cenfim (Centre de Difusió Tecnològica de la Fusta i el Moble de Catalunya), una base d'operacions que treballa per buscar alternatives per salvar el sector. El dirigeix Joaquim Solana, que

Els comerciants alerten que el moble de baix cost és moda però pot no sortir a compte

explica que el volum de negocis de fabricants de mobles "ha patit una davallada del 50% des del 2007". Les solucions per sobreviure al sotrac estan delineades: d'una banda s'intenta modificar el canal de distribució, reduint la producció per al client minorista de moble domèstic -el mercat està saturat- per potenciar la línia *Contract* (moble d'oficina i mobiliari per assortir cadenes d'hotels o grans obres), i l'altra via de subsistència és, segons Solana, "treballar per explorar nous mercats, i això vol dir internacionalització". "Estem buscant penetració en mercats emergents", diu.

Mentrestant, la trentena de botigues de mobles que hi ha al poble també inventen estratègies per recuperar clientela. Domingo Cid és el president dels comerciants del moble, un gremi que ha fet diverses campanyes de promoció com a revulsiu a la caiguda de vendes. Aquest sector sí que mira amb més pessimisme l'arribada d'Ikea a terres tarragonines, perquè els mobles de baix cost s'han posat de moda. Però, tot i això, diu: "És clar que no poden competir amb nosaltres en qualitat, i si et pares a comptar el que gastes en viatge i en temps per muntar-los, els números no sempre surten".

Catalunya no és país per a joves

Des de la crisi energètica dels setanta, cada època de vaques magres els més joves han tingut el doble d'aturats que els que tenen més de 30 anys

ANNA PINTER
BARCELONA

La taxa d'atur dels més joves se situa pràcticament en el doble que la resta de la població. Segons les darreres dades de l'Institut d'Estadística de Catalunya (Idescat), fins al tercer trimestre del 2010 la taxa d'atur juvenil (de 16 a 24 anys) era del 37,8%, mentre que entre els de 25 a 34 anys era del 19% i entre els de 35 a 44 anys, del 15,4%.

El fenomen, lamentablement, no és nou. De fet es repeteix en cada etapa de crisi que passa l'Estat espanyol. L'índex laboral Manpower del mes de juny passat que se centra en el problema de l'ocupació juvenil a tot l'Estat, mostra com des de la crisi energètica del 1978 la taxa d'atur juvenil ha estat sempre el doble de la resta quan hi ha hagut crisi. El director de l'estudi, el catedràtic d'economia aplicada de la UAB, Josep Oliver, explica a l'estudi que això és dona perquè en moments de crisi la major part de la destrucció d'ocupació es concentra en aquest col·lectiu. És a dir que habitualment el primer lloc de treball que se suprimeix és aquell que ocupa l'últim que ha arribat. I no només això, "Quan no hi ha creació d'ocupació no es

La recent reforma laboral no ha posat les bases per evitar el problema

contracta gent que no tingui experiència i, per tant, s'acaba penalitzant els més joves", hi afegeix Jordi Costa, professor de relacions laborals de l'escola de negocis EADA.

Les xifres confirmen aquesta explicació. En la crisi energètica de finals dels setanta, mentre els joves tenien un taxa de desocupació del 13%, els de 30 a 49 anys aturats a penes arribaven al 4%. En la crisi del 1984 i 1985 de nou es va registrar un pic de l'aturat jo-

LES XIFRES

37,8%

Taxa d'atur

És el percentatge de joves catalans aturats de 16 a 29 anys.

841.000

Nous aturats joves

Són els que es van quedar sense feina entre el 2007 i el 2010.

39%

Joves aturats el 1985

Un dels pitjors índexs d'atur es va registrar als vuitanta.

-34%

Reducció d'ocupació

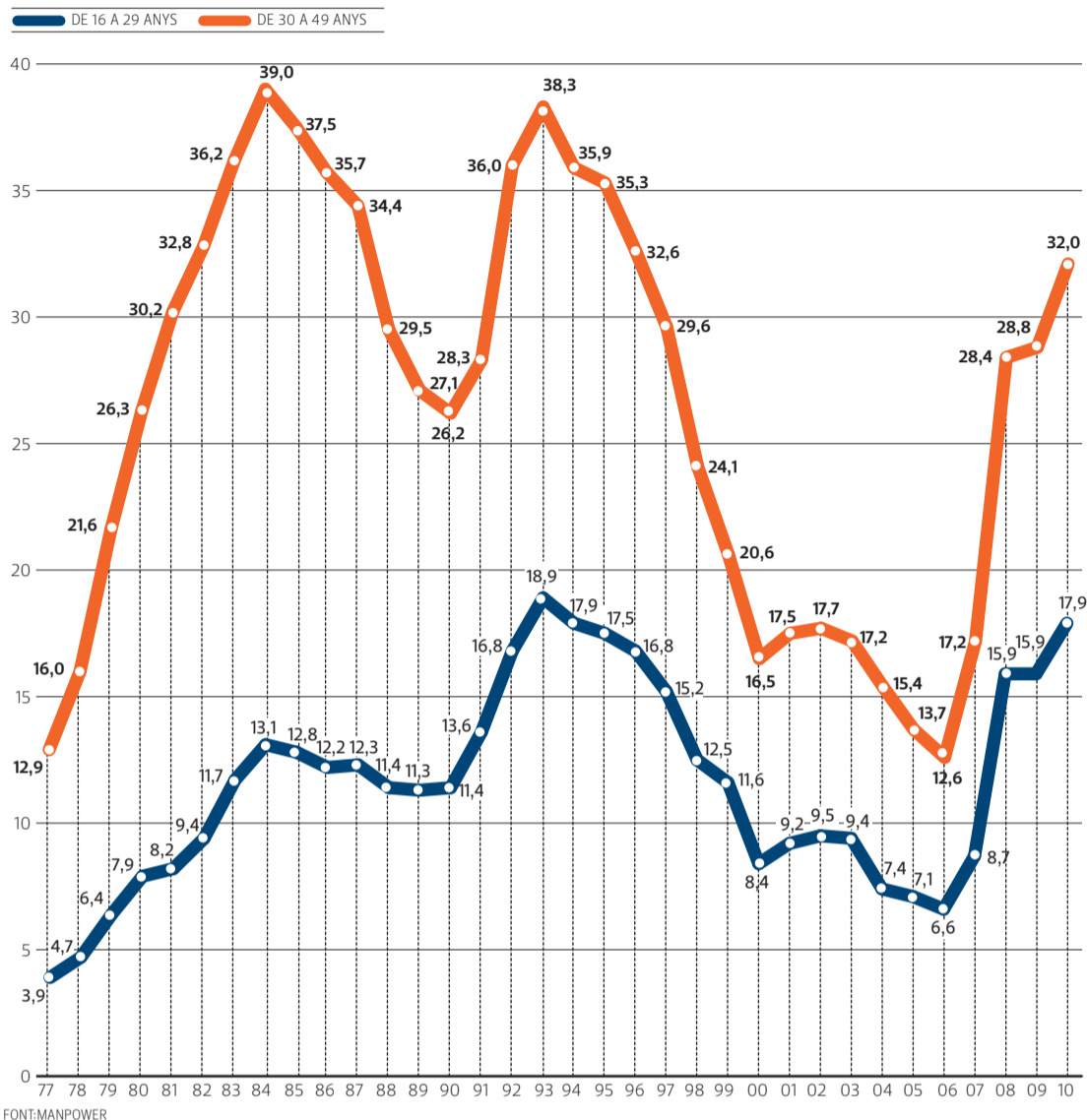
El col·lectiu dels que no tenen estudis és el més afectat per la destrucció d'ocupació.

ve, que es va situar en el 39%, contra el 10,7% dels més grans. Així mateix, els més joves assolien el 1995 un índex d'atur del 38,3%, contra el 19% dels que tenien entre 30 i 49 anys.

PARTICULAR. Alcía Ollé formava part d'aquell 39%. Avui, amb 46 anys, pertany a la generació del *baby boom* que va acabar la seva carrera de dret amb 22 anys, en plena crisi de mitjan vuitanta, i no va poder començar a treballar fins als 26. Dedicar més de sis hores al dia a repartir currículums i buscar feina no li va servir per a gran cosa. Malgrat el context i les limitacions a la incorporació dels joves al mercat de treball, Ollé tenia un títol universitari que tard o d'hora li serviria per eludir la cua de l'atur. Finalment va deixar aparcada la seva vocació d'advocada i va optar per l'educació secundària, una feina que no la satisfia però que era l'única que li garantia millorar la seva precària situació econòmica. Avui és al capdavant del departament jurídic d'una important empresa de

Evolució de l'atur juvenil

Espanya 1977/2010. En percentatge de la població activa



FONT: MANPOWER

logística.

La història amb final feliç d'Ollé és la que els agradaria viure al 37% dels joves aturats hi ha actualment a Catalunya. Malauradament, després d'una dècada prodigiosa com anomena Oliver l'etapa del 1995 al 2007, en què l'atur juvenil va baixar a una cota històrica del 12,6%, els més joves de nou han estat els que més malparats han sortit d'aquesta crisi financera i immobiliària.

De fet, entre el tercer trimestre del 2007 i el primer del 2010, el nombre de joves parats de 16 a 29 anys va augmentar a tot l'Estat de 841.000 persones, fins a situar l'atur juvenil en 1,6 milions, el doble que a l'inici de la crisi. Ara bé, els que estan pitjor són els que tenen un nivell d'estudis més baix. Aquest grup ha reduït la seva ocupació un 34% des del principi de la crisi fins a mig any 2010, contra el -2% dels que tenen formació tècnica.

El professor de relacions laborals d'EADA reparteix responsabilitats d'aquesta situació per totes bandes. Costa fa culpables els joves que van deixar de formar-se atrets pels bons sous que oferia el *boom* de la construcció, per la seva visió tan curterminista. "Ara ja no són tan joves i no tenen manera d'ocupar-se si no és fent de



En crisi, la major part de la destrucció d'ocupació es centra en els més joves

JOSEP OLIVER
CATEDRÀTIC UAB

Encara són poques les empreses que han creat llocs de treball de valor afegit

JORDI COSTA
PROFESSOR EADA

La solució no és només formar-se, cal un bon sistema d'assessorament

DANIEL GARCÍA
PORTAVEU AVALOT-UGT

paleta", diu. També acusa l'Estat, que no va ser capaç de transmetre el missatge de la importància de la formació. I considera que les empreses també tenen la seva part de responsabilitat pel fet de no haver fet una aposta per professionals formats. "Encara són poques les que han apostat per la innovació i creen llocs de valor afegit. La fuga d'enginyers a Alemanya no ens ha de sorprendre", alerta Costa. I també culpabilitza un sistema educatiu poc connectat amb les necessitats del mercat del treball.

El portaveu nacional d'Avalot-Joves de la UGT de Catalunya, Daniel García, atribueix al model productiu basat en activitats de poc valor afegit els índexs d'atur juvenil tan elevats, ja que no dona accés als joves amb titulació ni als que no en tenen. "La solució no és només formar-se, cal un sistema d'assessorament sociolaboral per evitar la subocupació", sosté García.

Tot i que des de 1978 fins a enguany s'ha anat reduïnt el pes de l'atur respecte al total, en passar del 65% al 1978 al 33% al 2010, les perspectives no són gaire encoratjadores. Els experts denuncien que la recentment aprovada reforma laboral no ha posat mesures que evitin que la història es repeteixi.

GRAN ANGULAR

Una situació límit

El sector de les enginyeries format per firmes petites i mitjanes passa per un moment crític per la dràstica retallada de projectes per l'administració. Es tem que hi hagi una forta reducció del nombre d'empreses a Catalunya

JORDI GARRIGA
BARCELONA

La particular política que les diverses administracions estan seguint per combatre la crisi, basada fonamentalment en retallades pressupostàries, s'està acarnissant en sectors que tradicionalment han estat el nervi de l'activitat econòmica, com ara el de les enginyeries mitjanes, un teixit ric a Catalunya, però que ara ha entrat en una situació de risc.

Hi ha dades que fan feredat, com la que proporciona Tomàs Blay, secretari general de l'Associació Catalana d'Empreses d'Enginyeria i Consultoria Independent de Catalunya (Asinca): GISA, la gestora pública d'infraestructures, presentava a concurs 27 obres, per un valor econòmic d'11 milions d'euros; 27 concursos, una xifra prou escadussera, però és que enguany, en el mateix mes, tot plegat s'ha reduït a 4 concursos, per 800.000 euros. Com comenta Josep-Narcís Arderiu, conseller delegat de l'enginyeria Gecsa i d'Asinca, "les administracions han decidit que no es gastaran ni cinc en infraestructures, quan és el que mou l'activitat econòmica del país". Tomàs Blay es pregunta: "No havíem de ser keynesians per sortir de la crisi i estimular l'activitat?". La reorientació de 360 graus de la política de les diverses administracions ha fet que es passés de l'estímul de l'activitat amb iniciatives com el pla Zapatero, que si més no va contribuir a mantenir la cartera de projectes, a l'absoluta retallada de les despeses per la pressió dels mercats sobre el deute sobirà. Això ha dut el sector gairebé als límits de la fallida, amb continus expedients de regulació d'ocupació (ERO) en empreses capdavanteres de l'enginyeria catalana, un sector en què les caigudes del volum de negoci són del 30-40% de mitjana. En el centenar d'empreses del sector, si en els moments de creixement es van arribar a ocupar entre 7.500 i 8.000 professionals, ara el cens ha baixat fins als 5.000.

