



L'economic

leconomic.cat

ANY 2 | NÚMERO 33 | DEL 5 A L'11 DE MARÇ DEL 2011

2€

REFLEXIONS DAVANT LA CRISI PÀGINA 19

L'HORA DELS NOUS ANTIQUARIS

El sector de galeristes i antiquaris es fixa el repte d'augmentar les vendes en el mercat exterior i aprofundir en l'especialització per adaptar-se al futur



NORMATIVA PÀGINA 28

Els auditors s'oposen a predir la solvència tal com planteja la UE



再見中國
(Adéu, Xina)

Les fàbriques catalanes tornen a ser competitives per a una part de la producció que s'havia deslocalitzat a l'Àsia

➔ Pàgines 2-4

**MARIANO MARZO, CATEDRÀTIC DE LA UB** PÀG. 14-15

“Si el petroli puja més amunt dels 120 dòlars, l'economia s'estimbarà”

**COMERÇ** PÀGINA 5

Prénatal destina nou milions a reactivar la xarxa d'establiments

**RAMADERIA** PÀGINA 6

Salgot estudia exportar producció porcina d'ecogranja a França

TORNEN LES FÀBRIQUES

NOU ESCENARI. L'increment de costos a la Xina i els canvis en el mercat català estan fent que algunes pimes es plantegin tornar a produir a casa nostra. **DIFICULTATS.** La desaparició de professionals especialistes fa inviable que alguns sectors puguin fer marxa enrere

FRANCESC MUÑOZ/ANNA PINTER
BARCELONA

Xina va pel camí de deixar de ser competitiva per a algunes empreses. La ràpida transformació de la potència asiàtica de la fàbrica del món en un gran mercat de consum està comportant un significatiu increment dels costos de produir: els salaris pugen entre un 10% i un 20% anual i al mateix ritme s'eleva la pressió fiscal i legislativa. I si el preu de l'energia encareix el transport de la mercaderia, al final és qüestió de començar a fer números. Jaume Ribera, professor d'IESE i del CEIBS de Shangai, adverteix a les empreses catalanes que "és el moment de començar a plantejar-se tornar a produir aquí".

A Tecnitoys, fabricant de Scalextric, ja fa temps que van treure la calculadora i el que han descobert els està fent repensar tota la seva estratègia de producció. Fa més d'una dècada, aquesta firma catalana va traslladar a la Xina tota la producció dels seus cotxes i circuits en miniatura: "La diferència de costos era tan gran que no fer-ho hauria significat la ruïna", va explicar el conseller delegat Sergi Pastor en una entrevista a L'Econòmic (vegeu número 25). Pastor afirmava que les decisions empresarials no són per sempre i que cal adaptar-se constantment a l'entorn. "Ara quan algú em diu que se'n va a la Xina, jo penso que marxen quan tot hom ha de tornar", assegurava.

INDÚSTRIA BEN VISTA. L'entorn canviant a què es refereix Pastor no és exclusivament la transformació de la Xina sinó també les noves condicions que es donen a casa nostra. La crisi ha significat una sacsejada dels antics esquemes i el sorgiment d'una nova forma de veure els negocis que pot propiciar que les fàbriques puguin recuperar una part del



Ara és el moment de començar a plantejar si és interessant tornar a produir a Catalunya

JAUME RIBERA
PROFESSOR D'IESE I CEIBS SHANGAI

Empreses catalanes que abans ho importaven tot de la Xina cerquen alternatives locals

AMADEU JENSANA
DIRECTOR ECONOMIA CASA ÀSIA

L'era de la Xina dels preus decreixents s'ha acabat

per sempre més

INTERCHINA CONSULTING

No es pot generalitzar, dependrà molt del sector i de la inversió que s'hagi fet

ANTONI SOY
DEGÀ D'EMPRESA DE L'UVIC

terreny perdut els darrers anys. D'entrada hi ha un canvi de percepció respecte de la indústria. Amb el consum intern sota mínims i la inversió pública en retrocés, les vendes a l'exterior s'han convertit en el motor de la tímida recuperació de l'economia. Per dir-ho clar i català: la maltractada indústria ens està traient del pou. "Els països que més ràpidament estan sortint de la recessió són els més industrialitzats i això ha tornat a prestigiar les fàbriques", destaca el professor Ribera.

A més, la crisi també està contribuint a trencar els vells tabús de la resistència a cooperar entre empreses per guanyar competitivitat. És el cas del fabricant de joguines Comansi, que s'ha unit a Tecnitoys i altres empreses per investigar alternatives més barates a la injecció de plàstic com ara el prototipatge ràpid, fet que obriria la porta a repescar part de la producció que ara encarreguen als seus proveïdors de la Xina. El 70% de la producció d'aquesta empresa són figuretes no articulades de personatges infantils que es posen o passen de moda amb una gran facilitat. Els grans volums de producció que exigeixen els proveïdors xinesos i els llargs temps de resposta dificulten adaptar-se a les ràpides oscil·lacions del mercat. Amb l'augment dels costos, aquests desavantatges han començat a pesar molt. Per aquest motiu Comansi ha decidit tornar a produir a la planta de Viladecans (Baix Llobregat) els coneguts Barça Toons que abans es feien a la Xina. D'aquesta manera poden reaccionar més ràpidament quan hi ha el fitxatge d'un nou jugador o si algun altre cobra una especial rellevància i fa disparar les vendes. "La vida de les llicències és cada vegada més curta i controlar de prop la producció és bàsic per nosaltres", explica Daniel Rossinés, director general de la marca.

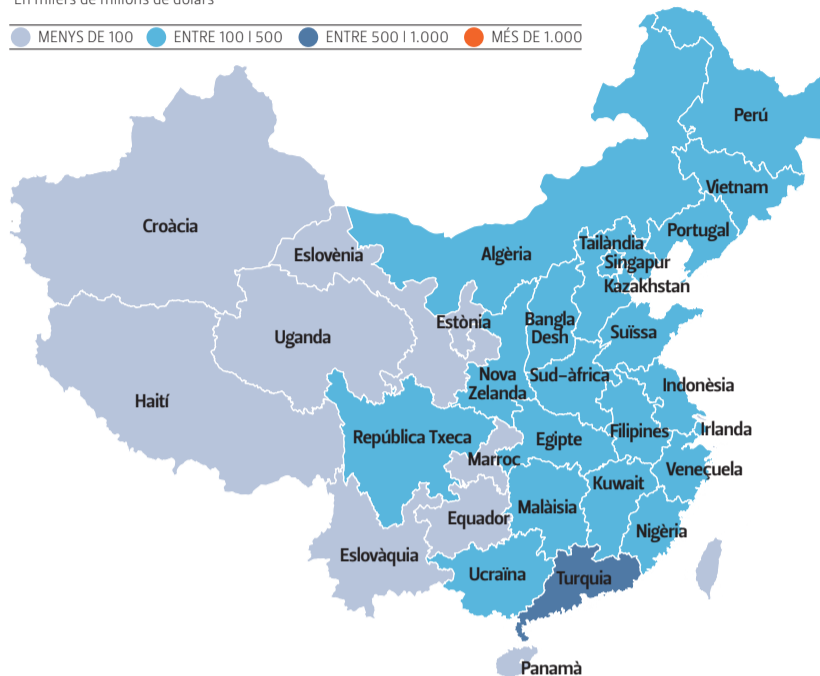
Altres firmes d'injecció de plàs-

El creixement de la Xina i l'augment dels costos

PIB DE LES PROVÍNCIES XINESES EL 2009 EN COMPARACIÓ AMB ALTRES PAÏSOS DEL MÓN

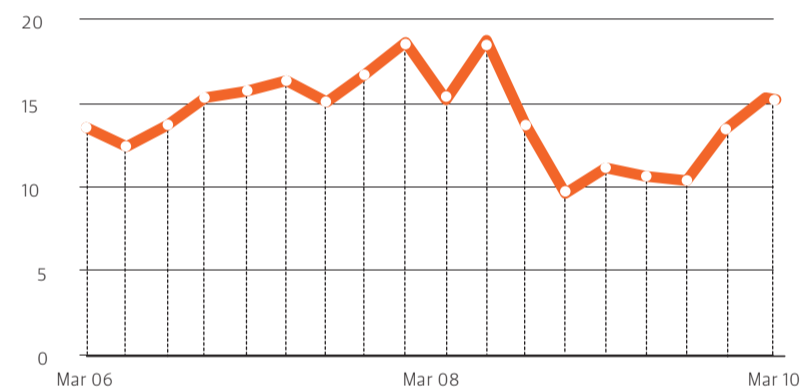
En milers de milions de dòlars

● MENYS DE 100 ● ENTRE 100 I 500 ● ENTRE 500 I 1.000 ● MÉS DE 1.000



INCREMENT DELS SALARIS DELS TRBALLADORS DE LA INDÚSTRIA XINESA

En percentatge d'increment interanual



FONT: US GLOBAL INVESTORS AMB DADES D'HSBC, CEIC, FMI, CIA/ INTERCHINA INSIGHT

tic per al sector de la cosmètica o auxiliar de l'automòbil també han tingut un repunt de l'activitat després que antics clients que compraven producte xinès els hagin tornat a fer comandes.

Rossignol, el principal fabricant d'esquís del món, que té a Artés (Bages) una planta, es va adonar que produir a la Xina no era tan beneficiós com creien. Així que han recuperat la producció de 90.000 parells d'esquís.

Antoni Soy, degà de la Facultat d'Empresa i Comunicació de l'Uvic, va detectar que algunes companyies catalanes s'estaven replantejant la seva presència a la Xina durant la seva etapa de secretari d'Indústria i Empresa amb el govern tripartit. Tanmateix nega que sigui un fet generalitzat i que depèn molt del sector, del tipus d'empresa i del grau d'implicació en el país asiàtic: "És més fàcil que s'ho plantegi una empresa que funcioni amb proveïdors xinesos, que no una que hagi fet una inversió productiva al país, o una que destini tota la producció al mercat d'aquí, que no una que vengui per al mercat asiàtic o per a altres empreses que estiguin instal·lades a la Xina",

assegura.

Certament, Jaume Ribera també creu que la casuística és tan gran com el nombre d'empreses i no preveu un escenari que sigui el retorn en bloc de les fàbriques. Però sí que es qüestionaran algunes pràctiques que fins ara eren habituals com ara fer una part del producte aquí, rematar-lo a la Xina i finalment retornar-lo aquí un cop acabat: aquest tràfic serà difícil de justificar econòmicament, per no parlar ja des d'una perspectiva mediambiental.

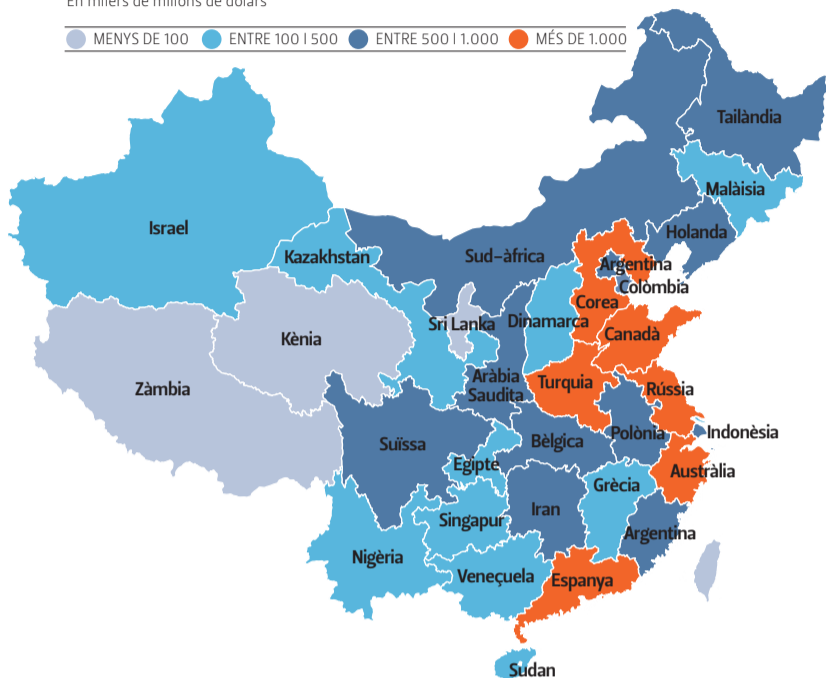
Per sectors, va la pena subratllar que el tèxtil, una de les primeres víctimes de la mercaderia barata procedent de la Xina, està començant a beneficiar-se del nou esquema industrial. "Estem observant que empreses catalanes que abans ho importaven tot de la Xina ara cerquen alternatives locals", explica Amadeu Jensana, director de programes econòmics i cooperació de Casa Àsia. Així és com tallers que amb prou feines sobreviuen quan competir amb la Xina era una lluita perduda, ara han trobat una escaleta de competitivitat, per a algunes grans firmes de moda. El patró industrial d'aquestes grans com-

DS

PREVISIÓ DEL PIB DE LES PROVÍNCIES XINESES EL 2020 EN COMPARACIÓ AMB ALTRES PAÏSOS DEL MÓN

En milers de milions de dòlars

● MENYS DE 100 ● ENTRE 100 I 500 ● ENTRE 500 I 1.000 ● MÉS DE 1.000



TENDÈNCIA A LLARG TERMINI DE L'INCREMENT DELS COSTOS A LA XINA

En percentatge d'increment interanual

	2010	2010-2015	2010-2020
Increment del cost en la indústria brut	8%	40-80%	120-200%
Increment dels salaris	15%	50-75%	120-150%
Apresiasió del sòl	10%	50-70%	100-150%
Increment cost dels serveis	10%	>50%	>100%
Sobrecost mediambiental	10%	50%	100%
Increment fiscal	5%	10-15%	20-30%
Apresiasió de la moneda	3%	15%	30%
Cost total	16%	70-110%	170-260%

panyies com ara Mango o Zara es basa a produir en països com ara la Xina les tirades llargues, on el país asiàtic continua sent competitiu, i acostar al mercat les plantes que poden respondre ràpidament als canvis del mercat. Una opció és portar-les al nord d'Àfrica, però l'actual conjuntura no ho afavoreix, i els proveïdors dels països de l'est d'Europa poden no estar al nivell exigible. Aquesta és l'oportunitat del tèxtil de casa nostra.

FALTEN PROFESSIONALS. Si relativament fàcil pot ser tornar a obrir els llums d'un taller tèxtil, gairebé impossible pot ser tornar a engegar una foneria. A Fundició Dúctil Benito, dedicada a mobiliari urbà, asseguren que malgrat que ara es plantegen retornar part de la producció a Catalunya, tampoc no trobarien la mà d'obra especialista necessària, perquè la falta d'oferta de feina els darrers anys ha contribuït a fer que determinats oficis vinculats a la producció hagin desaparegut. El director general de la companyia de Manlleu (Osona), Joaquim Carandell, reconeix que els marges de la Xina estan canviant ràpida-

ment malgrat que elogia el caràcter emprenedor i decidit dels xinesos. No obstant això, Carandell és molt crític amb les institucions i les administracions que "van pressionar" perquè les empreses catalanes s'establissin sí o sí al país asiàtic, perquè considera que l'aventura xinesa, en conjunt, ha estat més aviat negativa per a les pimes. Per això, està instant les cambres de la comarca perquè facin estudis i treguin a la llum la veritable dimensió de l'experiència xinesa.

Foxconn s'ha convertit en un dels principals noms propis als quals alguns dels analistes consultats recorren per explicar les transformacions que s'estan vivint a la Xina. Aquest fabricant de components electrònics per a marques com Apple, HP, Sony o Nokia va patir una onada de suïcidis de treballadors -en té uns 800.000 repartits en vint fàbriques per tot Xina- aparentment relacionats amb les condicions laborals extremes que imposa la direcció. Per apaivagar l'escàndol i les protestes dels treballadors, l'empresa va aprovar un augment dels salaris del 30%.

L'increment dels sous ha estat

una mesura força utilitzada en els darrers anys pels governs provincials per contrarestar les creixents protestes socials. Però també respon a estratègies coordinades des de més amunt: els dirigents del país volen comandar la transformació de la Xina d'un país de productes per a l'exportació a un país de consum, a fi i efecte d'aconseguir una economia nacional més balancejada. L'economia d'aquest país s'ha bolcat sobretot en la inversió i poc en la despesa en el consum. I no es pot mantenir eternament el caràcter de la Xina com un país de mà d'obra barata, entre d'altres coses perquè, amb només un fill per família, la població envelleix ràpidament. "És un canvi de model econòmic que no serà d'un dia per

Interchina Consulting preveu que els salaris creixin fins a un 150% en una dècada

l'altre, però les autoritats cada cop són menys inclinades a aprovar inversions que només busquin mà d'obra barata; volen que la demanda interna sigui el motor de l'activitat", explica Jensana.

PRODUCTIVITAT. L'augment dels preus no és un fenomen d'ara; sempre ha existit, però fins al 2010 es compensava perquè alhora creixia la productivitat de les indústries. La novetat és que la millora de la productivitat ja no es produeix al mateix ritme que pugen els sous. Els increments salarials els solen fixar les autoritats provincials, però han oscil·lat entre el 10% i el 20% anuals. La consultora empresarial especialitzada en el mercat xinès InterChina Consulting preveu que els salaris creixeran un 70% fins al 2015 i un 150% fins al 2020. L'apreciació del sòl també tindrà un recorregut similar, mentre que el cost dels serveis bàsics i els derivats de les noves legislacions mediambientals es doblaran. "L'era de la Xina dels preus decreixents s'ha acabat per sempre més", vaticina la consultora en un estudi d'aquest gener.

Ara bé, cal situar aquesta evolució xinesa en context. Actualment, els costos laborals de Xina representen un 10% dels que tenen als Estats Units. Al final del 2020, després d'aquest increment, es podria situar en el 18%, encara a molta distància.

L'interès del món de les empreses catalanes per la Xina no desapareixerà. A la Cambra espanyola a la Xina el nombre de socis ha passat de 250 el 2008 a 450 l'any passat. Però cada cop més l'interès per aquest gegant de l'economia mundial serà per vendre-hi productes i no pas per fabricar-n'hi.

NOMS PROPIS

Quan la flexibilitat mana



TECNITOYS

Carril de tornada per a Scalextric

TecniToys ha obert una botiga a la Xina. El conseller delegat de l'empresa catalana, Sergi Pastor, explica que és sobretot una "entitat d'observació", que els proporcionarà informació sobre el consumidor xinès. Després de molts anys de mantenir una relació amb Xina d'una firma que produeix per vendre fora, TecniToys està canviant el xip. "Arribarà un dia que la Xina deixarà de ser rendible", explica. Per això han començat a mirar de tornar a portar la producció a Catalunya: "La R+D serà clau perquè torni a ser rendible fabricar aquí".



COMANSI

Ninotets 'made in Catalonia'

Una part important del catàleg de joguines de Comansi són productes de personatges infantils de moda. Daniel Rossinés, director general de l'empresa, diu que el mercat està escurçant la vida de les llicències i cal rendibilitzar la inversió en menys temps. Produir a la Xina pot representar uns sis mesos fins que el producte està en el mercat: "Ens hem trobat que el personatge deixava de tenir interès quan les figuretes estaven en el vaixell venint a Catalunya". El que estalvien per un costat ho perdien per l'altre. Ara han decidit fer treballar més la seva fàbrica.



ROSSIGNOL

Quan la Xina no és xauxa

La fabricant d'esquí més gran del món va relocalitzar de la Xina a Artés (Bages) quasi una quarta part de la seva producció actual al 2009. El director gerent de la filial, Enric Casas, explica que tot i que la mà d'obra xinesa és un 10% del cost que representa aquí, el model de consum de l'esquí té unes particularitats que han demostrat que és inviable produir al gegant asiàtic. "Es tracta d'un producte molt estacional. Els clients es decideixen a comprar a l'abril, quan cinc mesos després ho volen a casa seva per vendre", explica Casas. Amb aquest cicle tan curt es van adonar que no tenien temps de cobrir tot el període de treball a tanta distància.



DIKTONS BARCELONA

De Hong Kong a Tornabous

Diktons Barcelona és una empresa de moda femenina amb un centenar de treballadors. Fa cinc anys van decidir deslocalitzar la producció a Hong Kong i concentrar a Barcelona l'àrea de gestió. Recentment, però, han tornat a engegar la maquinària que havien apagat a les seves instal·lacions de Tornabous (Urgell). "No descartem tornar a confeccionar un poc més aquí del que hem fet els darrers anys", confessava José Pascual, director general de la firma, que assegurava que per a sèries curtes els surt molt més rendible produir a Catalunya que fer-ho al sud-est asiàtic. I no només això, la distància condiciona el disseny de les col·leccions.

FOCUS

Joans a la caça de iuans

La motivació principal de les empreses catalanes que s'instal·len ara a Xina és fer-se un forat en un enorme mercat de consum

ANNA PINTER/ FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

La Xina ha tingut durant molts anys el dubtós honor de ser la fàbrica del món, guanyat gràcies a la mà d'obra barata i a una capacitat de transformació de matèries primeres de dimensions èpiques. Tant, que en unes dècades s'ha convertit en la segona potència mundial i en un mercat amb tantes expectatives de creixement que el fan objecte de desig.

El país passa per un canvi de model econòmic i totes les iniciatives del govern xinès van encaminades a fer que el consum intern agafi més pes en el producte interior brut. Ara a penes representa el 40% -als principals països desenvolupats és del 70%-, el 60% restant prové de les exportacions.

Amadeu Jansana, director de programes econòmics de Casa Àsia, apunta la tendència a l'alça del iuan com un signe d'aquest punt d'inflexió. Jansana preveu que la moneda es revaluï a mitjà termini, no només per un tema de pressió internacional sinó també per l'interès intern per fer el canvi de model i que irremediablement farà menys competitives les exportacions però més interessants les compres a l'exterior.

Paral·lelament, cada cop hi ha més població que s'incorpora a la classe mitjana. Tot i que la renda per càpita mitjana és de 6.000 euros, hi ha al voltant de 40 milions de xinesos que tenen una renda similar a la de l'Estat espanyol.

L'empresa catalana amb més projecció internacional ja ha començat a moure fitxa. Jansana explica que les noves companyies que s'instal·len al país asiàtic pensen més a produir per al mercat local que no pas a exportar.

TENDÈNCIA. L'agència per a la competitivitat de l'empresa catalana ACCIÓ, que treballa amb una mitjana anual de 200 projectes d'empreses catalanes que volen entrar en aquell mercat, diu que fins fa dos anys era superior la xifra de firmes interessades a fabricar allà que a vendre-hi. Com explica Xavier Espasa, cap per als Mercats d'Àsia-Pacífic d'ACCIÓ, ara la proporció s'ha invertit. No es tracta només d'una qüestió de

LES XIFRES

180

Empreses a la Xina

És el nombre de firmes catalanes que hi estan instal·lades per produir o vendre allà.

23,15%

Creixement exportacions

És el percentatge de creixement de les vendes al mercat xinès l'any passat.

26%

Vendes catalanes

Una quarta part de les exportacions espanyoles a la Xina provenen de Catalunya.

1,39%

Del global de les exportacions

Ara com ara les vendes al gegant asiàtic respecte al total no arriben ni al 2%.

canvi de tendència, sinó que també les lleis xineses són ara més permissives pel que fa a l'entrada de productes de l'estranger i hi ha més transparència.

Jacint Soler Matutes, soci d'Emergia Partners, firma dedicada a assessorar empreses en els mercats emergents, confirma els efectes que han tingut sobre la pime catalana els canvis a la Xina i assegura que ells han adaptat el



Imatge d'un carrer comercial a Hong Kong. B.R.

negoci a les noves necessitats. "Entre els anys 2002 i 2004 ens dedicàvem a ajudar les companyies catalanes a comprar allà, i ara assessorem les que s'hi volen establir per vendre-hi", diu Soler.

Encara que la xifra total és petita respecte al conjunt de vendes a l'exterior (només l'1,40%), les exportacions al gegant asiàtic van a un ritme ascendent els darrers anys. Segons les dades de l'ICEX, el 2010 les vendes catalanes al mercat xinès van augmentar més d'un 23%, i l'any anterior l'increment havia superat el 30%.

Ara com ara, una quarta part de les exportacions que surten de l'Estat espanyol cap a la Xina provenen d'empreses catalanes. El repte, però, és agafar més pes i per assolir-ho l'empresa catalana hauria de tenir en compte alguns

elements clau d'aquell mercat.

Un dels punts essencials, segons Soler Matutes, és que cal tenir una marca internacional molt consolidada. De fet, la China Brand Association indica que un 13% de la població xinesa (170 milions) compra regularment marques de gamma alta, i que només al 2008 van gastar 59.000 milions de iuans en béns de luxe, la qual cosa representa un quart del total de vendes mundials de productes de luxe.

DETALLISTES. A més a més, les vendes de detallistes estan augmentant considerablement i allà les xifres prenen una altra dimensió. Un estudi de la consultora Mackinsey assegura que hi ha un total de 600 ciutats amb uns índexs de poder adquisitiu adequats per

Mango vol obrir 250 botigues l'any i Simon Holding aspira a arribar enguany a 800

plantejar-se la venda al detall. I no només això, es calcula que quasi a diari s'inaugura un centre comercial en alguna cantonada del país.

La cadena de roba catalana Mango potser va veure l'estudi de Mackinsey i va decidir convertir la Xina en el seu mercat preferent. El president i fundador de la firma, Isak Andic, explicava fa un parell de mesos, en un col·loqui amb empresaris, que tenen l'objectiu d'obrir una mitjana anual de 250 botigues només en aquest país: "El nostre sostre és el cel. No estem ni en el 30% de les possibilitats de creixement". Actualment Mango té 100 botigues al mercat xinès.

Per la seva banda, l'empresa de petit material elèctric Simon ha fet també una aposta important per estendre la seva xarxa d'establiments a la Xina. A finals del 2010 ja havia obert 500 botigues franquiciades i unimarca i a finals del 2011 espera que n'hi hagi 800. El director general de la companyia, Xavier Torra, explica que no és infreqüent que allà els pisos es venguin sense els acabats (en-dolls, lavabos, etc) i són, doncs, les famílies qui acaben adquirint-los al seu gust i instal·lant-los.

