



# L'economic

leconomic.cat

ANY 2 | NÚMERO 34 | DEL 12 AL 18 DE MARÇ DEL 2011

2€

METALLS PRECIOSOS PÀGINA 16

## ELS TOTXOS DAURATS

La cotització de l'or se situa en màxims històrics i provoca l'efecte refugi que recorda el 'boom' de la construcció



ASSEGURANCES PÀGINA 21

La pòlissa de vida deixa de ser cada cop més un refugi d'estalvi

# La pime suspèn la universitat

La transferència entre universitat i empresa, tot i avançar, no està del tot resolta amb el teixit català de petites companyies

● Pàgines 2-4



TRANSPORTS PÀGINA 5

TMB s'interessa pels projectes de mobilitat que impulsa l'FMI i BID



EUGENIO OÑATE, DIRECTOR DEL CIMNE PÀG. 14-15

“Fem proves en avions reals per reduir els efectes en cas d'esclat”



PESCA PÀGINA 18

Balfegó inventa un giny per seguir la traçabilitat de la tonyina vermella

# LA PIME NO VA A LA UNIVERSITAT

**TRANSFERÈNCIA.** El traspàs entre universitat i empresa se centra en grans companyies o en la creació de noves firmes des dels campus. **50%.** La meitat de les empreses no tenen cap relació amb la universitat, i en el 77% dels casos només és per a convenis de pràctiques

JORDI TORRENTS  
BARCELONA

La universitat és un viver d'idees. I l'empresa, l'entorn ideal per desenvolupar-les. Això ningú ho posa en dubte, però existeix una veritable transferència entre aquests dos mons? La universitat mira cap a l'empresa? I a l'inrevés, ho fan més les multinacionals, o les pimes -que, recordem, formen el gros productiu del país- també hi treuen el cap? Només a Catalunya hi conviuen una dotzena d'universitats, amb tot el que representa en la seva xarxa de recerca, i, especialment en la darrera dècada, s'han multiplicat els parcs científics i tecnològics -sovint un dels millors exemples de transferència amb la creació de nombroses *spin off* i la proximitat a campus universitaris- i els centres de recerca sorgits de les universitats, tot i que molts han acabat creant ells mateixos empreses en vista de les dificultats per accedir al teixit productiu real.

El problema? Segons el director de la Fundació Cecot Innovació (FCI) -creada des de la patronal-, Abraham Arcos, "quan les pimes intenten accedir a la universitat, els costa trobar interlocutors". A això, cal afegir-hi que "solen ser poques les petites empreses que fan aquest pas", hi afegeix Arcos. Segons la fundació Conocimiento y Desarrollo (CyD), tot plegat es pot resumir en el fet que "gairebé la meitat de les empreses espanyoles no tenen cap mena de relació amb la universitat", tot i que el seu vicepresident, Francesc Solé Parellada, matisa que és una dada que pot oferir diverses lectures. El que té clar, però -a partir de l'informe *La universitat i l'empresa espanyola* de CyD, publicat fa tot just un parell de mesos- és que aquest vincle, en el 77% dels casos, es limita a convenis per incorporar estudiants o titulats en pràctiques. El concepte transferència, doncs, no sembla que es trobi en un punt àlgid.

## LES XIFRES

**+23,1%**

**Finançament empresarial a R+D**  
L'aportació de l'empresa a la recerca universitària ja suposa el 9%, superior a la de l'OCDE.

**77%**

**Convenis de pràctiques**  
El principal vincle entre universitat i empresa és incorporar estudiants en pràctiques.

**14%**

**Empreses amb R+D universitari**  
Només aquestes s'han adreçat a la universitat per aplicar projectes de recerca.

FONT: FUNDACIÓN CONOCIMIENTO Y DESARROLLO

Amb tot, la inversió a nivell estatal en recerca (R+D) ha anat creixent fins a situar-se en l'1,3% del PIB, un percentatge que serveix perquè l'Estat espanyol se situï per sobre de països com Portugal o Grècia -què seria d'Espanya sense ells a les estadístiques?- , però molt per sota encara de Suècia o

Finlàndia, on aquest esforç s'enfila per sobre del 4%. Tal com explica Solé Parellada, el problema per millorar aquesta transferència passa pel model de governança universitari. Segons Solé, "l'actual marc jurídic d'universitats de rendició de comptes i gestió impedeix que es facin moltes coses", per això creu que caldria "trobar fórmules com fan les bones universitats públiques europees, amb un model de rector capaç de dissenyar un pla estratègic". És a dir, que sense renunciar al caràcter públic, un centre d'ensenyament superior hauria de poder treballar amb mentalitat d'empresa, "amb objectius, recerca de fons i gestió del capital humà", apunta Solé.

**RECURSOS.** El mateix doctor lamenta que, tot i que a l'Estat espanyol hi ha 1,4 milions d'universitaris, "no sabem transmetre de forma organitzada les habilitats i els valors de l'esperit emprenedor". Amb tot, considera que "s'ha millorat molt" en un sistema que encara defineix com a "tendre", ja que grans grups de recerca amb desenes d'investigadors s'han creat en la darrera dècada, i per això creu que el flux de transferència, de patents i de creació

d'empreses "anirà a més". Això sí, l'amenaça de la retallada de recursos per la crisi la considera "gravíssima", i segons el que suposi, "pot ser la mort". Solé Parellada també apunta que l'OCDE troba "limitada" la resposta de les universitats estatals a les necessitats del mercat laboral, per la qual cosa afirma que cal "reorganitzar el sector públic investigador".

Partim de la base que el principal vincle entre universitat i empresa són els convenis per incorporar

## L'OCDE creu limitada la resposta de la universitat a les necessitats laborals

estudiants en pràctiques, un pas que les pimes ja no solen fer. Abraham Arcos apunta que "és un problema conegut, tant des del món empresarial com des de la Generalitat", però la realitat demostra que, mentre que les multinacionals i les grans companyies ho tenen més clar, les pimes "ni tan sols saben quin grup de recerca els pot solucionar les seves necessitats concretes". Arcos recorda que als

## El 90% dels valors d'Esade marxa a fora

En l'àmbit de l'educació superior tampoc podem oblidar el paper de les escoles de negocis a Catalunya -com Iese, EAE, Esade, BES La Salle o Euncet-, sovint un veritable pont cap al món empresarial. Un cas paradigmàtic és el del recent Talent Career Forum, una trobada anual dels alumnes d'ESADE amb 40 companyies -grans empreses, aquí tampoc hi intervenen les pimes- interessades a contractar nous professionals basant-se en els resultats dels estudiants i els seus màsters. Segons el director de

programes universitaris d'Esade, Alfred Vernis, el 90% dels estudiants de l'escola troben feina a l'acabar la seva formació. D'aquests, segons Vernis, "més del 90% troben feina fora d'Espanya, no només perquè hi ha més oportunitats, sinó per les diferències salarials". Una de les grans companyies que troben gent a l'escola barcelonina és la multinacional Google, que té clar que hi busca alumnes "amb un perfil internacional, que parlin diversos idiomes, interessats en el màrqueting

en línia i que aportin creativitat i innovació", tal com detalla Carlos Álvarez, d'Online Sales de Google, amb base a Dublín.

Durant els tres dies del fòrum, doncs, es posa de manifest que l'interès pels alumnes formats a Barcelona és més que evident, però també que la majoria d'aquest talent l'acaben captant companyies d'altres països, com Facebook, Vodafone, Kraft, Analysis Mason o Pepsico, amb alguna excepció local, per exemple Gallina Blanca.



La Universitat de Barcelona (UB) lidera els rànquings

Estats Units existeixen serveis d'assessors "per saber què vols i on pots trobar-ho, encara que si guis una empresa petita", mentre que en el teixit català i espanyol "fins i tot trobes competència entre campus universitaris i grups de recerca". El responsable de Cecot Innovació explica que des de la mateixa patronal s'està començant a treballar per trencar aquesta barrera, i ja han dut a terme visites d'empresaris i directius de pimes al campus universitari de la UPC de Terrassa "per conèixer de primera mà la innovació tecnològica i científica que es realitza en els seus laboratoris i centres de recerca" i amb l'objectiu de poder establir relacions amb científics d'àrees com l'electrònica, la biotecnologia o les energies alternatives. Arcos, però, creu que cal anar més enllà, especialment "pensant en les pimes tradicionals, que poden quedar més penjades" i detalla que hi ha un altre tipus de petites empreses, com són les *spin off* -que solen sorgir de centres universitaris-, que mantenen un vincle important amb els campus.