ATURADA. La retallada ha suposat l'aturada d'obres de certa volada, com ara l'hospital de Puigcerdà o la nova presó de Tàrraga. Ha estat motiu de desfici en el sector que, si bé en el darrer trimestre del 2010 va haver-hi molts anuncis



L'enginyeria catalana ha entrat en una situació d'alt risc per les notables retallades en obra pública. ANDREU PUIG

Una fórmula d'efectes perversos

Sembla haver-se establert darrerament la fórmula públic-privat pel que fa a concursos, en què la concessionària es fa càrrec de tot el paquet d'un projecte, des de la construcció fins al manteniment de l'explotació, a canvi que l'administració pagui cada any un tant. Un model que, com denuncia Ignasi Fontanals, "afavoreix els grans gegants de l'enginyeria i obliga la pime a anar a aquest gegant a demanar feina, que la collarà molt quant a preus". Aquest model de paquet integrat ara pot instal·lar-se en una de les noves sortides de l'enginyeria, l'eficiència energètica. Com diu Fontanals, "en el model correcte, l'enginyeria hauria fet el projecte d'eficiència energètica i hauria vigilat que l'empresa de serveis energètics (ESE) fes correctament la feina de gestió energètica del seu client". Les pimes temen que ara es quedin com a simples auditors.

d'obres, que van aixecar els ànims dins del sector, ara s'han aturat.

Val a dir que en tot el 2010, com ha observat Asinca, l'obra posada a licitació per totes les públiques catalanes (GISA, ATLL, ACA i REGESA) va caure un 50% respecte al volum del 2007. Així mateix, el Ministeri de Foment va reduir les licitacions un 40%. El sector català de l'enginyeria mitjana, en bona part esperonat per l'alt ni-

Els concursos de les públiques catalanes han baixat un 50% respecte al 2007

vell de l'activitat en obra pública dels últims temps, ha crescut fins a consolidar un parc d'unes 120 empreses, el doble del que es podia pensar fa uns deu anys. En aquest sentit, el conseller delegat de Gecsa pensa que "potser una part de culpa l'ha tinguda el mateix sector, en créixer desmesuradament i sobretot en el camp de l'obra pública". Un sector, el de l'enginyeria catalana, que, a més, ha patit durant els últims anys la marginació de l'administració estatal en les obres que es realit-

zen a Catalunya. Asinca denuncia que només un 5% dels projectes que es desenvolupen a Catalunya són assignats a firmes amb NIF a una comunitat que representa el 18% del PIB espanyol. Al sector també s'han sentit perjudicats en les dues darreres legislatures per la Generalitat, atès que, segons estimen, va donar preferència a enginyeries de fora en perjudici de les locals, al contrari del que passa en altres comunitats. Fins i tot, davant el malestar del sector, el 2007 va concedir diverses obres de l'eix transversal a l'enginyeria pública Ineco-Tifsa, dependent del Ministeri de Foment. El recent nomenament de Joan Lluís Quer, antic director d'Auding Intraesa, com a director de GISA, ha donat bones sensacions al sector, que confia que dugui a l'administració una certa sensibilitat respecte dels problemes que té ara mateix l'enginyeria catalana.

Sortides? una primera mesura pal·liativa, com assenyala Tomàs Blay, seria que "les administracions encarreguin projectes, que suposen el 5% del cost total de l'obra, i facin una biblioteca a la qual recórrer quan sigui possible reprendre les inversions". I si no, el que cal fer és que "es materialitzi la impressió que els clients privats, la indústria, ja sembla

decidida a tornar a invertir", com ha pogut detectar Ignasi Fontanals, cap de desenvolupament de negoci de l'enginyeria Pàmias. El conseller delegat de Gecsa també mostra la seva confiança en l'embranchada que pugui donar el client industrial: "La indústria comença a trucar per encarregar projectes, però també és cert que moltes s'aturen, tenen encara una certa por escènica". La internacionalització, camí que ja mena algunes enginyeries per mercats emergents amb un cert potencial per a noves implantacions industrials, pot ser una solució interessant, si no es creen falses esperances, com assenyala Arderiu: "Anar a països ara molt actius

En els darrers temps, la crisi ha fet que proliferessin les UTE entre enginyeries

com el Brasil és complicat, perquè competeix amb gegantines enginyeries de 6.000 empleats". De tota manera, hi ha exemples que atien la flameta de l'esperança que hi ha oportunitats al mercat global: Cobega, el distribuïdor espanyol de Coca-Cola, ha aconseguit que el gegant dels refrescos li hagi concedit la distribució al continent africà, on per construir la planta envasadora i la base logística s'ha endut una enginyeria catalana. Una altra firma, Physic, especialista en ceràmica industrial, està a punt de signar un contracte de més d'un centenar de milions d'euros per projectar i construir bòbiles a Rússia.

Una altra opció per sortir d'aquest coll d'ampolla, la fusió de diverses empreses, també presenta problemes, com diu Blay: "El caràcter català és un xic massa personalista i, o trobes dos perfils d'empresa que es complementin perfectament, o és molt difícil la unió". Potser com a preludi d'aquest ajustament, darrerament han proliferat les unions temporals d'empreses (UTE) per escometre projectes. Una solució que, en l'opinió d'Arderiu, "sempre és interessant, ja que permet compartir enginyers i despeses de tota mena, i a l'administració li plau perquè així pot redistribuir els projectes entre més empreses".

El sol de Miró fa ombra al turista asiàtic

Atreure la creixent demanda de la Xina o l'Índia obliga a replantejar el producte i la promoció

FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

El 1982 el govern de l'Estat va encarregar al genial pintor Antoni Miró el dibuix d'un sol que havia de servir de logotip per a la promoció del turisme espanyol a l'exterior. Al llarg de tots aquests anys, l'ou ferrat, com alguns l'anomenen, ha ajudat a convertir Espanya en una de les principals destinacions mundials del turisme. Però, quan s'acosta el trentè aniversari de la creació del disseny, hi ha sòlides raons per reclamar-ne una jubilació anticipada.

La primera és que en aquests anys el model de turisme de masses vinculat al sol i platja s'ha anat qüestionant a mesura que han anat sorgint altres països que podien oferir el mateix a més bon preu i que es prenia consciència, en conseqüència, del poc valor afegit que comporta. Cal oferir quelcom més que un espai a la sorra on posat la tovallola. Però és la globalització del turisme i l'aparició de nous països emissors d'un enorme potencial com ara la Xina o l'Índia el que pot obligar el ministeri a plantejar-se seriosament reemplaçar l'emblemata del tòrrid sol amb què es promociona a l'exterior. I és que si una cosa queda clara, és que no vindran pel sol. A la Xina, com al Japó, prendre el sol és una pràctica socialment mal vista. I a l'Índia un estudi revela que tenen la percepció que l'Estat espanyol és una destinació massa calorosa.

Aquest estudi és un dels dos que ha encarregat l'Institut de Turisme d'Espanya per conèixer millor aquesta regió -l'altre, al sud-est asiàtic-. I els resultats són demolidors i deixen clar que hi ha molta feina de promoció a fer pel gran desconeixement existent.

TOROS I FLAMENC. Els principals referents que tenen d'Espanya són el vi, el flamenc i, sobretot, els toros. "Fa quaranta anys que no es fa cap promoció vinculada als toros", afirma desconcertat Enrique Ruiz, sotsdirector general de Promoció i Comercialització Exterior del ministeri. Queda clar

que la feina per fer és molt gran, especialment per a Catalunya: els mateixos estudis situen Barcelona com una ciutat molt insegura.

Precisament, el segon congrés de turisme asiàtic que s'ha celebrat els dies 7 i 8 passats a Barcelona ha evidenciat que estem a les beceroles en tot aquest fenomen i que de la mateixa manera que ells tenen una imatge molt simplista i estereotipada de nosaltres, la nostra indústria turística també

A la Xina bronzejar-se està mal vist i l'Índia veu Espanya com un indret massa calorós

està molt desorientada sobre aquest nou turisme. La mateixa administració tot just ara comença a prestar atenció als turistes que vénen d'Àsia a efectes estadístics. Encara a Catalunya, les xifres oficials de turistes asiàtics només les generen els japonesos.

La conclusió més evident és que ens hem de posar les piles ara mateix. La qüestió no és menor. La consolidació d'unes classes altes i mitjanes als països emergents d'Àsia i la seva incorporació al turisme internacional, suposen una gran oportunitat per a destinacions madures com ara Catalunya o Espanya per augmentar i sobretot diversificar la seva cartera de

Suïssa, destinació índia gràcies a Bollywood

Els responsables de turisme també s'inspiren en altres països europeus per penetrar en el mercat asiàtic. Fins i tot s'estan fent promocions conjuntes, ja que molts viatges a Europa inclouen diverses destinacions. Un dels que estan aconseguint bons resultats és Suïssa, que s'ha convertit en la segona destinació del mercat indi a Europa, després del Regne Unit, gràcies al fet d'aparèixer com a escenari en diverses pel·lícules d'èxit a l'Índia.

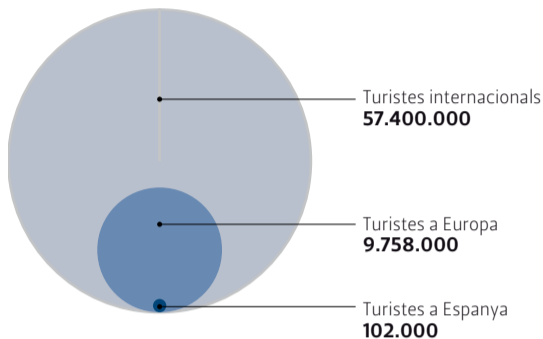
Els nous turistes asiàtics

Dades 2010

LA XINA, EN DADES	
Població	1.330.141.295
Edat mitjana	35,2 anys
PIB	9.872 bilions \$
Var. PIB 2010	+10,3%
Renda per càpita	7.400 \$
Inflació 2010	5%



ELS TURISTES XINESOS



42%

són **empleats públics**.

725€

és la **despesa mitjana**.

25%

viatja amb **agència de viatges**.

Luxe

Cerca marques de **luxe**.

37%

viatja a Europa **per compres**.

-40%

és el **diferencial de preu** en productes de luxe respecte a la Xina.

PREVISIONS PER AL 2020 AL MÓN

100 milions
DE TURISTES XINESOS

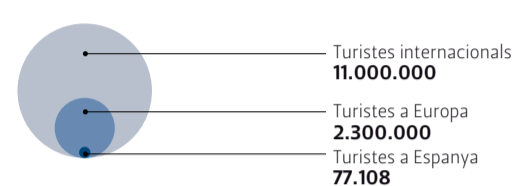
50 milions
DE TURISTES INDIS

FONT: INSTITUT DE TURISME D'ESpanyA/CIA/ELABORACIÓ PRÒPIA

L'ÍNDIA, EN DADES	
Població	1.173.108.018
Edat mitjana	25,9 anys
PIB	4.046 bilions \$
Var. PIB 2010	+8,3%
Renda per càpita	3.400 \$
Inflació 2010	11,7%



ELS TURISTES INDIS



Parla **anglès**, turista més occidentalitzat.

57%

viatja per **negocis**.



Cerca els escenaris que veu als films de **Bollywood**.



Té la imatge d'Espanya com un país **calorós**.



Es mou per **icones mundials**: Torre Eiffel, Big Ben...



Els **viatges de nuvis a Europa** estan de moda.

LES BARRERES PER AL TURISME



VISATS



Problema
Calen una **mitjana de 2 setmanes** per a obtenir un visat



CONNEXIONS

Només 6 vols directes des d'Espanya i 2 des de Catalunya

Actuacions

El govern espanyol ha **subcontractat la gestió dels visats**

Negociacions amb aerolínies per millorar l'oferta

visitants. Encara són nombres petits, però el ritme de creixement és molt elevat. La Xina, per exemple, va generar l'any 2010 57,4 milions de viatges internacionals, i d'aquests uns 102.000 van tenir com a destinació Espanya, un 22% més que el 2009. S'estima que l'any 2020 els viatges podrien arribar a 100 milions, dels quals l'Estat podria atreure'n un milió.

Per la seva banda, l'Índia genera uns 11 milions de sortides a l'exterior, i només 77.108 van ser a Espanya. Al ritme de creixement previst, el 2020 el nombre de viatges internacionals podria ser

de 50 milions. A més del potencial de creixement, és un turisme molt atractiu per la seva capacitat de compra; cal pensar que la Xina és actualment el segon país en nombre de milionaris i l'Índia el vuitè, i van pujant en el rànquing.

Liu Wuxiong, vicepresident de China International Travel Service, agència turística xinesa, subratlla que les compres són una de les grans motivacions dels xinesos que vénen a Europa: "Tenen poc temps per anar a les botigues i tenen estudiat el que necessiten, principalment bosses, sabates i roba de marques de luxe". Botigues de Gucci venen el 22% a xi-

nesos i Burberry, un 30%. El turista indi és molt interessant per al turisme de congressos i incentius, per la gran presència de multinacionals al país, i creix a un ritme del 30% anual.

BARRERES. Quina ha de ser l'estratègia per captar el turisme asiàtic? Enrique Ruiz pensa que s'ha de basar en quatre pilars: adaptar el producte, agilitzar l'obtenció dels visats, fomentar les connexions aèries i millorar la promoció. Respecte als visats, el vicesecretari general de Turisme i Comerç Interior, Joan Mesquida, ha anunciat que s'ha subcontractat la tramitació a una multinacional especialitzada: "No pot ser una càrrega que desincentivi". La vicepresidenta del mercat emissor de l'agència de viatges Cox & Kings, Kavita Bhalla, va recordar que actualment a l'Índia es triga dues setmanes per tenir un visat per venir a Espanya.

Però és el gran dèficit en connexions el principal taló d'Aquil·les. Catalunya només té dos vols directes amb Àsia i Espanya, sis, contra els 47 setmanals d'Alemanya o els 39 de França. Preparar-nos per a l'arribada del turisme asiàtic també vol dir crear agents, guies i altres intermediaris per a aquesta clientela tan diferent de la que solem tenir. Cal conèixer el seu idioma i els seus gustos.