El vi i el sector agroalimentari agafen cos

El cap per als Mercats d'Àsia-Pacífic d'ACCIÓ, Xavier Espasa, assegura que el consum de productes de luxe a la Xina augmenta any a any de manera considerable, i d'aquest interès se n'han beneficiat alguns sectors catalans que tenen associada una imatge de distinció.

Així que Espasa explica que els darrers anys hi ha nous productes i serveis que han agafat volada en les vendes a

aquell mercat. Es tracta d'àrees molt identificades amb la marca Barcelona com ara l'arquitectura i el disseny industrial, o d'altres relacionades amb el bon menjar com els vins i el sector agroalimentari de qualitat.

Malgrat les noves incursions lligades al consum de luxe, des d'ACCIÓ expliquen que les dues àrees que més pes tenen en les exportacions a la Xina continuen sent la tecnologia

industrial i el sector químicofarmacèutic.

En el primer cas no és d'estranyar si es mira la distribució del PIB del gegant asiàtic. La indústria representa el 50%, contra el 40% del sector de serveis i el 10% de l'agricultura.

Pel que fa al lideratge de les exportacions químiques, es deu a la gran aposta que ha fet aquest sector, des de fa anys, per la seva sortida a l'exterior.

Prénatal destina 9 milions d'euros a fer renéixer les seves botigues

REDEFINICIÓ. La firma de moda i complements per a futures mares i nadons es replanteja el negoci per ampliar el públic objectiu. **OBERTURA.** Preveu obrir 5 establiments l'any, la majoria dels quals substituïran locals ja existents

ANNA PINTER

L'HOSPITALET DE LLOBREGAT

Una marca reconeguda, amb producte especialitzat i que disposa d'una àmplia xarxa de distribució pròpia és inicialment la fórmula màgica perquè un negoci funcioni molt bé, però no és garantia que ho faci eternament al mateix ritme, i encara menys si li cau a sobre una crisi de consum. Prénatal, la firma de distribució de moda i complements per a embarassades i nadons ho ha experimentat en primera persona i ha fet una petita revolució interna per ressituar-se. L'any passat va invertir 9 milions d'euros per reformar la seva xarxa de 90 botigues distribuïdes per tot l'Estat espanyol i per a l'obertura d'establiments que aniran suplantant a poc a poc el model actual.

OBJECTIU. El director general de Prénatal a l'Estat espanyol, Rafael Tena, explica que la firma persegueix obrir-se a nous clients i multiplicar així l'afluència de compradors potencials als seus espais; en definiti-

Els dos primers mesos de l'any ja s'han començat a notar els efectes de la renovació

va, arribar al mercat massiu.

Per aconseguir-ho, les noves botigues Prénatal, que passen a triplicar la dimensió respecte de les actuals i es posen de cognom Mega, fan una aposta pels centres comercials mitjans i es reinventen. De fet, augmenten la gamma de preus, ofereixen roba per a nens fins als vuit anys (ara estaven focalitzats en roba i complements per a nadons) i a més introdueixen

PRÉNATAL

FACTURACIÓ

90 M€

TREBALLADORS

700

FUNDACIÓ

1962

● Prénatal, propietat de la firma italiana Artsana des de l'any 1996, dona feina a un total de 700 persones a l'Estat espanyol, 80 de les quals estan destinades a la seu central que la filial espanyola té a l'Hospitalet de Llobregat (Barcelonès). La primera botiga Prénatal la va obrir un català fa cinquanta anys sota el nom Nativa. Avui dia en tenen 400 de repartides per 21 països.



Rafael Tena, director general de Prénatal, a la seu que la companyia té a l'Hospitalet. JOSEP LOSADA

terceres marques. La firma opta, doncs, per una nova fórmula que permet a la futura mare trobar en una sola botiga tot el que necessita des que es queda embarassada fins que el seu fill compleix vuit anys.

OBERTURES. Tot i que es tracta d'un procés de redefinició que fa un parell d'anys va començar a gestar-se, l'execució es va donar al llarg del 2010, quan van obrir cinc noves botigues (dues a Madrid, dues al País Valencià i una a Barcelona) i van readaptar les existents.

Les previsions de la companyia és seguir amb aquest ritme d'obertures anuals en el proper lustre. "Inaugurarem allà on ja tenim presència i en alguns llocs el nou establiment substituirà l'existent, però no en tots, dependrà de cada plaça", explica Rafael Tena.

La redefinició de Prénatal ha estat una resposta als

canvis econòmics i de consum que ha experimentat el país en els darrers anys. La baixada en vendes dels anys 2008 i 2009 va fer accelerar un procés d'adaptació a les noves exigències del món de la distribució. Tena diu: "El mercat ha canviat, els hàbits del consumidor, també, i la competència ha augmentat. Amb aquest panorama

nosaltres no ens podíem quedar aturats".

Així que a més a més d'ampliar el ventall de productes, la firma ha incorporat el factor moda en la seva línia de roba, tant per a la futura mare com per als més petits. "Fins ara estàvem molt dirigits a la funcionalitat i ara hem volgut combinar-ho amb un toc de tendència", matisa el

director general, que assegura que es van adonar d'un canvi de consum en l'embarassada, i és que no vol deixar de tenir el seu estil tot i que el seu cos pateixi un canvi de proporcions.

Tena explica que per aliar-se amb la moda han incorporat un equip de disseny i han adaptat les temporades al que marca la gran distribució en roba.

En els dos mesos del nou exercici i amb el nou model en marxa, Tena avança que estan augmentant les vendes. "Tenim molt bones perspectives si acabem l'any com hem començat", diu.

Prénatal, que pertany a l'empresa italiana Artsana des del 1996 (també propietària de Chicco), va ser creada l'any 1962 pel català Roger Cantaloup. Vint anys després de la primera botiga barcelonina, el grup francès Pinaut Printemps Redoute la va adquirir i li va canviar el nom original de Nativa per Prénatal. Als vuitanta es va consolidar en el mercat estatal i va iniciar l'expansió internacional. Des de la seva catalana, que encara avui dia manté, Prénatal va fer la seva aventura a l'exterior fins arribar a les 400 botigues en 21 països que té ara. L'any passat només a l'Estat espanyol van obtenir un volum de negoci de 90 milions d'euros, el mateix que el 2009.

BOTIGUES QUE FORMEN

El valor de la informació

La firma Prénatal sap que les seves principals clientes (embarassades) passen per un període vital en què es plantegen molts dubtes. La firma s'ha estructurat de manera per compartir coneixement i experiències. Un cop al mes

cadascuna de les botigues organitza una xerrada informativa per a les futures mares sobre temes diversos de l'embaràs i de la cura dels nens. Llevadores, metges o altres professionals del sector participen en els fóruns. No deixa de ser una filosofia d'empresa, però

també una eina més de fidelització a la marca. I en aquest aspecte no els va gens malament. Com explica el director general de la firma, Rafael Tena, aproximadament el 70% de les vendes de la companyia provenen de clients que tenen targeta.

CaixaEmpresa

CaixaConfirming Internacional



Gestió de pagaments més enllà de les nostres fronteres

Disposi d'un producte integral que li permetrà estalviar costos administratius i millorar la planificació de la seva tresoreria.

Amb CaixaConfirming Internacional podrà **externalitzar la gestió dels pagaments** als seus proveïdors nacionals i estrangers, i fer el **pagament en les principals divises**. A més, "la Caixa" disposa d'un **equip d'especialistes** que informarà

els seus proveïdors estrangers en diversos idiomes sobre els avantatges del servei i els ajudarà en el procés d'avançament de les seves factures. A través de Línia Oberta, també **podrà fer el seguiment de cada factura**, i els proveïdors, siguin o no clients de "la Caixa", podran anticipar *on-line* aquelles que vulguin.

Parlem?

www.laCaixa.es/empreses

 **"la Caixa"**



Valeri Salgot, tercera generació d'una família que va començar amb els embotits el 1928, a l'ecogranja del Montseny. J. TORRENTS

Salgot comença a recollir producció de l'ecogranja i mira d'exportar a Europa

PRIMER ANY. La granja ecològica representa ja l'1% del grup d'embotits en el primer any. **2010.** Tanca l'exercici com el 2009, amb 10,7 milions facturats

JORDI TORRENTS
AIGUAFREDA

Els Salgot semblen entesats a contradir aquella estadística que diu que un percentatge molt elevat d'empreses familiars desapareixen a la segona generació. La firma catalana d'embotits ja és a la tercera, liderada per Valeri Salgot, actual conseller delegat de la companyia i nét del fundador, Antoni Salgot, que va crear el 1928 una petita empresa d'embotits en una casa d'Aiguafreda que avui encara es manté com a obrador. Segons Valeri Salgot, el mercat català és encara el principal destinatari de la producció de la marca (amb el 80% de les vendes), però ja treballen per ampliar mercats amb l'inici de l'exportació a països europeus, ja que el 20% restant "es concentra a l'Estat espanyol, i bàsicament a Madrid i l'àrea mediterrània", concreta Salgot. Tot i la crisi, Salgot va tancar el 2010 amb una facturació de 10,7 milions d'euros, la mateixa

xifra que l'exercici anterior, un any que també el va començar invertint dos milions en una granja ecològica i sostenible a la finca del Saüc —a Aiguafreda mateix, però ja al Parc Natural del Montseny—, una espectacular edificació que ja està donant els seus primers fruits amb la línia Ecosalgot. Aquesta, tot just representa l'1% de la seva producció, tot i que per a la firma és un percentatge important en el seu primer

any de vida, i que ja ofereix deu referències de producte (en les altres línies, entre curats, cuits i frescos supera la quarantena). En cinc anys vol arribar a representar entre el 10 i el 15% de les vendes.

Salgot, doncs, disposa de tres línies de producte, com són Salgot (gran consum), Reserva Salgot (per a espais gourmet) i l'Ecosalgot, Valeri Salgot insisteix en el fet que la companyia s'adreça a una producció

d'alta gamma, és a dir, amb un preu que ja sol doblar la mitjana d'altres marques. En el cas de la línia ecològica, el preu s'encaixa entre un 50% i un 80%.

L'empresa té previst augmentar la facturació aquest 2011 amb l'increment de vendes en el mercat estatal, les exportacions i les accions conjuntes amb altres empreses catalanes. Salgot disposa de dues plantes de producció (a Aiguafreda i a Balenyà), d'on surten els prop d'1,2 milions de quilos d'embotits que, en total, produeix la marca, que el 2010 va rebre el premi Alimentos de España, concedit pel Ministeri de Medi Ambient i Medi Rural, en la categoria de producció agrària.

EL SAÛC. Les instal·lacions de la granja ecològica estan situades en una antiga pedrera, que s'ha arreglat i reforestat, amb una superfície de 4.000 metres quadrats. Per Valeri Salgot, és la joia de la corona del grup i té clar que és un concepte

de granja "diferent", tant pel que fa "a la construcció, com a la generació d'energia i al tractament dels residus". L'objectiu final és aconseguir un producte "que recordi al de les antigues matances de porcs", però també dur a terme una tasca pedagògica i innovadora des d'una ecogranja de recerca, en què s'ha comptat amb estudis d'enginyeria per dissenyar una estructura arquitectònica i la situació de les naus, orientades al sud, per tal que els porcs tinguin llum natural directa. Cada nau disposa de calefacció, d'espais preparats per al procés de cria i d'uns exteriors amplis on els animals es mouen amb comoditat. Tot això, combinat amb una alimentació ecològica basada en ordi, blat, pèsols i oli d'oliva. La qualitat resultant ofereix un sabor i una textura "inusual" en altres tipus d'embotits. La palla i el farratge també es cultiven als camps de la finca El Saüc, sense cap additiu químic.



L'ecogranja busca un producte que recordi al de l'antiga matança del porc

VALERI SALGOT
CONS. DELEGAT SALGOT

Salgot comenta que en aquest entorn els animals "no són gens agressius" i disposen d'entre tres i quatre metres quadrats per porc, quan en una granja convencional no passa del mig metre. A les truges —El Saüc en té 35, uns exemplars que poden arribar als 220 quilos de pes—, no se les lliga —tot i que això comporti perdre el 10% de cries per aixafament— i als porquets, se'ls té fins als deu mesos —arribant a un pes d'uns 120 quilos—, quan normalment se'ls sacrifica als cinc. En total, la granja té uns 200 animals. El projecte de recerca també es basa en el creuament de races: el 80% són Duroc Jersey —"amb millor qualitat de carn", detalla Salgot— i el 20%, Landrace, una raça danesa que assegura millors mares. Cada setmana, la granja sacrifica uns 17 porcs, amb 100 quilos de producte elaborat

SALGOT
FACTURACIÓ 10,7 M€
TREBALLADORS 75
FUNDACIÓ 1928
<ul style="list-style-type: none"> El 1928 Antoni Salgot va crear una petita firma d'embotits en una casa de la plaça Major d'Aiguafreda, al peu del Montseny. Un any més tard ja va adquirir cambres frigorífiques automàtiques als Estats Units. El seu fill Pere va iniciar l'expansió estatal i el nét, Valeri, ja mira cap a Europa.

provinent d'animals "més relaxats". I per trencar amb els tòpics, Salgot explica com, en disposar d'espai, "els porcs no són tan bruts com creiem i fins i tot fan les seves necessitats en un racó".

El funcionament de la granja es basa en la generació d'energia pròpia amb una caldera de biomassa, plaques solars tèrmiques i fotovoltaïques —que cobreixen bona part de les necessitats d'aigua calenta i electricitat—, una depuradora biològica i compostatge de fems.

Un altre pas que Salgot està duent a terme és l'adequació de les instal·lacions per a visites, especialment per a escoles, per tal que puguin conèixer les diferents naus i els seus habitants, des de les femelles

De les plantes d'Aiguafreda i Balenyà surten 1,2 milions de quilos d'embotits

gestants fins a les garrinades en lactació o els garrins petits. Mares i cries, diu Salgot, poden "desenvolupar la seva etologia, les conductes naturals, amb gran llibertat", tant pel que fa a l'instint maternal com a la socialització i el joc. El resultat final? En la línia ecològica d'Ecosalgot, per exemple, des de botifarra negra i del perol fins a llonganissa de Vic i llardons d'Aiguafreda.

LA INICIATIVA

Clúster català d'alta gamma

Complementar més que competir. És la filosofia amb la qual va néixer el Clúster Gourmet —que presideix Valeri Salgot— per dur a terme accions entre firmes catalanes de producte d'alta gamma (des de Galetes Trias fins a Conserves Ferrer, passant per La

Senalla Bio o Benfumata) per potenciar-les a l'Estat i en mercats exteriors. Són empreses de qualitat, però petites, amb poca capacitat exportadora. La idea és promoure una marca conjunta i, el 2012, fins i tot poder crear una xarxa de botigues.

EMPRESSES

Catalunya Caixa dubta entre diverses vies per recapitalitzar-se

J. GARRIGA
BARCELONA

A Catalunya Caixa ja saben que el cim de la recapitalització que han de grimpar per assolir un 10% de capital principal és de 1.700 milions, i ara ve el moment de triar el camí per assolir l'objectiu. L'opció de sortida a borsa no és de bon grat, en un moment tan convuls, en què a les entitats financeres sovint els toca el rebre. Com va assenyalar Adolf Todó en la presentació de resultats de l'entitat creditícia, "captar fons entre els clients de la nostra xarxa és una opció que compta amb més possibilitats, i això es podria combinar amb altres vies."

Serán molts els dubtes hamletians fins a l'estiu, quan restarà feta "la foto final de com quedarà el nostre banc", com va dir Todó. Les fusions, per al president Manel Rosell, "són una possibilitat, entre les menors." Amb tot, des de les més altes instàncies del poder polític, es continua fent festejar l'entitat amb entitats com Banc Sabadell. I si la via fos la nacionalització, via FROB? Todó assegura que no, "no ens plantejem què és millor" i concedeix que "en tot cas, sempre tindriem com a socis professionals." Tampoc no hi ha res decidit, com explica Rosell: "Tot dependrà dels resultats que tinguem i dels instruments de què ens dotem."

L'ARREL SOCIAL. Quan Todó parla de "maximitzar interessos en la nova entitat", està dient que "hem de tenir la participació més gran possible", precisament per mantenir l'obra social, és a dir, per conservar la identitat de caixa. Tanmateix, és veritablement possible, com diu, que es mantingui aquesta ànima social amb bancs com a socis, "tot i no ser majoritaris"? En la seva opinió, pesa "la substància" de la caixa si, és clar, es generen beneficis.

Catalunya Caixa va obtenir l'any passat un benefici



Adolf Todó.

L'entitat no descarta d'entrada l'opció de la nacionalització

de 109,1 milions d'euros, resultat que cal corregir amb un efecte fiscal, recuperació d'impostos, de 32,5 milions, per les plusvàlues generades per la venda de la participació a Abertis el 2008. Així doncs, el benefici va ser de 76,6 milions, un 30,6% menys que l'any anterior.

Va ser un exercici defensiu, en què el procés de fusió de Catalunya, Tarragona i Manresa va obligar a unes dotacions de 3.000 milions d'euros. Aquesta estratègia també l'observem en la caiguda del marge d'interessos, un 33,4%, tant per la conjuntura desfavorable com per pròpia voluntat, per reestructurar la cartera creditícia, en no renovar molts préstecs sindicats importants en què al darrere no hi havia clients. L'entitat va aconseguir mantenir el *core capital* en un 6,9%, gràcies a la venda de la seva participació a Repsol-YPF. Amb tot, en el segon semestre, va impulsar el negoci, i va captar 125.000 nous clients i 3.800 milions d'euros en noves fórmules d'estalvi.

La plantilla catalana de Bayer veu passar de lluny l'amenaça de la retallada

TIRAR EL CARRO. La multinacional vol acomiadar 4.000 empleats, però la divisió de plàstics, una part del que fa a Catalunya, ha estat la més rendible

MARC ROVIRA
LEVERKUSEN. ENVIAT ESPECIAL

La multinacional Bayer ha donat a conèixer els números corresponents a l'exercici del 2010 i ha deixat palès que, si bé la facturació total del grup va créixer l'any passat en 3.920 milions d'euros -superant per primer cop la barrera dels 35.000 milions i establint un rècord en la història de la companyia-, els beneficis van caure un 4,6% en comparació amb el 2009.

Aquestes eren unes dades que s'esperaven amb incertesa des que, a mitjan mes de novembre, un acabat de nomenar president del consell de direcció de la companyia, Marijn Dekkers, es va estrenar en el càrrec anunciant la seva intenció d'acomiadar més de 4.000 treballadors abans d'acabar el 2012. Bayer té una plantilla d'uns 1.200 treballadors a Catalunya i l'anunci de l'holandès Dekkers -per primera vegada la marca de l'aspirina és comandada per un no alemany- plantejava interrogants sobre l'afectació que la mesura podria tenir en les factories de Tarragona (220 treballadors), la Zona Franca de Barcelona (90 treballadors) i la seu central de Bayer Hispania a Sant Joan Despí (850 treballadors).

CATALUNYA ÉS VIABLE. Si bé Marijn Dekkers continua sense concretar qui patirà la reducció de plantilla, atenent a la lògica de les explicacions que va donar dilluns al matí a la seu de l'empresa a Leverkusen, els empleats catalans veurien passar de lluny el perill de la retallada, ja que precisament el que millor funciona a hores d'ara a la companyia és la divisió de negoci que porta a terme en

EN XIFRES

1863

Any de creació de Bayer
La fundació de Bayer Hispania és del 1899.

35.100

Milions d'euros facturats
Xifra total del negoci de l'empresa el 2010.

849

Milions d'euros de vendes
Al l'estat espanyol el 2009 (les dades del 2010 no estan actualitzades).

1.200

Treballadors a Catalunya
A Tarragona, ZF Barcelona i Sant Joan Despí.



Factoria de la companyia Bayer a Catalunya. ARXIU

plantes com ara les que té a Catalunya.

De les tres àrees de negoci que té Bayer -la seva famosa divisió de salut, la dels productes fitosanitaris per a l'agricultura i la de materials- és aquesta darrera la que l'any passat va tirar el carro i va evitar que els comptes es desplomessin. És el que l'empresa anomena Bayer Materialscience i que consisteix en la producció de plàstics, poliamides i materials d'altres prestacions.

La facturació de Materialscience va créixer un 35% en un any i Dekkers ho atribueix a un "increment de la demanda dels sectors compradors, especialment la indústria de l'automoció i l'electrònica", i va afegir que, en determinades regions, també han notat un increment de la demanda d'aquests materials "per al sector de la construcció".

De fet, el president de Bayer va mantenir un discurs en clau alemanya, ja que, segons va manifestar, l'economia remunta i la crisi ja queda enrere. Tot i la minuciosa informació do-

La facturació creix, però el 2010 va registrar una caiguda d'un 4,6% dels beneficis

nada sobre la divisió de materials, l'empresa de moment no concreta res sobre la possible ampliació de la fàbrica que té a Tarragona. Des de l'estiu passat la factoria està produint al màxim de la seva capacitat i no dona l'abast per assortir la demanda mundial d'MDI, la base química per a la producció de poliure-

tans. El comerç d'aquest producte va tenir una caiguda vertiginosa de vendes el 2009 (una davallada de més d'un 30%), però l'any passat va remuntar i l'anterior president de l'empresa, Werner Wenning, no amagava els plans d'ampliar la planta tarragonina.

Pel que fa a les divisions de salut (Bayer Healthcare) i de fitosanitaris (Bayer Crops), el president del consell de direcció va admetre que, l'exercici del 2010, els números havien quedat "per sota de l'esperat" -el grup va haver de carregar amb uns extraordinaris per valor de 1.722 milions d'euros-, però es mostra optimista respecte a la seva evolució futura. Tant és així que fins al 2013 la companyia té la intenció de destinar al voltant de 15.000 euros en R+D de nous productes.

Emprenedors Criança

La psicologia de cada dia

Una psicòloga brasilera crea a Castellbisbal un centre d'atenció a infants i família i, en menys d'un any, ja visita cinc nens diaris

JORDI TORRENTS
CASTELLBISBAL

Criança, en català, és l'acció de criar un infant, però també vol dir bona educació. I en portuguès, directament fa referència a un nen. Tres idees, doncs, molt vinculades entre si i que donen nom al projecte empenedor d'Adelina Mara Araujo, que va arribar fa 15 anys del Brasil i que parla la nostra llengua amb una correcció i un accent que obliga a preguntar-li si realment ho és, de brasilera: "Em vaig interessar molt per la realitat catalana, i tenia clar que la millor forma de fer-ho era parlant correctament l'idioma".

Araujo va viure a Barcelona, després un temps a Vic -per estudiar un postgrau de psicomotricitat a la universitat osonenca, la UVic- i, des de fa un parell d'anys, a Castellbisbal. Fa una dècada, però, que va conèixer la localitat vallesana, de la qual es va enamorar "pel seu caràcter fami-

liar". Quan hi va arribar, va començar el seu particular estudi de mercat, comprovant si hi havia algun psicòleg infantil. "Hi havia un buit" en aquest capítol, comenta, ja que molts pares anaven a Rubí, Molins de Rei o Barcelona, i va iniciar un treball "molt intens" amb la Cambra de Terrassa per elaborar un pla d'empresa i, més recentment, d'expansió. Araujo ofereix un servei d'atenció "integral", amb acompanyament i suport per tractar qüestions relatives al desenvolupament dels fills. Quins són els problemes més comuns? Des de pors i trastorns del son fins a agressivitat, alteracions del llenguatge, dificultats en la lectura i escriptura o dèficit d'atenció, passant per ansietat o depressió infantil. "Sí", assenyala Araujo, "els nens també es deprimeixen, però ho expressen amb tristor i irritabilitat, d'una forma diferent que els adults".

Ella s'encarrega de la tasca vin-



Adelina Araujo, al despatx actual de Criança a Castellbisbal, tot i que aviat es traslladarà a un local nou. J. TORRENTS

culada a la psicologia infantil i familiar, però ha creat una xarxa multidisciplinària amb psicopedagoga, logopeda i psiquiatra. El despatx és al Centre Mèdic Castellbisbal, però acaba de rebre un ajut del programa Emprenedors

de la Generalitat per expandir-se i adequar un espai de 80 metres quadrats (amb tres despatxos i una sala per a grups). Així, la teoria d'un treball sistemàtic es podrà dur del tot a la pràctica oferint serveis de psicomotricitat en grup, escola de pares i fins i tot un grup de parla per a adults.

El seu és un treball "integral", en què cal tenir en compte "tota la psicologia que envolta el nen, tant a casa com a l'escola". Dels centres docents -Castellbisbal ha crescut molt i ja té quatre escoles i, aviat, un segon institut-, de fet, ha rebut "bona acollida", així com dels serveis socials municipals. D'acord, la seva és una oferta privada, però "sovint trobes pares que se senten sols i desatesos" quan els seus fills

tenen problemes. Criança ja atén cinc nens diaris -amb una trentena de visites setmanals- i ja pensa a promoure's en localitats properes com ara Sant Andreu de la Barca i Esparreguera.

Araujo és conscient que la figura del psicòleg encara es vincula "a una malaltia mental o un trastorn greu", però també que l'imaginari col·lectiu canvia i ja es valora millor la seva tasca "pedagògica i preventiva". Entén també que atorgar a un fill un diagnòstic "és com etiquetar, amb una part dolorosa", però que serveix als pares per comprendre'l millor i enfrontar-s'hi amb les eines necessàries. I sentència: "Els psicòlegs no hi som per retreure res, sinó per ajudar a educar per la vida".

LA IDEA



Adelina Mara Araujo, psicòloga i psicomotricista, va venir del Brasil fa 15 anys. Ha viscut a Barcelona i a Vic, però es va enamorar de Castellbisbal, on hi va iniciar Criança el 2010.