Moltes, de fet, ja participen en iniciatives com la xarxa Tecnio -promoguda per l'ACCIÓ de la Generalitat- formada, precisament, per agents experts en transferència que adrecen l'oferta universitària a les empreses catalanes. Com a actors intermediaris també hi trobem centres tecnològics com ara l'Ascamm de Cerdanyola, el CTM manresà o el Leitat



ings estatal de qualitat en investigació i de producció científica, i és la segona en impacte i qualitat de la recerca. M.PÉREZ

terrassenc, amb un vincle molt estret amb la universitat. Arcos hi afegeix que, des del Cecot, es plantegen “ser un servei organitzat que faci de frontissa per a les pimes i oferir-ho a la Generalitat”.

**EMPREDORIA.** La Fundació Escola Emprenedors -una entitat que té per finalitat promoure l'esperit emprenedor entre estudiants tant de secundària com universitaris-, el seu president, Jordi Naval, explica com a partir de diferents programes i seminaris s'intenta “despertar l'emprenedor que portem a dins”, però que per aconseguir-ho “cal creure-s'ho i conceptualitzar un projecte o servei que tingui un mercat a partir de la creativitat, i tenint en compte que podem ser emprenedors socials o fins i tot intraemprenedors des de dins d'una empresa que ja existeixi”. És a dir, Naval parteix de la base que la possible transferència del coneixement universitari, en aquest cas a l'hora de crear empresa, està molt condicionada “per una cultura com la nostra, que potser això ho frena”. De fet, també apunta que des d'un professorat funcionari “costa més animar els alumnes al risc”, una idea que també comparteix Abraham Arcos quan diu que “una recerca finançada només públicament té menys pressió i uns terminis més llargs de treball”, sovint incompatibles amb el dia a dia d'una empresa. Vinculat a aquest darrer aspecte, el director



### L'actual marc jurídic d'universitats de rendició de comptes impedeix fer coses

**FRANCESC SOLÉ PARELLADA**  
VICEPRESIDENT FUNDACIÓ CYD

### Una cultura com la nostra frena la transferència per crear empreses

**JORDI NAVAL**  
PRESIDENT ESCOLA EMPRENEDORS

### Quan les pimes intenten accedir a la universitat, els costa trobar interlocutors

**ABRAHAM ARCOS**  
DIRECTOR CECOT INNOVACIÓ (FCI)

del Centre Internacional de Mètodes Numèrics en Enginyeria (CIMNE) de la UPC, Eugenio Oñate, lamenta que “el més normal és que la idea surti de la universitat i aquí es quedi”, pel que el seu centre ha tirat històricament pel dret i, a més de treballar amb desenes d'empreses de tot el món, fins i tot ha creat tres companyies -“i en volem crear més”, assenyalant en les quals manté una participació important i que els serveix per sobreviure i ser del tot autosuficients. Oñate té molt clar que “tot ha de formar part del mateix cicle: investigació, prototips, *spin-off* i productes”.

En aquest sentit, Naval assenyalava que “darrerament es parla molt d'emprenedoria a Catalunya, on hi ha 600.000 aturats. Si només un de cada deu aconseguís muntar una petita empresa que donés feina a dues o tres persones, podríem reduir l'atur a la meitat”, tot i que és molt conscient que “millorar la cultura emprenedora pot evitar que la gent que vulgui tirar endavant el seu projecte ho faci prenent riscos inadequats”. És per això que els seus programes inclouen tècniques de com parlar en públic, de com defensar-se en anglès i de com trobar les eines per muntar una empresa: “Hi ha moltes queixes per la manca de finançament i de traves burocràtiques, però les bones idees acaben trobant finançament a través de *business angels* o *family offices*”, assenyalava.

## NOMS PROPIS

# Iniciatives per fer empresa



### RÀNQUINGS UNIVERSITARIS

## La UB, líder

La Fundació Conocimiento y Desarrollo (CyD), de la qual el doctor Francesc Solé Parellada és vicepresident, recull en un informe rànquings sobre la universitat pública espanyola. En el llistat del Rànquing de Xangai (de qualitat en docència i investigació), la UB ocupa el primer lloc, i la UAB, el cinquè, tot i que en l'àmbit internacional, només la de Barcelona entra en el *top 150*. En el llistat de producció científica, la UB també el lidera, amb la UAB en segon lloc. Pel que fa a l'impacte i qualitat de la producció, la UB passa al segon lloc i cedeix el liderat a una altra catalana, la Pompeu Fabra (UPF); la de Girona (UdG) és tercera, i la Rovira i Virgili (URV), cinquena.



### TRAMPOLINS TECNOLÒGICS

## Concurs d'idees

“Estem disposats a fer més amb menys, però també volem seguir sent eficients”, va dir el rector de la Universitat Politècnica (UPC), Antoni Giró, en la seva recent visita al fòrum d'empreses del sector industrial i aeronàutic de Terrassa, en referència al l'anunci de la Generalitat de retallar fins al 10% el finançament de la universitat pública. Prova d'això és la creació de Valortec, el primer concurs de plans de negoci i de patents, dins del marc de les accions de la Xarxa d'Unitats de Valorització (Trampolins Tecnològics) d'ACCIÓ, formada per la pròpia UPC, la URL (amb ESADE i La Salle), la UAB, la UB, la UdG, la UPF, la URL, la UdL, la UVic i l'IESE.



### YOUNG ENTREPRENEURS

## Emprenedors

L'ordre que segueix un emprenedor no sempre és l'ideal. Hi ha qui converteix una idea en empresa, però potser li falta la formació per arrodonir-ho. L'ESADE Entrepreneurship Institute (Institut d'Iniciativa Emprenedora) ha creat aquest 2011 el concurs Inspiring Young Entrepreneurs, perquè joves menors de 30 anys que han dut a la pràctica una idea de negoci però que no han pogut iniciar o acabar la seva formació puguin desenvolupar les habilitats directives i empresarials a l'escola que dirigeix Eugènia Bieto. El guanyador gaudirà d'una beca de 16.000 euros per cursar el programa per a directors.



### ESCOLA EMPRENEDORS

## Talent molt jove

El president de la Fundació Escola Emprenedors, Jordi Naval, i el seu director, Òscar Sánchez (a la foto) detallen casos de nois de secundària “amb idees d'empresa brillants”. Nois de quart d'ESO van crear el projecte Facematch, per trobar amics a les xarxes socials amb un programari de similitud dels trets facials que ja ha despertat l'interès d'un inversor. Un grup de l'institut Fort Pius de Barcelona (quart d'ESO) ha ideat el Lunchgum, xiclet amb nutrients per substituir un àpat. Altres han ideat una agència de viatges ficticis en el temps; un servei de roba repel·lent de mosquits, i un centre de suport a trastorns alimentaris o addiccions.

## FOCUS

# L'educació superior vol radiografiar la seva emprenedoria

L'observatori Obseu, de la nova Xarxa d'Emprenedoria Universitària, durà a terme una prova pilot durant el 2011

J.TORRENTS  
BARCELONA

Posar d'acord gairebé tots els actors que han de formar una bona part dels futurs empresaris del país no és fàcil. El pas, però, l'han fet nou universitats catalanes en crear la Xarxa d'Emprenedoria Universitària, que entre els seus principals reptes s'ha marcat l'objectiu de tenir un observatori (es dirà Obseu) per mesurar l'activitat emprenedora a les universitats públiques catalanes. La idea és intentar recollir informació sobre la creació d'empreses des de l'àmbit universitari i sobre altres activitats emprenedores que s'hi desenvolupin. L'Obseu es basarà en trenta

indicadors que, a més, donaran com a resultat un índex anual global, una radiografia sobre com es troba l'emprenedoria universitària a Catalunya. Els resultats de la prova pilot es presentaran a final del 2011.