Rodatge d'una pel·lícula de Bollywood a l'Estàrtit. ARXIU/MANEL LLADÓ

GRAN ANGULAR



D'esquerra a dreta, Llorenç Frigola (Agroalimentària Mas Saulot), Albert Quintana (GEI-2A), Ignasi Carrer (Biomassa del Gironès i Alasia New Clones), Ricard Riera (Eco-effective) i Pep Tarrer (NRG Estudio). LLUÍS SERRAT

El cultiu de fusta com a alternativa a l'encariment dels costos energètics

EFICIÈNCIA. El microclúster gironí de la biomassa promou la instal·lació de calderes que funcionen amb estella d'arbres de creixement ràpid

JOAN POYANO
GUALTA

Vuit empreses de les comarques gironines promouen un microclúster de biomassa i eficiència energètica amb la voluntat d'obtenir energia més barata, local, sostenible i tecnològicament avançada. Com? Utilitzant com a combustible estella d'arbres cultivats per tenir creixement ràpid, el producte renovable que emet menys CO₂. Ignasi Carrer, un dels promotors, explica que en els estudis inicials els estalvis energètics estan arribant al 20% en calor i refrigeració.

Les empreses d'aquest clúster cobreixen tot el procés, ja que hi ha comercialitzadora d'estella forestal Biomassa del Gironès (les Preses); l'empresa agrícola Agroalimentària Mas Saulot (Celrà); Alasia New Clones, dedicada a la genètica, plantació i gestió de cultius energètics; Ecoeffective, d'enginyeria energètica; NRG Estudio

(Igualada), consultora d'eficiència energètica; GEI-2A (Gualta), d'enginyeria de processos del sector agroalimentari; L. Solé (Massanes), de caldereria industrial, i Biogàs Systems (Celrà), inversora en plantes de biogàs.

De cara a les indústries en què el cost de l'energia té un pes important, els promotors del microclúster destaquen l'avantatge de poder controlar i estabilitzar els costos energètics, quan l'electricitat ha pujat molt i continuarà pujant i els preus del petroli i gas s'auguren alts per molt temps. La utilització d'estella de cultiu per proporcionar a la indústria fred, calor i electricitat costa -segons els càlculs d'Alasia New Clones- 17 euros per megawatt hora, mentre que en costa 23 amb estella forestal, 36 amb fuel, 64 amb gasoil, 28 amb gas natural i 41 amb gas líquid.

Si el client no pot o no vol pagar la inversió que requereix la instal·lació, se li ofereix una empresa de

serveis energètics (ESE) de Biogàs Systems, que muntaria la planta de cogeneració, facturaria a preu avançat al client només l'energia útil que gasta i vendria al mercat l'energia sobrant. Segons els comptes que ha fet el clúster per a una illa càrnia catalana amb capacitat per especiar 6.000 porcs al dia, subs-

tituir el gas natural per una planta ESE amb estella representaria rebaixar un 20% la factura energètica. Si l'electricitat i el gas s'apugen amb l'IPC, això representa estalviar més de 5 milions d'euros en 15 anys.

També destaquen els avantatges per a la comunitat, ja que la producció

d'energia de forma descentralitzada i propera al consumidor és més eficient, i a més els fluxos de diners es queden en el mateix entorn. Així mateix, assenyalen que el conreu de biomassa és l'única font renovable amb garantia de subministrament a la xarxa.

El desenvolupament dels cultius són la font d'energia que genera més llocs de treball i revitalitza les zones rurals i agrícoles, en un context en què aquest sector és el més afectat per

Els estalvis d'energia arriben al 20% en calefacció i refrigeració

l'atur. És una alternativa que dona seguretat per mantenir l'activitat agrícola -assegura ingressos durant més de 20 anys- en un entorn on les subvencions es redueixen i provoquen un abandonament dels cultius.

El cultiu llenyós és molt més rendible que el forestal, ja que produeix entre 30 i 40 tones anuals per hectàrea, quan del bosc se n'obtenen entre 30 i 50 en un període de 20 a 30 anys. En aquest cas, el conreu energètic es fa amb pollanques, però en cada territori es fa amb el més òptim: cèrrec, canya, palla..., amb períodes de collites curts, de 2 o 3 anys de dependència de les espècies i el clima.

INCIPIENT. Es tracta de fer crear una alternativa més rendible a l'explotació de la biomassa forestal, que també és minsa. A Catalu-

nya -a diferència d'Itàlia, on s'envia la fusta de les Gavarres i l'Ardenya que es va acumular per la nevada del març passat- no hi ha cap central de cogeneració alimentada amb biomassa llenyosa, i la primera que s'està construint és la de l'empresa pública Forestal Catalana a Sant Feliu de Buixalleu (Selva), que ha d'estar acabada a mig any i que ha de donar una sortida més al sector forestal a una zona pròxima al Montseny i el Montnegre. Un estudi del Consell d'Iniciatives Locals per al Medi Ambient (Cilma) fixa en 165.000 les tones de biomassa forestal aprofitable a les comarques gironines, les quals permetrien assegurar el subministrament d'un màxim de cinc plantes de cogeneració.

A Cassà de la Selva, l'empresa Ernestfust XXI -formada per gestors forestals de la zona- promou la construcció d'una planta amb estella forestal que aprofitarien les empreses del polígon industrial del

El megawatt hora surt a 17 euros, contra els 28 del gas natural i els 36 del fuel

Trust, on s'ubicaria, i es va crear una plataforma en contra que tem que es converteixi en una incineradora on es cremen fangs de depuradora i restes dels es-corxadors.

A Albons, l'empresa Rebrot Albons en promou una altra, amb la qual s'aprofitarien les restes dels fruiters i les plantacions de pollanques del Baix Ter.

L'IMPACTE

Més rendiment i llocs de treball

Els estudis del clúster assenyalen que amb el conreu de biomassa per generar energia es produeixen entre 30 i 40 tones per hectàrea a l'any, un rendiment molt superior a les entre 3 i 6 hectàrees de la producció forestal. Per generar 1 megawatt d'energia es necessiten entre 350 i 300 hectàrees de regadiu, i es capturen 6.250 tones



Conreu de pollanques al Baix Empordà. L.L.S.

de CO₂ a l'any.

Pel que fa a la feina, cada megawatt implica 10 llocs de treball directes, subcontractats o indirectes (9 al camp i 1 a la indústria), una quantitat molt superior als 2 que genera l'energia solar termoelectrica, l'1,4 de la hidroelectrica, els 0,8 del biogàs, els 0,4 de la solar fotovoltaica o els 0,2 de l'eòlica.

Barcelona es pot quedar en només dos anys sense nous projectes d'oficines

LLOGUER. Després de tres anys de sobreoferta, Jones Lang LaSalle conclou que el preu del lloguer cau el 8,3% i que l'obra futura es preveu escassa

JORDI TORRENTS
BARCELONA

L'àrea de Barcelona es podria quedar sense nous projectes d'oficines el 2012 després de tres anys de sobreoferta. Aquesta és, almenys, la previsió que fa la consultora de serveis financers especialista Jones Lang LaSalle. Segons el seu director a Catalunya, Jordi Toboso, "en els propers dos anys el panorama de l'oferta canviarà radicalment i passarem d'un escenari d'excés d'oferta a un on els nous projectes d'oficines seran escassos". Segons el darrer informe de la consultora sobre el mercat immobiliari d'oficines, els preus del lloguer el 2010 van tenir un descens del 8,3%, tot i que en algunes zones perifèriques van arribar al 12,5%.

Edificis nous amb molta superfície van tenir més sortida. Zones com la plaça d'Europa de l'Hospitalet i Cornellà van presentar índexs d'ocupació acceptables com a alternatives a àrees consolidades com el 22@. Algunes de les principals operacions viscudes el 2010 són l'edifici T del parc empresarial Distrito 38 al passeig de la Zona Franca; les seus de Telefónica -per la

qual pagarà cinc milions d'euros anuals al Consorci de la Zona Franca- i RBA, al 22@; el lloguer per part de l'Agència Tributària de l'edifici E-Forum, de 5.000 m², a la plaça d'Espanya, o dues més -de 2.600 i 1.300 m²- a Torre Reial, que situen l'ocupació en aquest edifici de la plaça d'Europa en el 70%.

El 2010 Barcelona va su-

mar al seu estoc d'oficines 256.000 m², dels quals el 60% va ser superfície lliure per llogar o vendre, mentre que la resta va ser per a ocupació pròpia. Així, el 2010 va ser l'any que més seus pròpies es van inaugurar -vuit-, que van sumar 104.000 m².

La consultora també assenyala que la contractació d'oficines durant el 2010 va mostrar signes de dinamisme i va arribar als 264.500 m², el 23% més que en l'any anterior. En canvi, per al 2011 i el 2012 la previsió és a la baixa. El 2011 creu que només s'entregaran 164.000 m². Jones Lang LaSalle també conclou que el volum de contractació el 2011 es situarà al voltant dels 240.000 m², un 9% menys que l'any passat. Pel que fa a l'obra futura, "es preveu escassa", apunta, ja que si en els darrers tres anys s'han entregat 730.000 m² d'oficines, en els pròxims dos no s'arribarà als 150.000. "Aquest fet, que és molt necessari per absorbir l'oferta actual", diu Toboso, "contribuirà a fer que la taxa de disponibilitat comenci a baixar després de quatre anys d'ascens". Les rendes també creu que continuaran baixant, tot i que el descens no

arribarà al 5%, i començaran a remuntar el 2012.

MERCAT D'INVERSIÓ. El director d'inversió de la consultora a Barcelona, Xavier Cotet, diu que "els inversors continuen centrant l'atenció en la ciutat de Barcelona, però en no trobar alternatives bones han

La inversió baixa, ja que els bancs no venen les propietats que el mercat esperava

d'invertir en sucursals bancàries i locals *prime i*". L'oferta per invertir és baixa, i cal afegir-hi que les entitats financeres no s'han després de les propietats que el mercat esperava. El volum d'inversió en edificis d'oficines a Barcelona, però, va assolir els 607 milions d'euros el 2010 (+11%), amb 12 operacions com la compra de la Casa de les Punxes a Colonial. Cotet detalla que per al 2011 la previsió és "un descens en el nombre de transaccions", sense operacions de gran volum.

LA COMPARACIÓ

Tendència similar a Madrid

Jones Lang LaSalle també ha analitzat la situació a Madrid i conclou que l'oferta de projectes nous d'oficines serà escassa aquest any i el 2012 tornarà a nivells dels anys noranta. El nombre de metres quadrats contractats també va créixer el 2010 (un 36%) i el preu de lloguer va caure un 8,5%. L'estoc és d'1,9 milions de m², però l'oferta d'oficines noves també serà molt limitada.



Telefónica pagarà 5 milions anuals per la seva nova seu. J.LOSADA

Mercat immobiliari d'oficines a Barcelona

2010 i previsió 2011



FONT: JONES LANG LASALLE

El salmó digital
www.leconomic.cat

SETMANARI D'INFORMACIÓ I ANÀLISI SOBRE L'EMPRESA

LECONOMIC

L'economia, més a prop

GRAN ANGULAR

Pagar les nòmines

OPINIÓ



Esteve Vilanova

Fa pocs dies, Oriol Pujol va dir que la situació de la Generalitat era tan precària que es podria tenir dificultats fins i tot per pagar les nòmines. Això no va agradar gens als partits de l'oposició i alguns sectors de la premsa i es va iniciar una campanya de crítiques, que va forçar una mena de rectificació del que havia dit. Voler descriure una situació real, sembla que és inoportú en aquests moments. El problema és que per poder pagar les nòmines la Generalitat, i totes les institucions, deixen de pagar als proveïdors. "Els proveïdors són gent molt sacrificada, fan un crèdit a la Generalitat a cost zero", va dir en el Parlament de Catalunya el conseller d'Economia i Coneixement Andreu Mas-Colell. I en aquests proveïdors hi ha autònoms, petites i mitjanes empreses que sovint no poden pagar les seves nòmines i alguns fins i tot arriben a l'extrem d'haver de tancar portes perquè no poden cobrar els deutes que hi tenen les administracions. Els proveïdors, a més de no cobrar puntualment, han de pagar l'IVA de les factures impagades puntualment i això encara els descapitalitza més. Per tant, potser en lloc del que va dir Oriol Pujol hauria estat més correcte i més precís dir que els empleats de tots els proveïdors poden no cobrar els seus sous, perquè la Generalitat pugui pagar els dels funcionaris. Les administracions locals, les autonòmiques i les estatals paguen com a mitjana a 158 dies, quan la llei diu que s'ha de fer com a màxim a 55 dies. El deute és de més de 34.000 milions i els damnificats són uns 100.000 negocis a tot l'Estat espanyol. Aquesta morositat de 103 fins i tot pot augmentar, ja que amb les mesures de control del déficit i els costos i les

dificultats per endeutar-se, no ajudarà gens a reduir-lo. De la mateixa manera que aquest procés imparabable de prejubilacions en el sector financer ha propiciat tota una generació de directius que mai en la seva vida professional han viscut en una crisi, tampoc la gran majoria dels polítics l'han viscuda i, el què és més perturbador, han viscut en una època en què el diner era extremadament fàcil d'aconseguir i els pressupostos pràcticament eren sense límit. Aquesta deformació en un moment com l'actual, de fortíssimes contraccions pressupostàries i de la despesa que obliga a una gestió molt acurada, els provoca grans contradiccions. Ho estem veient en les declaracions dels partits i en el Parlament de Catalunya, on encara aflora constantment la retòrica demagògica. La sensació que transmeten les seves intervencions és que encara no s'han adonat

Quan es parla de retallar despesa per pagar els deutes, tothom hi està d'acord

realment de com està el país. És com si visquessin aïllats en una torre de marfil en un món que no és el nostre. Quan es parla de retallar despesa per poder pagar els deutes, tothom hi està aparentment d'acord, però quan es concreta la despesa que cal retallar, comença la contradicció que més o menys ens porta a aquest absurd: retallar despesa sí, és necessari i imprescindible, reconeixen, però sense retallar-ne cap. I han d'entendre, també les administracions i el govern de Catalunya, que pagar els deutes, a més de complir la llei, és propiciar que gent, sovint molt modesta, pugui cobrar el seu sou, també modest i que no és un sou de funcionari.