Divuit empreses en cerca d'inversor

OPINIÓ



Maribel Berges

La setmana que ve se celebrarà a Barcelona un fòrum d'inversors del sector *healthcare* organitzat conjuntament pel Col·legi de Metges, Esade BAN, Barcelona Activa i Biocat, quatre institucions que tradicionalment han donat suport als empenedors del sector de la salut. Aquesta setmana ens hem presentat diversos empenedors a la

fase prèvia de selecció de projectes i he tingut l'oportunitat de parlar amb alguns dels meus companys, que també busquen l'oportunitat d'explicar el seu projecte d'empresa als inversors que puguin estar interessats a finançar el seu creixement. Em resulta admirable la qualitat dels projectes que presenten: una traumatòloga que desenvolupa un aparell mèdic per valorar la gravetat de les lesions cutànies, un metge que porta un aparell no invasiu que permet quantificar el risc de fractures òssies, un enginyer que desenvolupa una nova generació de bisturis electrònics que

permeten als cirurgians operar el fetge amb menys riscos per al pacient... Tots, projectes d'indubtable valor econòmic i també d'un gran valor per als pacients que se'n podrien beneficiar. Tots ells, gent amb il·lusió, però sobretot gran perseverança, que dediquen les seves energies a perseguir un projecte contra totes les dificultats. I no són poques. Dificultats tècniques i dificultats comercials, però sobretot ara, i des de fa alguns anys, enormes dificultats per trobar finançament privat per al seu creixement. Abans, perquè era més rendible el sector immobiliari; ara, perquè la crisi mundial fa

que hi hagi una aversió generalitzada al risc per part dels inversors privats, que no aposten per projectes amb alt contingut innovador. Però al final, per la causa que sigui, els projectes estan sempre mancats de recursos i la societat es perd la riquesa que podrien crear aquestes empreses i els beneficis que podrien aportar els seus productes.

I perquè no dir-ho: molts inversors estan perdent boníssimes oportunitats de fer negoci, amb empreses que podrien donar rendibilitats sostingudes en el temps si tinguessin l'oportunitat d'enlairar-se.

Recentment he rebut una

presentació d'una consultora suïssa experta en creació d'empreses tecnològiques. Entre el 1999 i el 2008 han creat més de 50 empreses que l'any 2010 han facturat, en total, més de 120 milions de francs suïssos (uns 97 milions d'euros). Em pregunto quina és la seva clau de l'èxit i quines de les seves bones pràctiques es podrien aplicar al nostre país, i a la pàgina següent trobo l'explicació: durant el mateix període han rebut 190 milions de francs suïssos (148 milions d'euros) en inversions de fons de capital risc. És el finançament, idiota!, diria Bill Clinton.

Per tant, els empenedors

d'aquí poden continuar tenint idees brillants i engegant projectes, però més enllà de significatives excepcions, difícilment podran veure créixer les seves empreses i competir en un entorn internacional que té millor accés al capital.

Però mentre no canviïn les coses, continuem treballant per administrar el que puguem i, per si de cas, ens comprarem un número de loteria per al cap de setmana: si ens toca, tenim 18 bones oportunitats per invertir!



Managing Partner i CFO
Janus Development

EMPRESSES

Alpiq s'obre a noves compres de plantes de producció o comercialitzadores

MERCAT DE L'ENERGIA. La filial de la multinacional suïssa pot negociar millor al mercat espanyol en tenir ara la capacitat de generar electricitat

JORDI GARRIGA
BARCELONA

Alpiq, un dels principals noms en el sector mitjà de comercialitzadors d'electricitat, podria a curt termini continuar guanyant posicions -ara és la sisena en el rànquing de l'Estat espanyol-, a través de l'adquisició d'una nova planta de producció o de competidors en la comercialització.

Segons ha reconegut el conseller delegat d'Alpiq a l'Estat, Daniel Tews, "sense dir ni sí ni no, podem dir que estem oberts a noves operacions, ja sigui d'adquisició de plantes de producció o de comercialitzadores". Segons raona, "tot dependria de la situació del mercat i de la regulació. Cal recordar que si vam entrar a Espanya fa tres anys, no va ser només per comprar la comercialitzadora d'EDF en aquest mercat, Hispaelec".

TENIR PLANTA PRÒPIA. El cert és que la recent compra de la planta de cycle combinat de 400 MW de Gas Natural a Plana del Vent (Tarragonès), que ha suposat una inversió de 200 milions d'euros, servirà d'eina a l'empresa per enfortir la seva posició al mercat. Com assenyala Tews, "suposa un avantatge tenir energia per vendre, ara que és difícil disposar-ne en els terminis que vols". I afegeix, "si dis-

ALPIQ ESPAÑA
FACTURACIÓ 300 M€
PLANTILLA 50
CLIENTS 2.000
● El grup Alpiq es va crear el 2009 com a resultat de la fusió de les dues empreses líders en energia a Suïssa, Atel i EOS. Està present en una trentena d'estats europeus i genera 21.000 GW/h d'energia, que li aporten uns ingressos que, el 2009, van vorejar els 10.000 milions d'euros. Té plantes disseminades per vuit estats de la Unió Europea.

poses d'una planta pròpia, ja saps quin preu pots aconseguir". Val a dir que Alpiq gestionarà una potència de 400 MW d'una planta amb capacitat de 800 MW, però té una opció de compra per a la resta que pot executar en el termini de dos anys.

Actualment, Alpiq es col·loca en la sisena posició del rànquing d'empreses comercialitzadores i el cinquè pel que fa als operadors lliures en importació, segons les classificacions que elabora l'Operador del Mercat d'Electricitat (OMEL). Això suposa tenir una quota del 2,6% en el mercat lliure, amb dos milers de clients d'alta tensió -grans consumidors que esmercen més de 100.000 dòlars anuals en electricitat-, dels quals 495 estan radicats a Catalunya, on té la seu central aquesta com-

panya de matriu suïssa.

D'ençà que va començar a operar a Espanya, el creixement de la comercialitzadora ha estat en progressió geomètrica: el 2007 va obtenir un negoci de 30 milions d'euros; 123 milions el 2008; 211 milions el 2009 i 300 milions l'any passat. Val a dir que en aquesta evolució hi ha hagut un factor determinant, que ha estat la compra, l'any 2009, de la comercialitzadora a Espanya d'Hispaelec, la filial de la francesa EDF. Gràcies a aquest moviment empresarial, Alpiq va passar a distribuir a l'Estat més de 3 TW/h d'energia elèctrica l'any, que equivalen al consum d'un milió de clients domèstics.

SATISFACCIÓ. A Alpiq estan molt satisfets amb el comportament de la companyia d'ençà que el mercat espanyol d'electricitat es va liberalitzar, l'any 2009. Com explica Tews, "el procés de liberalització ha respost a les expectatives que hi havíem dipositat, tenint en compte que vam entrar tard en el mercat espanyol. Però vam saber esperar que



Vista de la central de cycle combinat que gestiona Alpiq a les comarques tarragonines. ARXIU



Daniel Tews. ARXIU

el mercat tingués unes condicions òptimes, amb la coexistència del mercat lliure amb la tarifa d'últim recurs (TUR)".

Una de les raons de l'èxit que ha tingut Alpiq al mercat espanyol és haver sabut

ser flexibles en la contractació de l'energia. A un client acostumat a una oferta de preu fix, Alpiq, com assenyala Daniel Tews, "li ofereix un preu variable indexat, ja sigui a OMEL o als mercats a termini, de manera semblant al que es fa amb les hipoteques. Així, també hi ha productes mixtos, amb una part fixa i una de més risc". Afegeix que "hi ha empreses que volen saber què han de pagar, i prou, mentre que d'altres volen el preu de mercat de cada moment, precisament perquè venen a preus de mercat". Tews preveu que amb el temps els preus fixos aniran desapareixent, perquè acaben suposant un desavantatge econòmic.

La comercialitzadora treballa en tota mena de sectors, dins d'aquesta divisió

La firma ofereix als seus clients l'opció d'un preu variable indexat als mercats

de grans consumidors. Així, hi podem trobar des de fabricants de pinsos fins a centres hospitalaris. Entre els clients de referència, a la seva cartera hi trobem el Metro de Barcelona, el Metro de Bilbao, Parques Reunidos, el grup hospitalari Quirón o ADIF, un dels grans consumidors de tot l'Estat.

LA UNIFICACIÓ. En tant que importador, Daniel Tews assenyala que el mercat europeu de mica en mica està arribant a l'objectiu d'unificar preus. "Ho veiem en l'exemple de França, on fins a l'any 2008 sortia a compte comprar electricitat per vendre-la aquí, però ara les condicions han canviat i s'assemblen bastant a les del mercat espanyol".

Alpiq, com altres comercialitzadores, també ofereix als seus clients serveis energètics, ja sigui per a la gestió de la despesa energètica amb l'optimització de les compres, o aplicant un mètode per reduir el consum elèctric. Com diu Daniel Tews, "venem energia, però també ajudem a reduir-ne el consum".

TEATRE D'OPERACIONS

Un mercat que es podria millorar

Daniel Tews considera que "al mercat espanyol, des d'un punt de vista legal, hi ha transparència, la que li atorguen organismes com ara la Comisión Nacional de Energía (CNE) o Red Eléctrica Española (REE), que en garantir que hi ha una xarxa d'abast estatal es permet que puguin

entrar nous operadors en la distribució, cosa que no passa, per exemple, en un mercat com ara Alemanya, en què no hi ha xarxa estatal i depens que els teus competidors et donin accés a la seva". Amb tot, al mercat espanyol li falta marge de perfeccionament perquè hi hagi més

equitat. Segons Tews, caldria recuperar les subhastes virtuals d'energia, que donaven més liquiditat d'energia al mercat. Com demana Tews, "la CNE hauria d'empènyer perquè hi hagués més activitat de compra i venda, i la millor eina és recuperar les subhastes, per ser com França".

DÁMARIS LLADÓ ADVOCATS

- SEPARACIONS
- DIVORCIS
- ACCIDENTS DE TRÀNSIT
- HERÈNCIES

Tel. 93 716 71 21

COTITZA A L'ALÇA

Ramon Bagó

President del grup SERHS

↑ SERHS tanca el 2010 amb una facturació consolidada de 436 milions d'euros (+6%) i un benefici de 4,8 milions. En distribució tanca acords amb Gallina Blanca i García Carrión, i en hotels incorpora la gestió d'El Montanyà de Seva.



COTITZA A L'ALÇA

Antoni Abad

President de la patronal Cecot

↑ Les patronals Cecot, CIESC i UEI i l'associació Via Vallès han creat la plataforma FEM Vallès per fer de lobby conjunt vallescà -l'Occidental i l'Oriental- sobre temes estratègics del fet productiu i en qüestions de territori i mobilitat.



COTITZA A LA BAIXA

John Galliano

Dissenyador de Dior

↓ La casa Dior ha acomiadat el seu dissenyador estrella, el britànic Galliano, per injúries racistes i per haver afirmat que adora Hitler. El responsable de la divisió femenina del grup, que ja s'ha disculpat, ha rebut diferents denúncies.



DURÃO I LLEIDA A 110 PER HORA

Mas reprèn el diàleg Barcelona-Brussel·les, sense escala a Madrid, mentre qüestiona les mesures d'estalvi energètic del govern estatal, com les bombetes, els pneumàtics o els 110 per hora. Per Jordi Torrents

El dia que Artur Mas va anar a Madrid per reunir-se amb Rodríguez Zapatero va quedar clar que allò no era més que una trobada de pati de col·legi de les de *tengui i falti*. Jo et concedeixo la possibilitat d'emetre més deute i et pago algunes factures pendents a canvi del suport dels teus diputats en grans temes d'Estat. Com quan algú canviava aquell cromotàn buscat de Maradona de la lliga 83-84 pels de Buyo, Eснаоla, Goikoetxea -el de les coces, no el que centravabé- i Amarilla. Ara, Mas ha deixat de girar el cap cap a Madrid -el Bernabeu ja no fa por- i té el punt de mira en la

Champions, en Brussel·les. Tot i que l'Anderlecht estigui en hores baixes, allà l'esperava el president de la Comissió Europea, Durão Barroso, per restablir uns contactes directes entre Generalitat i Unió Europea que feia uns quants anys que estaven encallats. En el seu primer viatge oficial fora de Catalunya i acompanyat pel portaveu de CiU al Congrés -Duran i Lleida, amic de Durão Barroso i ben situat entre els grups conservadors europeus-, Mas va posar damunt la taula més cromos que mai: donar suport a la Unió pel Mediterrani, apostar pel corredor de l'idem, deixar clares les mesures d'austeritat i vendre una

imatge de rigor des de Catalunya tot i el dèficit de més de 7.500 milions d'euros. I tot, mentre el govern català ultimava un acord amb La Caixa, BBVA i el Santander per refinançar deute per 1.500 milions. Per marcar territori, Mas va deixar clar que la Generalitat s'ha afanyat a fer els deures per reduir despesa, quan ni el tripartit ni Madrid ho havien entomat amb tanta rapidesa.

El juny, Mas tornarà a Brussel·les, que de cromos encara en té un bon feix, però de moment ningú li treu l'emprenyada resultant del paquet de mesures anunciades pel govern estatal d'estalvi energètic. Sí, allò d'"et convido però pagues tu",



En el seu primer viatge oficial fora de Catalunya com a president de la Generalitat, Mas va deixar clares a Brussel·les les seves mesures d'austeritat i una imatge de rigor (tot i el dèficit de 7.500 milions d'euros), mentre ultima poder refinançar 1.500 milions amb entitats financeres

vaja, ja que són decisions que es prenen sense consultar i que afecten competències pròpies, com ara les bombetes de baix consum -passejar per les ciutats serà cada cop més íntim o més apte per a psicòpates de sèrie B-, els pneumàtics de rodament -una campanya perquè 60.000 cotxes canviïn les rodes per unes de més eficients, cofinançada, això sí, per les comunitats autònomes-, rebaixar un 5% els bitllets de la Renfe -i si la mesura fos millorar un 5% els seus horaris- i fins i tot una mena de pla Renove d'electrodomèstics. És a dir, que la Generalitat ha d'estalviar pagant bombetes, rodes, neveres i bitllets de tren. I sense oblidar el nou límit de velocitat de 110 quilòmetres per hora en autopistes que o bé estan col·lapsades (i els 110 llavors són una utopia) o tan buides que els 110 són com anar amb el tren de la bruixa. Alguna cosa no quadra.

Continuant amb les tisores, el sindicat UGT ha denunciat que la sanitat pública catalana pot perdre 4.000 llocs de treball amb la retallada pressupostària del 10% anunciada per la Generalitat.

En l'àmbit financer, dues caixes catalanes continuen fent passes en el procés de bancarització. D'una banda, Caixa Laietana, que passa a

formar part d'un grup amb nom d'equip de bàsquet basc: Bankia. Així és com s'anomenarà la unió de set caixes liderada per la Caja Madrid de Rato i Bancaja. Els responsables d'escollir el nom diuen que transmet la idea de fortalesa d'un banc i la de protecció d'una caixa (lectura maliciosa: un banc, doncs, no és fort?). D'altra banda, el banc Mare Nostrum, integrat per quatre caixes -entre elles, la nosstrada Caixa Penedès-, negocia la integració de Caja Duero-Caja España (no, no és un partit d'handbol, és una unió de caixes).

En l'àmbit empresarial català, el grup de distribució detallista de Montcada i Reixac Condis -enguany celebra el 50 aniversari- va facturar 802 milions el 2010 (+3%). Bon Preu, el grup de distribució controlat pels germans Font, ha obtingut un increment de les seves vendes del 29,6%, fins a 600 milions d'euros.

El fabricant de plàstic PET La Seda, del Prat de Llobregat, va tancar l'any amb uns ingressos consolidats de 1.000 milions (+15%) que li permeten retallar força pèrdues i deutes. El grup de components per a automoció Ficosa ha anunciat un augment del 20% de les vendes als Estats Units amb l'adquisició del fabricant de retrovisors Camryn.



A la dreta, Artur Mas i Durão Barroso, en la recent reunió mantinguda a Brussel·les. A l'esquerra, Jaume Boter de Palau i Josep Ibern (de Caixa Laietana), en la presentació del nou nom comercial Bankia. Al mig, el president del grup Ficosa, Josep Maria Pujol, i el director general de la montcadenca Condis, Enric Ezquerria. / L'ECONÒMIC

OPINIÓ

EDITORIAL

LA INDÚSTRIA TORNA CAP A CASA

Catalunya lidera les exportacions a l'Estat perquè ja fa anys que en el cap de l'empresari hi ha la idea que el món és més gran que el tradicional mercat espanyol. També és veritat que, els darrers temps, les nostres empreses no només envien les mercaderies als mercats exteriors sinó que també van a produir a fora, la major part de les vegades per rebaixar els costos laborals. I encara és més cert que la Xina ha estat l'objectiu per a moltes empreses catalanes, però també espanyoles i d'arreu del món, que han triat el gegant asiàtic per dur-hi a terme la producció.

Però les coses canvien; aquí i allà. Els salaris puguen entre un 10 i un 20% cada any a la Xina. I la pressió fiscal i legislativa també augmenta en uns nivells similars. I a aquest fet, s'hi suma l'augment del preu del petroli, que es tradueix en un increment de forma desorbitada del transport. Llavors s'arriba a la conclusió que potser els números ja no surten. A més, hi ha un altre factor. El consum intern en aquell país asiàtic s'ha disparat, això fa que les empreses autòctones prioritzin el volum de producció, i que, en un país de 1.300 milions d'habitants, les demandes internes sempre passin al davant dels encàrrecs procedents de pimes catalanes o d'altres països d'arreu. Tot plegat, aquell model que suposa només produir a la Xina ja no és tan clar.

Amb la crisi actual, s'ha vist que els països més industrialitzats són els que més aviat han sortit de la recessió. Per aquest motiu algunes empreses mitjanes de Catalunya, com ara Tecnitoys, Rossignol o Comansi, ja han fet el pas de tornar a produir a casa nostra. D'aquesta manera, tal com diuen els experts, s'assegura la data de lliurament, no cal patir pel cost del transport i el producte no es copia tant.

OCURRÈNCIES SOBRE EL PETROLI

La por que el petroli es continuï encarint per la incertesa generada per les revoltes al món àrab ha portat el govern espanyol a improvisar una sèrie d'ocurrències per reduir el consum de carburants, la reacció negativa contra les quals no entén el president del govern espanyol. Són mesures que es presenten com a transitòries, per evitar que un encariment conjuntural provoqui efectes inflacionistes que portin a una pujada de tipus d'interès que retardin més la recuperació econòmica, i el que no s'entén és que es pretengui fer-ho rebaixant a 110 quilòmetres per hora la velocitat màxima en autopistes. És d'una ingenuïtat total pensar que el carburant que es deixi de consumir capgirarà la tendència dels mercats internacionals del petroli; això no influirà gens en les cotitzacions del petroli, i si el que es pretén és disminuir el perill d'inflació extra a l'Estat espanyol seria més efectiu rebaixar temporalment els impostos sobre els hidrocarburs.

Però tocar temporalment la velocitat o els impostos no soluciona el problema de fons, que, amb turbulències geopolítiques o no, és l'excessiva dependència del petroli, que és la base del 48% de l'energia consumida a l'Estat espanyol. Per no haver d'estar tant a la mercè dels països productors de petroli s'han de fer polítiques a llarg termini per desincentivar el consum dels seus derivats, que han d'anar acompanyades de la promoció d'altres fonts d'energia. I en el cas del transport, d'alternatives al cotxe, que haurem de continuar agafant si no hi ha tren -amb bitllet rebaixat o no- per arribar a lloc.

L'ECONÒMIC

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

El fenomen de la fuga de dades a les empreses

ESTHER

MITJANS

Directora de l'Autoritat Catalana de Protecció de Dades

Perdre dades personals o deixar-les exposades a tercers no és bo per ningú. Per descomptat, afecta les persones les dades de les quals han quedat al descobert, però també afectarà negativament aquelles organitzacions que no ho hagin evitat. Al conjunt del sistema, molt dependent de les noves tecnologies, també es poden produir impactes negatius. Si les dades personals queden sense protecció a internet s'alimenta, una vegada més, la sensació evident de desconfiança en la xarxa.

Certament ningú no ens pot garantir al cent per cent que les mesures de seguretat evitaran que tinguem una fuga de dades o un accés no autoritzat. Les amenaces tant internes com externes són complexes de combatre, però el que sí que podem fer davant una fuga de dades o *data breach* és adoptar una posició proactiva, exercint amb convicció la lleialtat sollicitada, en aquelles situacions en què les persones poden resultar perjudicades per la revelació de les seves dades a tercers.

La resposta legislativa a aquestes situacions són les notificacions de fuga de dades o *data breach notifications*, com a mecanisme de transparència que obliga a posar en coneixement de les autoritats de control o de les persones afectades les fugues de dades i altres incidents relacionats amb la seguretat de les dades de caràcter personal.

Tant les entitats públiques com les privades tenen l'obligació d'adoptar mesures de seguretat que evitin que les dades de caràcter personal que recullen i emmagatzemen es perdin o siguin utilitzades per tercers no autoritzats. Aquestes mesures fan que puguem confiar que la nostra informació personal es protegirà adequadament.

En aquests moments s'està plantejant un nou enfocament global de la protecció de dades a la Unió Europea, que, partint de l'experiència acumulada des de l'aprovació de la directiva l'any 1995, adequi la salvaguarda del dret a la protecció de dades personals a les noves circumstàncies en el tractament de les dades, especialment pels efectes dels nous usos de les tecnologies.

El futur marc europeu per a la protecció de dades personals molt probablement inclourà la notificació



PEP DUJAXANS

Certament ningú no ens pot garantir al cent per cent que les mesures de seguretat evitaran que tinguem una fuga de dades o un accés no autoritzat

obligatòria de les fugues de dades. Fins que això passi res no impedeix que s'adoptin aquest tipus de notificacions com una bona pràctica per part dels responsables dels tractaments. Fa pocs dies Nintendo Ibèrica

va optar per aquest exercici de transparència, en informar que algunes dades personals de 4.000 usuaris recollides mitjançant el seu lloc web havien quedat al descobert.

Potser ara, que s'està modificant la llei orgànica de protecció de dades de caràcter personal, en forma de disposicions finals vinculades a l'aprovació de la llei d'economia sostenible, es podria introduir, almenys com un motiu per rebaixar la qualificació de les infraccions, el fet de notificar aquest tipus d'incident a les autoritats de control, previsió que sens dubte animaria més d'un responsable de tractaments de dades personals a comunicar diligentment els incidents que afectin la seguretat de les dades personals.

Jubilar-se més tard

JORDI
COSTA
Professor d'EADA

Fets", deia l'inspector Clousseau al seu pacient ajudant mentre anotava a la pissarra els esdeveniments del crim. Continuava l'extravagant inspector enunciant fets per, finalment, pronunciar una conclusió absurdament errònia, al mateix temps que el seu ajudant mirava incrèdul al cel. La jubilació està en el centre del debat. Anem als fets, doncs.

Quan en els anys 40 es va fixar l'edat de jubilació als 65 anys, l'esperança de vida dels espanyols era de 55 anys. Actualment la nostra esperança de vida supera els 80 anys. Per tant, el període durant el qual els pensionistes perceben la prestació de jubilació ha anat augmentant, en ser major el nombre d'anys de vida. No només l'esperança de vida va augmentant. Generalment, l'estat de salut de les persones de 65 anys és millor que el de les que tenien aquesta edat en els anys 40, per la qual cosa, tret de determinats treballs, poden perllongar la seva activitat.

L'any 1990 els majors de 65 anys suposaven el 5% de la població total. El 2025 s'acostaran al 25%. En l'actualitat, gairebé el 47% de les noves altes per jubilació a Espanya corresponen a

Amb les dades actuals, la taxa de persones inactives sobre la població entre 15 i 64 anys serà del 33,6% l'any 2025 i del 67,50% l'any 2050. Una situació preocupant

jubilacions anticipades. De fet, l'edat mitjana real de jubilació en el nostre país se situa en els 63 anys i pocs mesos.

Amb les dades actuals, la taxa de persones inactives sobre la població entre 15 i 64 anys serà del 33,6% l'any 2025 i del 67,50% l'any 2050. El 67% de les pensions del sistema de seguretat social espanyol són de jubilació. La pensió mitjana espanyola de jubilació suposa el 81% de l'últim salari, enfront del 57% de mitjana dels països europeus.

El nombre d'anys de treball i, per tant, de cotització al sistema dels qui accedeixen a la pensió de jubilació ha anat disminuint, atès que la incorporació al mercat de treball ha estat a poc a poc més tardana des de mitjan segle XX fins a l'actualitat.

Enfront dels fets anotats, alguns, en la línia del filòsof Herbert Marcuse, podrien dir que el progrés tecnològic permetrà un major alliberament del temps de treball, en favor d'un major temps lliure, plasmant-se això a mantenir l'edat de jubilació, encara que visquem cada vegada més i millor.

Uns altres, en la línia d'aprofundiment de la idea d'un estat de benestar creixent i de rebot a qualsevol reculada, podrien esgrimir que aquesta construcció que va néixer amb Bismarck, va créixer amb Beveridge i s'ha anat desenvolupant a Europa des de finals de la segona guerra mundial, ha de permetre que la frontera dels 65 anys sigui inamovible cap endavant; en tot cas cap enrere.

Tornem als fets que s'han anat coent en les negociacions del govern amb els agents socials que acaben de sortir a la llum pública. La jubilació es retardarà fins als 67 anys, gradualment i des del l'any 2013, excepte per a determinats col·lectius amb treballs de més esforç. Es passarà dels actualment necessaris 35 anys cotitzats perquè el pensionista tingui dret al 100% de la jubilació, als 38 anys i mig de cotització. En l'actualitat, les co-

titzacions que es tenen en compte per calcular la quantia de les jubilacions són la suma dels últims 15 anys cotitzats. Ara es tindran en compte els últims 25 anys. Això, més d'acord amb el que passa en els països del nostre entorn, s'estima que significarà un descens d'entre un 10% i un 15% de la quantia de la pensió a percebre. La jubilació anticipada es retardarà fins als 63 anys, en lloc dels 61 anys, edat actual en la qual els treballadors poden jubilar-se anticipadament. Tal com anteriorment he apuntat, encara que l'edat de jubilació està establerta en els 65 anys, la majoria dels espanyols es jubilen abans d'aquesta edat, en ser l'edat mitjana real de jubilació entorn dels 63 anys i pocs mesos.