La Xarxa d'Emprenedoria Universitària, liderada per la Universitat de Barcelona (UB) –a través de la Fundació Bosch i Gimpera–, està integrada per 9 de les 12 universitats del sistema català. Les altres són: la UAB, la UPC, la UPF, la UdG, la UdL, la URV, la UVic i la UOC. És a dir, totes les públiques (set) més dues de privades, la de Vic i l'Oberta de Catalunya.

La xarxa neix amb una subvenció de la Generalitat

provinent del Departament d'Empresa i Ocupació, i té quatre línies estratègiques principals: fomentar l'esperit emprenedor en la universitat; donar suport i promoure idees innovadores en projectes empresarials sorgits en l'entorn universitari; fer créixer i consolidar iniciatives empresarials, i generar coneixement que pugui subministrar recursos i dispositius orientats a donar valor a l'emprenedoria.

Segons el rector de la UB, Dídac Ramfrez, la xarxa se situa en el marc de l'anomenada tercera missió de les universitats, que defineix com "una proposta conjunta de nou universitats, majoritàriament públiques, que aposta per co-



Representants de les nou universitats, de la Generalitat i de la Càtedra d'Emprenedoria de la UB. J.T.

ordinar esforços, crear sinergies i fer que els alumnes universitaris amb més vocació emprenedora tinguin l'oportunitat de participar en accions formatives conjuntes". La secretària d'Ocupació i Relacions Laborals de la Generalitat, Esther Sánchez, afirma que un dels canvis urgents que cal fer és el de model productiu, i que l'economia del coneixement ensenya el camí a seguir. En aquest capítol, Sánchez diu que les universitats són "el pal de paller" i té clar que "les

## Un espai virtual, Innova Game, permetrà simular projectes d'innovació

persones emprenedores són una de les majors esperances de la societat".

**INNOVA GAME.** La xarxa pretén que s'augmenti la inversió en capital humà millorant habilitats en em-

prenedoria entre els alumnes, a més de millorar l'oferta formativa i promoure una interacció entre els diferents centres. Aquest 2011 ja es preveu celebrar un dia de l'emprenedoria i un campus d'estiu, tot i que el total d'accions previstes supera les 120 entre tallers, seminaris i jornades. També es crearà un espai virtual d'aprenentatge, Innova Game, que permeti als estudiants participar de manera simulada en projectes d'innovació.

## A la recerca de nous talents

Multinationals busquen entre els alumnes de la UPC enginyers industrials i aeronàutics

J.T.  
TERRASSA

Com que no val la pena perdre el temps discutint allò de la muntanya i Mahoma, ja fa anys que la Universitat Politècnica (UPC) organitza fòrums d'empreses en facultats de sectors tecnològics, potser els més conscienciats –i amb més oferta, és clar– a l'hora d'anar a cercar talent i fins i tot de promoure convenis de col·laboració per pràctiques o gestionar contractes de treball.

La fira més important de l'Estat és el Fòrum ETSEIB, punt de trobada entre el món empresarial i estudiants d'enginyeria industrial de la UPC, amb 50 empreses (com Damm, Alstom i Seat) i

4.000 alumnes, i que acaba de celebrar la que ja és la seva vint-i-unena edició.

Més jove és el fòrum d'empreses del sector industrial i aeronàutica Terrassa –ha tancat la cinquena edició–, que durant una jornada (el 2 de març) va ser un veritable intercanviador de currículums i experiències i de recerca de talent. Segons el vicepresident executiu de Ficosa –una de les firmes presents–, Josep Maria Tarragó, "a la indústria espanyola li faran falta a mitjà termini més de mil enginyers en aeronàutica per dissenyar i construir avions". Què busquen, però, les empreses? Segons Laura Gil, del servei de recursos humans de la siderúrgica



Representants de la firma Kostal, fa uns dies a la UPC de Terrassa. J.TORRENTS

Celsa, "es necessiten economistes i enginyers per especialitzar-se en una àrea concreta –en aquest cas, es tracta de passar-hi, almenys, cinc anys– o per anar-se movent en diferents, des dels processos industrials fins a departaments comercials". És a dir, per potenciar futures promocions internes a partir d'un pool

directe de talent captat a la universitat. El director de qualitat del fabricant de connectors SBI, Albert Rodríguez, diu que busquen "enginyers, però no és fàcil trobar-los" i detalla que es troben en vies de muntar nous laboratoris a Terrassa i Sant Esteve Sesrovires pels que necessiten des de becariis fins a investigadors "per

### LES XIFRES

## 55

#### Empreses i entitats

Són les que aquest 2011 han participat en el fòrum del campus terrassenc de la Politècnica.

## 456

#### Convenis de pràctiques

Es van signar el 2010 entre empreses i enginyers a Terrassa, amb 180.000 hores de feina

## 190

#### Enginyers: industrial i aeronàutic

Són els que cada curs surten de la UPC amb aquests títols.

tasques de recerca i millora de connectors". Míriam Sánchez, de recursos humans de la multinacional de l'aigua Fluidra, comenta que la seva cerca de professionals és per "apostar per l'R+D i per treure nous productes" vinculats a l'àmbit de les piscines i el tractament d'aigües amb tecnologies com l'electroquímica.

# TMB fa un cop de volant al negoci exterior amb el suport d'Accló

**OPORTUNITATS.** L'operadora de transport de Barcelona prioritza la presència en els organismes internacionals que financen projectes en països en desenvolupament. **PROACTIVITAT.** L'empresa vol liderar les actuacions a l'estranger

FRANCESC MUÑOZ  
BARCELONA

Transports Metropolitans de Barcelona (TMB), l'operadora pública de les xarxes de bus i metro de la capital catalana, reorientarà el seu negoci exterior, on actua com a enginyera i consultora de mobilitat, i adoptarà una actitud més activa en la selecció dels projectes. D'ençà de la creació de la direcció general de desenvolupament del negoci internacional, l'any 1985, TMB ha participat en projectes de transport a Europa, Llatinoamèrica, Àfrica i l'Orient Mitjà, però gairebé sempre per iniciativa d'una altra empresa o institució pública, que ha valorat la gestora pública barcelonina pel seu prestigi internacional. "Fins ara hem actuat quan ens han vingut a buscar, i entenem que ha arribat el moment de fer un pas endavant: volem estar al dia de les oportunitats i ser els protagonistes del nostre desenvolupament internacional", explica Miguel Bonilla, adjunt a la direcció general de serveis corporatius de TMB.

**L'empresa cerca una vinculació permanent a l'FMI, el Banc Mundial o el BID**

Ser proactius vol dir, en primer lloc, tenir informació de primera mà sobre els grans projectes de transformació urbana que s'estan coent al món des de fases molt incipients. En aquest sentit, TMB ha identificat com un factor clau la seva presència en organismes internacionals que financen projectes de desenvolupament, com ara el Fons Monetari Internacional (FMI), el Banc Mundial (BM) o el Banc Interameri-

<b>TMB</b>
<b>PRESSUPOST</b> <b>760 M€</b>
<b>NEGOCI EXTERIOR</b> <b>1 M€</b>
<b>TREBALLADORS</b> <b>7.900</b>
● TMB és una empresa pública cent per cent de l'Entitat Metropolitana del Transport, que agrupa 18 municipis de l'Àrea Metropolitana de Barcelona. Disposa de 160 trens, 1.080 autobusos per a 108 itineraris i 8 línies de metro. Gestiona un total de 570 milions de viatges cada any.

cà de Desenvolupament (BID). Per assolir aquest posicionament, l'operadora barcelonina ha buscat la col·laboració de l'agència de suport a la internacionalització de la Generalitat Accló. Bonilla pensa que des de Catalunya aquest és el camí lògic per "fer un salt important de coneixement". Serà aleshores que TMB decidirà en quins projectes internacionals vol centrar els esforços, prendre la iniciativa i, a continuació, cercar els socis adequats per a cada ocasió. En tot cas, TMB té clar que es limitarà als serveis d'enginyeria i consultoria i no preveu destinar recursos econòmics a cap inversió.