Diplomat en administració i direcció d'empreses per Esade



Entre el 14 i el 17 de febrer Barcelona es convertirà en el melic del món de les telecomunicacions. ARXIU

El MWC dóna cobertura a 35 empreses catalanes

TELEFONIA MÒBIL. És la cita més important de l'any per al sector i genera un negoci de 225 milions. Les grans companyies hi presentaran les novetats

MARC ROVIRA
BARCELONA

La fira més important de l'any en el sector de la telefonia mòbil arrenca a Barcelona. Entre els dies 14 i 17 de febrer el Mobile World Congress (MWC) situarà la capital catalana al bell mig de l'huracà de la innovació tecnològica, un huracà que mobilitza més de 50.000 visitants d'arreu del món i que genera un negoci de més de 225 milions d'euros. Fins a 1.300 empreses participaran en el congrés i algunes de les que hi debuten, després d'haver-se fet pregar, tenen tant renom com Google o Apple (que no hi serà de manera oficial però sí oficiosa, en un pavelló batejat com a App Planet). No els ha costat tant dir el "sí" a les 35 empreses catalanes que hi prendran part i que troben en el MWC una excel·lent manera de donar-se projecció internacional i una bona possibilitat per captar els fluxos d'informació que hi corren.

I és que l'MWC és sempre un bon aparador per presentar novetats. Ho aprofita-

tarà Sony-Ericsson per donar a conèixer el seu últim giny, l'Xperia Play, que sense haver sortit al mercat ja porta penjada l'etiqueta de primer *telèfon-video-consola*.

De la mateixa manera, Samsung també podria escollir la cita barcelonina per ensenyar al món el seu nou *smartphone*, que està cridat a ser el substitut del Galaxy S, l'autèntic super-

Empresa i Ocupació de la Generalitat veu la fira com la porta al mercat exterior

vendes de la marca l'any 2010 (més de 10 milions d'unitats venudes). Nokia, per la seva part, planteja l'MWC com un bon escenari per fer una operació de rejuveniment del seu prestigiat sistema operatiu i també ha programat una potent campanya de llançament Motorola, que busca protagonisme amb la Xoom, la tauleta equipada

amb el sistema Android 3.0 i que pretén esgarrapar mercat a la totpoderosa Ipad d'Apple (un dels caríssims anuncis projectats diumenge passat durant la final de la Superbowl tenia per protagonista la Xoom i ridiculitzava, ni que fos de manera sibil·lina, els usuaris de l'Ipad).

Juntament amb aquests gegants de les telecomunicacions, als pavellons de Montjuïc hi haurà desenes d'empreses més modestes però ansioses per treure el cap en un sector hipercompetitiu i que camina a ritme vertiginós.

PRESENCIA CATALANA. El Departament d'Empresa i Ocupació de la Generalitat tutela la presència de la majoria d'empreses catalanes al MWC i posa de manifest que la participació catalana al congrés en edicions passades ha fet possible la projecció al mercat exterior i ha permès tancar negocis al Líban, Dubai, Turquia o Malàisia.

Ho saben bé a Beabloom, una empresa que desenvolupa un sistema de publicitat dinàmica (a través de

pantalles digitals instal·lades en comerços) i que serà per segon cop al congrés per presentar una evolució de l'aplicació original. També repetirà Kinetical, dedicada a la creació de continguts multimèdia i formularis intel·ligents per a *smartphones* i tauletes.

Provarà de deixar empremta Sirona, escollida per la Comissió Europea com una de les 20 empreses

Els pavellons de Montjuïc reben un total de 1.300 empreses i més de 50.000 visitants

més innovadores en TIC i que ha desenvolupat una aplicació per resoldre les traves del treball en grup a distància. Entre d'altres hi seran també Oonair (sistema per compartir vídeos), Qporama (una innovadora forma dels tradicionals cupons de compra), Baolab (tecnologia per a mòbils) o Bentouch (sistema per detectar falsificacions).



TREBALL

Joan Coscubiela

PROFESSOR DE LA FACULTAT DE DRET D'ESADE

FINANÇAMENT I FISCALITAT

La reunió entre els presidents Mas i Zapatero ha servit per fer evident la greu situació de les finances públiques catalanes. Però molt em temo que s'ha desaprofitat l'ocasió per debatre a fons sobre les diverses i profundes causes d'aquesta situació. Sabem que la Generalitat arrossega un deute acumulat que sobrepasa els límits de la prudència. Durant aquest any a més d'encarar el dèficit dels pressupostos del 2010 i del 2011, s'hauran de renovar crèdits per import de 5.000 milions d'euros.

Saber això és important, però no n'hi ha prou. Hauríem de ser conscients que els dèficits afecten moltes comunitats autònomes i la majoria dels ajuntaments. Hauríem d'entendre que aquesta situació no és conjuntural sinó estructural. És cert que la crisi ha provocat una reducció important dels ingressos tributaris, especialment dels vinculats a l'activitat immobiliària, que en bona part corresponen a ajuntaments i comunitats autònomes. Però no oblidem, que la crisi ha agreujat el problema, però no és el problema. Ens ha deixat despulats davant el mirall i ara ens adonem que com a país no tenim musculatura fiscal i que el nostre cos fiscal és feble.

Si la situació econòmica millora, una part dels ingressos fiscals ho faran, però d'altres mai més no tornaran i ens hauríem d'alegrar que sigui així. Perquè el contrari voldria dir que hem tornat a generar una altra bombolla immobiliària especulativa. Una part de la insuficiència fiscal de Catalunya té el seu origen en el model de finançament de les comunitats autònomes i el desequilibri que genera entre esforç fiscal i solidaritat entre comunitats autònomes. Però fóra bo que no continuem autoenganyant-nos pensant que és l'únic problema. Des del

“

Una part de la insuficiència fiscal de Catalunya té el seu origen en el model de finançament. Però fóra bo que no continuem autoenganyant-nos pensant que és l'únic problema. La causa de fons és que Catalunya i Espanya tenim un dels sistemes fiscals més febles de la UE. Tenim uns ingressos fiscals inferiors en un 9,5% del PIB als dels finesos



Visita d'Artur Mas el 2008 a l'intitut Kulosaari de Helsinki (Finlàndia). ARXIU

primer acord de finançament subscrit pel conseller Josep Maria Cullerell fins al darrer signat per Antoni Castells, Catalunya cada cop ha tingut més autonomia fiscal i més participació en els ingressos tributaris totals, però mai no hem aconseguit uns ingressos suficients.

És cert que la transferència que es fa de Catalunya a altres comunitats és excessiva i ens acaba penalitzant. Però aquest no és ni de llarg l'únic problema. La causa de fons és que Catalunya i Espanya tenim un dels sistemes fiscals més febles de la UE.

Desde la reforma fiscal del 1978, l'esforç fiscal dels espanyols ha crescut. Això i la injusta distribució de l'esforç entre els sectors socials, genera la sensació de molta pressió fiscal que vi-

uen, entre altres, els assalariats.

La ciutadania hauria de saber i els dirigents polítics explicar que Espanya és un dels països amb menys capacitat fiscal, que en l'inici de la crisi el diferencial era de tres punts menys del PIB en relació a la mitjana de la UE i de quasi 10 punts amb relació als països més avançats. I aquest diferencial s'ha incrementat, quan han caigut els ingressos fiscals derivats de l'esclat immobiliari.

Els impostos sobre transmissions patrimonials i actes jurídics documentats han caigut dels 3.865 milions d'euros del 2006 als 1.248 el 2009. La nostra feblesa fiscal és a causa també a les alegries i frivolitat amb què s'han abaixat alguns impostos.

La desaparició a Espanya

de l'impost de patrimoni suposa 500 milions menys per a Catalunya.

La reducció de l'impost de successions i donacions ha suposat passar d'uns ingressos de 1.000 milions a 600 anuals i si el govern de Mas compleix la seva promesa, aquests 600 també es deixaran d'ingressar. Aquest és també un problema moral.

Si el govern català fa desaparèixer totalment aquest impost i Bill Gates o un altre multimilionari visqués a casa nostra, els seus fills, quan heretessin, no pagarien res a Hisenda.

Es just això? Ha arribat el moment d'encarar el problema de fons. No podem comparar permanentment els nostres resultats educatius amb Finlàndia, tenint uns ingressos fiscals inferiors en un 9,5% del PIB als

dels finesos. O comparant-nos amb les infraestructures alemanyes, tenint uns ingressos del 6% del PIB menys que els alemanys.

Aquest és el problema que la política ha d'encarar, però sembla que les elits catalanes i espanyoles es troben còmodes en el conflicte entre Catalunya i Espanya, mentre que al mateix temps es posen d'acord per reduir la fiscalitat dels sectors que representen.

Algú s'imagina una família en què alguns dels seus membres es queixessin –de manera justa–, perquè sempre els toca poc tros del pastís, mentre a la vegada diuen al cuiner familiar que faci cada vegada més petit el pastís?

Doncs el tros de pastís és el finançament per Catalunya i el pastís sencer, la fiscalitat.

BORSA

RENTA4 PUJA UN 13%**Dimarts 8**

Els títols del *broker* Renta4 s'han revalorat un 12,68% després d'anunciar la seva conversió en un banc. El Banc d'Espanya ha autoritzat Renta4 a esdevenir una entitat bancària amb la compra del 100% de Banco Alicantino de Comercio, propietat de Banesto, operació per la qual haurà de pagar 15 milions d'euros.

**REPSOL ABANDONA EL NYSE****Dimecres 9**

La petrolera Repsol ha iniciat els tràmits per tal d'excloure de negociació els seus títols en el mercat nord-americà New York Stock Exchange (NYSE). L'objectiu d'aquesta decisió és reduir despeses i càrregues administratives per part de la petrolera, que s'ha vist desbordada per la contínua demanda d'informació del supervisor d'aquest parquet.

INDRA ES REFORÇA A L'ÍNDIA**Dijous 10**

La companyia Indra ha obtingut un contracte de sis milions d'euros al metro de Calcuta, on implantarà la tecnologia de taquillatge i accés a les instal·lacions. Amb aquesta adjudicació Indra reforça la seva presència al país indi, on ja va aterrar al 2008 amb un altre contracte al metro de Bombai.

Una mica més avall

La borsa espanyola perd de vista els 11.000 punts en recular un 0,46% setmanal. S'intensifica la recollida de beneficis pel rebrot del fantasma del rescat a Portugal. **Per Marisa Nuez**

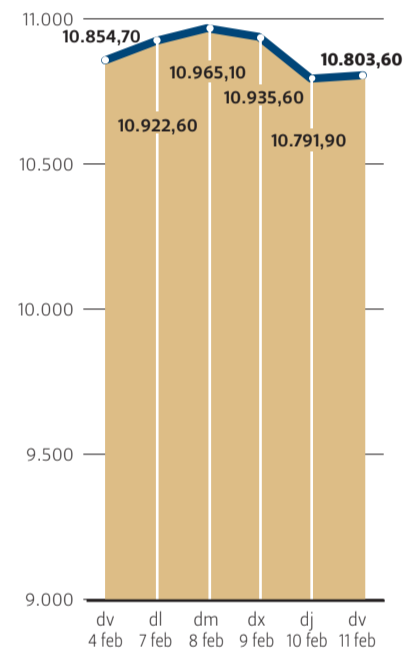
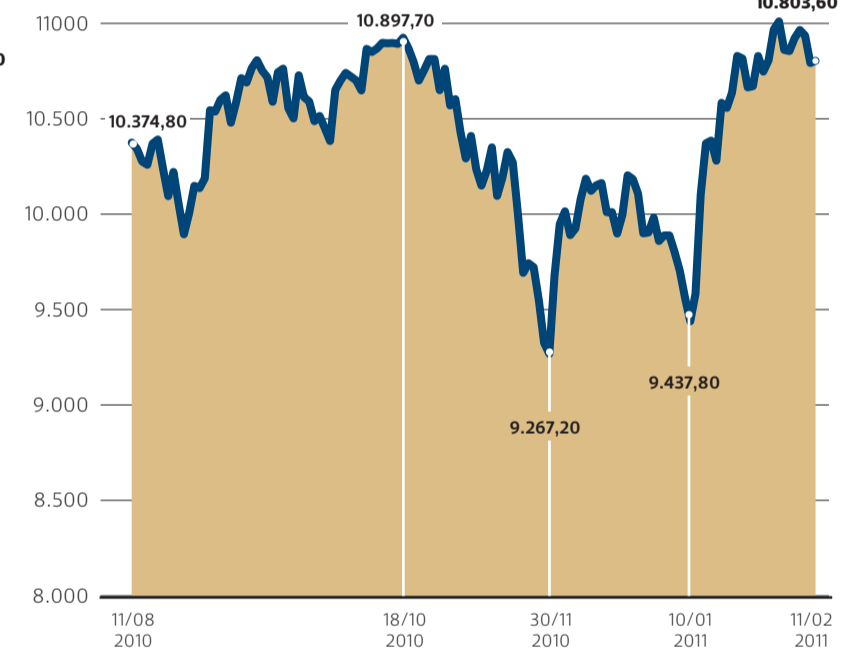
A poc a poc, l'Íbex-35 va allunyant-se del nivell dels 11.000 punts. Malgrat que ha aconseguit en les darreres jornades conquerir aquesta resistència per moments, a la borsa espanyola li han faltat forces, i ni ha vençut aquesta resistència ni ha pogut mantenir nivells importants com els 10.900. Divendres el selectiu índex espanyol va tancar als 10.803,60 punts, restant a la setmana un 0,46%. Aquest descens, sumat a les caigudes de jornades precedents, està minvant els guanys assolits per l'índex aquest febrer, i en aquests moments la revaloració anual se situa al 9,58%.