Anem a les conclusions i espero que no m'equivoqui tant com ho solia fer Clousseau. Probablement el primer objectiu de la reforma serà que l'edat mitjana real de jubilació se situï en els 65 anys. Amb les dades apuntades, elevar l'edat de jubilació fins als 67 anys no sembla un excés.

També sembla raonable tenir en compte un major nombre d'anys per calcular la pensió, de manera que tinguï més relació amb les cotitzacions realitzades. És coherent també retardar l'edat per accedir a la jubilació anticipada.

Un apunt final. Potser Marcuse tenia raó. Potser caldria aprofundir en l'estat del benestar. Però és que hem estat mals estudiants i per això caldrà treballar més i millor.

L'edat de jubilació està establerta en els 65 anys, però la majoria dels espanyols es jubilen abans d'aquesta edat, en ser la mitjana real de jubilació els 63 anys i pocs mesos

ES DIU, ES COMENTA

LA DESOCUPACIÓ NO TÉ ATURADOR



“Tenim un mercat laboral excessivament precari. Hem fet una reforma contractual i no hem aconseguit l'objectiu de flexibilitat interna que eviti acomiadaments.”

FRANCESC XAVIER MENA
CONSELLER D'EMPRESA I OCUPACIÓ

“Les dades d'atur de febrer evidencien que la reforma laboral que es va aprovar i que es va imposar el març passat no serveix per res. No crea ocupació i ajuda a destruir-la.”

JOAN CARLES GALLEGO
SECRETARI GENERAL DE CCOO DE CATALUNYA

“Aquesta dada no modifica l'evolució que esperem per als pròxims mesos. Cal aprofitar totes les palanques que proporcionen les reformes en vigor o que estan a punt de culminar.”

JOSÉ LUIS RODRÍGUEZ ZAPATERO
PRESIDENT DEL GOVERN ESPANYOL

“Les dades de l'atur no són tan bones com ens agradaria, però en els pròxims mesos seran bones perquè tot apunta que serà un bon any per al turisme espanyol.”

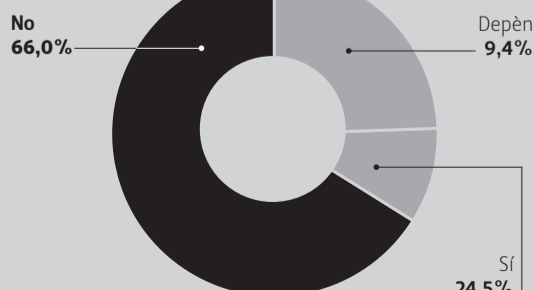
JOAN ROSELL
PRESIDENT DE LA CEOE

ENQUESTA DE LECONOMIC.CAT

UN PACTE FISCAL QUE FARÀ SUAR

Aquesta setmana hem preguntat

Creu que el govern de la Generalitat podrà tirar endavant el pacte fiscal que proposa?



I la setmana vinent

Creu que el Barça hauria de promocionar el turisme a l'Estat espanyol?

Ja pot respondre a
www.leconomic.cat/enquesta

Mariano Marzo

CATEDRÀTIC DE RECURSOS ENERGÈTICS DE LA FACULTAT DE GEOLOGIA DE LA UNIVERSITAT DE BARCELONA

Les convulsions sociopolítiques a diversos països àrabs han afectat el proveïment normal de petroli arreu, en especial a països tan dependents de les importacions com el nostre. Mariano Marzo creu que cal lluitar contra aquesta dependència amb el disseny d'un nou model energètic. **Per Jordi Garriga**

“L'austeritat energètica hauria de ser permanent”

Si la crisi econòmica no suposava un greu problema, la crisi energètica que generen les revoltes en alguns països productors ens torna a recordar que hem de curar-nos l'addicció al petroli.

Espanya potser hauria d'haver diversificat millor els seus proveïdors energètics?

La veritat és que Líbia, en el mes de gener, suposava el 15% de les importacions de petroli, i en els últims dotze mesos ha estat el 9,6%. En conjunt, el subministrament depèn de quinze països diferents i si Líbia suposa una part important és per la proximitat geogràfica. És reemplaçable. El que ens ha de preocupar és que, en conjunt, els països de l'Organització de Països Exportadors de Petroli (OPEP) suposen el 55,5% de les importacions i els països àrabs, al nord d'Àfrica i el Pròxim Orient, suposen un 35-40%, i això sí que seria difícil de reemplaçar si s'estengués aquesta onada de protestes.

Si l'onada de revoltes s'estén, com pot fer variar el mercat del petroli?

Sense la revolta, ja teníem

“

El que preocupa és que els països de l'OPEP són el 55 per cent de les importacions

La inestabilitat política no és bona per a noves inversions en extracció de cru

La demanda de la Xina fa que els especuladors juguin a cavall guanyador

advertències de l'Agència Internacional de l'Energia (AIE), que ens deia que les inversions que calen per garantir el subministrament mundial, condició sine qua non perquè no pugui el preu, no arribaven a temps, en partíem les conseqüències. Després de la revolta, independentment de com acabi, tenim un problema: la inestabilitat política no és bona per atreure les inversions, que es podrien endarrerir, i això vol dir que pagarem una factura cara pel subministrament del petroli d'aquí a uns anys.

Si hi ha transformacions polítiques a la zona, podria canviar la geografia de la producció de petroli, amb nous jugadors en l'oferta?

Em temo que no. És que no hi ha gaire cosa més. Els pronòstics del World Energy Outlook 2010 de l'AIE ens diuen que, fins i tot si estalviem petroli, l'augment de la producció l'haurà d'assolir Aràbia Saudita, en primer lloc; Iraq, en segon lloc, i després països que no són de l'OPEP, com Brasil, Kazajstan i Canadà, aquest darrer país amb crus no convencionals. Després vénen Veneçuela, la Unió d'Emirats Àrabs, Kuwait,

Qatar, Nigèria, Líbia i Algèria.

Brasil podria ser un productor important.

Sí, serà el tercer en importància en el futur, però encara que sigui important, ho és menys que l'Iraq i tres quartes parts del que ho és l'Aràbia Saudita. D'aquí a deu anys necessitem una producció equivalent a tres cops l'Aràbia Saudita, ara mateix el segon productor del món, amb una producció al voltant dels 9 milions de barrils diaris (mbd). Necessitarem 30 milions d'mbd addicionals. Tenim a la màniga el Brasil però compte, perquè el petroli que s'ha promès primer s'ha d'extreure. L'AIE pre-

veu que el percentatge de mercat a les mans de l'OPEP creixerà del 41% actual a un 52% el 2035. Aquest percentatge no s'havia assolit des del primer xoc petrolier, del 1973-74.

Quines diferències hi ha entre la crisi petroliera actual i les dels anys setanta?

Les dues primeres van ser d'oferta, en què, per la situació política, els països àrabs van decidir, en la primera, tancar l'aixeta i deixar sense abastament el món, en uns moments que depeníem molt del petroli. La segona, per revolucions no premeditades políticament. La tercera crisi, just abans de la crisi financera, va



Mariano Marzo, al seu despatx de la Facultat de Geologia de la Universitat de Barcelona.

ser de demanda, un excés de demanda sobre l'oferta. I en la que estem vivint ara, de fet una minicrisi, se superposen dues coses: hi ha un corrent de fons molt poderós, que va fer que, abans que apareguessin notícies d'inestabilitat al nord d'Àfrica, ja estàvem rondant els 100 dòlars el barril. Aquest corrent de fons poderós és la Xina, on ara hi ha 30 vehicles de passatgers per cada mil habitants, contra els 500 de la UE o els 700 dels EUA. La Xina té 1.300 milions de persones i està creixent, posant-se al mateix nivell d'Europa, i això fa que les previsions de demanda de petroli no s'aturin. Els especuladors, aprofitant aquesta dada, juguen a cavall guanyador.

Aquest corrent de fons és el quid de la qüestió.

Amb aquest corrent de fons, el petroli serà més car en el futur. Les previsions són, en l'escenari actual, en què no es fan noves polítiques, que el barril podria valdre 244 dòlars el 2035, equivalents, amb el descompte de la inflació, als 135 dòlars del 2009. Si a aquesta tendència li sumem la inestabilitat política, li podem afegir una prima de 15 dòlars. En qualsevol cas, sempre ens movem a prop dels 100 dòlars.

FUTUR

El factor estratègic

La Xina i l'Índia, que generen el creixement del consum, pot arribar un moment que no puguin pagar la factura, pot pensar algú. Segons Marzo, “la Xina està encara en l'equilibri, produeix i importa, però dins d'un equilibri i, d'altra banda, té molts dòlars que li provenen de les seves exportacions. Encara pot gastar. A més, és capdavantera en energies renovables, la nuclear i l'electrificació del ferrocarril”. El factor decisiu, però, és que “com que l'Índia sap que sense l'energia tot el seu programa de creixement no funciona, és una qüestió d'Estat, realment estratègica.”



Josep Losada, catedràtic de Geologia, a la Universitat de Barcelona, on imparteix classes. JOSEP LOSADA

N'hi ha prou amb les mesures d'austeritat que ha programat el govern?

Seria recomanable que es mantinguessin. Hi ha un informe de l'AIE, del 2005, que es titula *Com estalviar petroli de pressa*, en què es fan un seguit de recomanacions en cas de problemes de proveïment. Les tres prioritàries eren restringir l'ús del vehicle; la segona, compartir cotxe, i la tercera, reduir els límits de velocitat. És clar que l'AIE parlava d'anar a 90 km per hora, no pas a 110 km. Tanmateix, el populisme fa difícil que les mesures que s'apliquen a Espanya siguin permanents, que és el que s'hauria de fer, tenint en compte que hi ha informes oficials que afirmen que, a 100 dòlars el barril, no hi ha recuperació econòmica, o s'alentirà molt. Els interessos electorals passen per damunt de tots aquests informes de previsió i això ho acabarem pagant algun dia.

Els problemes de deute dels PIIGS estan íntimament relacionats als problemes que tenen de dependència energètica.

Grècia té una dependència del petroli en el seu mix energètic del 58%; Irlanda, del 55%; Portugal, del 55%; Espanya, del 48%, i

Itàlia, del 46%. La mitjana de la UE de dependència del petroli és del 37%. I és en aquests estats on més ha crescut el deute extern en l'interval 2008-2009. En el cas espanyol, el dèficit comercial per importacions de petroli és de 25.000 milions d'euros a l'any. Són diners que van per a compres, no per estimular l'activitat de l'economia. No podem pagar a qualsevol preu el petroli perquè, si el comprem, deixem de fer altres coses, i poden afeblir-se les inversions a l'estat del benestar o en R+D+I per transformar l'actual model productiu. No pot ser que, perquè un sector de la població vulgui tenir el caprici de córrer a 120 km per hora, tota la resta n'hagi de pagar la factura.

I on van els diners d'aquesta factura?

Les compres dels EUA, del 2007 al 2009, han suposat 812.000 milions de dòlars, més que tot el pla de rescat financer, i Espanya, de 2007 al 2009, s'ha gastat 98.000 milions de dòlars. Tots aquests diners han anat a països productors, amb Aràbia Saudita al capdavant, que ha guanyat 500.000 milions de dòlars. En aquest cas, i en altres, bona part dels diners van a

parar als fons d'inversió sobirans, que compren empreses, com ha fet Abu Dhabi comprant a Total el que li restava de Cepsa. I això ho poden fer amb qualsevol empresa. I si no compren més del 20%, la notícia no ha de sortir necessàriament. Els fons d'inversió van fent, i fins i tot poden invertir en petroli per generar moviments especulatiu. En alguns casos, com Aràbia Saudita, una part important dels guanys es destinen a accontentar la població, precisament per evitar les revoltes. Aràbia Saudita acaba d'apujar un 15% els sous als funcionaris per evitar-se disgustos.

La UE, que desplega polítiques per ser eficient i donar més protagonisme a les energies renovables, pot utilitzar la crisi com un estímul per avançar en aquesta direcció?

L'ensenyança de les crisis dels setanta va ser una certa reacció positiva per mantenir una menor dependència del petroli. Tenim una capacitat de resposta però això no vol dir que puguem canviar totalment el model. El gran problema és el transport, que en un 95% funciona a partir de derivats del petroli. En l'escenari més ambiciós de l'AIE,

pel 2035, es parla d'una penetració important dels vehicles híbrids i elèctrics, fins a un 40% de les vendes, que suposaria rebaixar la dependència del 95% al 80%. Podem rebaixar molt la dependència del petroli, però no alliberar-nos-en totalment. Hem d'introduir tota mena d'híbrids a l'automòbil; rebaixar el percentatge de barreges de biocarburants, si és possible de segona generació, per no tenir problemes amb els aliments, fer mesures d'estalvi... Normalment, les transicions energètiques duren més d'una generació, i per això no podem posposar el canvi.

S'ha parlat molt darrerament de l'aparició de nous jaciments, en àrees com ara l'oceà Àrtic. Fins a quin punt tenen futur?

Cada gota compta. El problema no és tant de les reserves, sinó de la infraestructura de producció i extracció. L'aixeta està a les mans dels estats que tenen les reserves i són prou conscients del poder que atorga el petroli. Als estats que no tenen petroli només els resta anar a indrets més extrems, a més fondària, o a l'Àrtic. Són tendències imparables però, si això serà suficient per resoldre aquest problema, la resposta és no. El món necessita posar en producció l'equivalent a tres Aràbies Saudites en els pròxims deu anys i set, en els pròxims vint. Així doncs, caldrà cercar recursos de petroli on sigui, alhora que es recorre més als biocarburants, a l'electrificació del transport i a l'estalvi i l'eficiència, sobretot. Fer el mateix amb menys, de ser nous rics a valorar realment el que som. Em temo que això no ha calat prou en la població.

No és probable que el càrrec dels productors variï gaire en els pròxims anys?

No, enfortirà la seva posició. A alguns productors, a més d'Aràbia Saudita, se'ls demanarà que augmentin la seva contribució, com a Iraq, però estem parlant d'un país amb una inestabilitat política crònica. També se li demanarà a Venèçuela, amb els seus petroli ultrapesants, i també ens trobem que el règim d'Hugo Chávez també pot tenir problemes d'estabilitat, ja que els beneficis del petroli tampoc li serveixen

per tenir contenta la població, com està passant al nord d'Àfrica. En el cas de l'Iran, que també s'hauria de sumar en aquests escenaris de futur, podem pensar que també haurà de passar per un procés democratitzador. Per als pressupostos de tots els països de l'OPEP, que el petroli estigui a cent dòlars és vital, perquè així poden subsidiar el benestar de la població.

Veniem d'uns anys que la inflació no era important, però ara ja veiem que l'encariment del petroli fa que el BCE es replantegi apujar els tipus per anul·lar el rebrot inflacionista.

10 dòlars de pujada del preu del barril es tradueix en un 0,2% d'augment de la inflació. Quan se'n apuja el preu del barril, notem que perdem diners quan volem omplir el dipòsit, però és que a més a més, de retruc, puja la inflació, que ja està al 3,3% a Catalunya, cosa que ens fa perdre poder adquisitiu. Si ens apugen els tipus d'interès, les hipotèques són més cares. Podem dir que el petroli és un clar llast per a la recuperació econòmica. Amb aquests preus del petroli, estarem en una situació d'encefalograma pla. I si puja més amunt dels 120 dòlars, molts ja creuen que hi haurà una recaiguda, que en realitat serà una caiguda en picat fins al més profund de la crisi.

L'any 2010 va estar molt marcat pel vessament de petroli al golf de Mèxic. Va ser un senyal que no s'inverteix prou per estalviar catàstrofes?

A mesura que hem de forçar els límits, anar a aigües més profundes i a latituds més septentrionals, els riscos augmenten, i si tenim en compte la necessitat de les empreses privades de donar més beneficis als seus accionistes, cal reduir costos. Però el cert és que, a mesura que aquesta indústria hagi d'extreure en condicions més complexes, haurà de garantir més seguretat, i això significa que l'extracció serà més cara, si finalment la indústria decideix arriscar els seus diners. Als Estats Units, després d'aquesta darrera catàstrofe, l'administració exigirà mesures de seguretat molt rigoreses. És una altra raó per pensar que el preu del barril no baixará en el futur.



Els països àrabs necessiten grans guanys per poder subsidiar la seva població

El món necessita posar en producció tres Aràbies Saudites en deu anys

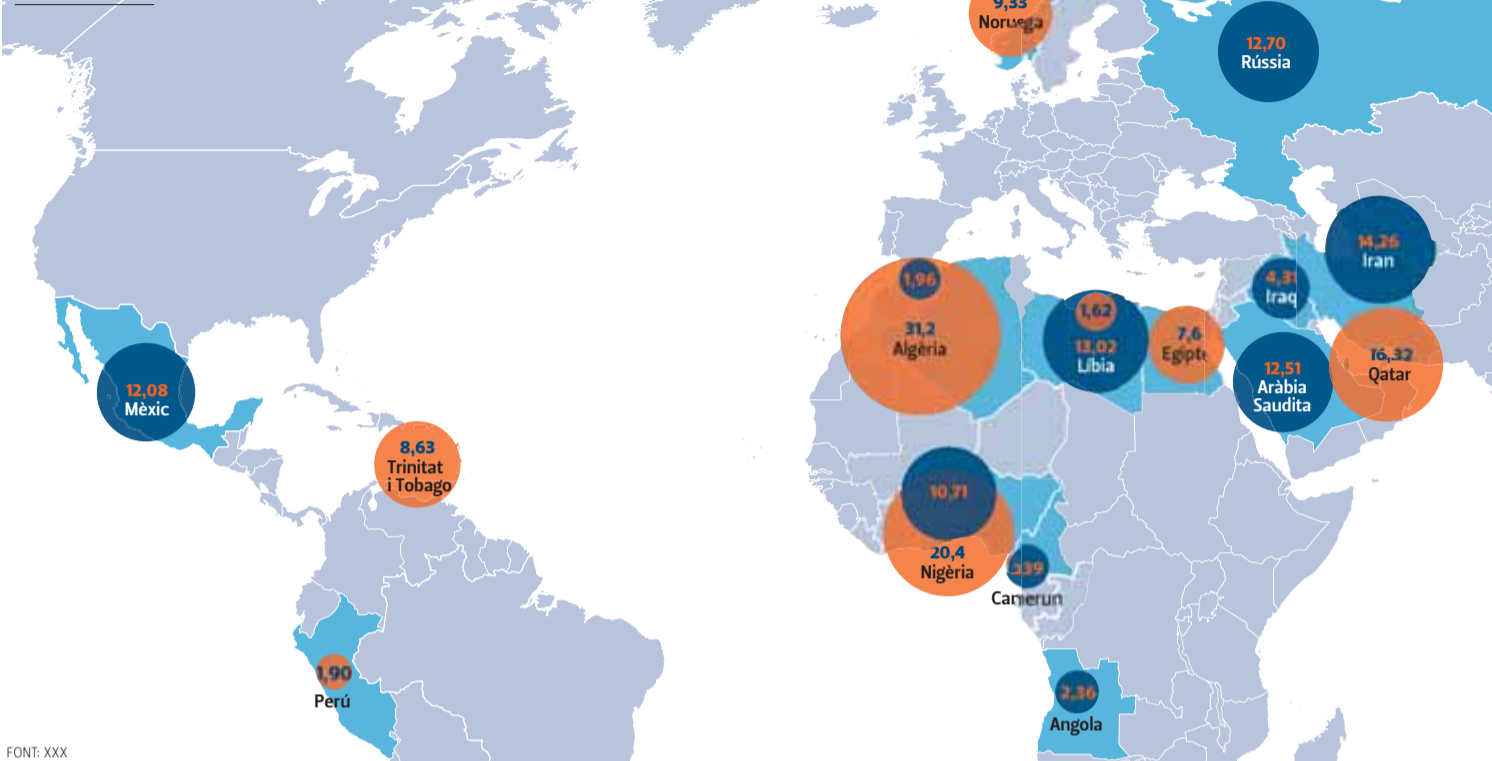
Si el petroli s'apuja per sobre dels 120 dòlars, l'economia s'estimarà

GRAN ANGULAR

Els principals exportadors a Espanya de petroli i gas

En percentatge respecte del total. Gener-novembre 2010

● GAS ● PETROLI



FONT: XXX

El petroli fa encara més crua la recuperació

La reactivació econòmica, de què en donaven bona prova les alces borsàries, ha estat alterada per l'alça del preu del carburant, que pot alentir, i fins i tot interrompre, la tornada al cicle alt

JORDI GARRIGA
BARCELONA

La crisi del petroli, amb un preu del barril grimpant ben amunt, deixa en suspens la recuperació econòmica. Però tot plegat era una amenaça latent, que feia temps que es covava.

Daniel Gómez, president de l'Associació per a l'Estudi dels Recursos Energètics (Aeren) i editor de *Crisisenergetica.org*, no entén que després que el 2008 el preu del barril escalés fins als 147 dòlars, no s'hagin pres mesures perquè una recuperació del PIB no hagi d'anar forçosament associada a un augment del consum que, al capdavall, deriva en efectes com la inflació, que poden fer més persistent la crisi. Com diu, "no podem pensar que la situació sigui conjuntural, i només pot millorar si el consum es redueix, per la crisi, o si realment es fa una política proactiva, de reducció de la hipermobilitat actual". No creu que el risc sobre els preus estigui encara motivat per qüestions geològiques, sinó més aviat per

un corrent de fons que es desenvolupa "a la superfície, on es combina el creixement de la demanda amb la concentració de les reserves en països com els que configuren l'OPEP, que poden caure en la inestabilitat política". Recorda que en les projeccions que l'Agència Internacional de l'Energia (AIE) feia per al 2015, "en un escenari com l'actual, en què no es fan polítiques actives per reduir la dependència del cru, el preu del barril s'enfilava fins als

100 dòlars; en un altre en què s'implementen solucions com el cotxe elèctric, 95 dòlars, i en un altre de polítiques encara més radicals, 90 dòlars". I ara ens movem en inquietants cotitzacions de 116 dòlars.

Els mercats financers, que en les darreres setmanes han traspuat optimisme amb índexs en creixement, ja comencen a estar preocupats, no debades el mercat del petroli, que en ser de futurs exagera l'especulació, provoca molts

ensurts. Per a Alfonso García Yubero, director d'anàlisi de Banc Banif, "atès que l'encariment del barril prové de l'estiu passat i té un elevat component de milloria cíclica de l'economia, el repunt més recent per problemes geopolítics sembla que l'economia global el pot pair". Això sí, assenyala que si s'arriba al llistó dels 125 dòlars per barril "caldrà prémer el botó d'alarma". García Yubero creu que, amb tot, els bons indicadors de conjuntura i els resultats de les empreses fan romandre el mercat encara en una fase alcista.

Paula Hausmann, analista d'Agenbolsa, creu que aquesta pujada del preu del barril, que havien encetat "les perspectives d'un creixement sostingut de l'economia", està generant "unes tensions inflacionistes que obren la perspectiva a una pujada de tipus que pot posar en qüestió la recuperació econòmica". Quant als mercats, creu que de tota manera "els índexs borsaris internacionals havien arribat a un nivell que feia necessària una correcció".

Una dependència inevitable

L'Estat espanyol, com a importador de petroli i gas, ha diversificat prou les seves fonts i, com comenta Daniel Gómez, "és de sentit comú que bona part del gas i el petroli procedeixi del nord d'Àfrica, per la proximitat geogràfica". I és que sortir del càrtel OPEP no és pas fàcil. Com assenyala el president

d'Aeren, "és difícil anar a comprar cru al mercat lliure, quan Rússia fa cinc anys que hi subministrava 3,3 milions de barrils diaris i ara només 2,2". A més, altres possibles alternatives de producció, com ara Noruega, "es troben en un clar declivi." Així doncs, lligats al nord d'Àfrica, Nigèria i el Pròxim Orient.

El problema no és tant el malalt, Líbia, sinó el contagi que pot provocar en els veïns que també produeixen petroli. Així ho creu Susana Felpeto, analista d'Atlas Capital, per a qui "si s'ha refredat la recuperació dels mercats, que havien mostrat més confiança per la reducció de la prima de risc dels països amb problema de deute, és per si a altres països productors s'encomana la inestabilitat política que ara pateix Líbia".

Com a gran preocupació del mercat, el desfici es localitza en el deute: "El mercat està preocupat per com evoluciona el deute, està pendent dels venciments del mes d'abril".

ELS ESPECULADORS. Cal tenir sempre en compte, com explica Jaume Fornells, analista del Centre Financer de Catalunya Caixa, que en parlar del mercat del petroli "estem parlant d'un mercat en què el preu el formen els especuladors sobre futurs, no sobre un client final i, per tant, és molt sensible a incidències com ara la inestabilitat política dels productors". El preu del barril de cru, com explica Meritxell Llorens,

El rebrot de la inflació obliga Trichet a anunciar una pujada de tipus per a l'abril

analista de Catalunya Caixa, "ha estat disciplinadament cíclic fins al 2002, data en què va començar a disparar-se sense correccions". Troba normal el desfici que crea en els mercats financers aquesta pujada, ja que amb el seu efecte inflacionari "afecta l'economia real, el cost de tots els productes. A més, les borses no s'acaben de refiar que el que deixi de produir Líbia efectivament ho assumeixin altres estats productors".

Covadonga Fernández, analista de Self Bank, preveu que el preu del barril continuarà car durant mesos, "ja que les economies emergents faran que el consum pugi el 2011 un 2%". A més, el pitjor de la crisi al Pròxim Orient "és que no sabem fins quan es pot estendre en el temps".

Gairebé tots els analistes consultats no apostaven perquè la pujada de tipus d'interès, ja inevitable si les previsions d'inflació en la zona euro se situen en el 2,3% per a aquest any, tingués lloc gaire aviat, però el president del Banc Central Europeu (BCE), Jean-Claude Trichet, va anunciar el darrer dijous que l'encariment del preu del diner és aquí mateix, al mes d'abril, motivat per la pujada del preu del cru. D'aquesta manera, el regulador avisa els mercats que a l'horitzó són difícils de veure els senyals d'una davallada del preu del barril fins a límits tolerables.