**CONSERVAR.** Aquest cop de timó no significa que la companyia renunciï a seguir explorant les oportunitats a través de les empreses o consorcis en què participa actualment. Una de les més actives és Transports Ciutat Comtal (TCC), amb el grup Moventia, en què TMB té el 33%. TCC té la concessió de diverses línies



Miguel Bonilla, adjunt a la direcció general de serveis corporatius de TMB, ha estat fins fa poc director de l'Incasòl. FRANCESC MUÑOZ

regulars a Catalunya i dels autobusos comarcals de Pamplona, i aspira a l'exploració del transport en superfície d'algunes zones de Bogotà (Colòmbia), cosa que significaria un miler d'autobusos.

En col·laboració amb la Corporation Française de Transport, la companyia de busos urbans de Perpinyà del grup d'Alacant Vectalia, TMB aspira a donar servei a tota la conurbació de la ciutat. Al con-

urs, que es resoldrà a finals d'aquest mes, també s'han presentat firmes del nivell de l'operadora del metro de París o Keolis, la filial de transport per carretera de l'SNCF. En cas de guanyar, seria la primera vegada que TMB operaria fora de l'Estat espanyol.

La companyia barcelonina manté aliances amb ALG, per a la reestructuració de la xarxa de transport urbà de Casablanca (Marroc) i avançar cap a un sis-

tema intermodal en què convisquin els autobusos i el tramvia. També junt amb la consultora d'infraestructures, transport i logística, assessoren el govern peruà en l'ampliació i renovació de la xarxa de tren de Lima i intervenen en el disseny de la primera línia de metro de Bogotà. En aquesta última participa igualment l'enginyeria Sener, amb la qual TMB també col·labora a través de l'UTE europea Ensitrans, a

quise li ha adjudicat el control de la posada en marxa de la xarxa de tramvia d'Orà (Algèria).

El seguiment del metro de Sevilla ha emparellat TMB amb l'enginyera andalusa Ayesa, líder en el mercat espanyol, amb la qual ha obtingut l'adjudicació per a la implantació de la primera línia de metro de Panamà, que significa una feina de cinc anys.

**MITJANS TURÍSTICS.** En aquesta nova fase que ara estrena TMB, els responsables del desenvolupament internacional també volen explorar les oportunitats de negoci del transport vinculat al turisme. L'empresa gestiona el Telefèric i el Funicular de Montjuïc, el Tramvia Blau i el Bus Turístic, i això els converteix en un referent internacional.

TMB té un pressupost de 760 milions d'euros anual, i el 53% el cobreix amb tarifes i el 47% restant amb subvencions. El negoci internacional representa aproximadament 1 milió d'euros l'any.

## ELS PETRODÒLARS

### Troleibusos en el desert

Un dels projectes internacionals més curiosos que desenvolupa TMB és el disseny i el suport a la construcció d'un sistema de transport per als estudiants de la Universitat Rei Faisal del Riad, a l'Aràbia Saudita. Miguel Bonilla explica que la ciutat

universitària és un nucli urbanitzat amb tots els serveis als afores de la capital i al bell mig del desert. El sistema desenvolupat per TMB en col·laboració amb Sice, una enginyera del grup Dragados, consisteix en un circuit de 10 quilòmetres i 12 parades i una cotxera

per als troleibusos. El contracte es podria ampliar en el futur amb el control de la posada en marxa del servei. El departament internacional de TMB disposa de quatre persones que es recolzen en els 7.900 treballadors de TMB per als projectes a l'exterior.

## EMPRESSES



A l'esquerra, Cristina Dedeu, directora de l'àrea social, i a la dreta, Inés Giralt, gerent de la cooperativa. ANDREU PUIG

# Entorn vol aspirar a la gestió integral d'equipaments socials

**PARTENARIAT.** La cooperativa cerca socis per oferir-se a l'administració com a entitat capaç d'administrar diversos àmbits d'actuació social agrupats

JORDI GARRIGA  
BARCELONA

Les creixents restriccions que imposa la crisi fan que per a l'administració pública el partenariat sigui necessari per sostenir la prestació de tota mena de serveis socials. I és amb aquesta perspectiva que planifica el seu futur la cooperativa d'iniciativa social Entorn, que observa moltes possibilitats de creixement en la gestió integral d'equipaments, que englobin des d'una escola bressol fins a un casal d'avis.

Sobre els pilars de "les persones, la qualitat i la solvència tècnica i econòmica", com diu la directora de l'àrea social d'Entorn,

Cristina Dedeu, la cooperativa desenvolupa projectes en àrees com ara escoles bressol, gent gran, intervenció comunitària, projectes infantils i juvenils i gestió de cases de colònies i albergs.

**EN ESPERA.** Un cop hagin passat les pròximes eleccions municipals, els ajuntaments reprendran la planificació dels seus serveis socials, ara en una situació de punt mort. Serà llavors que la cooperativa es llançarà a concursar per la gestió integral d'equipaments que incloquin un conjunt de serveis. Entorn ja ha contactat amb possibles socis, empreses constructores, per assumir projectes d'aquesta mena, i fins i tot ja ha començat a presentar projectes entre les administracions locals catalanes. Cristina Dedeu assegura: "Ara, les administracions públiques necessiten actors que tinguin la capacitat de fer-se càrrec d'un equipament en què tinguin cabuda des d'una

## TREBALLADORS

### Fer créixer la consciència cooperativista

Entorn es troba en ple procés de capitalització, a través de la conversió dels seus treballadors en socis cooperativistes, una iniciativa que de fet ha de garantir la continuïtat de l'entitat. Aquesta etapa es va iniciar el 2004, amb quatre socis, i actualment ja n'hi ha 18, sorgits d'entre els 353 professionals que treballen per a la cooperativa. La bona marxa del procés permet pensar a Cristina Dedeu que en un any es podria doblar aquesta quantitat. La directora de l'àrea social explica: "Estem fent un gran esforç per transmetre els valors cooperatius als nostres treballadors".

llar d'infants fins a un casal d'avis, passant per una biblioteca o projectes adreçats als joves". Alseu parer, "és la crisi la que genera la necessitat de construir aliances, i el millor aliat per a l'administració pública, que no pot donar resposta a tot, és una cooperativa sense afany de lucre". A curt termini, hi ha diversos déficits que, com assenyalava Dedeu, les administracions, la Generalitat i els ajuntaments, hauran de resoldre, com ara el de les escoles bressol, que de fet té des de fa uns anys un pla d'actuació d'àmbit català. Però poden sorgir noves necessitats: "Tot evoluciona ràpidament, i ara es detecten brots de pobresa infantil que potser faran necessari destinar-hi recursos".

**XARXA.** Un dels trets característics de la manera d'operar d'Entorn ha estat la intercooperació. Cristina Dedeu explica: "Establim aliances amb petites cooperatives especialitzades

en un servei o territori ben determinat, i així mancomunem serveis per rebaixar els costos dels serveis". Potser la millor expressió d'aquest plantejament de la intercooperació ha estat la iniciativa conjunta realitzada amb la cooperativa de Manresa 6TELL per gestionar una escola bressol a les Balears, Escoletes, tot esdevenint el primer operador català que es fa responsable d'un servei d'aquesta mena a les Illes.

Entorn no s'imposa barreres geogràfiques, i al llarg de la seva història ha pres tat servei a tot el territori català. Cristina Dedeu diu: "Entenem el país com qualsevol lloc en què ens puguem presentar i dir: 'Digue'm què necessites i jo t'ho faré'". Entorn té fonamentalment implantació a les comarques barcelonines i disposa de projectes a les de Tarragona, però també ha estat present a l'àrea de Girona i ara està oferint els seus serveis a la demarcació de Lleida.