Feia ja algunes setmanes que els analistes estaven avisant de la necessitat d'una correcció en la renda variable, atès la important alça enregistrada a l'inici de l'exercici. Els índexs ja estaven mostrant símptomes d'esgotament i calia fer una pausa per recollir beneficis, agafar empenta i que el diner fresc tornés a aparèixer al parquet. Sembla que la correcció, ja iniciada una setmana abans, ha agafat força en les darreres sessions, gràcies a nous i no tan nous focus d'incertesa.

El fantasma del rescat a Portugal ha tornat a fer-se notar. Aquesta setmana la

rendibilitat del seu bo s'ha apropiat al 8% per la desconfiança en les mesures posades en marxa per l'executiu lusità. La ràpida actuació del Banc Central Europeu (BCE) va evitar que la sang arribés al riu. L'entitat que presideix Jean-Claude Trichet feia un parell de setmanes que s'havia abstingut de comprar deute dels països en dificultats, però aquest mateix dijous va veure's obligada a tornar al mercat amb l'escala de la prima de risc del deute portuguès. Aquesta revifada de la crisi de deute sobirà va esquitjar també el bo espanyol, i la prima de risc va tornar-se a enfilar per sobre dels 200 punts bàsics -quan la setmana anterior va situar-se al voltant dels 180.

Ara caldrà veure quina incidència tindrà aquest rebrot de la desconfiança envers el deute de països perifèrics com ara Portugal i l'Estat espanyol en les properes subhastes. Sense anar més lluny, els inversors podran valorar dimarts que ve si els mercats estan disposats a finançar l'Estat i a quin preu ho faran, atès que el Tresor espanyol té previst emetre lletres a curt termini. De moment, però, els mercats no estan donant l'esquena a aquestes col·locacions i dimarts passat Grècia, intervinguda el 2010, va col·locar gairebé 400 milions

L'Íbex-35**LA SETMANA**
En punts**EL SEMESTRE**
En punts

FONT: DATABOLSA

“**La borsa de Londres es fusiona amb la de Toronto, i la de Frankfurt reconeix l'existència de converses amb el parquet novaiorquès amb el mateix objectiu**”

d'euros en lletres, pagant menys que en emissions precedents i tenint una elevada demanda, fet que va tranquil·litzar els inversors.

El fet que ha sobtat aquesta setmana als parquets és que els inversors han obviat que la Xina hagi tornat a encarir el preu del diner com a forma de refredar la seva economia. Fa uns quants mesos qualsevol moviment del gegant asiàtic copsava l'atenció dels mercats i la darrera pujada de tipus d'interès del Banc de la Xina a finals de desembre va provocar baixades en els índexs. També altres moviments, com ara dificultar l'accés al crèdit per contenir els preus, van ser rebuts amb descensos pels parquets occidentals, per la incidència que pot tenir en la recuperació de les economies des-

envolupades un refredament del consum dels xinesos. Però aquesta setmana les borses no han reaccionat malament a la decisió del Banc de la Xina. És evident que el nerviosisme de finals del 2010 ha deixat pas a certa calma en l'ànim inversor.

BORSES EN MOVIMENT. D'altra banda, els inversors s'han topat aquesta setmana amb la notícia de la integració de les plataformes de contractació borsària de diferents països. Primer va ser la borsa londinenca que va anunciar la seva fusió amb la borsa de Toronto. Hores després el parquet de Frankfurt va reconèixer converses avançades amb el New York Stock Exchange (NYSE) per tal de fusionar-se. Els inversors estan expectants per saber quina serà la següent que mogui

fitxa.

Al marge dels focus d'incertesa i de les operacions empresarials, durant la setmana que acomiadem han estat poques les referències macroeconòmiques que s'han conegut, i han deixat els inversors sense indicadors als quals aferrar-se. Per contra, la setmana que ve portarà algunes dades de rellevància per als parquets, com ara el creixement econòmic de França, Itàlia i el Japó, la inflació espanyola, i l'enquesta ZEW que mesura l'estat de l'economia alemanya i de la zona euro. Al'altra banda de l'Atlàntic, la reunió de la Reserva Federal (FED) serà el plat principal a finals de setmana. Tothom estarà pendent de les paraules de Ben Bernanke sobre l'estat de l'economia nord-americana, després que aquesta setmana hagi dit que hi veu senyals d'enfortiment.

L'AGENDA DE L'INVERSOR

Dilluns**INDÚSTRIA DE LA UEM**

➤ Brussel·les fa pública la dada de producció industrial de la UEM del mes de desembre del 2010

➤ El govern japonès fa pública la dada de creixement del PIB del quart trimestre del 2010

Dimarts**L'IPC DE L'ESTAT ESPANYOL**

➤ Es fan públiques a l'Estat espanyol les dades de la inflació que corresponen al mes de gener

➤ El Tresor espanyol convoca subhasta de lletres a dotze i divuit mesos

Dimecres**EL PIB DE L'ESTAT ESPANYOL**

➤ Publicació de la dada de PIB de l'Estat espanyol del quart trimestre de l'any passat

➤ Als Estats Units es fa pública la dada de producció industrial del mes de gener

Dijous**IPC DELS EUA**

➤ Les autoritats econòmiques fan pública la dada d'IPC que correspon al mes de gener

➤ La Comissió fa pública la balança per compte corrent de la UEM del desembre del 2010

Divendres**VENCIMENTS**

➤ Al mercat financer espanyol hi ha aquest dia venciments de futurs i opcions

➤ Dada sobre fallides hipotecàries als EUA, corresponent al quart trimestre del 2010

ELS CONSELLS DELS ANALISTES



Covadonga Fernández
ANALISTA DE
SELF BANK

Comprar

**NH HOTELES**

Hauria de beneficiar-se de la recuperació del turisme que ja es va començar a notar a l'últim trimestre del 2010. Llatinoamèrica, Alemanya i el centre i l'est d'Europa haurien de continuar amb taxes de creixement, mentre que les pressions en preu que ha sofert la regió ibèrica i Itàlia han tocat fons. Té cobert el venciment de deute i està desinvertint en actius no estratègics. Al preu actual ofereix atractiu (P/Book de 0,78x vs 5,4x de mitjana del sector).

Vendre

**URALITA**

Preveiem que el deteriorament dels marges es mantingui, com a conseqüència de la feblesa que manifesta la demanda, sobretot a l'Estat espanyol, davant l'impacte de les fortes mesures d'ajustament fiscal, al qual caldria afegir un cost elevat de les matèries primeres. Als nivells, el valor no ofereix gaire recorregut (preu objectiu de 3,41 euros per acció). Cal recordar que en els nou primers mesos del 2010, els beneficis de la companyia van caure un 37%.

Mantenir-se

**NATIONAL EXPRESS**

La companyia està gaudint en aquests moments d'una forta generació de caixa, que li permet reduir deute, circumstància que afavorirà la voluntat de la companyia de tornar a repartir dividendes a final d'any. A nivell d'ingressos, creiem que les pressions a la baixa en preu ja han tocat fons tant al mercat d'Espanya com al dels Estats Units, amb la qual cosa els marges haurien de seguir experimentant una millora en els pròxims trimestres.



Joan Gili
DIRECTOR DE RENTA 4
A TARRAGONA

Comprar

**TBT**

Aquest ETF doble invers sobre el preu del deute públic dels EUA, ens pot donar la possibilitat de beneficiar-nos de la més que probable pujada en la TIR de la renda fixa a llarg termini. Això s'està produint tant per la por d'una pujada de la inflació, cada vegada més evident, com per la preocupació general actualment ben palesa per la indisciplina fiscal i monetària per part tant del govern dels Estats Units com de la Reserva Federal.

Vendre

**INMOBILIARIA COLONIAL**

Durant les darreres setmanes el sector immobiliari ha viscut un període d'eufòria que podem pensar ha estat del tot injustificat, sobretot si tenim en compte el context actual de tipus d'interès a l'alça, tant a terminis curts com llargs. La política fiscal restrictiva tampoc ajudarà a remuntar. Per tant, aprofitarem l'avinentsa del rebot per vendre. L'acció ha patit darrerament l'execució de garanties per part d'un dels seus socis.

Mantenir-se

**CRITERIA**

La reestructuració realitzada dins l'entitat ha permès fer aflorar el valor de les participacions de la companyia. A partir d'ara l'acció dependrà molt més de l'evolució del negoci financer que, si és gestionat amb els criteris d'eficiència d'un banc, li deixaria encara molt recorregut. Cal recordar que fa pocs dies, S&P ha anunciat que pensa augmentar el ràting de Criteria, en considerar que la cartera, amb la bancarització, ara patirà un risc menor.



Jaume Fornells
CAP DE LA SALA DE BORSA
DE CATALUNYA CAIXA

Comprar

**GAS NATURAL**

Amb la seva intenció de fer caixa, ha acordat amb Madrileny de Gas la venda de 300.000 punts de subministrament de gas. La societat té un elevat retorn per dividend, pròxim al 6%, i un PER inferior a la mitjana del sector. Tècnicament, ha trencat a l'alça mitjanes mòbils, tant de curt com de llarg i també una resistència baixista iniciada el gener del 2010. Únicament caldria estar alerta de com evoluciona el litigi amb Sonatrach.

Vendre

**EBRO FOODS**

Grup empresarial del sector d'alimentació que elabora i comercialitza sucre, arròs i productes làctics. Primer del sector a Espanya per facturació, beneficis i capitalització borsària. Tot i la possibilitat que Corporación Alba es pugui posicionar comprant Ebro amb part del 5% de venda de ACS, cosa que seria bo per a la cotització del valor, esperaríem de moment, per motius tècnics, que recuperés el canal alcista que va perdre a finals del 2010.

Mantenir-se

**CATALANA OCCIDENTE**

Un dels majors grups asseguradors independents del panorama domèstic, no vinculat a bancs o multinacionals, té un PER atractiu, per sota la mitjana del sector i una més que acceptable rendibilitat per dividend. Esperaríem a veure com reacciona el mercat, ja que aquest 2011 ha portat a terme unes fortes alces trencant mitjanes mòbils i també resistències. Actualment presenta un RSI elevat. Estaríem al cas per una possible presa de beneficis.



Xavier Català
DIRECTORA DE BANIF
PASSEIG DE GRÀCIA

Comprar

**VISCOFAN**

L'empresa presentarà aviat resultats, que segons les previsions inicials seran positius. Per valoració és interessant, ja que ha caigut un 5%, davant la pujada de l'Íbex de l'11%. Són raons sòlides per comprar. La companyia va experimentar l'any passat una bona evolució en el negoci, i en els primers nou mesos de l'any va assolir un benefici de 61,2 milions d'euros (un 28% més), per damunt de les previsions dels analistes.

Vendre

**INDRA**

El recorregut alcista que ha experimentat des de principis d'any l'ha dut a revalorar-se el 10%. Això, unit a les pobres perspectives de resultats, converteix el valor ara mateix en una opció poc recomanable per a l'inversor. Amb tot, cal anotar que la companyia acaba d'adjudicar-se un contracte per instal·lar el sistema de validació de bitllets en els accessos al metro de Calcuta, a l'Índia, per un import de sis milions d'euros.

Mantenir-se

**BME**

Els rumors de fusió amb Deutsche Boerse van impulsar el valor en el seu moment, però ara ha caigut, de forma prou pronunciada, després de les especulacions sobre la fusió del mercat alemany amb NYSE Euronext. Val a dir que a BME li perjudica que tingui la rendibilitat per dividend més alta del sector, i poca visibilitat de negoci. Actualment l'acció està barata, tot i que convindria esperar que s'aclareixi el panorama corporatiu.

BORSA

ÍNDEXS BORSARIS

IBEX	10.803,60	EURO STOXX 50 (18H)	3.031,19	DOW JONES (18H)	12.246,17	NASDAQ (18H)	2.800,05	NIKKEI 225	10.605,65
	-0,47%		0,93%		1,27%		1,11%		0,59%

ÍBEX 35

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
ABENGOA	20,80	0,5%	2,2%	13,2%	3.469	22,30	13,22
ABERTIS	14,91	2,7%	4,0%	10,8%	14.070	15,19	10,59
ACCIONA	67,87	0,8%	7,4%	28,1%	1.951	88,80	49,70
ACERINNOX	12,92	2,3%	3,8%	-1,6%	7.831	15,38	10,95
ACS	32,73	-6,3%	-13,2%	-6,7%	13.615	38,70	28,59
ARCELORMITTAL	28,00	5,0%	5,3%	3,9%	2.805	33,63	20,25
BANCO POPULAR	4,33	-1,3%	-1,4%	12,8%	46.431	6,00	3,51
BANCO SABADELL	3,08	-3,6%	-11,9%	4,4%	75.742	4,55	2,78
BANCO SANTANDER	8,84	-0,9%	-1,2%	11,5%	338.075	10,88	7,11
BANESTO	6,28	-3,0%	-5,2%	1,3%	2.111	8,63	5,61
BANKINTER	4,55	-4,5%	-8,8%	9,4%	18.015	6,71	3,73
BBVA	8,94	0,1%	-0,4%	18,2%	258.532	10,95	6,87

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
BOLSAS Y MERCADOS	22,23	0,0%	7,8%	24,6%	8.831	23,65	17,31
CRITERIA	5,00	-1,4%	-0,8%	27,7%	31.421	5,66	3,03
EBRO FOODS	15,55	-1,0%	2,1%	-1,8%	3.984	16,76	12,80
ENAGAS	15,82	-1,0%	2,7%	6,0%	7.881	16,73	12,08
ENDESA	21,80	1,5%	5,2%	13,0%	3.172	22,70	16,50
FCC	22,52	0,5%	5,8%	14,5%	2.942	28,21	17,20
FERROVIAL	8,76	0,3%	1,2%	17,9%	23.824	9,02	4,88
GAMESA	5,69	0,6%	1,6%	-0,4%	17.529	11,15	4,48
GAS NATURAL	12,11	0,3%	0,3%	5,4%	12.308	14,20	10,07
GRIFOLS	11,99	0,8%	7,7%	17,5%	8.646	12,34	8,11
IBERDROLA RENOVABLES	2,82	1,3%	2,2%	6,2%	43.501	3,30	2,25
IBERDROLA	6,34	0,4%	1,2%	9,8%	119.936	6,58	4,50