A MENYS DE 60 MINUTS HI HA UNA **MENORCA** PER DESCOBRIR

www.menorca.es



MENORCA TOT L'ANY!



GRAN ANGULAR

La relació amb Hisenda només per internet no convenç la patronal Pimec

OBSTACLES. Demana canvis en la norma perquè les empreses petites puguin continuar rebent les notificacions tributàries per correu en paper

JOAN POYANO
GIRONA

L'Agència Tributària (AEAT) ha iniciat el procés de notificació de l'adreça electrònica als contribuents afectats pel Reial Decret 1363/2010, que va entrar en vigor l'1 de gener, que estableix que determinats contribuents ja no rebran al seu domicili més notificacions per correu en paper, sinó que les hauran de descarregar en una bústia d'internet a la qual accediran mitjançant una firma digital. La patronal catalana Pimec troba excessiu l'abast de la norma, i engregarà converses amb l'AEAT i els grups parlamentaris per intentar modificar-ne el contingut, ja que considera que moltes empreses no disposen de mitjans per complir-la.

Estan obligatòriament sotmeses al nou règim totes les societats anònimes i limitades, altres empreses i autònoms inscrits als registres d'exportadors i de devolució mensual d'IVA, els no residents i les sucursals de no residents. Amb el nou sistema, els contribuents tenen deu dies de temps per retirar les notificacions, i si no es fa en aquest termini comencen a computar els terminis a efectes de recursos i al·legacions. La comissió econòmicofiscal de Pimec reconeix la necessitat d'avançar cap a l'administració electrònica, però considera excessiu l'abast de la norma perquè "moltes societats mercantils no disposen de mitjans per consultar constantment les seves respectives adreces electròniques". El president d'aquesta comissió, Joan Maria Gimeno, recorda que "l'administració

electrònica, i en aquest cas les notificacions electròniques, es preveien inicialment com un dret de l'administrat, però ara esdevnen una obligació, que farà que moltes empreses s'hagin de dotar de mitjans".

Pimec proposa les reformes següents:

- Aplicació de la norma només a empreses d'una determinada dimensió i estructura (per exemple,

Es demana que sigui obligatori per a les empreses grans i optatiu per a la resta

almenys tres treballadors) i permetre que la resta puguin seguir optant per la notificació física al domicili.

- Ampliar a 30 dies, en lloc de 10, el termini per retirar les notificacions a l'adreça electrònica habilitada.

- Concentrar el període de notificacions per part de l'AEAT en uns determinats dies de cada mes (per exemple, de l'1 al 10).

- Admetre com a vinculant el reenviament de notificacions al correu electrònic del contribuent, com a alternativa a l'adreça electrònica habilitada.

- Rebaixar les sancions per no atendre notificacions, ja que el cost de tramitació per a l'administració és ara molt inferior.

El Col·legi de Titulats Mercantils i Empresaris de Barcelona-Col·legi dels Empresistes també critica els perjudicis que comporta per al contribuent l'entrada en vigor d'un real decret que l'obliga a fer una

sèrie de tràmits que poden ser molt onerosos, i que considera que no té base legal perquè contradiu la llei tributària. Coincideix amb els recels del Registre d'Economistes Assessors Fiscals (REAF), que quan es va publicar el decret va proposar que el nou règim fos obligatori per a les grans empreses i opcional per a la resta, assenyalant que hi ha micropimes que no tenen la capacitat tècnica per aplicar-lo.

ESTALVI. L'Agència Tributària preveu que la nova mesura reduirà en 7,5 milions el conjunt d'enviaments postals, fet que permetrà estalviar uns 15 milions d'euros dels 50 milions que gasta cada any enviant notificacions als contribuents. Com si Hisenda s'hagués volgut anticipar a les crítiques, en el real decret s'assegura que l'obligació de rebre per internet les comunicacions s'imposa a entitats que "tenen garantit per raó de la seva capacitat econòmica o tècnica, dedicació profes-



Hisenda creu que totes les empreses tenen capacitat per relacionar-s'hi per internet. ARXIU

sional o altres mitjans acreditats, l'accés i disponibilitat dels mitjans tecnològics necessaris". I en el cas de les societats anònimes i limitades recorda que ja estaven obligades a presentar telemàticament la majoria de les declaracions tributàries, i que la normativa mercantil els imposa obligacions comptables i registrals que impliquen una capacitat tècnica i organitzativa més gran de la que exigeix la inclusió en el sistema de notificació en adreça electrònica habilitada.

Els contribuents no passen al nou sistema fins que l'AEAT no els ho comunica

Es pretén que l'Agència Tributària estalvi 15 milions d'euros en cartes a l'any

individualment pels mètodes tradicionals. La notificació electrònica passa a ser la forma habitual de comunicació d'actuacions i procediments tributaris, duaners i estadístics de comerç exterior. Hi ha excepcions en què es podrà fer servir el mètode antic:

- Quan la comunicació si-

gui per compareixença espontània del contribuent o el seu representant a les oficines d'Hisenda, i sol·liciti la comunicació o notificació personal en aquell moment.

- Quan sigui incompatible amb la immediatesa o celeritat que requereixi l'actuació administrativa per assegurar l'eficàcia.

Si no es vol estar pendent de la bústia de l'AEAT, aquesta es pot configurar de manera que envii un missatge d'alerta, no vinculat, a un compte de correu electrònic personal cada vegada que s'hi diposita una comunicació.

LEGALITAT

Convertir un dret en obligació per comoditat

Els empresistes basen la seva crítica en l'argumentació jurídica de Luis Alonso, catedràtic de dret financer i tributari de la Universitat de Barcelona. En una sessió sobre aquest tema davant més de 200 professionals de l'assessorament empresarial, el catedràtic va afirmar que l'obligació de rebre

les notificacions de l'Agència Tributària per via electrònica suposa un canvi radical "que s'ha realitzat d'una manera molt discutible". Segons el catedràtic, "el nou sistema electrònic contradiu clarament la principal norma del dret tributari, la llei general tributària (LGT), ja que el real decret desenvolupa una llei no

tributària, la d'accés electrònic dels ciutadans als serveis públics, quan la LGT estableix que els reglaments en dret tributari han de desenvolupar lleis tributàries. Segons Alonso, el reglament possiblement està viciat de nul·litat, i contradiu la regla general d'una llei segons la qual els ciutadans tenen el dret a

comunicar-se amb l'administració per mitjans electrònics o telemàtics, però no hi estan obligats. "En convertir el dret en obligació de la manera que s'ha fet, la nova normativa sobre notificacions electròniques sobreposa l'interès i la comoditat de l'administració als drets i garanties dels contribuents", conclou.



D'esquerra a dreta, Jordi Pascual, Jaume Bagot, Víctor Bardia, Rut Bardia i Raquel Montagut. ROBERT RAMOS

Els antiquaris es treuen la pols

El sector d'antiquaris i galeristes es marca el repte d'augmentar les vendes a l'exterior i especialitzar-se per adaptar-se al segle XXI

ANNA PINTER
BARCELONA

La crisi mundial ha suposat per al sector de l'art i les antiguitats una de freda i una de calenta. Les vendes s'han ressentit, com en qualsevol sector, però en canvi ha servit de valor refugi de nous inversors privats que temen la volatilitat dels mercats financers.

Segons un informe de The European Fine Art Fair, els compradors de més poder adquisitiu, que són les persones amb actius invertibles de, almenys, un milió de dòlars, han reduït la compra d'articles de luxe com ara iots i jets privats i en canvi han desviat les seves adquisicions cap a les obres d'art. L'estudi diu que aquests identifiquen l'art com la via per assegurar la seva riquesa amb actius de valor tangible a llarg termini. De fet, el sector calcula que la rendibilitat mitjana de les obres d'art se situa en un 10%.

EFFECTES. La conseqüència de tot plegat és que les grans obres i de més valor es venen ara millor que mai. Així s'ha evidenciat durant el 2010 en subhastes i fires internacionals a Basilea o Miami. Fa poques setmanes, per exemple, es van pagar 29,7 milions d'euros per *La lectura* de Picasso, un re-

trat de Paul Eluard de Dalí es va vendre per 15,9 milions i el tríptic de Francis Bacon *Tres estudis per a un retrat de Lucian Freud*, per 27 milions. Unes quantitats gens menyspreables tenint en compte el panorama econòmic mundial.

Els mateixos canvis han experimentat el centenar de galeries i antiquaris que hi ha repartits arreu Catalunya.

Jaume Bagot, fundador de J. Bagot Arqueologia, una firma nascuda al Maresme i ara ubicada al bulevard d'antiquaris i galeristes del passeig de Gràcia de Barcelona, relata que des de l'entrada en la crisi les vendes que més s'han ressentit a la seva botiga són les més petites i, en canvi, les més cares han augmentat. I no és l'únic cas.

Però justament aquestes modificacions en els hàbits de consum dels inversors en art han obligat l'antiquari o galerista a moure's i sortir a fora a la recerca d'un client cada cop més exclusiu, que no es pot trobar només a pocs quilòmetres de distància.

To i que no fa ni 15 anys que els galeristes catalans només servien el mercat local, ara aquest model ha quedat antic i la crisi encara ha fet més necessària la internacionalització.

Raquel Montagut, que té una

galeria d'art africà a Barcelona, explica que cada cop participen més a fires a França i Bèlgica i a curt termini planegen tenir més presència a Nova York. I no només es traslladen ells, han incrementat l'activitat comercial perquè compradors estrangers vinguin a Catalunya i a més de gaudir del país marxin amb una obra d'art de *souvenir*. "L'atractiu turístic de Barcelona ens ajuda a captar clients estrangers, però no representen el gruix de les nostres vendes a l'exterior", diu Montagut.

TURISME AMERICÀ. De fet, malgrat els set milions de turistes estrangers que cada any visiten Barcelona, des del sector expliquen que són pocs els que nodreixen els comptes de resultats dels comerciants d'art catalans. El turisme americà que acudia a la capital catalana havia estat fins fa una dècada una bona basa, però amb l'enfortiment de l'euro i la crisi interna ha anat desapareixent, "Ja no ens visita aquell turista americà adinerat que venia i sense mirar preu adquiria obres de gran valor", diu Víctor Bardia, propietari de Víctor i Fills Art Gallery de Barcelona, qui considera que, en certa mesura, el col·leccionista rus ha anat omplint el

buit que el client nord-americà ha deixat.

I no només això, Bardia lamenta que Catalunya ha perdut pistona da en les vendes als col·leccionistes a l'Estat espanyol en la mateixa proporció que Madrid ha anat guanyant protagonisme en un sector que havia estat dominat pels catalans. Sense el pes de la tradició, però amb la proximitat a l'administració estatal i les seus de les grans empreses, els galeristes i antiquaris madrilenys han anat agafant terreny.

El galerista català s'ha adonat, doncs, que no pot quedar-se darrere l'aparador esperant que entri el turista o torni el comprador estatal i de manera individual ha iniciat accions internacionals.

Aquesta inquietud l'ha recollida l'empresa Flaqué Internacional, que des de fa un parell d'anys organitza el Saló d'Art i Antiguitats de Fira Barcelona (del 12 al 20 de març en celebra la 35a edició). El seu director, Àlex Flaqué, explica que la primera pinzellada que van esbossar va ser exigir més qualitat als expositors del certamen, i el pas següent és atreure compradors internacionals. "La vessant internacional no s'apreciarà fins a la propera edició, perquè és ara quan més l'estem treballant",

El Saló d'Art i

Antiquaris vol

donar-li dimensió internacional

avisa Flaqué, qui ja avança que estan focalitzant els seus esforços en Rússia, Qatar i Colòmbia.

L'altra evolució a què aspira el saló és l'especialització. "Així ho han fet la majoria de mostres d'art internacionals", recorda Flaqué.

El repte del sector també és l'especialització per distingir-se i adaptar-se al segle XXI. Ara bé, el principal escull que hauran de superar és la gran atomització, amb petites parròquies que tenen el risc de deixar morir un sector carregat de tradició a Catalunya.

Rut Bardia, la segona generació de Víctor i Fills Art Gallery, demana ajut a l'administració catalana i l'acusa d'haver estat poc atenta a les necessitats del sector. Bardia creu que calen més iniciatives públiques per identificar Catalunya amb un país de cultura que afavoreixi atraure col·leccionistes internacionals. "Hem estat un territori capdavanter en el col·leccionisme, a Catalunya han nascut els millors pintors de l'Estat i en canvi no se li dona la visibilitat que es mereix", creu.

Per la seva banda, el galerista de pintura Jordi Pascual proposa que una bona iniciativa que acabaria beneficiant tothom seria afavorir el turisme de qualitat i desterrar el *low cost*. La proposta té el risc d'omplir-se de pols.



Atraurem compradors internacionals perquè vinguin al Saló d'Antiquaris

ÀLEX FLAQUÉ
DIRECTOR SALÓ D'ANTIQUARIS

La inversió en art cada cop és més exclusiva, ha augmentat la venda de grans peces

JAUME BAGOT
J. BAGOT ARQUEOLOGIA

Madrid ha agafat el lideratge en un sector dominat pels catalans

VÍCTOR BARDIA
PRESIDENT SALÓ ANTIQUARIS

L'atractiu de Barcelona ens ajuda a captar clients estrangers

RAQUEL MONTAGUT
GALERISTA ART TÈCNIC

S'ha d'afavorir el turisme de qualitat, que beneficiaria a tothom

JORDI PASCUAL
GALERISTA DE PINTURA

GRAN ANGULAR

La UE s'adorm en la llei per protegir i potenciar les pimes

REVISIÓ. La Comissió Europea constata que els estats apliquen lentament les mesures engegades fa dos anys per alleujar de burocràcia les petites empreses i millorar-ne el finançament

JOAN POYANO
GIRONA

La Comissió Europea (CE) va presentar el 23 de febrer noves propostes per protegir i potenciar el creixement de les petites i mitjanes empreses, entre les quals hi ha reduir la burocràcia que se'ls exigeix i facilitar l'accés al finançament europeu i a instruments com les garanties de crèdit i el capital risc.

Es tracta d'una revisió del marc estratègic de la llei de la petita empresa (Small Business Act, SMA, en argot comunitari), que la UE va engegar l'any 2008 i s'està aplicant lentament. "Els estats membres han d'actuar amb rapidesa per garantir que la llei de la petita empresa s'apliqui completament", assenyala Antonio Tajani, vicepresident de la CE i comissari d'Indústria i Emprenedoria.

A la UE hi ha prop de 23 milions de pimes (empreses amb menys de 250 treballadors), que donen feina a més de 90 milions de persones, el 67% de la població ocupada en el sector privat. La CE entén que una de les principals traves amb les quals es troben aquestes empreses és la burocràcia, un aspecte sobre el qual la UE treballa des del 2008 i en el qual ja s'han assolit avanços significatius. Segons dades de la CE, es necessiten set dies i prop de 400 euros com a mínim per crear una societat limitada, enfront dels 12 dies i 485 euros que es necessitaven el 2007. Es convida els estats que el 2012 hagin aplicat la recomanació que una empresa es pugui crear en tres dies i per 100 euros; i que el 2013 els permisos per exercir l'activitat es tinguin en un mes. Perquè això sigui possible, l'executiu de la UE entén que cal reduir encara més la càrrega administrativa, evitar la duplicació de processos burocràtics -el que en diu "reglamentació

ELS EIXOS CLAU

1 LEGISLACIÓ INTEL·LIGENT. Finestreta única. No demanar més d'una vegada les mateixes dades i documents.

2 FINANÇAMENT. Polítiques fiscals que afavoreixin la inversió, especialment en la primera fase de creixement.

3 MOROSITAT. S'apresa els estats perquè apliquin immediatament la directiva contra el retard en els pagaments.

4 INTERNACIONALITZACIÓ. Regles úniques en impost sobre societats i simplificació de les normes sobre l'IVA.

intel·ligent", no demanar una vegada i una altra la mateixa documentació, i impulsar l'administració electrònica.

En dos anys, el programa per a la innovació i la competitivitat ha facilitat crèdits amb garantia de la UE a més de 100.000 pimes, de les quals el 90% eren microempreses, i es preveu que se'n beneficiïn 200.000 més d'aquí al 2013. Tenint en compte que les pimes són les principals creadores d'ocupació de la UE i que amb la crisi han perdut 3,25 milions de llocs de treball, la CE proposa un pla d'acció per ampliar les possibilitats de finançament de les pimes, com ara l'accés als mercats de capital risc, que tots els bancs independentment de la seva dimensió puguin treballar amb els instruments financers de la UE i que la tramitació dels crèdits del Banc Europeu d'Inversions sigui més senzilla.

Un altre dels canvis teòricament aprovats i que la comissió convida els estats membres a adoptar ràpidament és la directiva relativa



Moll comercial de Vilanova i la Geltrú. Només un 25% de les pimes exporten. L. MARÍN

a la lluita contra el retard dels pagaments, adoptada pel Consell el gener del 2011, que exigeix que els poders públics paguin les seves factures en un termini de 30 dies i fixa el termini màxim entre empreses en els 60 dies, sempre que les empreses no en fixin un altre que no representi un abús manifest. Tampoc s'actua amb rapidesa -l'Estat espanyol n'és un exemple- per adaptar les legislacions i incloure-hi un règim optatiu per a les empreses amb xifra de negoci inferior a 2 mi-

lions d'euros que els permeti pagar l'IVA només després d'haver cobrat dels clients.

En un dels aspectes en els quals s'ha avançat més és en el de l'accés als contractes de les administracions públiques. Una enquesta de la CE assenyala que les pimes tenen menys càrregues administratives i més possibilitats de fer ofertes conjuntes, de manera que s'han pogut assegurar el 33% del valor total dels mercats públics, ultrapassant els objectius fixats per les directi-

ves entre 2006 i 2008, i que el seu pes dins l'economia s'eleva al 52%.

No passa el mateix amb la internacionalització de les empreses, ja que el 75% de les petites limiten el seu àmbit d'actuació al país on estan establertes. Les diferències en matèria de dret de societats, de dret de contractes i de règims fiscals són una font de dissuasió, i per això la CE proposarà un conjunt únic de regles per calcular l'impost sobre societats, i també hi haurà iniciatives sobre el funcio-

nament de l'IVA per limitar-ne la càrrega administrativa.

Altres obstacles a la internacionalització no vénen de les normes públiques sinó del mal funcionament del mercat privat. "No és estrany -assenyala la comissió- que les pimes estiguin exposades a clàusules contractuals abusives imposades per diferents actors de la cadena d'aprovisionament", i per això anuncia que farà una anàlisi profunda de les pràctiques comercials deslleials i de les clàusules abusives. La desconfiança davant els incobrats de clients de fora del mercat estatal és un altre motiu de les reticències de les pimes a sortir a vendre a l'exterior, i la CE creu que contra això hi ajudarà molt la implantació a la zona de la moneda única del SEPA (espai únic de pa-



No és estrany que les pimes estiguin exposades a clàusules abusives

ANTONIO TAJANI
VICEPRESIDENT DE LA CE

gament en euros), que permetrà beneficiar-se de modalitats de pagament més simples i més barates, exigint només un compte bancari. Aquest espai també ofereix una plataforma per al desenvolupament paneuropeu de la factura electrònica, i la CE manté l'objectiu que l'any 2017 un terç de les pimes facin en línia les compres i les vendes.

NOUS MERCATS. Les petites i mitjanes empreses europees són més actives en el pla internacional que les americanes i japoneses, però tot i així només un 25% exporten o han exportat en algun moment en els últims tres anys, i d'aquestes només un 13% han venut fora de la UE. Hi ha un potencial de mercat no explotat, especialment als BRIC (Brasil, Rússia, Índia i Xina), que el 2030 representaran el 60% del PIB mundial i on ara només van del 7 al 10 per cent de les exportacions de les pimes europees. La CE promourà la col·laboració entre pimes de diferents regions per sortir a vendre a fora, amb la creació de clústers.

DEURES PENDENTS

Agilitat en les fallides

La CE assenyala que un terç de les fallides són en un context de venda d'empresa, i que és essencial millorar les condicions per a la seva transferència ja que en el pròxim decenni canviaran anualment de mans mig milió d'empreses amb dos

milions de treballadors. L'executiu es queixa que només Bèlgica, Finlàndia, Irlanda, l'Estat espanyol i el Regne Unit estan d'acord que els procediments jurídics de liquidació en cas de fallida no fraudulenta estiguin enllestits en un

any. De la mateixa manera, només Alemanya, Bèlgica, Dinamarca, Finlàndia, Polònia, el Regne Unit, Eslovènia i Suècia fan test PME per mesurar com les noves normes que estableixen afecten les petites empreses.

Antoni Belmonte

PRESIDENT DE LA CONFEDERACIÓ EMPRESARIAL DE TARRAGONA

“Que s'acabi la por de trobar-te un polític i haver-te de quadrar”

MARC ROVIRA
TARRAGONA

Antoni Belmonte presideix des de maig del 2008 la Confederació Empresarial de Tarragona (Cepta), una institució pensada per potenciar i defensar l'activitat emprenedora de les terres tarragonines i que el passat 25 de febrer va fer entrega dels guardons que concedeix des de fa onze anys als elements més destacats del teixit productiu del territori. Va presidir l'acte el príncep Felip de Borbó, qui, en un Palau de Congressos ple a vessar de la flor i nata de l'empresariat local, va optar per afalagar-los les orelles: “Sou una referència i un estímul indubtable per a tots”.

Què tenen de particular els empresaris de Tarragona?
Som empresaris de capital, perquè Tarragona és capital.

De fet, aquesta és una demarcació partida, el Camp de Tarragona per una banda i les Terres de l'Ebre per l'altra.

No, no. No es tracta de posar cap frontera. L'AECE (Associació d'Empresaris de les Comarques de l'Ebre) té la representació empresarial a les Terres de l'Ebre i fa la seva, però depèn de la Cepta. Tenim una relació excel·lent.

I les relacions Tarragona-Reus també són tan excel·lents?

Avui en dia la Cepta no té cap rivalitat amb gent de Reus. És possible trobar algú que parli més del que és degut i sovint sense raó, però, és clar, la cadira de la Cepta és una cadira que fa molta gràcia a molta gent.

I que les tibantors siguin visibles pot donar mala imatge al global del territori?

Qui les fa més visibles són els polítics i això ja és un altre món. Malament si barregem feina i política.

“

Estic d'acord amb el cementiri nuclear a Ascó. El mercat és debíl i no podem triar

Continua essent tan crític com va ser-ho amb les polítiques del tripartit en matèria de medi ambient?
És que no és que fos crític, allò va ser un veritable desastre. Ens venien a fer de moderns i aplicar polítiques avantguardistes, però davant qualsevol mesura els primers afectats sempre érem els empresaris del territori. Passava sempre la mateixa cosa: Europa aprovava una normativa i venien els nostres polítics i donaven dos tombs més a la clau.

INFRAESTRUCTURES

La reclamació vehement

Belmonte no estalvia vehemència quan parla i hi ha temes que l'encenen visiblement, com ara el dèficit d'infraestructures “el corredor Mediterrani és una prioritat”. Afegeix que “no serveix de res tenir un palau enmig de la Meseta si no tenim una carretera per anar-hi”. I s'explica: “El tram de l'A-7 que està desdoblant és perfecte però s'ha d'acabar ja fins a les Terres de l'Ebre. Els valencians ja s'espavilaran, però nosaltres hem d'exigir que s'acabi i més al preu que costa l'autopista. És del tot inacceptable”.

Vol dir que la normativa catalana és més restrictiva?
Moltíssim més. Jo sóc del sector de l'automoció i ens tenen martiritzats. Però no som els únics. Què es pensa, que les fàbriques de mobles de la Sènia han tancat totes? Doncs no! El que passa és que s'han traslladat uns quilòmetres més enllà, al País Valencià, perquè allà sí que les deixen treballar. I si parlem de la franja del Cinca no hi ha ni color.

Amb aquest discurs no li fa por que l'acusin d'haver-se venut als interessos de les petroquímiques i les nuclears?

Jo no m'he venut mai. El que vull que s'acabi és la por de trobar-te un polític i que t'hagis de quadrar davant d'ell perquè mana. Això no pot ser. S'ha de mantenir el respecte, però les coses clares.

El cementiri nuclear ha d'anar a Ascó?

Jo hi estic d'acord. Estem en una època en què no es pot triar, el mercat és tan debíl que no podem triar. Quan passa una cartera econòmica per davant hem d'estirar la mà perquè no s'escapi. També suposo que la tecnologia i la seguretat que hi ha avui en dia no és la mateixa que 40 anys enrere.

Però aquesta cartera de negoci respecta l'equilibri d'interessos de tots els empresaris de la zona? Vol dir que al gremi del turisme i l'hostaleria li fa gaire gràcia?

El progrés té un preu. Què volem? Volem llum i escalfor? Doncs cal energia. Amb això del respecte al medi hi hauria molt a dir. Un exemple: jo m'he criat a la petroquímica i he vist l'evolució de com es feien les coses i com es fan ara. He conegut tot l'entorn, no com aquests que parlen i fa quatre dies que són aquí.



Belmonte nega que la Cepta prioritzi Tarragona al davant de Reus o de les Terres de l'Ebre. M.R.

Sòl per a
activitats
econòmiques



Venda o dret de superfície amb opció de compra de parcel·les al sector d'activitats econòmiques la Guardiola a Olot (Garrotxa)



INCASÒL inicia el procés per a l'adjudicació, mitjançant concurrència d'ofertes, de parcel·les en règim de venda o dret de superfície amb opció de compra al sector d'activitats econòmiques la Guardiola, al terme municipal d'Olot (Garrotxa).

El plec de bases que regeix l'adjudicació i la documentació annexa es pot descarregar del web d'INCASÒL, o recollir-lo a l'Àrea de Vendes de l'Institut Català del Sòl (c/ Còrsega, 289, 3r pis, de Barcelona) o a l'Ajuntament d'Olot (Passeig Bisbe Guillaumet, 10 d'Olot), a partir del dia 18 de febrer de 2011, els dies feiners de 09.00 h a 14.00 h, excepte els dissabtes.