Entorn ha adquirit amb el



**Entenem el país**

**com qualsevol**

**lloc on puguem**

**oferir els nostres**

**serveis**

CRISTINA DEDEU  
DIRECTORA ÀREA SOCIAL

pas del temps una experiència important en àrees com ara la gestió d'escoles bressol -no debades té sota la seva responsabilitat fins a tretze projectes, directament o a través de la intercooperació- i en la professionalització de l'administració dels casals de gent gran. Així mateix, cal assenyalar la seva trajectòria de treball en barris de Catalunya per millorar la convivència, donant suport a l'associacionisme, el desenvolupament comunitari i l'assessorament i mediació a les juntes d'escala. En aquests projectes, el que compta, com explica Cristina Dedeu, "és que els veïns tinguin finalment capacitat d'autogestió per resoldre els problemes". En aquest àmbit, Entorn està treballant a Figueres, Sant Adrià de Besòs, Palamós, Banyoles, Viladecans, Tarragona i Barcelona. Tot sumant el negoci que

## ENTORN SCCL

### SOCIS

18

### TREBALLADORS

353

### FACTURACIÓ

7,8 M€

● Des que es va fundar, l'any 1992, la cooperativa ha donat suport a més de 250 associacions i ha gestionat més de 125 projectes. Fins a 103.657 usuaris han participat en els projectes que ha impulsat durant tots aquests anys. Disposa actualment de 353 treballadors.

genera Entorn -4,8 milions d'euros l'any 2010- amb el de les entitats que formen part del grup -3 milions-, la facturació de l'any passat va ser de 7,8 milions d'euros. En els darrers anys, ha aconseguit mantenir un creixement sostingut, partint dels 3 milions de volum de negoci que es generaven l'any 2006.

Les arrels d'Entorn cal anar a trobar-les a les darreries dels anys vuitanta, quan, davant el buit que hi havia en la gestió de menjadors escolars, els ajuntaments van demanar a la Federació d'Esplais que aportés una solució al problema. D'aquesta necessitat va néixer la cooperativa Splash, l'any 1992, que l'any següent es va fusionar amb una cooperativa de Badalona, Arec, per donar

**L'any 2010,**

**Entorn va assolir**

**un volum de**

**negoci de 7,8**

**milions d'euros**

una forma definitiva a Entorn.

Entorn també exerceix de cooperativa de serveis per a totes les entitats que configuren la xarxa del Moviment Laic i Progressista (MLP), com ara Acció Escolta de Catalunya, Esplac Esplais Catalans, Casals de Joves de Catalunya, Fundació Terra o Ateneus Laics i Progressistes, entre altres col·lectivitats. Té actualment 458 socis de consum.

## DÁMARIS LLADÓ ADVOCATS

- SEPARACIONS
- DIVORCIS
- ACCIDENTS DE TRÀNSIT
- HERÈNCIES

Tel. 93 716 71 21

# CaixaEmpresa

## Comerç Exterior



### **Per arribar més lluny cada dia**

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

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

**Parlem?**

[www.laCaixa.es/empreses](http://www.laCaixa.es/empreses)

 **"la Caixa"**

## EMPRESSES

# Vi de premi a la Terra Alta

Un petit celler de Gandesa ha aconseguit un blanc que ja ha estat escollit el millor del Mediterrani i entre els tres millors del món

MARC ROVIRA  
GANDESA

Reduir la producció per augmentar el rendiment i els beneficis. Aquesta puntada de peu als principis de l'economia és la base del negoci d'Edetària, un petit celler que s'aixeca sobre un altiplà dels afores de Gandesa i que en vuit anys de vida ha aconseguit treure al mercat set vins que ja ostenten un lloc preferent en els rànquings de referència del sector vitivinícola. El reputat Robert Parker els ha catalogat per damunt dels 90 punts en la seva exclusiva i respectada llista i la guia Peñín ha destacat l'Edetària blanc de 2005 com el millor blanc del Mediterrani (els 96 punts que li atorga el deixa en la categoria de *vins excepcionals* i és només igualat per un *albariño* Pazo de Señoráns i per un cava Gran Reserva Gramona del Penedès).

Joan Àngel Lliberia és el cap visible d'un negoci que l'ha fet retornar a la Terra Alta després d'anys de rodar món. Però que ningú s'enganyi perquè no estem davant un cas de tornar a les arrels buscant pau i tranquil·litat sinó que per les vinyes hi para poc perquè, assegura, "la viabilitat del projecte" implica "el mercat exterior".

Lliberia agraeix les gràcies i les festes que li dediquen les guies i els entesos però posa de manifest que "el més important, al cap i a la fi, és que el vi agradi" i ell admet:

"No puc assegurar que els nostres vins agradin a tothom però sí que són vins autèntics".

**L'ETERNA DISCUSSIÓ.** Fa servir el mot "autèntic" perquè troba pedant catalogar-lo de "singular" però aquí el nom no fa la cosa, ja que el que aquest enginyer agrícola defensa amb fermesa és que el sòl de la Terra Alta té unes particularitats que poden conferir al vi "característiques tan especials que si es treballa bé donen un producte inimitable".

Per tenir aquest producte inimitable el que ha fet Edetària ha estat reduir a la meitat la producció del raïm que fa les seves vi-

**El nombre d'ampolles ha crescut un 40% en un any i la facturació ha augmentat un 35%**

nyes. D'aquesta manera, després d'un acurat procés de poda de cada sarment, s'aconsegueix que el brot de raïm creixi de manera uniforme i això li acaba conferint un grau de maduració unànime i un equilibri que acaba essent vital per al vi. "Amb el meu pare fa 25 anys ens discutíem perquè volia arrencar les vinyes perquè produïen poc; doncs ara encara produeixen menys", explica Lliberia des del seu celler i assenyala com, uns metres més enllà, es passeja



Joan Àngel Lliberia veu en la vinya vella de la Terra Alta un tresor per produir vins de qualitat. M.R.

## EDETÀRIA

### FACTURACIÓ

400.000 €

### PRODUCCIÓ

150.000 ampolles

### FUNDACIÓ

2003

● El mercat exterior és el cavall de batalla d'Edetària ja que vendre vi a l'Estat espanyol es fa molt complicat "perquè Rioja i Ribera del Duero tenen un nom consolidat", diu Joan Àngel Lliberia. El mateix destaca "la poca valoració dels catalans cap als productes de la terra. No per ser d'aquí s'ha de comprar però sí és d'aquí i és un producte de qualitat, per què no?". Els mercats emergents són ara el seu principal objectiu.

pels camps l'home que volia arrencar les vinyes i que ara les mira amb absoluta delicadesa. Són vinyes velles (de més de 60 anys) que no donen més de 4.500 quilos de fruita per hectàrea però que confereixen al cabernet o a la garnatxa (ja sigui blanca o peluda) unes propietats que acabaran enriquint el producte final.

### LA INCREDLITAT D'ARTUR MAS.

Edetària té poc més de mitja dotzena de treballadors i les 30 hectàrees de vinya que envolten el celler permeten una producció de 150.000 ampolles l'any i una facturació de 400.000 euros. "Es pot pensar que són números petits però el que ens motiva és que en un any hem tingut un 35 per cent més de facturació i hem venut un 40 per cent més d'ampolles. I tot això estant en temps de crisi", detalla el responsable del celler, alhora que afegeix: "Abans de ser president, va venir Artur Mas a fer una visita i no es creia les xifres de creixement que li donava".

Edetària agafa el nom de l'antiga Via Edetana, que en temps de la imperial Tàrraco era la ruta del comerç entre Tortosa i Saragossa. Avui el mercat no el marca la ruta de l'Ebre, sinó que els cèntims es fan venent a l'exterior. "El mercat nacional està saturat. El 50 per cent de les vendes de vi que es fan a Catalunya són vins de rioja". Lliberia acaba d'arribar d'una fira de Rússia i Josep Maria Castillo, responsable d'exportació, marxa cap a Tòquio a buscar clients: "Poden ser mercats bons per a nosaltres". L'expansió també inclou posar un peu al Brasil i Mèxic. De moment, Suïssa, Bèlgica, Holanda i els Estats Units reben amb set els vins sortits d'aquest celler de la Terra Alta. "Als Estats Units la clau és la diferència entre l'euro i el dòlar. Si el dòlar està a 1,20 euros l'Edetària negra costa 20 dòlars però si l'euro s'enfila fins a 1,60 l'ampolla passa a costar 30 dòlars. Això marca la diferència de vendre ampolles a Manhattan o de no vendre'n cap".