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
INDITEX	53,63	-1,5%	-2,8%	-4,3%	18.326	64,48	41,82
INDRA SISTEMAS	14,00	0,9%	1,8%	9,5%	5.348	16,19	12,18
MAPFRE	2,65	3,0%	6,8%	27,6%	48.162	2,93	1,92
OBRASCON HUARTE	23,82	1,7%	1,5%	5,0%	4.401	25,95	15,20
RED ELECTRICA	38,66	0,7%	3,7%	9,8%	5.727	40,76	27,93
REPSOL YPF	23,48	-0,3%	2,2%	12,6%	54.139	23,88	15,31
SACYR VALLEHERM.	7,70	3,8%	11,6%	63,3%	16.354	7,70	3,39
TECNICAS REUNIDAS	44,36	-1,8%	-1,6%	-6,8%	3.258	48,75	35,42
TELECINCO	9,91	4,9%	7,9%	20,4%	14.339	11,17	6,18
TELEFONICA	18,33	-1,1%	-0,1%	8,0%	118.736	19,69	14,67

EL TOP 5

TELEFÓNICA	18,33€	BANCO SANTANDER	8,84€	BBVA	8,94€	IBERDROLA	6,34€	REPSOL YPF	23,48€
	-1,11%		-0,89%		0,08%		0,43%		-0,32%

MERCAT CONTINU

Els de millor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
AFIRMA	0,22	0,06	40,1%
AMPER	3,62	0,62	20,7%
GALQ	2,22	0,31	16,2%
SOLARIA	1,67	0,18	12,1%
AZKOYEN	2,17	0,22	11,3%
RENTA 4	5,51	0,53	10,6%
AISA	0,27	0,03	10,2%
URBAS	0,09	0,01	9,8%

Els de pitjor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
ACS	32,73	-2,21	-6,3%
SNIACE	1,29	-0,08	-6,1%
BANKINTER	4,55	-0,22	-4,5%
INTERNATIONAL AIRLINES	2,93	-0,13	-4,3%
B. DE VALENCIA	3,63	-0,16	-4,2%
CAMPOFRIO	7,85	-0,34	-4,2%
MONTEBALITO	2,35	-0,10	-4,1%
COLONIAL	0,08	0,00	-3,7%

Informació facilitada per



GVC Gaesco
CONFIA EN MI

www.gvcgaesco.es

Els valors més negociats

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETM.	%	VOLUM MILIONS
COLONIAL	0,08	-3,7%		683,3
BSCS	8,84	-0,9%		338,1
BBVA	8,94	0,1%		258,5
AFIRMA	0,22	40,1%		186,4
IBERDROLA	6,34	0,4%		119,9
TELEFONICA	18,33	-1,1%		118,7
URBAS	0,09	9,8%		113,3
B. SABADELL	3,08	-3,6%		75,7

Volum de la setmana IBEX (accions)

1.416.897.110

-0,27% RESPECTE A LA SETMANA ANTERIOR

Ibex med. cap

10.932,9

-0,99%

Ibex small cap

6.749,5

+2,51%

COTITZADES CATALANES

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
ABERTIS	14,91	2,7%	4,0%	10,8%	14.070	15,19	10,59
FERGO AISA	0,27	10,2%	28,6%	38,5%	22.956	1,68	0,18
ALMIRALL	8,75	0,8%	3,4%	28,3%	1.401	10,21	6,00
BANCO SABADELL	3,08	-3,6%	-11,9%	4,4%	75.742	4,55	2,78
CATALANA OCCID.	15,61	-2,4%	3,7%	21,2%	804	16,99	10,70
INMOBILIARIA COLONIAL	0,08	-3,7%	25,4%	43,6%	683.292	0,17	0,05
CRITERIA	5,00	-1,4%	-0,8%	27,7%	31.421	5,66	3,03
ERCROS	0,90	3,4%	11,8%	26,1%	1.958	1,44	0,66

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
FERSA	1,09	6,9%	3,8%	-9,5%	1.396	2,07	0,96
FLUIDRA	2,62	2,1%	3,8%	13,2%	1.286	2,89	1,95
GAS NATURAL	12,11	0,3%	0,3%	5,4%	12.308	14,20	10,07
GEN DE INVERSION	1,75	0,0%	0,9%	0,6%	20	1,80	1,48
GRIFOLS	11,99	0,8%	7,7%	17,5%	8.646	12,34	8,11
INBESOS	1,47	-7,6%	-5,2%	-9,0%	3.247	2,70	0,69
INDO	0,60	0,0%	0,0%	0,0%	0	1,41	0,56
LA SEDA DE BARCELONA	0,10	-1,9%	5,2%	60,3%	98.775	0,25	0,05

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
MIQUEL Y COSTAS	22,40	1,8%	1,4%	-0,5%	14	22,95	13,66
RENTA CORP	1,61	-3,0%	11,0%	29,8%	363	3,68	1,14
SERVICE POINT	0,57	7,3%	26,2%	36,7%	1.271	0,96	0,38
VUELING AIRLINES	11,30	-0,5%	1,3%	16,1%	1.289	12,89	7,31

EURO STOXX 50

Els de millor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
DEUTSCHE BOERSE	61,62	8,4%	19,0%
DAIMLER AG	56,51	7,2%	11,4%
CREDIT AGRICOLE	11,57	5,5%	21,7%
ARCELORMITTAL	27,98	5,0%	3,9%

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
LVMH MOET HENNES	119,40	4,7%	-3,0%
KONINKLIJKE PHIL	23,44	3,6%	2,3%
SOC GENERALE	48,40	3,4%	20,3%
VINCI SA	43,83	2,7%	7,7%

Els de pitjor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
NOKIA OYJ	7,00	-13,8%	-9,6%
L'OREAL	85,72	-3,4%	3,2%
DANONE	43,59	-3,1%	-7,3%
INTESA SANPAOLO	2,45	-2,3%	20,7%

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
VIVENDI	20,77	-1,8%	2,8%
DEUTSCHE TELEKOM	9,90	-1,6%	2,5%
TELECOM ITALIA S	1,05	-1,5%	8,7%
SANOFI-AVENTIS	49,65	-1,3%	3,8%

ÍNDEXS BORSARIS

FOOTSIE 100	6.062,90	DAX XETRA	7.371,20	CAC 40	4.101,31	STOXX 50 (18H)	2.722,85	BCN GLOBAL 100	835,80
	1,09%		2,15%		1,34%		0,24%		-0,43%

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	5,45%
	15 ANYS	16/12/10	5,95%
	30 ANYS	18/11/10	5,49%

Mercat Interbancari (Euribor)

PLAÇOS	ITIPUS TANCAMENT	SETMANA ANTERIOR
EONIA	1,02%	0,37%
EURIBOR 1 SETMANA	0,94%	0,87%
EURIBOR 2 SETMANES	0,93%	0,89%
EURIBOR 1 MES	0,92%	0,91%
EURIBOR 2 MESOS	0,98%	0,98%
EURIBOR 3 MESOS	1,09%	1,09%
EURIBOR 6 MESOS	1,36%	1,34%
EURIBOR 9 MESOS	1,54%	1,52%
EURIBOR 1 ANY	1,71%	1,68%

abertis

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

Futurs de renda fixa (18H)

VALOR	PREU
BONO NOCIONAL	91,23
BUND	122,67
BOBL 5Y	116,64
LONG GILT	115,56
JAPANESE BOND	138,82
US-BOND 5Y	116,57
US-BOND 10Y	118,58

Futurs tipus de canvi euro CME (18H)

DIVISA	MARÇ 2011	JUNY 2011	SETEMBRE 2011	DESEMBRE 2011
DÒLAR EUA	1,352	1,350	1,350	1,346
LLIURA ESTERLINA	0,846	0,844	0,844	0,845
FRANC SUÏS	1,318	1,314	1,310	1,306
ÏEN (100)	112,950	112,940	112,590	112,180
CORONA NORUEGA	7,946	7,970	8,001	8,029
CORONA SUECA	8,804	8,832	8,863	8,893

Tipus hipotecaris

ÍNDEX	AGOST	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE	DESEMBRE	GENER
BANCOS	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)

1,352\$

DIA	DÒLARS/UNITAT
Divendres	1,352
Dijous	1,360
Dimecres	1,373
Dimarts	1,363
Dilluns	1,358

Tipus de canvi

	EURO	LLIURA	CORONA SUECA	CORONA DANESA	CORONA NORUEGA	FRANC SUÏS	DÒLAR	DÒLAR CANADENC	DÒLAR AUSTRALIÀ	ÏEN
EUROS		0,846	8,778	7,457	7,930	1,319	1,352	1,339	1,352	112,930
LLIURA ESTERLINA	1,183		10,381	8,818	9,377	1,560	1,599	1,583	1,599	133,540
CORONA SUECA	0,114	0,096		0,849	0,904	15,026	0,154	0,153	0,154	12,865
CORONA DANESA	0,134	0,113	1,177		1,063	17,689	0,181	0,180	0,181	15,144
CORONA NORUEGA	0,126	0,107	1,107	0,940		16,628	0,171	0,169	0,171	14,241
FRANC SUÏS	0,758	0,641	6,655	5,653	6,012		1,025	1,015	1,025	85,600
DÒLAR	0,740	0,626	6,494	5,516	5,866	0,976		0,990	1,000	83,530
DÒLAR CANADENC	0,747	0,632	6,558	5,571	5,924	0,986	1,010		1,010	84,360
DÒLAR AUSTRALIÀ	0,740	0,625	6,493	5,515	5,865	0,976	1,000	0,990		83,530
ÏEN (100)	0,886	0,749	7,774	6,603	7,025	1,168	1,197	1,185	1,197	

MATÈRIES PRIMERES

Metalls

METALL	PREU LONDRES (\$/TM)
Alumini	2.537,50
Coure (lliures)	453,15
Estany	31.495,00
Niquel	27.850,00
Plom	2.510,00
Zinc	2.450,00

Metalls preciosos (18H)

METALL	MERCAT	PREU
Or	Londres	1.360,90 \$/onça
	Nova York	1.361,30 \$/onça
	Tòquio	3.620,00 ien/g
Plata	Londres	29,96 \$/onça
	Nova York	29,99 \$/onça
	Tòquio	79,60 ien/g
Platí	Londres	1.824,75 \$/onça
Paladi	Londres	811,35 \$/onça

Evolució del petroli NYMEX

DIVENDRES (18H)

85,800\$

DIA	BARRIL/DÒLARS
Divendres	85,800
Dijous	86,730
Dimecres	86,710
Dimarts	86,940
Dilluns	87,480

Telèfons i webs d'interès:

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



Plataforma Gratuïta



**Operativa les 24h
Temps Real**



Radar d'Oportunitats



Més de 3.000 Actius



www.gvcgaesco.es

902 237 237

EINES



Ferran Adrià, durant la presentació del seu projecte Bulli Foundation. LLUÍS SERRAT

Llum i taquígrafs per renovar les fundacions

A falta de certificats de transparència i bona gestió per a aquestes organitzacions, un nou programa de control intenta ajudar a millorar la confiança de l'administració i dels donants

FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

Fa unes setmanes Ferran Adrià va anunciar que el restaurant El Bulli tornaria a obrir el 2014 convertit en una fundació i amb l'objectiu de crear "talent, creativitat i riquesa" i, sobretot, "tornar alguna cosa a la societat". Llibertat, inconformisme, altruisme i generositat són alguns dels valors essencials de tota fundació, segons apunta la Federació Catalana de Fundacions, un ens que agrupa una part de les 2.300 actives que hi ha al país.

Però el que hauria de ser no sempre és el que és, i no cal capbussar-se molt a fons en les hemeroteques per trobar notícies amb un gran impacte a l'opinió pública fins al punt de crear una imatge distorsionada de les fundacions com a entitats opaques instrumentalitzades per dur a terme determinades pràctiques fiscals fraudulentos o per finançar il·legalment partits polítics. Això castiga un sector bàsic per a la nostra societat: cal pensar que fundació és la figura jurídica que adopten molts hospitals, universitats, museus o ONG.

La llei catalana que va entrar en vigor el 2 d'agost del 2008 venia a corregir aquestes desviacions i

ASSOCIACIÓ I FUNDACIÓ, per què no és el mateix

Un tracte fiscal diferent

ASSOCIACIÓ

Definició: agrupació de persones per aconseguir una finalitat.

Fundadors: han de ser un mínim de tres persones físiques o jurídiques i no cal patrimoni inicial.

Òrgans de govern: la junta directiva i l'assemblea general, integrada per tots els socis. La durada en els càrrecs és d'un màxim de 5 anys renovables sense retribució.

Explotacions econòmiques: estan permeses però els beneficis han de reinvertir-se en l'activitat.

Finalitat: pot ser qualsevol admissible en dret.

Beneficis fiscals: pràcticament no en té, llevat que sigui declarada d'utilitat pública. Ha de fer dos anys que funcioni per rebre aquesta distinció.

FUNDACIÓ

Definició: adscripció d'uns béns per a la realització d'una finalitat d'interès general.

Fundadors: una sola persona física o jurídica pot crear una fundació i la dotació inicial és de 60.000 euros, a la pràctica.

Òrgans de govern: el patronat, amb un mínim de tres persones, pren totes les decisions, llevat de les que delegui. La durada en el càrrec depèn dels estatuts i els patrons poden ser retribuïts.

Explotacions econòmiques: llibertat per dur-les a terme però els guanys no es poden distribuir.

Finalitat: ha de ser d'interès general reconegut i estable.