Les instàncies per participar-hi s'han de presentar al registre d'INCASÒL o de l'Ajuntament d'Olot, fins a les 12.00 h del dia 11 de març de 2011.

Per a més informació, us podeu adreçar al telèfon 93 228 60 82 o podeu consultar el web www.incasol.cat

Generalitat
de Catalunya

012
www.generalcatalunya.cat

GRAN ANGULAR

Nueva Rumasa i el sentit comú

OPINIÓ



Oriol Amat

A poc a poc va sortint a la llum informació que permet fer-se una idea de la magnitud del problema que afecta inversors, proveïdors, bancs i empleats que han quedat atrapats per Nueva Rumasa. Segons diuen els mitjans, es tracta de centenars de milions d'euros que es poden perdre i que afecten més de cinc mil inversors que varen comprar els pagarés, centenars de proveïdors que han venut productes i molts bancs i caixes que han donat préstecs a les empreses controlades per Ruiz Mateos i família. També hi ha molts empleats que tenen pendents diverses pagues.

En molts mitjans feia anys que s'advertia dels problemes que presentava Nueva Rumasa. Els indicis negatius eren del l'alçada d'un campanar. La informació comptable presentava problemes greus de fiabilitat: auditories amb excepcions importants que qüestionaven la fiabilitat dels comptes, manca de consolidació de les societats del grup que impossibilita, encara avui, fer-se una idea de la situació real.

La majoria de les societats han estat auditades per auditors diferents, amb la qual cosa no hi ha una auditoria del conjunt. Les societats de Nueva Rumasa estan controlades des de l'estranger, cosa que encara ho posa més difícil.

Els pagarés també tenien moltes ombres i la Comisión Nacional del Mercado de Valores va advertir fins a set cops sobre aquests pagarés. Nueva Rumasa deia que els diners eren per a comprar empreses, però el venciment dels pagarés era a un any, cosa que feia impossible que l'empresa

pogués generar els recursos per a poder tornar els pagarés. Algun mitjà ha revelat que els diners dels pagarés es varen desviar cap a altres societats per a cancel·lar deutes i ja hi ha tot tipus de demandes judicials en marxa.

I amb els antecedents de Ruiz Mateos ja n'hi havia per anar amb compte. Fa 25 anys el grup Rumasa va generar unes pèrdues acumulades de prop de 2.000 milions d'euros i va haver de ser intervinguda per l'Estat. S'hi varen perdre molts diners, especialment per la privatització posterior, que es va fer amb criteris molt dubtosos.

Amb tots aquests precedents sorprèn que 5.000 persones hagin invertit més de 170 milions

Fa 25 anys el grup Rumasa va generar unes pèrdues acumulades de prop de 2.000 M€

d'euros en pagarés i que molts bancs hagin quedat amb préstecs entrampats. Tot plegat posa de manifest mancances importants de sentit comú, tant dels inversors com, sobretot, dels bancs.

En el cas dels petits inversors és més comprensible perquè potser no tenien la cultura financera per a interpretar adequadament la gran quantitat d'informació negativa que es publicava. Es varen deixar entabanar per les altes rendibilitats promeses, que estaven entre el 8% i el 10%, i per la publicitat agressiva.

També és cert que no tots els mitjans de comunicació varen advertir dels problemes i més d'un recomanava els pagarés.

En qualsevol cas, situacions com aquesta fan evident que sempre hi ha gent per a tot, fins i tot per a invertir sense el més mínim sentit comú.

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



Pere Alba, del CR del Cava; Josep Maria Pelegrí, conseller d'Agricultura; Josep Puxeu, secretari d'Estat de Medi Rural; Mar Raventós, presidenta de Codorniu; Josep Lluís Bonet, president de Freixenet, i Gustau Garcia Guillamet, president del CRC. CR CAVA

Alemanya, el Regne Unit i Bèlgica sumen el mateix consum de cava que l'Estat

VENDES. Els tres mercats europeus van importar 94,2 milions d'ampolles el 2010, el 63% de l'exportació. **FENOMEN.** Bèlgica multiplica per set el consum en sis anys

RAMON ROCA
BARCELONA

Els mercats alemany, britànic i belga van consumir en total 94,2 milions d'ampolles de cava el 2010, gairebé la mateixa xifra d'ampolles comercialitzades al mercat espanyol (95,6). Els tres països europeus ja suposen el 63% del total d'exportació de la beguda genuïnament catalana, que va tancar el darrer exercici superant el rècord de producció total, 244,8 milions d'ampolles, i també el del nombre d'ampolles destinades a l'exportació, 149,1 milions, una xifra que ja suposa el 61% de la producció total. La facturació es va situar en els 1.030 milions d'euros, un 10,87% més que el 2009.

Alemanya continua sent el principal país importador de cava, amb 41 milions d'ampolles, amb un creixement del 17,6% després del descens registrat l'any anterior. Tot i així, el rècord germànic es va assolir l'any 2005, amb 56,2 milions d'ampolles. El mercat britànic ocupa la medalla de plata del pòdium consumidor, encara que amb una xifra un xic més baixa que el millor any d'importació, que va ser el 2007 (32,7 mi-

Els principals països importadors el 2010

País	Milers d'ampolles	%var. 2009
1 Alemanya	41.063	17,61
2 Regne Unit	32.249	-2,06
3 Bèlgica	21.053	34,72
4 Estats Units	17.512	18,26
5 Japó	5.793	19,85
6 França	3.898	15,10
7 Suïssa	3.304	-6,20
8 Finlàndia	2.446	-3,75
9 Països Baixos	2.385	9,64
10 Suècia	2.305	13,70

FONT: CONSELL REGULADOR DEL CAVA

lions d'ampolles).

De totes maneres, l'autèntic fenomen digne d'estudi és el cas de Bèlgica. Aquest país, amb uns 15 milions d'habitants, va consumir 21 milions d'ampolles de cava l'any passat, fet que significa un increment del 34,72% respecte al 2009. A tall d'exemple, el 2005 el país va importar tres milions d'ampolles i des de llavors la xifra no ha parat de créixer fins a multiplicar-la per set en només sis anys. Una de les explicacions que es donen de forma oficiosa és que els habitants de Flandes, amb alt poder adquisitiu, prefereixen el consum de cava al de

champagne, per la seva procedència francesa, país que no els genera bona química perquè es vincula directament al suport que dona a la població francòfona de Valònia, els eters adversaris en l'aspecte lingüístic, cultural i polític.

Els EUA, amb 17,5 milions d'ampolles importades, va augmentar el 18,2%. França, el país per excel·lència del champagne, també va tenir un bon comportament, ja que va passar dels 1,5 milions d'ampolles el 2005 fins als prop de 4 milions el 2010. "Aquesta és la prova que els productors i elaboradors de cava treballen bé i fan un producte de qualitat", explica Gustau Garcia Guillamet, president del Consell Regulador del Cava.

RÈCORD HISTÒRIC. En els darrers deu anys, les vendes de cava en el mercat internacional han passat dels 103 al 149 milions d'ampolles. Garcia Guillamet va qualificar les xifres en exportació de "rècord històric" i va afirmar que "el cava és el vi espanyol amb denominació d'origen amb més volum d'exportació". A més, el cava torna a situar-se com el vi escumós

LES XIFRES

244,8 M

Producció total
És el nombre de milions d'ampolles de cava.

61%

El pes a l'exterior
L'exportació supera la xifra del mercat intern.

8,37%

Creixement a l'Estat
Les vendes al mercat interior han estat de 95,6 milions d'ampolles.

elaborat per mètode tradicional que més ven a l'exterior.

El sector inclou 256 cellers elaboradors arreu de l'Estat, tot i que el 98% estan situats a Catalunya. Pel que fa al consum, segons dades de Nielsen, la zona nord-est, constituïda per Catalunya i Aragó, representa el 44% del consum, i d'aquesta ubicació, l'àrea metropolitana de Barcelona ja suposa el 23,4%. La zona centre, Madrid i l'àrea nord-oest lideren el consum més baix.



CONJUNTURA

Raül Ramos

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

LA NEGOCIACIÓ COL·LECTIVA

Quan està a punt d'esgotar-se el termini que ha donat el govern de Zapatero perquè els agents socials arribin a un consens sobre com s'ha de dur a terme la tan esperada reforma de la negociació col·lectiva, l'evolució del nostre mercat de treball continua sense mostrar clars signes de millora. L'excessiva volatilitat de la nostra taxa d'atur tant durant les etapes d'expansió com durant les etapes de recessió ens diferencien clarament dels nostres veïns.

Sovint, s'ha destacat com a causa principal d'aquest fet l'elevada utilització dels contractes temporals per les nostres empreses com a conseqüència dels elevats costos que han de suportar en cas d'haver d'ajustar les seves plantilles, però és cert que hi ha altres trets institucionals del nostre mercat de treball que també contribueixen a explicar aquest comportament diferencial. En concret, el model de negociació col·lectiva a Espanya és únic a Europa en quatre aspectes molt concrets.

En primer lloc, la taxa de cobertura de la negociació col·lectiva a Espanya, és a dir, el percentatge de treballadors afectats pels convenis col·lectius, se situa per sobre del 80%, una xifra que segons l'OCDE només superen Àustria, Bèlgica, Finlàndia, França, Holanda i Suècia. Aquesta elevada taxa de cobertura és conseqüència d'un dels principis bàsics de la negociació col·lectiva, la seva eficàcia general automàtica, ja que, en canvi, el grau de densitat sindical, és a dir, el percentatge d'assalariats sindicats, és molt escàs (prop del 15%, mentre que la mitjana de l'OCDE supera el 30%). En altres països desenvolupats, els convenis només afecten els treballadors afiliats als sindicats, mentre que els treballadors no afiliats poden negociar les seves condicions laborals directament amb l'empresa, fet que dona més flexibi-

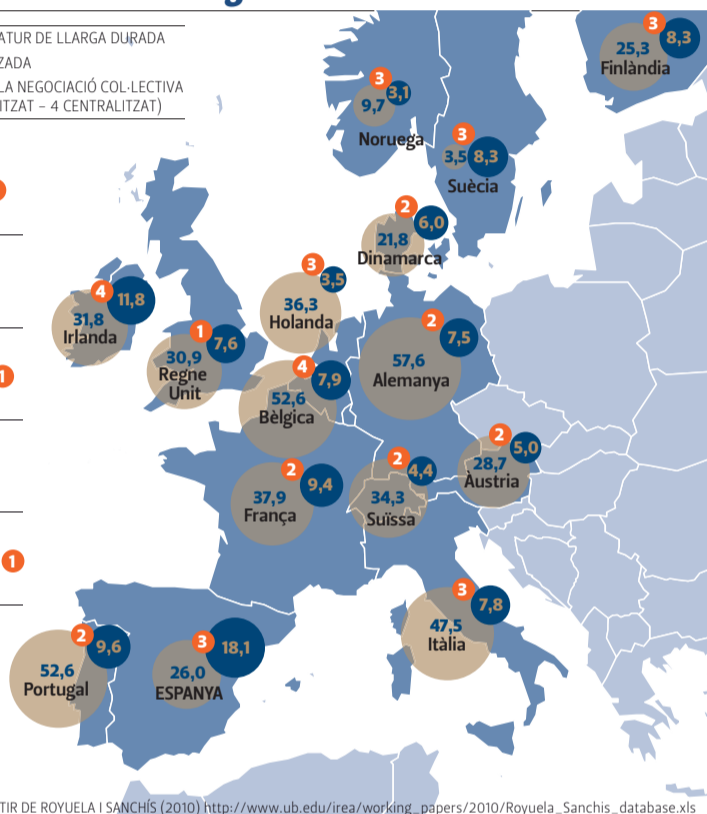
“

La taxa de cobertura de la negociació col·lectiva a Espanya, és a dir, el percentatge de treballadors afectats pels convenis col·lectius, se situa per sobre del 80%, una xifra que segons l'OCDE només superen Àustria, Bèlgica, Finlàndia, França, Holanda i Suècia. Aquesta elevada taxa de cobertura és conseqüència d'un dels principis bàsics de la negociació col·lectiva, la seva eficàcia general automàtica, ja que, en canvi, el grau de densitat sindical és molt escàs

El pes de l'economia submergida al món

● INCIDÈNCIA DE LA TAXA D'ATUR DE LLARGA DURADA
● TAXA D'ATUR ESTANDARITZADA
● NIVELL PREDOMINANT DE LA NEGOCIACIÓ COL·LECTIVA (1 ALTAMENT DESCENTRALITZAT - 4 CENTRALITZAT)

Austràlia	18,8	5,6	2
Canadà	7,1	8,3	1
Estats Units	7,1	5,1	1
Japó	35,2	6,1	1
Nova Zelanda	6,9	9,3	1



FONT: ELEBORACIÓ PRÒPIA A PARTIR DE ROYUELA I SANCHIS (2010) http://www.ub.edu/irea/working_papers/2010/Royuela_Sanchis_database.xls

litat als seus mercats laborals.

En segon lloc, els convenis col·lectius de sector (per exemple, els vinculats al sector del metall) obliguen totes les empreses i els treballadors de l'àmbit territorial corresponent (majoritàriament provincial), independentment que les empreses i els treballadors estiguin associats/afiliats a les patronals i sindicats que signen els acords. Això implica que moltes empreses, sobretot les més petites, es veuen obligades a respectar aquests acords sense que els seus treballadors participin en les eleccions sindicals, ni elles tinguin pes en les patronals que negocien l'acord. És a dir, el mateix que he destacat com a primer punt, però ara des de la perspectiva de les empreses. Aquest tipus de convenis són els predominants a Espanya, ja que, tot i que els convenis d'empresa representen més del 75% del total de convenis, només afecten el 0,3% del total de les empreses amb conveni i un 10%

dels treballadors, mentre que els convenis sectorials representen menys del 25% del total dels convenis però cobreixen el 99,7% de les empreses i gairebé el 90% dels treballadors amb conveni. En altres països predominen els convenis d'empresa i, a més, l'aplicació dels convenis d'àmbit superior no és automàtica com a Espanya, sinó que es fa a través d'un procés específic d'extensió dels acords en el qual estés en compte la situació particular de les empreses que els subscriuen. Aquest mecanisme dona una garantia per als no signataris, ja que no se'ls imposen condicions que els puguin afectar negativament i en la gestació de les quals no han participat, i també contribueix a fer que els negociadors dels convenis tinguin en compte els interessos de totes les empreses del sector si volen que tinguin una aplicació general. Una conseqüència addicional del model de negociació col·lectiva a Espanya és l'escassa dispersió salarial existent en

termes relatius. En concret, les tarifes salarials que es pacten en la negociació sectorial es caracteritzen per la seva homogeneïtat tant en l'estructura com en l'evolució temporal, fet que dificulta un ajustament flexible dels salaris relatius dels diferents sectors i territoris.

ULTRAactivitat. En tercer lloc, un altre tret diferencial dels convenis col·lectius a Espanya és la seva ultraactivitat, és a dir, la seva pròrroga automàtica quan finalitza el període de vigència fins que se subscriu un nou conveni. Aquesta característica, combinada amb les descrites anteriorment, afegeix un nou element distorsionador a la capacitat d'ajustament salarial de l'economia espanyola.

Un darrer aspecte que cal esmentar és el relatiu a les clàusules de revisió salarial. La negociació col·lectiva a Espanya pren com a primera referència per fixar els creixements salarials la previsió d'inflació

del govern de l'any per al qual es pacten, que des de l'any 2000 s'ha mantingut constant en el 2%, en coincidir amb l'objectiu de creixement dels preus de BCE per a la zona de l'euro. Ara bé, davant la possibilitat que la inflació final de l'any es desviés de la prevista inicialment, més del 70% dels convenis signats incorporen clàusules de garantia o salvaguarda salarial. La base del model és, doncs, la inflació prevista i no la passada, però assumint la possibilitat d'incompliment de la citada previsió de la inflació amb les clàusules de revisió salarial.

ACORDS INSENSIBLES. En síntesi, aquests trets diferenciadors del model de negociació col·lectiva espanyol, fan que els acords entre patronal i sindicats siguin insensibles a la situació particular de cada empresa, i per tant, contribueixen a un funcionament del mercat de treball espanyol més ineficient que els d'altres països desenvolupats. Per tant, la reforma de la negociació col·lectiva és un aspecte clau per a poder evitar que la destrucció de llocs de treball en moments de crisi sigui la via d'ajust predominant en la nostra economia.

Caldrà esperar a veure si la reforma abordarà les quatre qüestions esmentades. Potser el més important és avançar cap a una major descentralització de la negociació col·lectiva orientant-la vers els convenis d'empresa, en detriment dels convenis sectorials. Aquesta recomanació es fonamenta en la idea que els convenis d'empresa tindran més en compte quines són les condicions a què s'enfronta l'empresa i els treballadors. No es tracta de retallar drets i salaris, sinó d'adequar les condicions laborals del nostre país a l'evolució de la productivitat i a les condicions del mercat de treball.

BORSA

DIA COTITZARÀ A LA BORSA

Dimarts 1

El grup de distribució Carrefour està estudiant posar a la borsa la seva filial de supermercats Dia. La proposta, que ha de ser aprovada pels accionistes de Carrefour en la propera junta general, preveu que tant el total de les accions de Dia com el 25% de la seva filial immobiliària Carrefour Property cotitzin a la borsa el proper juliol.



MIQUEL I COSTAS GUANYA 20 MILIONS

Dimecres 2

L'empresa paperera Miquel i Costas va tancar el 2010 amb un benefici de 20,1 milions d'euros, xifra que suposa un increment del 15,6% respecte al 2009. El grup ha assenyalat que per al conjunt de l'actual exercici preveu uns resultats similars als de l'2010, any en què van pujar les vendes (+11,5%) i van optimitzar recursos per les inversions realitzades.

TELEFÓNICA, LA MÉS ADMIRADA

Dijous 3

La multinacional de telecomunicacions espanyola Telefónica ha escalat fins al primer lloc de la llista de les *telecos* més admirades del sector, segons la llista The World's Most Admired Companies que elabora la revista *Fortune*. Telefónica, que el 2010 va ocupar el quart lloc de la classificació, supera Verizon i AT&T.

Indigestió pel BCE i Líbia

La fi del diner barat a la zona euro se li ennuega a la borsa espanyola, que acaba la segona setmana consecutiva en negatiu (-2,99%), colpejada també per la inestabilitat a Líbia. Per Marisa Nuez

Si l'escenari no estava ja prou enredat per a la renda variable amb les diverses incerteses que planen des de fa setmanes, i mesos, en els parquets, en les darreres jornades ha acabat per complicar-se tot una mica més. Quan ningú esperava cap moviment en els tipus d'interès a la zona euro, el Banc Central Europeu (BCE) ha començat a preparar el terreny per a una política monetària més restrictiva. El seu president, Jean-Claude Trichet, va deixar dijous la comunitat inversora amb la boca oberta en advertir que els tipus tirarien cap amunt probablement en la reunió de principi d'abril. El consens del mercat no preveia cap endurement de la política del BCE fins al darrer tram de l'exercici, i aquest avís de Trichet va caure com una gerra d'aigua freda en els mercats europeus, i més encara en l'espanyol.

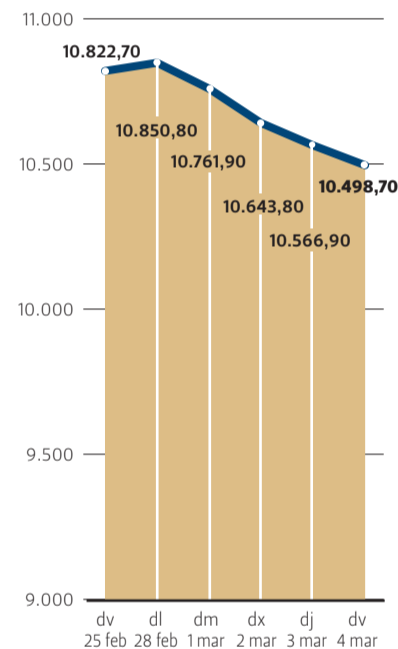
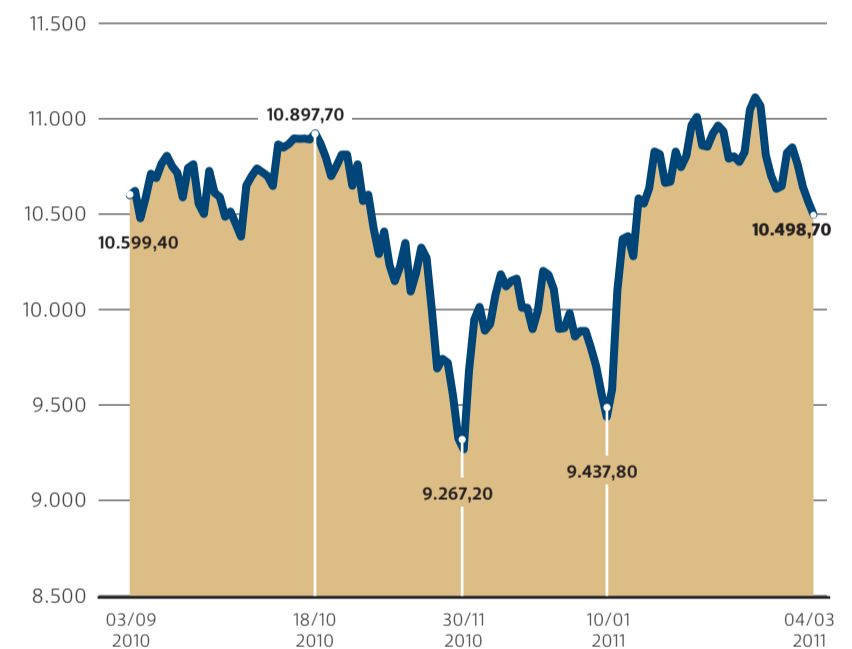
L'actual encariment del preu de l'or negre, motivat per la inestabilitat geopolítica que hi ha en diverses zones productores de petroli de l'Orient Mitjà, s'està traslladant a la inflació de la zona euro, i el banc emissor no té cap intenció de deixar que els preus a l'eurozona es descontrolin. Per això té prevista la primera pujada en dos anys dels tipus d'interès, immòbils des de maig del 2009 quan van

baixar fins a l'1% actual.

Aquesta alça anticipada en el preu del diner podria tenir conseqüències molt negatives en l'economia espanyola, ja que podria fer perillar la feble recuperació econòmica que sembla haver-se iniciat. I és per això que l'Íbex-35 es va venir avall després de la compareixença de Trichet. El principal indicador del mercat espanyol tota aquesta setmana que ja ha estat arrossegant pèrdues per la convulsa situació a Líbia i a altres zones del Pròxim Orient, que està empenyent el preu del petroli als voltants dels 115 dòlars per barril, i les paraules de Trichet van engrandir els números vermells. Així, l'Íbex-35 va acomiadar-se divendres en els 10.498,70 punts, nivell que suposa unes pèrdues del 2,2% en cinc jornades, sumant així la segona setmana consecutiva amb números vermells.

Però no tota l'atenció dels mercats ha recaigut en Trichet. Portugal continua lluitant per no haver de demanar un rescat que molts veuen que arribarà tard o d'hora ja que els inversors continuen exigint un sobrecost a Portugal per comprar el seu deute: el bo a 10 anys té un interès superior al 7,5%. Molts experts consideren que aquest ja és un nivell alarmant i Standard & Poor's i Axa veuen

L'Íbex-35

LA SETMANA
En puntsEL SEMESTRE
En punts

FONT: DATABOLSA

“
El consens del mercat no esperava cap moviment en la política monetària de la zona euro fins al darrer trimestre de 2011

l'executiu portuguès a un pas de necessitar el rescat del fons europeu. Per això són recurrents els rumors que assenyalen un rescat portuguès dia rere dia en els parquets, generant desconfiança vers els països perifèrics de la zona euro.

UN ALTRE ÈXIT DEL TRESOR.

No obstant això, Espanya ha comptat una setmana més amb el suport dels mercats en col·locar 3.800 milions d'euros en bons a tres i cinc anys sense problemes, tot i que el diferencial entre el bo espanyol i el *bund* alemany continua per sobre dels 200 punts bàsics. Però que el mercat respongui a les emissions de deute espanyol tranquil·litza els inversors, tot i que aquesta setmana això no ha tingut un reflex positiu en l'evolució de la borsa espanyola, llastada pels

dubtes davant les altres incerteses que han pres el protagonisme.

Malgrat que la borsa espanyola no ha aconseguit esquivar les pèrdues aquesta setmana, el balanç podria haver estat més negatiu si no hagués estat per les bones dades macroeconòmiques que han frenat la fugida en massa dels inversors de la renda variable. La dada estrella de la setmana ha estat l'atur als EUA. Amb un descens significatiu de les demandes setmanals del subsidi d'atur dijous, els inversors esperaven amb candeletes la publicació de la taxa d'atur mensual divendres al migdia.

Però la reacció a Wall Street no es va fer esperar i els seus índexs van celebrar en la sessió de dijous l'esperada millora del mercat laboral nord-americà i les

conseqüències, positives, que podria tenir en els EUA l'increment del preu del diner a la zona euro.

ATUR CONFÚS. Mentre Europa païa dijous el nou escenari que es dibuixa a la zona euro, als EUA van festejar un euro fort que abaratirà les seves exportacions i la Reserva Federal (FED) no té previst frenar la recuperació econòmica amb alces en el preu del diner. Així, Wall Street va tancar dijous la millor jornada de 2011 (el Dow Jones va pujar un 1,59%) esperant la taxa d'atur del febrer.

Com és habitual amb aquest indicador, la seva lectura està subjecta a interpretacions i els mercats van reaccionar amb molta volatilitat, malgrat que la taxa d'atur del febrer als EUA va caure fins al 8,9%.