El salmó digital  
www.leconomic.cat

Entra-hi



SETMANARI D'INFORMACIÓ I ANÀLISI SOBRE L'EMPRESA

**LECONOMIC**

**L'economia, més a prop**



# El mercat africà ja representa el 5% del negoci de Konik

**CÀNCER.** El grup d'instruments científics inverteix 3 milions en analitzadors per al diagnòstic de càncer i infeccions

**JORDI TORRENTS**  
SANT CUGAT DEL VALLÈS

Konik és una veterana firma catalana fundada ja fa 33 anys per un doctor amb experiència fins i tot a la NASA, Josep Maria Gibert, i especialitzada en el desenvolupament d'instrumentació científica i de laboratori. Aquest 2011, però, espera que sigui gairebé un any d'inflexió, ja que preveu doblar la facturació de l'any passat, de 5 milions d'euros, gràcies a diversos projectes, entre els quals destaquen tres analitzadors: dos per al sector clínic per al diagnòstic precoç del càncer i de malalties infeccioses, i el tercer orientat a facilitar i simplificar anàlisis tant d'aliments com de tòxics i drogues. Aquests projectes representen una inversió de 3 milions d'euros per a una companyia nascuda a Sant Cugat però amb clara vocació internacional. De fet, té el punt de

## KONIK-TECH

### FACTURACIÓ

**5 M€**

### TREBALLADORS

**30**

### FUNDACIÓ

**1978**

● Josep Maria Gibert va fundar la firma fa 33 anys després de doctorar-se a Houston amb el professor Joan Oró i de ser investigador de la NASA sobre mostres de la Lluna del programa Apollo.

mira posat en el mercat africà, que ara mateix ja representa el 5% del volum del seu negoci.

Fonts de l'empresa que dirigeix Josep Maria Gibert han explicat: "Vam co-

mençar a treballar a Àfrica fa cinc anys, i actualment ja tenim equips instal·lats en més d'una desena de països del continent". Konik dissenya i fabrica els anomenats cromatògrafs i espectròmetres de masses, equips analítics per determinar la composició exacta d'una matèria —aliments, fàrmacs, drogues, petroli, aire i un llarg etcètera— i poder-hi detectar qualsevol substància. És a dir, equips que s'utilitzen en procediments com ara controls antidopatge i d'alcoholèmia, de residus de pesticides en aliments, de contaminants mediambientals i d'explosius.

A Tanzània ha treballat amb un institut que controla els pesticides residuals en les collites de te, i a Kenya l'associació de cultivadors de cafè utilitza els sistemes de Konik també per controlar pesticides i les aromes i la determinació dels antioxidants pre-



Gibert es va doctorar amb Joan Oró a Houston i va ser investigador a la NASA. JUANMA RAMOS

sents en aquest producte. A Cap Verd, la policia científica antidroga fa servir cromatògrafs de la firma vallesana en l'anàlisi de partides de droga, ja que aquesta antiga colònia portuguesa es troba en l'eix d'una de les rutes de més tràfic d'estupefaents. En el cas de Gàmbia, el Ministeri d'Agricultura del país utilitza aparells per controlar restes de fungicides i insecticides en fruita per exportar, així com en l'arròs. Al Sudan, se'n serveixen per valorar la presència de contaminants a l'aigua i en aliments, i a Etiòpia la Universitat Jimma treballa en danys mediambientals i de salut entre la població. Àfrica, però, no deixa de ser un pas més en la pre-

## La propietat segueix sent familiar tot i moltes propostes d'inversors

sència exterior de la companyia, amb equips instal·lats ja en més de cent països dels cinc continents.

Un dels mercats més importants és l'asiàtic, en punts com ara la Xina, l'Índia, Indonèsia o Malàisia. Des del punt de vista corporatiu, a més de la seu central de Sant Cugat, Konik disposa ja de cinc oficines de representació, a Madrid, Bombai, Miami, l'Havana i Buenos Aires, i pre-

sumeix de continuar sent "de propietat familiar tot i les nombroses propostes rebudes per part d'inversors estrangers".

**COMANDES.** Konik ha encetat el 2011 amb una cartera de comandes que ja supera els 4 milions d'euros, després de tancar el 2010 amb un pas important en la seva tasca innovadora gràcies a un nou cromatògraf de masses, "un nou concepte d'analitzador molecular per determinar, sense preparació prèvia de la mostra, qualsevol compost". Aquest aparell va ser escollit com un dels deu productes més innovadors de l'any passat segons la revista especialitzada del sector LCGC.

# Lleure a un clic

El portal d'ofertes de viatges i d'oci Travelzoo creix a tot l'Estat des de Barcelona

**FRANCESC MUÑOZ**  
BARCELONA

Mig milió d'usuaris espanyols reben regularment les ofertes de viatges i lleure que Travelzoo confecciona, en part, des de la seva delegació de Barcelona, on es van instal·lar el 2008. Molts d'aquests subscriptors defineixen Travelzoo com un cercador de promocions que fa per ells la feina d'escodrijar internet. Carsten Scheweche, director per a Espanya de la companyia, refusa, però, aquesta etiqueta i afirma que Travelzoo és una publicació glo-

bal especialitzada en viatges. De fet, el fundador, Ralph Bartel, és un periodista nord-americà que va endegar el projecte el 1998. A més, part de la plantilla (240 persones a tot el món i unes 12 a Barcelona) està formada per periodistes que cerquen informació sobre les millors ofertes de lleure, la contrasten, l'elaboren i hi donen diferent formats. Als subscriptors —només cal un correu electrònic i un codi postal per inscriure's— els arriba la informació en productes com el Top20, un rànquing setmanal amb les



Carsten Scheweche és director per Espanya de Travelzoo. ARXIU

millors ofertes, o el *newsflash*, un servei d'alertes amb ofertes de temps limitat. Una part de les promocions que formen part d'aquests rànquings les gestiona el departament de vendes de

l'empresa, intentant que siguin competitives amb les que la redacció ha trobat. La delegació de Travelzoo de Barcelona ha aconseguit sumar més de 150 anunciants, que són els que proporcionen

part dels ingressos de la companyia. Recentment, els 80.000 subscriptors de Barcelona també reben un nou servei d'ofertes de lleure locals: restaurants, propostes de benestar, experiències diverses, etc. Amb tot, Scheweche explica que el principal objectiu de la companyia és mantenir o incrementar el nombre de subscriptors: "Però no a qualsevol preu, sinó que busquem la credibilitat", afirma. En conseqüència, cada sis mesos s'exclouen els "lectors" no actius.

Travelzoo cotitza en el Nasdaq de Nova York, té 24 oficines repartides per tot el món i es va instal·lar a Europa el 2005. El negoci europeu va proporcionar a la companyia uns ingressos de 6,6 milions de dòlars, en el darrer trimestre del 2010, un 43% més que l'any anterior. Scheweche explica que van triar Barcelona perquè aquí van trobar el perfil de professionals que necessiten.

## EMPRESSES

# Domòtica per estalviar

La galeria tecnològica Light Windows mostra als professionals els serveis més avançats per a l'habitatge, a partir d'una pantalla tàctil central

**RAMON ROCA**  
BARCELONA

Programar una emissora de ràdio d'un país centreeuropeu estant tombat al llit de casa amb un llum relaxant, una temperatura agradable i amb una cortina que deixa observar l'horitzó de la ciutat a gust de l'usuari. Veure una pel·lícula d'Apple TV amb una temperatura més elevada amb les cortines corregudes a la sala d'estar del costat. Això avui és ben possible. Només cal fer un clic en una pantalla tàctil situada en cada departament de l'habitatge o bé des de l'iPhone per seleccionar les apetències del propietari de la casa depenent de l'estat anímic en què es troba segons l'hora del dia.