Beneficis fiscals: importants en l'impost de societats, successions, IBI, IAE i per a aquelles persones que facin donatius a la fundació.

reforçar l'ànima de les fundacions, que no és altra que la de ser "organitzacions sense finalitat de lucre que per voluntat dels seus creadors tenen afectat, d'una manera duradora, el seu patrimoni per a la realització de fins d'interès general".

La reforma legal ha atribuït als patrons de les fundacions obligacions similars a les dels administradors de les empreses, malgrat que els patrons sovint no cobren i desconeixen aquest extrem. La norma també marca nous criteris en l'organització de les fundacions i criteris de transparència. "És un sector molt castigat, però és bàsic per a la societat perquè les fundacions arriben on l'administració no pot. Recuperar la confiança en les fundacions és bàsic perquè puguin recaptar més fons", expliquen Arantxa Tobaruela i Salvi Pagès, del departament de mercantil de Garrigues a Barcelona.

Aquest bufet d'advocats i assessors ha creat un "programa de transparència" per ajudar les fundacions a adaptar-se a la llei, atès que el període de transició que va reconèixer la normativa expira el pròxim mes d'agost (tres anys després de l'aprovació de la llei). El punt de partida és el gran desconeixement i el freqüent dè-

ficit de professionalització de les estructures existent. Per aquesta raó el programa parteix de l'elaboració d'un mapa de riscos de base jurídica, que detecti els punts on les fundacions poden incórrer en conflictes legals.

Cal pensar que la llei de les fundacions forma part del tercer llibre del Codi Civil Català, però també estan afectades pel codi laboral, el codi penal i, en alguns casos, per la normativa del sector públic, perquè hi ha fundacions de naturalesa pública i privada. De fet, una de les primeres tasques del programa elaborat per Garrigues consisteix a determinar a quin àmbit pertanyen: "Malgrat que algunes es defineixen en els seus estatuts com a fundacions privades, per llei són del sector públic", explica Tobaruela. Una fundació es considera del sector públic si compleix almenys una de les següents condicions: que en la constitució hi ha-

El període de transició de la llei aprovada el 2008 finalitza el pròxim mes d'agost

gi participat majoritàriament l'administració, que més del 50% del patrimoni fundacional estigui format per béns públics o que més de la meitat del patronat hagi estat designat per l'administració.

Amb tot, hi ha fundacions privades que pel fet de rebre subvencions o treballar per a l'administració han de respectar les obligacions derivades de la normativa administrativa.

GESTIÓ. El programa de transparència també analitza els òrgans de gestió i direcció. Les fundacions no tenen propietari però la gestió s'atorga a un patronat que ha de tenir almenys tres membres i fins a uns 25 com a màxim (la llei no estableix límits però hi ha força consens respecte a això). També s'estudien els sistemes de transparència tant en la part econòmica i financera com en els mecanismes de comunicació.

Especial atenció mereix l'estudi del grau de compliment de les obligacions respecte dels òrgans superiors de control. En concret, les fundacions del sector públic han de presentar els seus comptes davant la Sindicatura de Comptes per a la seva fiscalització. També totes han d'estar al dia de les responsabilitats davant el Protectorat, un òrgan que depèn del Departament de Justícia de la Generalitat. A més del mapa de riscos, de la diagnosi es deriva una carta de recomanacions i un full de ruta. "L'objectiu és fer una primera foto de la situació present, però també que la fundació pugui activar mecanismes d'autoavaluació permanent", diu Tobaruela.

CONSULTORI FISCAL

FRACCIONAR DEVOLUCIONS

? És correcte que hisenda compensi els fraccionaments sol·licitats per un contribuent amb devolucions pendents i futures favorables a aquest últim?

Hisenda, en els últims temps, inclou a les resolucions de procediments de fraccionament, en què es concedeix aquest últim, una clàusula en la qual es comunica que si durant la vigència d'aquest acord resultés el creditor de la hisenda pública, els seus crèdits es compensaran amb els deutes fraccionats o ajornats. Per tant, s'entén sol·licitada des del moment de la sol·licitud de compensació assenyalada anteriorment, sense consentiment previ del contribuent.

Davant d'aquesta situació, es planteja com a qüestió si l'administració tributària pot efectuar la compensació de quantitats a retornar amb quantitats a pagar en virtut del fraccionament de pagament concedits, i que es van pagant en període voluntari, d'acord amb una presumpta sol·licitud de compensació tàcita de l'obligat tributari segons el que s'indica. La llei permet establir condicions

per les quals s'afectin al compliment de l'ajornament o fraccionament els pagaments que la hisenda pública hagi de realitzar a l'obligat durant la vigència de l'acord, sempre que l'import d'aquests no perjudiqui la viabilitat econòmica o la continuïtat de l'activitat empresarial. A aquest efecte, s'entén que, en els supòsits de concessió d'ajornaments o fraccionaments concedits amb dispensa total o parcial de garanties, des del moment de la resolució es formula l'oportuna sol·licitud de compensació perquè tingui els efectes quant concorren crèdits i deutes, encara que això pugui suposar venciments anticipats dels terminis i sense perjudici dels nous càlculs d'interessos de demora que siguin procedents. Seria més discutible quan la sol·licitud d'ajornament es faci amb altres conceptes, com ara exempció de presentació de garanties, per exemple.

CONTESTA ORIOL LÓPEZ I VILLENÀ
ASSESSORIA ASFEM

CONSULTORI D'ASSEGURANCES

RISCOS I COBERTURES

? A quins riscos estem sotmesos la meua empresa i jo mateix com a professional?

Les microempreses les petites i mitjanes empreses, igual que les grans, estan subjectes a una sèrie de riscos inherents a l'activitat econòmica que desenvolupen.

Aquests riscos afecten la mateixa empresa (nau o local que ocupa, maquinària, vehicles, responsabilitat civil de l'activitat...) o els professionals que hi desenvolupen la seva tasca (baixes laborals, accidents, responsabilitat civil dels administradors i directius...).

Sigui quina sigui la dimensió de l'empresa, incloent-hi les entitats unipersonals i els professionals autònoms, és convenient minimitzar els possibles efectes d'un imprevist, de manera que un fet d'aquestes característiques no impedeixi continuar desenvolupant l'activitat habitual.

A part d'aquestes consideracions, és molt impor-

tant efectuar periòdicament una comprovació de les cobertures contractades per poder fer front a les necessitats de cada moment, ja que qualsevol canvi en l'activitat o la dimensió de l'empresa, o en la normativa legal podria provocar unes cobertures deficientes no ajustades a la realitat. Això té especial rellevància en un moment de crisi econòmica com l'actual, en què les conseqüències d'un imprevist podrien ser difícilment assumibles pel negoci o empresa.

Els professionals, a part dels riscos inherents a la seva activitat laboral, també assumeixen una sèrie de riscos individuals relacionats amb la seva vida personal i familiar.

Aquests riscos poden afectar, entre altres coses, la seva persona o família (vida, salut, estalvi...) o el patrimoni privat (llar, automòbil...).

CONTESTA ÒSCAR PELÁEZ
CAP DE VENDES. PIMEC MEDIACIÓ
D'ASSEGURANCES

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

NOMENAMENTS



JAUME CARRERAS
Soci Dir. de Gassó Auditores

Jaume Carreras ha estat nomenat soci director de la firma Gassó Auditores. Carreras es va incorporar el 1988 a la firma, on va potenciar el departament tècnic i de qualitat de la firma. Fins a la data, ocupava el càrrec de soci director de l'oficina de Barcelona.



PRIMO MUÑOZ
Dir. gral. Hilton Espanya

Primo Muñoz ha estat nomenat director general per a Espanya de Hilton Worldwide i altres marques del grup hotelier. Muñoz serà l'interlocutor entre els directors dels hotels a Espanya i el responsable de l'àrea a Europa Occidental. Muñoz ha estat fins ara director de l'àrea de Barcelona.



MANUEL ÁLVAREZ
Dir. general d'Integra2

La companyia de transport Integra2 ha nomenat director general Manuel Álvarez. Álvarez és llicenciat en dret per la Universitat Complutense de Madrid, EMBA per l'IESE i doctor en Business Administration per la Universitat La Salle i màster en Financial Economics per la London University.

LECTURES

Aprendre a gestionar el nostre estrès

L'estrès és un mecanisme natural d'alerta en casos de perill. Per a l'home i la dona moderns que permanentment estan en lluita contra el rellotge, aquest mecanisme s'activa massa sovint i a això ho anomenem estrès i pot ser la causa de malalties. José María Acosta, en el seu llibre *Gestión del estrés*, parla de l'ansietat com la reacció més freqüent, però quan esdevé crònica es fa més complexa i desencadena símptomes orgànics, emocionals, cognitius i socials. Acosta no només analitza les causes i les conseqüències de l'estrès, sinó que aconsella com combatre'l. Bàsicament s'ha de treballar en quatre nivells: preparar la ment i el cos, i actuar sobre les causes i els efectes.

Especialment interessant resulten les recomanacions sobre una alimentació ade-



GESTIÓN DEL ESTRÉS
José María Acosta
PROFIT
15 €

quada i la manera més profitosa de dormir, sens dubte dos elements clau per reduir la tensió del dia a dia.

Sorprenent és descobrir que massa sovint l'estrès no està relacionat amb allò que passa al nostre entorn i ens condiciona, sinó amb els nostres temors interiors. A vegades les pors pel futur, pel que possiblement mai passarà, poden condicionar el nostre present.

LECTURES

Les peripècies de Zuckerberg, en català

L'èxit de la xarxa social Facebook, que amb només cinc anys d'existència ha aconseguit 500 milions d'usuaris, és objecte d'anàlisi en el llibre *L'efecte Facebook*, del periodista nord-americà especialista en temes de noves tecnologies David Kirkpatrick, que ha estat editat recentment en català per Labutxaca. Kirkpatrick, durant molts anys editor en cap de la secció d'internet de la revista *Fortune Magazine*, ha viscut de ben a prop el sorgiment i l'expansió d'aquesta xarxa, que va començar per connectar un grup d'estudiants. Durant la presentació del llibre a Barcelona, el periodista va revelar que el dia que va conèixer Mark Zuckerberg, creador de Facebook, va veure en ell un visionari de les noves tecnologies a l'altura de Bill Gates i Steve



L'EFECTE FACEBOOK
David Kirkpatrick
LABUTXACA
16,95 €

Jobs, fundadors de Microsoft i Apple, respectivament. El llibre explica com s'ho va fer un jove Zuckerberg de 19 anys per crear el 2004 una de les empreses que han revolucionat internet. En un moment en el qual l'aventura de Facebook és també una pel·lícula d'èxit, amb diverses candidatures als Oscar, la lectura del llibre és doblement oportuna.

EINES

Enginyers compromesos

La Caixa d'Enginyers posa en marxa una fundació pròpia per canalitzar totes les accions associades a la responsabilitat social corporativa i, a més a més, manté l'obra social, una bona nova pels temps que corren

ANDREU MAS
BARCELONA

La Caixa d'Enginyers ha presentat en societat aquest mes de febrer la Fundació Caixa d'Enginyers, un projecte en què l'entitat treballa des del 2008, i que té per objectiu canalitzar tot el treball en l'àmbit social de l'entitat financera, una de les poques de Catalunya de caire cooperatiu. La fundació s'afegeix a la tasca que en l'àmbit de la responsabilitat social corporativa fa l'obra social de l'entitat financera.

La fundació neix, tal com explica Joan Cavallé, director general de la Caixa d'Enginyers, "per fomentar l'acció social de l'entitat". Cavallé considera que "en un context de crisi com l'actual, res té més sentit que potenciar els valors del cooperativisme que representem com a institució". Una de les novetats jurídiques -que Cavallé apunta com, possiblement, un cas únic a tot l'Estat- és que la fundació neix de la transformació de la històrica agrupació sociocultural i tecnològica dels enginyers, que es va constituir el 13 de novembre del 1980. Fer aquesta transformació, explica el director general de la Caixa d'Enginyers, és el que ha demorat el procés, que no va obtenir el vistiplau definitiu de la Generalitat fins al desembre passat. Això farà que l'exercici del 2010 de la fundació es tanqui en bona part com a agrupació sociocultural. La fundació s'ha constituït amb un capital inicial de 150.000 euros.

La fundació és una perllongament de l'obra social de l'entitat i, alhora, una suma de tota l'acció de responsabilitat social que fan uns i altres. Així doncs, es continuaran els programes de formació dels professionals del sector. De fet, la Caixa d'Enginyers ja disposa d'un Fons d'Educació i Promoció que es dedica a finançar activitats relacionades amb la formació i l'educació dels socis i empleats de l'entitat. Les accions que es promouen des d'aquest



Joan Cavallé és el director general de la Caixa d'Enginyers. L'ECONÒMIC

ELS COMPROMISOS

FORMACIÓ I CONEIXEMENT. La caixa considera fonamental invertir en la formació dels enginyers com un instrument per reforçar-ne la competitivitat.

FOMENT DEL COOPERATIVISME. Forma part dels senyals d'identitat de l'entitat d'estalvis, la cooperació mútua com a eina de millora i progrés.

PREOCUPACIÓ AMBIENTAL. La caixa inverteix en polítiques actives per conscienciar l'entorn sobre l'escalfament global.

PROTEGIR ELS DESAFAVORITS. Una de les activitats socials més significatives de la Caixa d'Enginyers és la tasca associada a l'ajut a les persones que viuen en situació d'exclusió social a Catalunya, l'Estat espanyol i el món.

àmbit responen als principis i els valors cooperatius: difusió del cooperativisme, promoció de la cultura entre la comunitat, millora de la qualitat de vida i accions de protecció mediambiental. Cada any es destina a aquest fons, com a mínim, un 10% dels beneficis de l'entitat. El 2009 la xifra que s'hi va dedicar va arribar als 329.000 euros. En total, el 2009 la Caixa d'Enginyers va destinar 423.000 euros a finalitats associades a la responsabilitat social, cosa que va representar un increment d'un 40% respecte del 2008. En aquest sentit, Jaume Cavallé explica que espera que "aquest any es mantingui el mateix nivell d'inversió que el que vam assolir els anys anteriors, tot i la crisi".