L'AGENDA DE L'INVERSOR

Dilluns

CRÈDIT ALS EUA

> Als Estats Units es publica la dada de crèdits al consumidor que correspon al mes de gener

> Al Japó es dóna a conèixer l'índex dels principals indicadors (LEI) del mes de gener

Dimarts

COMANDES A ALEMANYA

> A Alemanya es dóna a conèixer la dada de comandes de fàbrica del mes de gener

> França fa pública la balança comercial que correspon al mes de gener

Dimecres

LA INDÚSTRIA ALEMANYA

> Les autoritats econòmiques alemanyes publiquen la dada de producció industrial del gener

> Als Estats Units es fan públics els inventaris a l'engròs del mes de gener

Dijous

VENDES A L'ESTAT ESPANYOL

> Es publiquen a l'Estat espanyol les dades de vendes a l'engròs i al detall del mes de gener

> Als Estats Units es dóna a conèixer la dada de balança comercial del mes de gener

Divendres

IPC DE L'ESTAT ESPANYOL

> Publicació a l'Estat espanyol de la dada de l'IPC que correspon al mes de febrer

> Les autoritats econòmiques alemanyes publiquen la dada de l'IPC que correspon al febrer

ELS CONSELLS DELS ANALISTES



Paula Hausman
GESTORA DE PATRIMONIS
D'AGENBOLSA

Comprar



ABERTIS

Tot i que el valor ha corregit posicions moderades en les últimes sessions, en el context econòmic actual la tendència del valor hauria de continuar sent la recuperació, davant la constatació d'una favorable evolució dels seus resultats, el caràcter defensiu que té l'acció i l'atractiva retribució a l'accionista que ofereix la companyia. L'empresa, que va veure augmentar els seus beneficis un 6%, ha declarat que espera mantenir aquest ritme enguany.

Vendre



OHL

El valor ha recuperat posicions importants però, tanmateix, creiem que hauria de consolidar nivells, abans de trencar a l'alça límits que podríem considerar ja psicològicament molt notables. Cal tenir sempre present que ens trobem en un sector que encara pateix incerteses latents i, per això, hauríem d'esperar per prendre posicions. Va augmentar el seu benefici un 25,3% l'any passat, fins a assolir 195,6 milions d'euros.

Mantenir-se



TELEFÓNICA

El valor es troba consolidant nivells importants, al voltant dels 18 euros, tot esperant que, si manté aquesta zona, pugui continuar mostrant fortalesa, i consolidar-se com una atractiva opció d'inversió a mitjà termini, en vista del lideratge de la companyia en el sector. També cal tenir molt en compte les molt favorables perspectives de creixement, uns bons fonamentals i un dividend molt atractiu, sobretot als preus actuals.



Cristina Urbano
ANALISTA DE
GVC-GAESCO

Comprar



SAMSUNG ELECTRONICS

La companyia coreana d'equips i productes electrònics presenta un equilibrat mix de negoci, i té la condició de líder o de segona companyia en l'àmbit mundial en els segments de semiconductors, telèfons mòbils i televisors. Els bons fonaments de la companyia, units al seu excel·lent posicionament i al fet que cotitza barata (PER estimat 2011 de 9,8 i de 8,6 pel 2012), ens porta a recomanar invertir en Samsung Electronics.

Vendre



BANKINTER

Els resultats publicats corresponents a l'exercici 2010 van posar de manifest la debilitat de l'entitat en termes de marge d'interessos, fruit de l'increment del cost de finançament (guerra de dipòsits). La continuació d'aquesta tendència, així com de la incertesa macroeconòmica a Espanya, ens porta a ser cautelosos amb Bankinter, ja que tot i tenir una millor qualitat relativa d'actius, no està exempt de l'important risc de deteriorament d'aquests.

Mantenir-se



LABORATORIOS ALMIRALL

Les vendes del quart trimestre del 2010 van experimentar un descens del 8%, afectades per les mesures d'austeritat aprovades pel govern espanyol i la competència de genèrics. Despeses més grans en R+D han propiciat un descens trimestral del 30% en el resultat brut d'explotació. Tot i cotitzar amb descompte segons l'anàlisi fonamental, el títol està subjecte a volatilitat en dependre de positius assajos de medicaments i de mesures del govern.



Javier Esteban
ANALISTA DE
BANC SABADELL

Comprar



ACERINOX

Les perspectives del sector són favorables, en la mesura que es recupera la demanda el primer trimestre, fruit del desestocatge que hi va haver el quart trimestre del 2010, i suportat per la pujada del preu del níquel. Es beneficiarà dels bons fonamentals del sector per al primer semestre i, amb vista al segon, podria treure partit de l'entrada en funcionament de la planta de Malàisia. Es pot beneficiar de la consolidació del negoci de l'inoxidable a Europa.

Comprar



BANC SANTANDER

Reiterem la recomanació de comprar a un preu objectiu de 12 euros per acció. Veiem encara barat el valor, tot cotitzant amb descompte respecte de la rendibilitat sobre actius que esperem a mitjà termini. El banc disposa d'una bona solvència, una alta rendibilitat per dividend i una situació de liquiditat sòlida. La contribució d'Espanya al negoci és només del 25% del marge net, i això fa que no es vegi afectat per una recuperació lenta de l'economia espanyola.

Vendre



IAG

Fins que la situació geopolítica no s'aclareixi en els països àrabs, i es moderin els preus del petroli, seguiríem fora del valor. Si aquesta situació s'allarga, podria tenir un impacte important en el compte de resultats, que només té cobert un 53% de les seves necessitats de petroli pel 2011. L'entrada de nova capacitat al sector tampoc pot ajudar que l'increment del preu del cru es traslladi al client final, pressionant preus i marges.



Susana Felpeto
ANALISTA
D'ATLAS CAPITAL

Comprar



IAG

Després del molt bon comportament de l'any passat d'Iberia, després de la fusió amb British Airways el valor ha corregit gairebé un 30%. És cert que a les aerolínies el preu del petroli les perjudica, però Iberia s'havia caracteritzat per la bona gestió de les cobertures del combustible, i no hauríem d'oblidar que la recuperació econòmica mundial segueix el seu ritme. Al capdavall, les aerolínies poden fer repercutir pujades del combustible en el client final.

Vendre



IBERDROLA

Després de la recuperació del preu des de mínims del 2010, de gairebé un 40%, el 2011 serà un any complicat pel que fa al negoci liberalitzat a Espanya. Una pujada del preu del petroli li pot fer incrementar costos, que podria compensar amb el vessant de renovables. Tot i així, preferim desfer la posició en el valor i esperar si es produeix una correcció més gran, a nivells de 5,20 euros, per plantejar-nos de tornar a entrar en l'acció.

Mantenir-se



ACCIONA

L'empresa ha presentat uns bons resultats del quart trimestre del 2010. Si els preus del cru segueixen generant tensió, les energies renovables haurien de tenir un comportament millor que l'any passat. La companyia ha ajornat un any els objectius del seu pla estratègic, que es clou el 2013. Inclou aconseguir als mercats exteriors el 37% de les vendes, que en conjunt s'haurien de doblar. En el conjunt del període, les inversions són de 6.500 milions d'euros.

BORSA

ÍNDEXS BORSARIS

IBEX	10.498,70	EURO STOXX 50 (18H)	2.946,38	DOW JONES (18H)	12.173,32	NASDAQ (18H)	2.785,82	NIKKEI 225	10.693,66
	-2,99%		-1,29%		0,35%		0,17%		1,59%

ÍBEX 35

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
ABENGOA	20,41	0,4%	0,5%	11,1%	3.712	22,30	13,22
ABERTIS	14,26	-2,2%	-2,1%	5,9%	12.842	15,30	10,59
ACCIONA	68,80	1,4%	-2,4%	29,8%	1.836	88,80	49,70
ACERINOX	13,90	3,4%	1,1%	5,9%	9.422	15,38	10,95
ACS	32,82	-1,3%	-1,3%	-6,4%	3.717	38,70	28,59
ARCELORMITTAL	26,17	-0,6%	-1,7%	-2,9%	1.812	33,63	20,25
BANCO POPULAR	4,13	-5,7%	-5,6%	7,7%	46.650	6,00	3,51
BANCO SABADELL	3,02	-3,9%	-3,9%	2,5%	36.894	4,55	2,78
BANCO SANTANDER	8,34	-6,7%	-6,7%	5,2%	329.988	10,88	7,11
BANESTO	6,12	-3,3%	-5,3%	-1,2%	3.086	8,63	5,61
BANKINTER	4,54	-5,1%	-5,1%	9,2%	10.683	6,71	3,73
BBVA	8,50	-5,2%	-5,0%	12,4%	188.443	10,95	6,87

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
BOLSAS Y MERCADOS	21,26	-5,1%	-3,7%	19,2%	2.007	23,65	17,31
CRITERIA	5,14	-0,8%	-1,9%	31,3%	62.694	5,66	3,10
EBRO FOODS	15,65	1,8%	-1,5%	-1,2%	6.147	16,76	12,80
ENAGAS	15,54	-0,3%	0,2%	4,2%	6.883	16,73	12,08
ENDESA	21,73	-0,5%	-1,0%	12,6%	3.068	22,70	16,50
FCC	22,16	-2,9%	-4,2%	12,7%	3.656	28,21	17,20
FERROVIAL	8,65	-1,7%	-0,8%	16,3%	17.039	9,02	4,88
GAMESA	6,30	1,7%	-1,4%	10,3%	36.484	11,15	4,48
GAS NATURAL	12,04	-2,4%	-2,8%	4,7%	14.343	14,20	10,07
GRIFOLS	11,79	1,3%	-0,1%	15,6%	7.877	12,34	8,11
IBERDROLA RENOVABLES	2,66	-1,7%	-2,5%	0,0%	43.018	3,30	2,25
IBERDROLA	5,99	-4,7%	-5,3%	3,8%	174.941	6,58	4,50

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
INDITEX	52,27	-1,9%	-0,4%	-6,7%	9.523	64,48	41,97
INDRA SISTEMAS	13,83	-1,6%	-1,9%	8,2%	4.169	16,19	12,18
MAPFRE	2,67	-0,7%	-0,8%	28,5%	39.817	2,93	1,92
OBRASCON HUARTE	24,90	4,6%	3,4%	9,8%	4.660	25,95	16,85
RED ELECTRICA	38,96	1,0%	-0,1%	10,7%	8.395	40,76	27,93
REPSOL YPF	24,03	-0,5%	-1,3%	15,2%	42.284	24,74	15,31
SACYR VALLEHERM.	8,03	0,1%	-0,1%	70,5%	7.014	8,77	3,39
TECNICAS REUNIDAS	42,72	1,5%	2,5%	-10,3%	7.018	48,75	35,42
TELECINCO	8,93	-3,0%	-1,9%	8,4%	11.261	11,17	6,18
TELEFONICA	18,05	-1,3%	-1,9%	6,4%	177.725	19,69	14,67

EL TOP 5

TELEFÓNICA	18,05€	BANCO SANTANDER	8,34€	BBVA	8,50€	IBERDROLA	5,99€	REPSOL YPF	24,03€
	-1,29%		-6,69%		-5,24%		-4,74%		-0,54%

MERCAT CONTINU

Els de millor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
PRIM	5,73	0,47	8,9%
FLUIDRA	2,75	0,16	6,0%
NH HOTELES	4,70	0,26	5,9%
VIDRALA	22,05	1,04	5,0%
OHL	24,90	1,10	4,6%
DERMOSTETICA	1,65	0,07	4,4%
CAMPOFRIO	8,20	0,34	4,3%
TUBOS REUNIDOS	2,00	0,08	4,2%

Els de pitjor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
LA SEDA	0,09	-0,01	-13,1%
MONTEBALITO	1,95	-0,28	-12,8%
SNIAACE	1,38	-0,17	-11,0%
AISA	0,22	-0,03	-10,2%
METROVACESA	7,25	-0,75	-9,4%
GALQ	1,79	-0,14	-7,3%
BSCHE	8,34	-0,60	-6,7%
SERVICE POINT	0,54	-0,04	-6,6%

Informació facilitada per



Els valors més negociats

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%	VOLUM MILIONS
BSCHE	8,34	-6,7%		330,0
BBVA	8,50	-5,2%		188,4
TELEFONICA	18,05	-1,3%		177,7
IBERDROLA	5,99	-4,7%		174,9
COLONIAL	0,08	-2,6%		112,4
CRITERIA	5,14	-0,8%		62,7
BANCO POPULAR	4,13	-5,7%		46,6
IBERDROLA RENOVABLES	2,66	-1,7%		43,0

Volum de la setmana IBEX (accions)

1.356.367.938

-0,06% RESPECTE A LA SETMANA ANTERIOR

Ibex med. cap

10.860,0

+0,49%

Ibex small cap

6.777,2

-0,57%

COTITZADES CATALANES

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
ABERTIS	14,26	-2,2%	-2,1%	5,9%	12.842	15,30	10,59
FERGO AISA	0,22	-10,2%	-10,2%	12,8%	5.475	1,54	0,18
ALMIRALL	8,14	-3,2%	-2,0%	19,4%	907	10,14	6,00
BANCO SABADELL	3,02	-3,9%	-3,9%	2,5%	36.894	4,55	2,78
CATALANA OCCID.	15,34	1,3%	0,3%	19,1%	534	16,99	10,70
INMOBILIARIA COLONIAL	0,08	-2,6%	-3,8%	38,2%	112.434	0,14	0,05
CRITERIA	5,14	-0,8%	-1,9%	31,3%	62.694	5,66	3,10
ERCROS	0,85	-5,0%	-2,4%	19,0%	910	1,44	0,66

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
FERSA	1,13	2,3%	-3,0%	-6,6%	1.187	2,07	0,96
FLUIDRA	2,75	6,0%	5,6%	18,8%	425	2,89	1,95
GAS NATURAL	12,04	-2,4%	-2,8%	4,7%	14.343	14,20	10,07
GEN DE INVERSION	1,80	2,6%	0,8%	3,2%	571	1,80	1,48
GRIFOLS	11,79	1,3%	-0,1%	15,6%	7.877	12,34	8,11
INBESOS	1,38	-8,0%	-7,1%	-14,3%	1.533	2,70	0,69
INDO	0,60	0,0%	0,0%	0,0%	0	1,36	0,56
LA SEDA DE BARCELONA	0,09	-13,1%	-15,7%	36,5%	184.995	0,25	0,05

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
MIQUEL Y COSTAS	22,88	0,9%	0,0%	1,6%	61	24,25	13,66
RENTA CORP	1,47	-2,6%	-0,3%	18,5%	151	3,68	1,14
SERVICE POINT	0,54	-6,6%	-7,7%	29,0%	832	0,95	0,38
VUELING AIRLINES	10,53	-0,2%	-2,0%	8,2%	950	12,89	7,31

EURO STOXX 50

Els de millor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
ANHEUSER-BUSCH I	41,50	3,7%	-3,0%
BAYER AG-REG	56,63	3,3%	2,4%
SANOFI-AVENTIS	51,10	2,8%	6,8%
KONINKLIJKE PHIL	23,86	2,6%	4,1%

Els de pitjor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
BASF SE	60,60	2,4%	1,5%
UNIBAIL-RODAMCO	148,15	2,2%	0,1%
ALLIANZ SE-REG	104,65	2,1%	17,7%
TELECOM ITALIA S	1,12	2,1%	16,1%

Els de millor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
CARREFOUR SA	32,26	-9,2%	4,6%
BANCO SANTANDER	8,34	-6,7%	5,2%
DAIMLER AG	48,24	-5,6%	-4,9%
CREDIT AGRICOLE	11,99	-5,3%	26,2%

Els de pitjor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
BBVA	8,50	-5,2%	12,4%
BNP PARIBAS	53,21	-4,8%	11,8%
IBERDROLA SA	5,99	-4,7%	3,8%
SOC GENERALE	47,52	-4,1%	18,1%

ÍNDEXS BORSARIS

FOOTSIE 100	5.990,39	DAX XETRA	7.178,90	CAC 40	4.020,21	STOXX 50 (18H)	2.659,22	BCN GLOBAL 100	809,68
	-0,18%		-0,09%		-1,23%		-1,33%		-3,48%

DINERS

Deute públic de l'Estat

TÍTOL	TERMINI	DATA SUBASTA	TIPUS
LLETRES	6 MESOS	22/02/11	1,59%
	12 MESOS	15/02/11	2,41%
	18 MESOS	15/02/11	2,94%
BONS	3 ANYS	03/03/11	3,59%
	5 ANYS	03/03/11	4,39%
OBLIGACIONS	10 ANYS	17/02/11	5,20%
	15 ANYS	16/12/10	5,95%
	30 ANYS	17/02/11	5,49%

Mercat Interbancari (Euribor)

PLAÇOS	TIPIUS TANCAMENT	SETMANA ANTERIOR
EONIA	0,38%	0,63%
EURIBOR 1 SETMANA	0,85%	0,71%
EURIBOR 2 SETMANES	0,87%	0,78%
EURIBOR 1 MES	0,90%	0,87%
EURIBOR 2 MESOS	1,02%	0,96%
EURIBOR 3 MESOS	1,16%	1,09%
EURIBOR 6 MESOS	1,48%	1,38%
EURIBOR 9 MESOS	1,71%	1,58%
EURIBOR 1 ANY	1,92%	1,77%

abertiç

902 30 10 15

Telèfon d'atenció a l'accionista
abertis.com

Futurs de renda fixa (18H)

VALOR	PREU
BONO NOCIONAL	90,91
BUND	123,10
BOBL 5Y	116,16
LONG GILT	117,80
JAPANESE BOND	139,35
US-BOND 5Y	117,52
US-BOND 10Y	119,73

MATÈRIES PRIMERES

Metalls

METALL	PREU LONDRES (\$/TM)
Alumini	2.612,00
Coure (lliures)	447,90
Estany	31.650,00
Niquel	28.860,00
Plom	2.618,00
Zinc	2.512,00

Metalls preciosos (18H)

METALL	MERCAT	PREU
Or	Londres	1.431,24 \$/onça
	Nova York	1.432,00 \$/onça
	Tòquio	3.750,00 ien/g
Plata	Londres	35,29 \$/onça
	Nova York	35,26 \$/onça
	Tòquio	91,10 ien/g
Platí	Londres	1.836,75 \$/onça
Paladi	Londres	808,50 \$/onça

Futurs tipus de canvi euro CME (18H)

DIVISA	MARÇ 2011	JUNY 2011	SETEMBRE 2011	DESEMBRE 2011
DÒLAR EUA	1,397	1,395	1,392	1,388
LLIURA ESTERLINA	0,861	0,860	0,857	0,856
FRANC SUÏS	1,296	1,293	1,294	1,290
IEN (100)	115,160	114,900	114,290	113,820
CORONA NORUEGA	7,769	7,797	7,825	7,849
CORONA SUECA	8,821	8,852	8,885	8,916

Tipus hipotecaris

ÍNDEX	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE	DESEMBRE	GENER	FEBRER
BANCS	2,652%	2,600%	2,627%	2,593%	2,679%	
CAIXES	2,927%	2,963%	3,002%	2,945%	3,144%	
CONJUNT D'ENTITATS	2,799%	2,795%	2,825%	2,774%	2,918%	
ÍNDEX CECA	5,125%	4,875%	4,750%	4,750%	5,000%	
MIBOR (1 ANY)	1,418%	1,491%	1,541%	1,525%	1,550%	1,714%
EURIBOR (1 ANY)	1,420%	1,495%	1,541%	1,526%	1,550%	1,714%

Evolució de l'euro/dòlar

DIVENDRES (18H)

1,398\$

DIA	DÒLARS/UNITAT
Divendres	1,398
Dijous	1,397
Dimecres	1,387
Dimarts	1,378
Dilluns	1,381

Tipus de canvi

	EURO	LLIURA	CORONA SUECA	CORONA DANESA	CORONA NORUEGA	FRANC SUÏS	DÒLAR	DÒLAR CANADENC	DÒLAR AUSTRALIÀ	IEN
EUROS		0,860	8,872	7,457	7,792	1,296	1,398	1,358	1,382	115,170
LLIURA ESTERLINA	1,162		10,312	8,668	9,058	1,506	1,625	1,578	1,607	133,870
CORONA SUECA	0,113	0,097		0,841	0,878	14,604	0,158	0,153	0,156	12,982
CORONA DANESA	0,134	0,115	1,190		1,045	17,374	0,187	0,182	0,185	15,445
CORONA NORUEGA	0,128	0,110	1,138	0,957		16,626	0,179	0,174	0,177	14,780
FRANC SUÏS	0,772	0,664	6,847	5,755	6,014		1,079	1,048	1,067	88,890
DÒLAR	0,716	0,616	6,347	5,335	5,575	0,927		0,971	0,989	82,390
DÒLAR CANADENC	0,737	0,634	6,536	5,493	5,741	0,954	1,030		1,018	84,840
DÒLAR AUSTRALIÀ	0,723	0,622	6,418	5,394	5,637	0,937	1,011	0,982		83,310
IEN (100)	0,868	0,747	7,703	6,475	6,767	1,125	1,213	1,179	1,200	

Evolució del petroli NYMEX

DIVENDRES (18H)

103,570

DIA	BARRIL/DÒLARS
Divendres	103,570
Dijous	101,910
Dimecres	102,230
Dimarts	99,630
Dilluns	96,970

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
- BME (Bolsa y Mercados Españoles)**
www.bolsasymercados.es
91 709 50 00
- MEFF (Mercat de Futurs)**
www.meff.es | 93 412 11 28
- Banc d'Espanya, servei de reclamacions**
www.bde.es | 901 545 400
- Infobolsa**
www.infobolsa.es
902 22 16 62 / 91 709 56 10
- Banc Central Europeu**
www.ecb.int

CONEIXES ELS CFDs?

Apalancament Vendes en Curt

Stops Garantits

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

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

Operativa les 24h Temps Real

Radars d'Oportunitats

GVC Gaesco
CONFIA EN MI

Plataforma Gratuïta

Més de 3.000 Actius

14281-10287J

EINES

Els auditors s'oposen a predir la solvència

RETICÈNCIES. Són contraris a haver de valorar la viabilitat econòmica de les empreses, cosa que planteja la CE

JOAN POYANO
GIRONA

La Comissió Europea presentarà el novembre un projecte de reforma de l'auditoria per augmentar la transparència i competència en el control de comptes, malgrat les reticències expressades pel sector en la consulta realitzada sobre el Llibre Verd del sector. "Mantenir l'*statu quo* no és una opció per al món de l'auditoria", assegura el comissari de Mercat Interior i Serveis Financers, Michel Barnier, segons el qual "la crisi ha recordat fins a quin punt necessitem informacions clares i fiables sobre la salut de les empreses", fent referència a deficiències destapades durant la crisi, com ara la caiguda d'empreses que havien superat avaluacions externes de comptes, com Lehman Brothers.

Segons les 700 respostes rebudes en la consulta sobre el Llibre Verd *Política d'auditoria. Lliçons de la crisi*, el 59% de les quals són d'auditors, hi ha un rebuig general a limitar conflictes d'interès. L'oposició a limitar el temps que una auditora treballa amb una empresa es justifica per la qualitat de l'auditoria, per l'increment en la concentració que suposaria i per l'augment dels costos associats. I la negativa a prohibir que l'auditor faci altres feines per a l'empresa auditada es basa en el fet que la prestació d'aquests serveis augmenta el coneixement de l'auditor sobre l'empresa i sobre la gestió dels seus riscos, i que ja hi ha mecanismes de control per garantir la independència de l'auditor. Així mateix, critiquen que es vol igualar el treball de l'auditor amb el d'una agència de qualificació de riscos, la funció de les quals és la de predir la solvència futura d'una em-

LES XIFRES

700

Respostes

Ha rebut la CE en la seva consulta sobre els canvis en la legislació sobre auditoria.

1.570

Afiliats

Té el Col·legi de Censors Jurats de Comptes de Catalunya.

196

Firmes d'auditoria

Amb censors de comptes col·legiats treballen a Catalunya.

6.000 €

Cost mínim d'auditoria

Per a les pimes catalanes.

menta que "el suggeriment que les empreses de menor grandària puguin passar a no ser auditades perjudicaria la transparència". La CE planteja que les pimes no hagin de ser auditades (les catalanes s'estalviarien entre 6.000 i 12.000 euros anuals), o bé crear per a elles unes normes menys exigents.

Per contra, moltes companyies són favorables a les mesures per limitar la supremacia que exerceixen les quatre grans del sector: Deloitte, Ernst & Young,

Hi ha rebuig general a limitar el temps que una auditora treballa per a una empresa

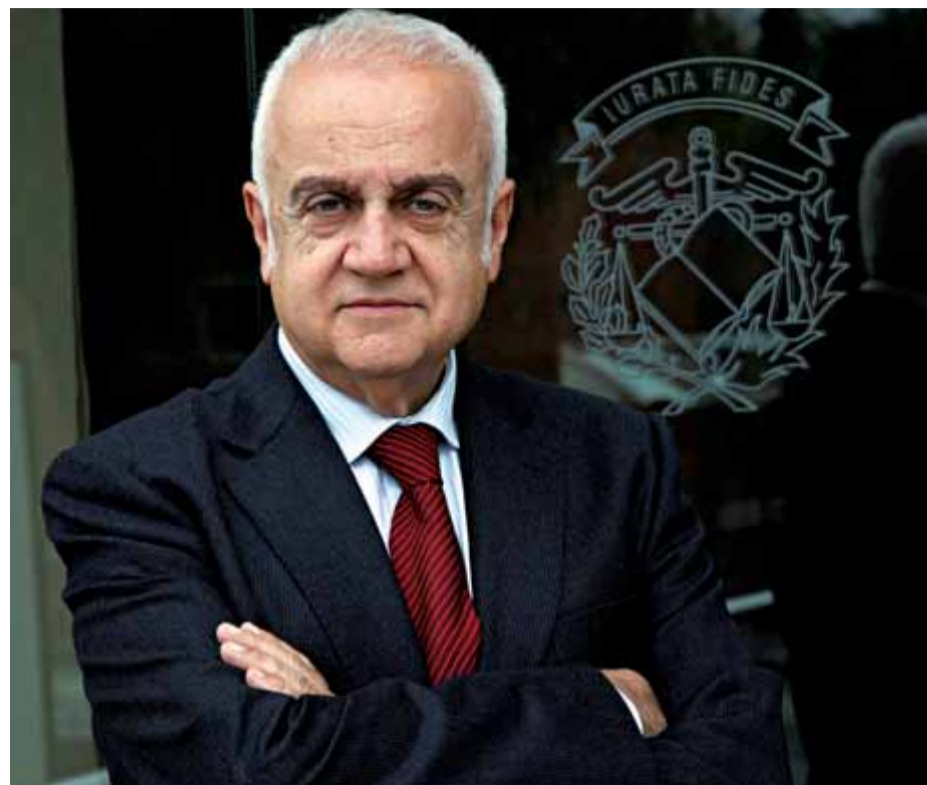
KPMG i PwC. El president dels auditors catalans, Daniel Faura, comenta amb una mica de sorna que mentre que les administracions públiques es declaren disposades a limitar el poder de les quatre grans, quan convoquen concursos per adjudicar auditories els fan a mida d'elles, amb clàusules com ara que el servei s'adjudicarà a empreses de reconegut prestigi o que tinguin un determinat nivell de facturació.