Totes les possibilitats d'il·luminació, climatització, decoració, seguretat, continguts d'internet per a cases (domòtica) o bé orientada a oficines, hotels, hospitals (immòtica) les mostra l'empresa DSI, que comercialitza Light Windows, una galeria tecnològica que té per objectiu mostrar als arquitectes, enginyers, interioristes o clients finals els millors

sistemes d'eficiència tecnològica i estalvi energètic en un espai real situat al centre de Barcelona. "Es tracta d'ensenyar els sistemes de les millors marques mundials que, en alguns casos, estalvien un 70% d'energia", explica Ramon Bedmar, gerent de DSI, una empresa nascuda el 2004, "fruit d'un projecte amb molta il·lusió format per un grup de visionaris que volen mostrar, a través de la galeria virtual, tota la domòtica aplicada als habitatges i edificis des del punt de vista de l'estalvi energètic".

En els darrer deu anys, el percentatge de cases i oficines que disposen d'algun tipus de sistema domòtic ha augmentat malgrat la crisi. "La veritat és que hem creat una idea fora de temps, ara hem de consolidar l'empresa", afegeix el seu gerent. La firma, formada per 11 persones altament qualificades, va facturar 1,8 milions d'euros el darrer exercici i va generar el mateix any un volum de negoci de més de 4 milions d'euros actuant com a prescriptor tecnològic.

DSI és una empresa que desen-



Ramon Bedmar, en una habitació que mostra els serveis domòtics amb pantalla tàctil centralitzada. JOSEP LOSADA

**La firma, amb seu a Barcelona, té 11 empleats i va facturar 1,8 M€ l'any 2010**

volupa el projecte, fa l'enginyeria i subministra el producte. El màxim responsable de la firma assegura que quan es tracta d'explicar els serveis i les possibilitats tecnològiques a un client que no veu les aplicacions, sovint cal fer moltes visites perquè ho entengui bé. "Amb els més de 1.000 metres quadrats de galeria tecnològica real es pot simular qualsevol ambient, i això pot reduir a una sola visita de l'arquitecte o el client", afegeix el gerent.

Light Windows treballa ara en

un projecte sobre l'hotel del futur amb la idea, sobretot, de reduir el consum energètic. Es tractaria de fer l'habitació totalment personalitzada. Quan el client hi entri la porta s'obrirà sense utilitzar clau ni targeta, a més, l'idioma estarà adaptat a l'inquilí. "Els gestors de l'establiment sabran les vegades que ha obert la porta durant el dia perquè avui es viu en el món de les dades i la informació". No cal dir que totes les plantes estaran programades per tenir una il·luminació mínima, de poc consum, i que s'anirà incrementant la intensitat a mesura que avança la persona cap a l'ascensor o l'habitació.

L'empresa catalana, pionera a mostrar els seus serveis als professionals, ha dut a terme l'automatització del control de la il·lumi-

nació de la Sagrada Família de Barcelona. Així, el temple inclou diferents escenes lumíniques i d'ambient en funció de si es fa un acte religiós, unes noces o senzillament una visita turística.

Un altre projecte d'envergadura de la firma catalana va ser el de la fàbrica Cobega, de més de 200.000 metres quadrats. El nou sistema permet centralitzar 20.000 lluminàries, de tal manera que només fa llum quan detecta presència humana a l'interior. "L'estalvi és molt gran perquè ara només hi ha llum a l'indret on hi ha algun camió que carrega Coca-Cola", diu Ramon Bedmar.

Fonts de l'empresa asseguren que ara miren els edificis d'ensenyament perquè hi ha molt camí per córrer pel que fa a estalvi energètic.

## Es busca capital

OPINIÓ



Jacint Soler-Matutes

En algun indret del Vallès, una petita enginyeria amb un producte competitiu, innovador i patentat mundialment cerca menys d'un milió d'euros per afrontar el seu creixement. El seu producte s'adreça a un mercat en expansió, on podria arribar a vendre unes 500 unitats arreu del món els pròxims deu anys

que, a uns 250.000 euros cadascuna, pot representar 125 milions d'euros de facturació.

Malauradament, la seva curta trajectòria, l'escàs patrimoni dels seus socis i la pròpia situació complicada de la banca, faran gairebé impossible el finançament amb recursos aliens. L'entrada de nous socis serà la millor i segurament única alternativa.

Les exportacions catalanes tancaren el 2010 amb un augment proper al 20%, fruit tant de la depreciació de l'euro com dels esforços de molts empresaris. Les estadístiques, però,

amaguen nombrosos casos de dificultat per poder atendre comandes exteriors amb uns recursos propis molt limitats i un crèdit bancari paralitzat. Aviat la Generalitat podrà emetre més de 1.800 milions d'euros de nou deute per eixugar el dèficit acumulat, mentre el president Zapatero espera amb delit els 300 milions compromesos pels capitalistes del golf Pèrsic per a les malmeses caixes espanyoles. En aquest ball de xifres ningú es recorda, però, dels malaurats emprenedors i petits empresaris, especialment dels que volen sortir a fora a vendre, avui dia l'opció

més intel·ligent. Per solucionar aquest greu problema no seria lògic exigir el renaixement de la banca pública, encara que aquesta s'ha consolidat, de fet, a molts països occidentals amb els milionaris rescats bancaris dels darrers anys i continua també predominant a mercats emergents com ara la Xina i l'Índia. Sí que tindria força sentit, en canvi, promoure una més estreta col·laboració públicoprivada en la concessió del crèdit i millorar els incentius al capital risc i la capitalització empresarial general. El suport públic a l'empresari a Catalunya,

en el format actual, pot generar situacions paradoxals. Per exemple, mentre un empresari català cerca capital per llençar un nou model de lleure de baix cost, una agència del govern català feia tot el possible per ajudar un competidor estranger a establir-se a casa nostra per desenvolupar la mateixa activitat. Ens cal, doncs, una seriosa reflexió sobre el paper, estructura i eficàcia dels instruments públics de suport a l'empresa.

Les solucions a la manca de capital han de venir en part de l'administració, però també dels mateixos empresaris. Un recent estudi

independent estimava en 800 les empreses que podien sortir a cotitzar al nou mercat alternatiu borsari (MAB). La realitat, però, és que avui només n'hi ha 13 i tansols dues són catalanes. Molts empresaris segueixen sent força reticents a cedir control i ampliar la transparència a canvi de capital fresc, ja sigui de la borsa, un fons o un inversor privat. L'enginyeria del Vallès del nostre exemple, però, té ben clar que aquesta és, ara mateix, l'única via possible.

**Soci d'Emergia Partners i assessor de la patronal Pimec**

## COTITZA A L'ALÇA

**Jordi Miarnau**  
President Comsa Emte

↑ Tot i la caiguda del negoci a l'Estat espanyol, a l'exterior va augmentar un 15% el 2010. L'empresa és present en 14 països. La facturació del grup d'infraestructures, sistemes i instal·lacions Comsa Emte s'ha reduït un 2,4%.



## COTITZA A L'ALÇA

**Marià Galí**  
President de la Cambra de Terrassa

↑ La Cambra de Terrassa, primer ens cameral fundat a Catalunya i tercer de l'Estat, celebra el 125è aniversari. Ha preparat un programa commemoratiu i farà un reconeixement a empreses del territori amb més de 125 anys d'història.



## COTITZA A LA BAIXA

**Roberto Colaninno**  
President Piaggio

↓ El consell d'administració de Piaggio ha aprovat els plans de reestructuració de la producció que afectaran la fàbrica de Martorelles de la filial Derbi. Suposarà l'acomiadament de 178 treballadors fixos més els 30 fixos discontinus.



# TERRATRÈMOL A AENA

Els aeroports tornen a situar-se en l'epicentre de l'actualitat després que s'anunciï una vaga per Pasqua i vacances d'estiu. **Per Anna Pinter**

**A**ENA torna a estar enmig d'un terratrèmol laboral d'una escala similar a la que ha viscut tràgicament el Japó aquesta setmana. La convocatòria de vaga dels treballadors per a dates clau en les vacances de Setmana Santa i d'estiu ha fet engregar moltes alarmes al sector turístic.