La fundació canalitzarà bona part de la tasca social que fa anys que forma part, com diu Cavallé, "del nostre ADN cooperatiu". Es tracta de programes de respecte i

El fet que la Caixa d'Enginyers sigui una cooperativa ja li dona valor social

cura de l'entorn que es fan a través d'"empreses responsables" com ara la Fundació Acció Natura. A banda, un 15 o un 20% del que ha estat fins ara l'obra social s'ha dedicat a la cooperació amb associacions d'àmbit català, espanyol i internacional, com el Banc d'Aliments, Metges sense Fronteres o Unicef. Ara bé, els ajuts que es canalitzen cap a aquestes organitzacions, matisa el director general de la Caixa d'Enginyers, sempre estan subjectes a l'execució de programes concrets, que permetin a l'entitat d'estalvi certificar-ne l'execució i que, per tant, els diners que s'aporten arriben a bon port.

Bona part de les contribucions solidàries de la financera dels enginyers està en relació amb la distribució geogràfica de les seves oficines, projectes internacionals a banda. Actualment, la Caixa d'Enginyers és present a sis ciutats de l'Estat espanyol, amb un total de catorze oficines: set a Barcelona, dues a Madrid, dues a Sevilla, i una a València, Saragossa i Sant Cugat del Vallès.

CAIXES VIABLES. Més enllà de les qüestions purament de responsabilitat social corporativa és obligat preguntar, en un moment de banquització del sector de les caixes catalanes -amb el que pot arribar a afectar a les seves respectives obres socials- si el model cooperativista (que té un fort component social) té viabilitat ara com ara a Catalunya i a l'Estat espanyol, ateses les exigències del Banc d'Espanya. Joan Cavallé està convençut que "malgrat que ningú pugui assegurar res com a cert al cent per cent, la viabilitat del model de caixa cooperativa és clar". I ho defensa assegurant que el "model cooperatiu té una solidesa molt forta en països com ara Alemanya o Holanda, on suposen entre un 25 i un 30% del mercat bancari". La situació és diferent a l'Estat espanyol, on les caixes cooperatives tenen una quota de mercat pràcticament simbòlica. Amb tot, Cavallé pensa que "res ens fa creure que la situació actual hagi de canviar, perquè tenim solidesa creditícia" i ho remata amb contundència: "Al final, el que compta són els resultats, i a nosaltres ens avalen, cosa que reflecteix l'estabilitat del sector". Aquesta solidesa creditícia és molt ben valorada, explica el director general de la Caixa d'Enginyers, en els mercats anglosaxons, on "les caixes que són propietat de socis cooperativistes han aguantat molt millor la crisi que no pas altres entitats bancàries, i d'exemples en podem trobar tant al Canadà com als Estats Units", clou.

NPA 101200912Z

RESPONSABILITAT SOCIAL I GESTIÓ ÈTICA



Apostem pel futur i anem més enllà dels estàndards establerts

Arribar més lluny per ser més a prop

www.novartis.es



NOVARTIS
caring and curing

Palamós

1590

L'inici de la construcció del primer moll del port de Palamós és de 1590-1606. El port de Barcelona s'havia començat a construir el 1439, però no fa un gran pas endavant fins al 1679.



Paper

1599

Les Corts generals de 1599 van aprovar una norma per fer impossible l'exportació de draps vells (que eren la matèria primera de la fabricació de paper). Una mesura per afavorir la producció nacional.

Gibraltar

1709

En la Guerra de Successió a la corona hispànica, creació de la Companyia Nova de Gibraltar, per iniciativa de Salvador Feliu de la Penya. Sota l'aixopluc dels aliats, Generalitat inclosa.



DE MEMÒRIA

Francesc Roca

PROFESSOR DE POLÍTICA ECONÒMICA DE LA UB

EL MODEL DE LA CATALUNYA MODERNA (1486-1714)

La construcció de l'economia moderna catalana, tal com succeeix en tots els casos de modernització, fou un procés de llarga durada, difícil i complex. La distància històrica ens permet identificar els factors polítics que van configurar el model econòmic de la Catalunya moderna.

1. La base inicial fou la reforma del règim de tinença de la terra (i dels boscos i els prats) que va permetre la consolidació i l'expansió dels masos, les empreses familiars agràries. Del text d'aquesta reforma establerta el 1485/6, signada pel rei Ferran II, i coneguda com a Compromís d'Amer/Sentència arbitral de Guadalupe, se'n féu, el 1498, una edició impresa de 500 exemplars. El seu resultat fou el gran desenvolupament als segles XVI, XVII i XVIII de les paradigmàtiques masies.

2. Un segon factor fou l'existència d'algunes grans empreses públiques. La més important, l'empresa de construcció i manteniment de vaixells destinats a la navegació marítima per la Mediterrània i l'Atlàntic. Aquesta empresa, que també tenia una vessant logística, és coneguda com a Drassanes Reials de Barcelona. Funcionà durant 500 anys.

Des de 1537, una altra empresa pública de tecnologia punta: la Reial Fone-



Els masos van constituir els primers passos del model econòmic de Catalunya. ARXIU



La base inicial fou la reforma del règim de tinença de la terra (i dels boscos i els prats) que va permetre la consolidació i l'expansió dels masos, les empreses familiars agràries

ria de canons, construïda al front marítim de Barcelona. El seu client principal era l'exèrcit de la monarquia hispànica, i el seu objectiu fou contribuir a la consolidació militar dels dos imperis confederals (el romanogermànic, i l'hispanoamericà) que tindrien, des d'aleshores, un mateix cap: el rei Carles I (esdevingut emperador d'Alemanya, el 1519, mentre era a Barcelona).

3. Un tercer element foren les infraestructures del Consell de Cent de Barcelona, i d'altres ciutats. Per exemple, de subministrament d'aigua. El mestre de mines i fonts de Barcelona n'era el responsable. Algunes de les fonts públiques que funcionen al Barri Gòtic de Barcelona, o a altres ciutats (exemple: Blanes), ragen, quasi sense interrupcions, des de fa 600 anys! La modernització de

la xarxa de canalitzacions per a l'abastament d'aigua potable, a Francesc Socies: *Llibre de les fonts de la ciutat de Barcelona en lo any de 1650*.

Pel que fa al subministrament d'aigua industrial per a reg i per a molins, els inicis del Rec Comtal o Rec Reial (o també, Rego-Mir) de Barcelona, el rec Reial de Tuïr, la sèquia de Manresa, o la sèquia de Torres de Lleida són medievals, però

s'amplien en els temps moderns: es construeixen noves rescloses al Besòs (1575), i el Consell de Cent refà la llera de pedra del riu (1639).

4. La quarta peça del model de modernització de l'economia catalana fou l'establiment de duanes terrestres i marítimes. Una forma de finançament públic, i una forma d'orientar i potenciar alguns sectors. El primer pas foren els

acords de les Corts celebrades a Montsó (1362), on s'establí que les duanes de la Corona serien dirigides per les tres administracions territorials: Generalitat de Catalunya, Diputació General d'Aragó i Generalitat Valenciana.

5. El cinquè element del model de modernització fou la creació d'una banca pública. En concret, dels bancs municipals coneguts com a Taula de Canvi. La primera fou la de Barcelona, de 1401. Seguiren València, 1407; Palma, 1507; Palerm, 1552; Girona, 1565; Vic, 1583; Tarragona, 1584; Lleida, 1585; Messina, 1587, i Cervera, 1599. A altres estats europeus, els bancs públics són d'un xic més tard: Gènova, el 1409; Venècia, el 1587; Milà, el 1597; Amsterdam, el 1609; Hamburg, el 1616. I, els bancs de Suècia, el 1668; Anglaterra, el 1694, i Escòcia, el 1695.

6. La darrera peça del model: les universitats i els hospitals. Amb la creació de la Universitat de Tortosa (1645), la xarxa inclou 12 centres universitaris. Alguns dels grans hospitals catalans actuals comencen a funcionar en aquest període com a hospitals generals. La sortida a l'Atlàntic, promoguda per una acció conjunta de la Corona i la burgesia comercial i els gremis, fou l'inici d'un nou canvi important -i positiu- del model econòmic. Comença un nou model: la Catalunya atlàntica.

Informació pública

Les administracions catalanes van posar en marxa serveis d'informació pública. 1. Serveis d'estadística demogràfica, amb base a les unitats familiars: els focs. Els primers fogatges són de 1359, el moment de creació de la Generalitat de Catalunya. 2. Serveis cartogràfics amb l'encàrrec a empreses privades de la confecció de mapes per a la navegació (*portolans*), i, des de 1603, del primer mapa de tot el territori administrat per la Generalitat de Catalunya.

CONTRA
XIFRADA
Per Marc Rovira

15,95

SUAR A BAIX COST

De tots els catàlegs d'excuses que hi ha en el mercat probablement destaca pel seu volum aquell a què es recorre quan s'acosta l'hora d'anar al gimnàs. És un catàleg gruixut com n'hi ha pocs, però l'assetja una amenaça que podria posar-lo a règim fins al punt de forçar la seva actualització.

La culpa que l'argument pecuniari difícilment sigui mai més vàlid per consolar la mala consciència la tenen iniciatives com la de la companyia holandesa Basic-fit, una empresa que basant-se en el concepte de gimnàs a baix cost té la intenció d'obrir a Catalunya fins a una dotzena de centres. Els gimnasos que Basic-fit planeja escampar pel territori seguiran la mateixa línia que ja ofereixen els que la cadena té a Barcelona (al carrer Aragó) i Mollet del Vallès. Especialment sonat ha estat aquest darrer, ja que ha captat 1.600 socis en tan sols dos mesos i ha calgut readaptar les instal·lacions per encabir la soferta clientela.

George Houtenbos, un dels socis de l'empresa i responsable d'expansió a l'Estat espanyol, explica

15,95
euros és la quota
bàsica mensual
per accedir al
gimnàs. Basic-fit
preveu invertir
15 milions per
obrir 12 centres a
Catalunya

que la firma ja fa anys que funciona a Holanda i que, "per similitud de caràcters", la primera inversió a l'exterior es fa a Catalunya.

DEL CEL A LA TERRA. La idea del gimnàs de baix cost neix d'observar els usuaris dels centres de *fitness* que Houtenbos i els seus socis tenen als Països Baixos, gimnasos amb tota la gamma de serveis i *wellness* (preparadors, classes tutorial, piscina, sauna, jacuzzi...): "Vam veure que més d'un 70% dels clients només usaven les màquines i que, a més, preferien anar al seu aire en comptes de seguir les indicacions del monitor". L'empresa va

reconvertir llavors en *low-cost* tres dels vuit gimnasos que regentava i el resultat els va convèncer tant -a Holanda han acabat obrint 34 Basic-fit-, que han decidit exportar la fórmula a Catalunya.

L'empresa copia el model nascut del món de l'aviació comercial, però matisa: "El model Basic-fit s'assembla més a Easyjet o Vueling que no pas a Ryanair, perquè donem un preu baix però el producte és molt bo". Houtenbos s'explica: "Les cintes, bicicletes i màquines són les millors del mercat, però, en canvi, si vols un entrenador personal te'l pagues a part". El concepte va generar-los un problema a l'hora de donar una oferta als usuaris de l'*spinning*, "una activitat que aquí està molt de moda". Ho van resoldre amb un tipus de bicicleta que incorpora una pantalla digital amb un monitor virtual.

LA PELA ÉS LA PELA. Un estudi de mercat centrat en el consumidor de gimnàs de l'Estat espanyol els va descobrir que els més fidels a la cita amb la suor són els residents a les illes Balears, i en concret a Palma, però, immediatament després apareixen els barcelonins i els madrilenys. Basic-fit té



La companyia holandesa diu que el secret és donar serveis bàsics a un preu ajustat. ARXIU

previst obrir gimnasos arreu de l'Estat (ja té en marxa l'obertura d'un centre a Saragossa), però ha donat prioritat a l'aterrada a Catalunya, on invertirà entre 12 i 15 milions d'euros, "perquè el consumidor català té hàbits paral·lels als del consumidor holandès": "A Holanda diem que es valora el 'value for money' i aquí diríem que el client mira per la pela". Houtenbos aclareix que "no vol dir que sigui garrepa, sinó que és un públic que busca un producte bo i ajustat de preu".

Si bé l'oferta de gimnasos de nivell mitjà-alt a Catalunya està coberta, Basic-fit considera que hi ha un buit en el mercat del gim-

nàs de baix cost: "És una funció que tradicionalment havien complert més els gimnasos de barri, que en molts casos són més clubs d'arts marcial que no pas centres de *fitness*", i, tot i que "hi ha llocs on l'oferta municipal és bona", l'empresa holandesa confia que el seu producte serà atractiu per al client.

EL GANXO DEL PREU. Si es paga de cop l'abonament per tot un any, la tarifa surt a 15,95 euros al mes (s'encarix 8 euros si es vol pagar trimestralment o per semestres i no s'accepta el pagament mensual) i la quota dóna dret a accedir a les instal·lacions del gimnàs a l'hora que sigui els set

dies de la setmana. Els serveis que queden fora del paquet bàsic, com ara assessorament personalitzat dels monitors o ús de les pistes de pàdel, cal pagar-los a part.

George Houtenbos explica: "A tot arreu hi ha dues èpoques punta d'afluència al gimnàs: el mes de setembre i després de Nadal, però aquí hi ha un tercer moment àlgid, el de l'operació biquini. És aquell mes o mes i mig abans d'anar a la platja".

Basic-fit no ha concretat encara on obrirà els nous centres, però sí que té els ulls posats a Girona, Tarragona, Reus, Salou, Sabadell, Terrassa i Manresa. Les excuses, per al dentista.



Ara pots fer-te
subscriptor
de L'Econòmic

Tel. 972 18 64 80
www.leconomic.cat

Oferta
especial
llançament
47 €/any

El salmó català