ACTIVITAT A CATALUNYA

16.000 informes anuals

El Col·legi de Censors Jurats de Comptes de Catalunya té 1.570 membres, que treballen en 196 firmes d'auditoria i l'any passat van fer 16.000 dels 17.000 informes fets a casa nostra. El seu president explica que

aquesta afiliació no és conseqüència de l'obligatorietat (la col·legiació és voluntària), sinó dels serveis que es donen, com les 50.200 hores de formació que el 2010 van rebre 3.530 alumnes.



Daniel Faura. ARXIU

Daniel Faura

PRESIDENT DEL COL·LEGI DE CENSORS JURATS DE COMPTES DE CATALUNYA

“Eliminar l'obligació d'auditar les pimes seria un pas enrere”

J.P.
BARCELONA

Repassem algunes de les preguntes del Llibre Verd. Es podria millorar el nivell de qualitat de l'auditoria?

Hi ha una bretxa entre el que espera l'usuari i el que rep. L'auditoria reflecteix la situació en una data, i voldrien que pronostiquéssim el futur, i aquí no hi podem entrar. Sí que es podria millorar la informació, per exemple en el tema de riscos: que l'empresa informi més i l'auditor digui si la informació és correcta.

Les auditories han d'oferir garanties sobre la solidesa financera de les empreses?

No podem assumir un paper que fan les agències de qualificació de riscos. Ens hem de pronunciar sobre si la informació de l'empresa compleix els principis comptables, no sobre si en el futur serà solvent.

Existeix un conflicte pel fet que l'auditor sigui nome-

“

Ens haurien de subcontractar la fiscalització externa dels ajuntaments.

nat i remunerat per l'entitat auditada?

Els riscos de *familiaritat* són un tema vell. Les empreses tenen un mecanisme per evitar-los: que l'auditor extern el nomenin els amos, el consell d'administració, i no el gerent la gestió del qual s'analitza.

Estaria justificat el nomenament per un tercer en determinats casos?

En el sector privat no, perquè l'auditoria és un servei que s'ofereix en un context de lliure mercat. En el sector públic, per què no? Ja passa al Regne Unit, on un organisme independent contracta i fixa els preus.

Aquí ens aniria molt bé per posar fi a uns preus terriblement esbiaixats a la baixa. A més, tenim el tema pendent de les administracions locals. La fiscalització externa correspon a la Sindicatura de Comptes, però no té mitjans per fer-ho a 900 ajuntaments, i només el 29% entreguen els comptes en el termini fixat. La Generalitat ens podria subcontractar aquesta feina, com ja fa per exemple amb el control de les subvencions de la UE.

Caldria regular el nivell màxim d'honoraris que una societat d'auditoria pot percebre d'un únic client? Hi ha informes que qüestionen que una auditora sigui independent si ingressa d'un mateix client el 15% de la seva facturació.

Estaria a favor d'auditories *light*, amb menys requisits, per a les pimes?

Seria un pas enrere. Auditar dona confiança, i no estan les coses per treure confiança.

ANÀLISI

Alfons Durán-Pich
PRESIDENT KNOWLEDGE MANAGEMENT

LA GOVERNANÇA DE L'EMPRESA

Una de les àrees on més es manifesta la falta de professionalitat de les nostres empreses és en "l'equip de govern". Entenem com a tal les persones que formen part del consell d'administració de la companyia i que no necessàriament estan implicades en el dia a dia de l'empresa. En els països anglosaxons són molt clares les diferències de rols entre la línia de *governance* i la línia *executive*. Aquí no.

El consell d'administració no només representa els accionistes (els *shareholders*) sinó que té la responsabilitat d'equilibrar els interessos dels primers amb els de les altres parts implicades en el desenvolupament del projecte (els *stakeholders* o els que sostenen l'acció) i que són els clients, els empleats, els proveïdors i la societat en el seu conjunt. I no ho ha de fer solament per raons ètiques –que també– sinó perquè l'empresa és un projecte a llarg termini i l'evidència empírica demostra que aquest equilibri obté millors tornades financeres.

El consell d'administració té com a missió específica establir el propòsit de la societat, administrar-la i controlar-la. Des d'un



El consell d'administració no només representa els accionistes (els "shareholders") sinó que té la responsabilitat d'equilibrar els interessos dels primers amb els de les altres parts implicades en el desenvolupament del projecte (els "stakeholders" o els que sostenen l'acció)



PEP DUIXANS

punt de vista de *management*, és l'òrgan superior, al qual ha de reportar el director general, que en funcions operatives du el dia a dia de l'empresa. El consell d'administració escriu la partitura, i els executius, cadascun amb l'instrument que li correspon, la interpreten, sota la batuta del director general.

El consell d'administra-

ció no hauria de ser un aparcament per a directius sèniors amics del president o per a polítics en *standby*, en espera d'un nou lloc a l'administració pública. Ni els uns ni els altres serveixen per a aquesta funció. Els primers, perquè haurien d'haver estat proposats en raó de la seva trajectòria professional, de la seva capacitat d'implicar-se,

de la seva energia i no dels seus vincles extraempresarial. Els segons, perquè la seva teòrica facilitat d'obrir portes no té gaire a veure amb les exigències del lloc. Són comissionistes o facilitadors i se'ls pot pagar per això si fan bé el seu treball, però la seva aportació en un consell és irrellevant.

Els membres d'un consell d'administració han

d'estar raonablement remunerats, han de reunir-se amb freqüència, han d'organitzar-se en comitès (de remuneració, d'auditoria, d'estratègia, etc.), han de documentar-se per acudir preparats a les reunions plenàries. Això és el que hauria de ser; no el que en línies generals passa.

Robert Townsend, el gran artífex de l'èxit d'Avis, va deixar escrit: "Encara que el consell d'administració ostenta el màxim poder i responsabilitat, els seus membres solen ser amics del primer executiu i la seva missió és mantenir aquest en el seu lloc.

"De fet, es reuneixen una vegada al mes, fan una ullada a l'aparador financer (mai a les xifres que manegen els directius i que constitueixen l'autèntica base del negoci), escolten el president i el seu equip dir vaguetats sobre la marxa dels assumptes, formulen el parell de preguntes de rigor, fan uns quants suggeriments simbòlics (dels quals es pren nota per cortesia, per després relegar-los a l'oblit) i fixen la data de la pròxima reunió".

Aquesta és la trista realitat de molts consells d'administració. Potser del seu. Fins quan?

El salmó digital
www.leconomic.cat

Entra-hi

SETMANARI D'INFORMACIÓ I ANÀLISI SOBRE L'EMPRESA
LECONOMIC

L'economia, més a prop

The advertisement features a large image of a salmon on the left and a screenshot of the website 'L'economic' on the right. The website screenshot shows a news article titled 'LA JUNTA DE CARRETERES DE 1848' and other news items. The text 'El salmó digital' and 'www.leconomic.cat' is prominently displayed below the salmon. A black speech bubble with the text 'Entra-hi' is positioned between the salmon and the website. At the bottom, there is a banner with the text 'SETMANARI D'INFORMACIÓ I ANÀLISI SOBRE L'EMPRESA' and 'LECONOMIC' in large letters, followed by the slogan 'L'economia, més a prop'.

EINES

Antonio Toca

COAUTOR DEL LLIBRE 'SENTIDO SOCIAL'

“A internet qui calla consent: no es pot ser <empresa silenciosa>”

FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

Fins a quin punt una empresa s'ha de prendre seriosament la comunicació en línia? Què hi ha de fum i què de realitat?

Com en tot a la vida, en la comunicació en línia cal aplicar-hi el sentit comú. I també saber escoltar, perquè hi ha vegades que no ho fem. En essència no canvia en res que la conversa sigui amb una persona que tens al davant o que estigui en el món en línia. La diferència és que canvies l'oïda i la boca pel Twitter, el Facebook o altres eines socials.

I aquí entra en escena el 'community manager'.

La figura del *community manager* s'ha exagerat bastant, i al final s'ha convertit en una mena de calaix de sastre. La comunicació en línia exigeix dialogar, conversar, comentar, opinar, compartir i saber en tot moment el que es diu de la teva empresa i el que l'empresa ha de dir. El *community manager* és una figura dins de la gestió d'una comunitat però no l'única.

Quina és l'actitud de les empreses respecte a tot aquest fenomen?

Estan aprenent que no tenen més remei que estar a dins per escoltar el que es diu. En altres paraules: han d'entrar en la conversa.

I no fer-ho què comporta?

És el que anomenem les *empreses silencioses*. En la mentalitat de les persones, qui calla consent. Si no dialogues o converses amb la teva comunitat dónes peu que s'interpreti que les crítiques són certes.

No hi ha alternativa, doncs.

Les empreses ja saben que d'una manera o altra han d'entrar en la conversa. Des de fa un parell d'anys



Antonio Toca. ARXIU



La comunicació en línia té regles: cal aplicar-hi el sentit comú i ser transparent

les empreses han començat per l'escolta activa, és a dir, per la gestió de la reputació, volen veure en tot moment el que es diu d'elles. Si la comunicació en línia fos una casa amb diversos pisos, ara les empreses estarien a la primera planta (la reputació i el *community manager*), però els falta molt per construir la teulada.

Al final vol dir cedir poder.

És que el poder ja no el té l'empresa. Qualsevol amb un mòbil a la mà pot desfermar una crisi a la teva empresa.

De la mateixa manera també es pot generar un moviment de fans de l'empresa.

Sí, és veritat que hi ha de-

fensors a ultrança de la teva marca, que tu no els coneixes tret que ells entrin a conversar. Però has de complir una sèrie de regles: parlar amb sentit comú, actuar amb transparència i tenir una actitud activa cap a la comunitat.

Només pots ser transparent si fas les coses bé.

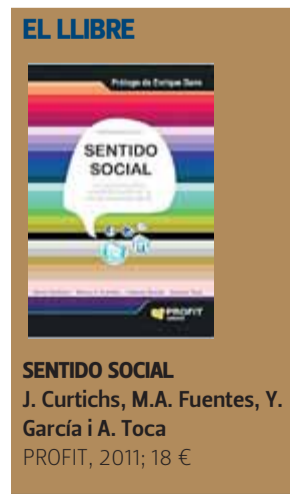
Internet fa més fàcil agafar els tramposos.

Els autors d'aquest llibre formeu part de la plantilla de l'empresa de comunicació Tinkle. Com s'ha adaptat la firma a aquest nou entorn?

L'actual equip en línia va ser contractat quan Tinkle va veure que els clients de comunicació *off-line* li demanava també comunicació *online*. Ara a l'empresa ja no existeix una divisió entre *on* i *off line*, sinó simplement comunicació.

Quin paper tindran els mitjans tradicionals?

Tindran el seu espai, però a les empreses les eines de comunicació en línia els donen una capacitat d'arribar al seu públic objectiu i de mesurar la resposta en temps real, que fins ara no tenien. La tendència és que cada cop més es retalli la publicitat en els mitjans tradicionals i que acabi anant als en línia.



EL LLIBRE



SENTIDO SOCIAL
J. Curtichs, M.A. Fuentes, Y. García i A. Toca
PROFIT, 2011; 18 €

CONSULTORI FISCAL

HISENDA I EL DOMICILI SOCIAL

Estic obligat a permetre l'entrada al domicili social a un inspector d'Hisenda, sense autorització judicial, si porta l'autorització del delegat d'Hisenda?

La llei general tributària estableix que els inspectors en l'exercici de les seves funcions podran entrar a les finques, locals de negocis i altres establiments on es desenvolupen activitats o explotacions sotmeses a gravamen, i si la persona que té la custòdia d'aquest lloc s'oposa a l'entrada dels inspectors de tributs, aquests necessitaran l'autorització escrita de l'autoritat administrativa que s'estableixi reglamentàriament; així, s'ha establert que l'autorització escrita correspon al delegat d'Hisenda. Però el Tribunal Suprem, en una sentència recent del 2010, aclareix que en cap cas l'autorització del delegat d'Hisenda pot substituir l'autorització judicial si no hi ha consentiment de la persona física o jurídica que permeti l'entrada.

L'òrgan que té atribuïda la funció d'atorgar o denegar l'autorització judicial

d'entrada i escorcoll per a l'Administració Tributària als domicilis, edificis o locals on es requereix el consentiment del titular, és el jutjat contencios administratiu amb una ordre, que dictarà a petició de l'Administració Tributària i una vegada examinada la legalitat, necessitat i proporcionalitat de l'escorcoll. A l'ordre s'hi farà constar la ubicació del domicili, el moment i el termini d'entrada i escorcoll i, si és possible, les persones titulars o ocupants.

Iniciat el procediment d'inspecció, podran adoptar mesures cautelars com ara precintar locals o portes o paquets, dipositar o confiscar mercaderies, llibres, arxius, documents o equips electrònics per tal d'assegurar elements de prova, l'Administració ho documentarà amb una diligència i donarà un termini de cinc dies per formular-hi al·legacions.

CONTESTA ORIOL SEGURA-ILLA I SERRA
GABINET SEGURA-ILLA

CONSULTORI FISCAL

DIVERSES INCOMPATIBILITATS

Hi ha incompatibilitat entre determinats incentius fiscals?

En els darrers anys, noves normes fiscals han creat determinats incentius per augmentar l'oferta d'habitatge de lloguer i estimular l'activitat econòmica. Cal esmentar, però, que la planificació fiscal associada a l'aplicació correcta d'aquests incentius esdevé més important com més normativa s'aprova, ja que cada cop hi ha més criteris interpretatius. Destaquem aquí la incompatibilitat del règim (opcional) de l'impost sobre societats per a empreses dedicades a l'arrendament d'habitatges i el tipus de gravamen reduït de l'impost.

La disposició add. 12a de la llei de l'impost sobre societats estableix un tipus de gravamen reduït per a les microempreses (empreses que tenen menys de 5 M€ de facturació i menys de 25 treballadors). Les entitats que puguin aplicar el règim especial de les entitats dedicades al·l'arrendament d'habi-

tatges i que segons l'art. 108 de la llei tinguin la consideració de reduïda dimensió als efectes d'aplicar els incentius fiscals per a les pimes, poden optar per aplicar un o altre règim especial, sense poder-los aplicar de forma simultània, segons la llei. La normativa recentment aprovada no ha introduït cap modificació en la regulació del règim especial de les entitats dedicades a l'arrendament d'habitatges relativa a la compatibilitat dels dos incentius, aleshores les entitats que, en el seu cas, podrien aplicar el tipus de gravamen reduït per a les microempreses tindrien, en principi, la consideració d'entitats de reduïda dimensió. No obstant les entitats a les quals els sigui d'aplicació el referit tipus de gravamen reduït podran optar entre aplicar aquest o bé el règim especial de les entitats dedicades a l'arrendament d'habitatges, però no els dos.

CONTESTA JOAN ERNEST RIBAS
ASSESSORIA RIBAS-ÀLVAREZ

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

Bella

1951

Miquel Paredes, l'escultor d'*El més petit de tots*, dissenya les nines de l'empresa nord-catalana de joguines Bella, que esdevindrà, als anys 1950, líder europeu de vendes.



Venècia

1976

A la Biennal de Venècia de 1976 (18 juliol-10 setembre), l'exposició: *Espanya 1936-39. Fotografia e informazione di Guerra* fou una bona presentació, 40 anys després, de l'obra del Comissariat.



Filmo

2001

Els fons no destruïts de Laya Films tornen a Catalunya i entren a la Filmoteca de Catalunya, després d'una batalla legal, moral i dialèctica amb les autoritats del govern estatal.



DE MEMÒRIA

Francesc Roca

PROFESSOR DE POLÍTICA ECONÒMICA DE LA UB

EL COMISSARIAT, LA GRAN EMPRESA PÚBLICA DE PUBLICITAT

El 3 d'octubre de 1936, el Departament de Presidència de la Generalitat de Catalunya va crear una empresa pública de publicitat. El seu nom va ser Comissariat de Propaganda. Segons el diccionari Fabra, *propaganda* són "els treballs que es fan per propagar alguna cosa", i *propagar* és "multiplicar per reproducció".

L'objectiu era doble: "l'elevació cultural i física del nostre poble" i "difondre'n el coneixement arreu del món". Per primera vegada, un govern democràtic europeu creava una empresa dedicada, específicament, a la propaganda pública de la marca del propi país, dins i fora del seu àmbit territorial. Jaume Miravittles, el responsable del Comissariat, faria, de seguida, *meravelles*. I en plena guerra d'Espanya.

La nova empresa utilitzaria tots els mitjans tècnics: els antics i els nous. La "propaganda escrita", amb "periòdics, llibres, opuscles, cartells". La "propaganda parlada", que inclouria l'organització de mítings i conferències, programes i *inserts* de ràdio, edició de discos, música en directe. La "propaganda gràfica" era "la fotografia, el cinema i la televisió". La "propaganda artística" es traduiria en l'"organització d'exposicions, fires i concursos". Finalment, la "propaganda es-



Diversos documentals produïts per Laya Films, productora creada pel Comissariat. ARXIU

“**El Comissariat llançà al món la marca 'Catalunya', en unes circumstàncies dramàtiques. Setanta anys després, aquesta marca (després de l'Illa de França/París i Londres) és la tercera destinació turística de la Unió Europea**

portiva" seria l'"organització de grans manifestacions que enalteixin la cultura física".

La nova empresa fou dirigida per un home excepcional en molts aspectes: Jaume Miravittles i Navarra (Figueres, 1906-Barcelona, 1988). En Met Miravittles fou excepcional, car, mentre estudiava enginyeria tècnica industrial a París (on s'havia hagut d'exiliar), es va formar com a comunicador en tres llengües, i va connectar amb el surrealisme i, doncs, amb els nous mitjans de comunicació de masses. Miravittles faria cinema, a París, amb Dalí i Buñuel. Paral·lelament, es dedicaria, com a jugador

semiprofessional d'equips de Figueres, Barcelona i París, a un dels esports mítics de la modernitat, el futbol.

A la direcció del Comis-

sariat hi hauria, també, l'economista Eusebi Carbó, el periodista Emili Granier-Barrera i, per poc temps, l'escriptora anglesa Mary Stanley Low. Una part de l'equip inicial de la nova empresa, d'altra banda, procedia de l'equip organitzador de l'Olimpíada Popular de Barcelona 36.

El Comissariat, a les seves oficines de passeig de Gràcia/Diagonal, va arribar a tenir 300 treballadors fixos a temps complet, que treballaven totes les hores que fes falta: periodistes, fotògrafs, traductors, correctors, dibuixants, grafistes, guionistes, radiofonistes, telefonistes, xofers, lluminotècnics, escenògrafs, tècnics en logística. Més, és clar, molts proveïdors i col·laboradors externs.

El Comissariat va editar un diari (*Comunicat de Premsa*) en nou llengües, diverses revistes (*Mallorca*

Nova, *Le Journal de Barcelone*, *Nova Galiza*, *L'Avantgarde*), un magazín il·lustrat d'alt nivell (*Nova Iberia*, en quatre llengües), cartells, àlbums, col·leccions de postals, auques, carpetes, calendaris, fulls volants. I llibres. De fet, esdevindria -dirigit per Jaume Roure-Torrent i Pere Català Pic- el principal grup editor del territori català.

El Comissariat va crear una productora cinematogràfica, dirigida per Joan Castanyer, amb laboratoris, sales de projecció i un cinema mòbil, propis, Laya Films. I uns resultats impressionants: uns 100 noticiaris i uns 50 documentals, de molt alta qualitat. El Comissariat va crear, també, una empresa distribuïdora, Catalonia Films SA, que faria arribar els seus productes arreu del món, i importaria films estrangers.

El Comissariat va establir una xarxa de delegacions a diferents poblacions d'Europa: París, Londres, Brussel·les, Luxemburg, Estocolm, Seta i un centre de distribució a Amèrica, a Buenos Aires.

El Comissariat llançà al món la marca *Catalunya*, en unes circumstàncies prou dramàtiques. Setanta anys després, aquesta marca (després de l'Illa de França/París i Londres) és la tercera destinació turística de tota la Unió Europea.

El més petit de tots

L'èxit comercial més gran del Comissariat fou la venda d'un *gadget* cultural (escultura) dissenyat per Miquel Paredes i batejat per Granier-Barrera, que representa un noi vestit amb granota, portant una bandera, amb el puny enlaire, cantant (la boca oberta), desfilant amb un pas llarg. La mascota de la Revolució catalana del 36. Segons R. Batalla, se'n van vendre (a 3 pessetes) uns 100.000 exemplars, i fora de Catalunya, una xifra similar. Se'n feren diverses edicions, un llibre en quatre llengües (Lola Anglada), una cançó que s'editaria com a disc (Emili Vendrell i Cobla Barcelona), cartells, auques, postals.

CONTRA
XIFRADA

Per Marc Rovira

15.075

DE QUÈ PARLO QUAN PAGO PER CÓRRER?

Fins i tot en el cas que no hagin aconseguit acabar en el temps que s'havien fixat, si un cop a meta senten la satisfacció d'haver fet tot el possible, si experimenten una reacció positiva que els vinculi a la següent cursa, la sensació d'haver descobert alguna cosa gran ja suposa, en si mateixa, l'assoliment d'una fita". La reflexió és de Haruki Murakami, autor del llibre *De què parlo quan parlo de córrer*, i es refereix al sentiment d'addicció que desperta l'última gambada, aquella petjada exhausta que porta el corredor més enllà de la línia d'arribada.

No genera els efectes psicotròpics de la marihuana ni els al·lucinògens del LSD però aquesta droga anomenada *sentir-se orgullós d'un mateix* és igualment addictiva perquè esborra patiments i dolors, cruïments i lesions, nervis i abatiments derivats d'hores d'entrenaments amb els dits i el nas glaçats o amb el clatell recremat pel sol.

Cada vegada són més els *ionquis* de la sabatilla i una

15.075
participants
s'han inscrit a la
Marató de
Barcelona.
L'organització és
pionera a desafiar
la federació
espanyola

mostra n'és la Marató de Barcelona, que demà (6 de març) reuneix un total de 15.075 atletes disposats a recórrer amb la major dignitat possible els 42.195 metres que separen el nequit de la línia de sortida de la plaça de la meta.

PRIMER RÈCORD BATUT. L'edició d'aquest any bat tots els rècords de participació en una marató a l'Estat espanyol i consolida la cursa barcelonina com la setena més populosa d'Europa. I això que, més enllà del martiri que suposa ha-

ver de córrer durant més de 42 quilòmetres, les inscripcions, tancades des de fa dies, costaven entre els 50 i els 70 euros.

Les xifres de la marató no fan res més que confirmar la tendència a l'alça que estan experimentant d'un temps cap aquí les curses atlètiques. Tant és així que la Federació Espanyola d'Atletisme (RFEA) s'ha atipat de veure passar el pastís per davant dels morros i s'ha tret de la màniga el que ha batejat com a carnet del corredor.

FER NEGOCI. Es tracta d'una llicència que va néixer envoltada de polèmica perquè obligava els atletes amateurs que participen en curses a pagar 9 euros per obtenir aquest carnet. Tenint en compte que hi ha uns 250.000 aficionats a les curses populars a l'Estat, el negoci superaria els dos milions d'euros l'any.

La forta oposició amb què va topar va obligar a fer marxa enrere i a cobrar només els 9 euros als qui vulguin el carnet plus (dóna una sèrie d'avantatges i descomptes als seus titulars). Però la mesura no ha

dissipat les sospites que la federació acabarà cobrant a tothom qui vulgui anar a les curses i, de fet, exigeix als organitzadors de cada prova que facilitin les dades dels inscrits.

L'organització de la Marató de Barcelona (l'empresa RPM) ha estat pionera a l'hora de negar's-hi en rodó, ja que al·lega que obeir la federació suposa vulnerar la llei de protecció de dades (de rerefons també hi ha una actitud de rebequeria perquè acusen l'ens federatiu de no haver fet mai res per les curses populars fins que han vist la possibilitat de fer-hi negoci). La federació, tement que la rebel·lió de Barcelona s'estengui per altres curses, ha contractat informant que només els atletes federats i aquells qui tinguin el carnet del corredor figuraran en les llistes oficials de temps mitjans i final de cursa.

UN RECLAM A L'ESTRANGER. Els 15.075 atletes que s'han inscrit per a l'edició d'aquest any suposen un 23% més que els que es van apuntar al repte en l'edició del 2010 (el guanyador de la



La Marató de Barcelona és la setena més populosa d'Europa.

qual va aconseguir, amb 2h 7min 30seg la millor marca de la història en una marató a l'Estat). El circuit fa un recorregut pels punts més característics de la ciutat, detall que incentiva la presència d'atletes estrangers (43,5% dels inscrits).

Perquè res no falli l'orga-

nització mobilitza fins a 4.200 persones que, entre d'altres tasques, s'encarregaran de tenir a punt les 220.000 ampolles d'aigua i els 135.000 gots de beguda isotònica que hidrataran els aspirants a sentir el gran orgull de l'última gambada.



Ara pots fer-te
subscriptor
de L'Econòmic

Tel. 972 18 64 80
www.leconomic.cat

Oferta
especial
llançament
47 €/any

El salmó català