Encara que es tracta d'una convocatòria legal (no anunciem malalties plurals com els controladors al mes de desembre) i que estarà coberta pels serveis mínims, els darrers episodis de vaga i altres successos naturals, com les cendres volcàniques provinents d'Islàndia, fan témer una nova recaiguda en

el sector turístic, ja afectat greument. La patronal de la petita i la mitjana empresa de Catalunya (PIMEC) ha quantificat les pèrdues econòmiques en més de 40 milions. Les empreses turístiques, que amb les revoltes al sud del Mediterrani van veure una ocasió per recuperar turisme europeu, han advertit que després d'un any tan negatiu les conseqüències poden ser irreparables. La premsa anglesa, tant la sensacionalista com la que no ho és, obria edicions amb l'anunci de la vaga per les vacances, i no només això sinó que, a més, recomanava evitar l'Estat espanyol per passar-hi la Pasqua. Els britànics ja estan avisats.

Artur Mas, en to amena-

çador, també va avisar a convocants i AENA que qui juga amb foc es poc cremar, però les paraules, per ara, han tingut poc efecte (en el moment de tancar aquesta edició no s'havia arribat a cap pacte).

Les caixes i els bancs (algunes més que altres) també han rebut una bona sacsejada aquesta setmana, però de realitat. L'origen del seu terratrèmol no prové de les profunditats del mar sinó del Banc d'Espanya, que ha revelat que vuit caixes i quatre bancs hauran de buscar més capital. Necessiten 15.000 milions per ser solvents. Entre elles hi ha les catalanes Catalunya Caixa i Unnim, que hauran d'arribar al 8% dels actius en risc o al 10% si no



**Les caixes i els bancs (algunes més que altres) també han rebut una bona sacsejada aquesta setmana, però de realitat. L'origen del seu terratrèmol no prové de les profunditats del mar sinó del Banc d'Espanya**

comptem amb socis privats i tenen una dependència superior al 20% dels mercats majoristes.

Banc Sabadell i La Caixa, estan entre les 17 entitats del sector financer a tot l'Estat que ja compleixen les noves exigències del govern, però això sembla que no interessa a l'agència de qualificació Moody's. Aquesta, sense conèixer les xifres reals de les necessitats de recapitalització del Banc d'Espanya, va llançar la seva rebaxa a la solvència de l'Estat. Moody's va reduir la qualificació un esgló fins a l'A2 (dos punts menys de la màxima valoració) basant-se en un informe propi que eleva la xifra de les necessitats del sector financer fins als 40.000 o 50.000 milions d'euros, quasi el triple del que donava el Banc d'Espanya, i sense entrar en detall entitat per entitat.

Aquesta discrepància de xifres s'assembla a la dels ahorrillos desapareguts al convent de monges de Santa Lucía a Saragossa. Els inicialment 1,5 milions d'euros que van denunciar les monges, després es van reduir a 450.000. El que sí que saben del cert, és que els tenien guardats en bosses de plàstic a l'interior d'un armari. La policia encarregada del cas ja ha remès un informe a una altra

agència, en aquest cas la Tributària, que exigirà a la congregació explicacions sobre la procedència del contingut de les bosses de plàstic.

L'índex de preus de consum (IPC) del mes de febrer passat consolida una tensió inflacionista molt notable que afecta intensament les economies familiars. A Catalunya i al conjunt de l'Estat espanyol els preus es van incrementar els darrers 12 mesos un 3,6%.

També s'espera una tensió de tendència alcista a la planta de Derbi a Martorelles després que aquesta setmana la direcció de Piaggio (la firma propietària de la marca catalana) anunciés el trasllat de la producció de motocicletes de la fàbrica a altres plantes italianes. Per la seva banda la direcció de la fàbrica de Sharp a Sant Cugat del Vallès ha anunciat que allarga a sis mesos més un expedient de regulació temporal que afectarà tota la plantilla de l'àrea de producció.

Però no tot són notícies negatives entre el teixit empresarial. Mercadona va assolir l'any 2010 una facturació de 16.485 milions d'euros, un 6% més que en l'exercici anterior. La cadena de distribució ha millorat un 47% els beneficis respecte al 2009.



**A l'esquerra, manifestació dels treballadors de Derbi de la planta de Martorelles el novembre del 2009 i, a la dreta, protesta de treballadors d'AENA contra la privatització. Al mig, a dalt, el president de Mercadona, Juan Roig, i a baix, el director general de Catalunya Caixa, Adolf Todó.** ARXIU

## OPINIÓ

## EDITORIAL

## LES PIMES VOLEN SER UNIVERSITÀRIES

El potencial de recerca de les universitats catalanes i espanyoles no ha deixat de créixer en els darrers anys i fins i tot el nombre d'empreses que cooperen en innovació amb la universitat també ho ha fet. La realitat, però, revela que la meitat d'empreses continuen vivint d'esquena a la universitat i bona part de les que no és per convenis de pràctiques. On és, doncs, aquella transferència tan reclamada? N'hi ha, però no suficient i centrada en les grans empreses, mentre que les pimes (especialment les tradicionals, no tant les *spin off* sorgides moltes dels campus) ni tan sols consideren que tenen un interlocutor vàlid a l'hora de saber a qui adreçar-se per solucionar necessitats. La petita empresa és el gruix principal del teixit industrial català, però mentre no visqui d'una forma directa aquesta transferència no podrà convertir-se en el motor per sortir de la crisi. D'altra banda, mentre que una part del talent universitari va directament a treballar a grans multinacionals, una altra fins i tot se'n va fora de l'Estat espanyol, ja que rep millors ofertes econòmiques i professionals. Hi ha veus que reclamen canvis estructurals en les mateixes universitats a nivell de governança, per continuar mantenint una xarxa pública però amb una mentalitat de gestió privada. La cultura del funcionariat, de fet, no deixa de ser un obstacle més a l'hora de transmetre una cultura emprenedora.

La inversió estatal en recerca, això sí, ha crescut i se situa en l'1'3% del PIB -lluny encara de països capdavanters del nord d'Europa-, però les actuals tisorades previstes poden tornar a ser un fre important. Cal doncs assessorament, especialment per a les pimes, per promoure patents, flux d'idees i emprenedoria. Transferència, en definitiva.

## TOT EL QUE PUJA BAIXA, TAMBÉ L'OR

L'or és el valor refugi per excel·lència, i per això després de dos anys de fortes pujades el seu preu ha arribat a màxims històrics, malgrat que per la part de l'oferta els costos d'extracció es mantenen estables i la demanda productiva (joieria i indústria) està estancada en les economies occidentals pel baix creixement. Mentre la incertesa sobre la recuperació econòmica continuï, és d'esperar que es continuï buscant aixopluc en aquest actiu, amb el perill que en el refugi hi hagi tanta gent que acabi rebentant. La pujada exponencial de les cotitzacions als mercats financers en una evolució tan allunyada de la del mercat físic indica que s'està gestant una bombolla especulativa que estan inflant no només els inversors xinesos que busquen defensar-se de la inflació: els països asiàtics estan canviant per or o reserves en dòlars -l'altre tradicional refugi- i per primera vegada en dues dècades els bancs centrals són compradors nets d'aquest metall.

Les incerteses sobre quan arribarà la recuperació econòmica han augmentat amb les tensions inflacionistes derivades de l'encariment del petroli a conseqüència de les revoltes al món àrab, i això pot portar els inversors a pensar que l'or continuarà pujant. Però l'experiència d'altres bombolles recents -la de les companyies d'internet l'any 2000 i la immobiliària actual- ensenya dues coses: que esclaten en el moment més inesperat i que desmenteixen la creença que hi ha actius, com els habitatges, que mai baixaran de preu. Baixen, i es triga molt temps a tornar als del punt àlgid de la febre, sigui del totxo o de l'or.

## 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

## Cerealistes amb butxaca buida i preus pels núvols

ROBERT

JAIMEJUAN

Responsable de la sectorial de farratges de JARC

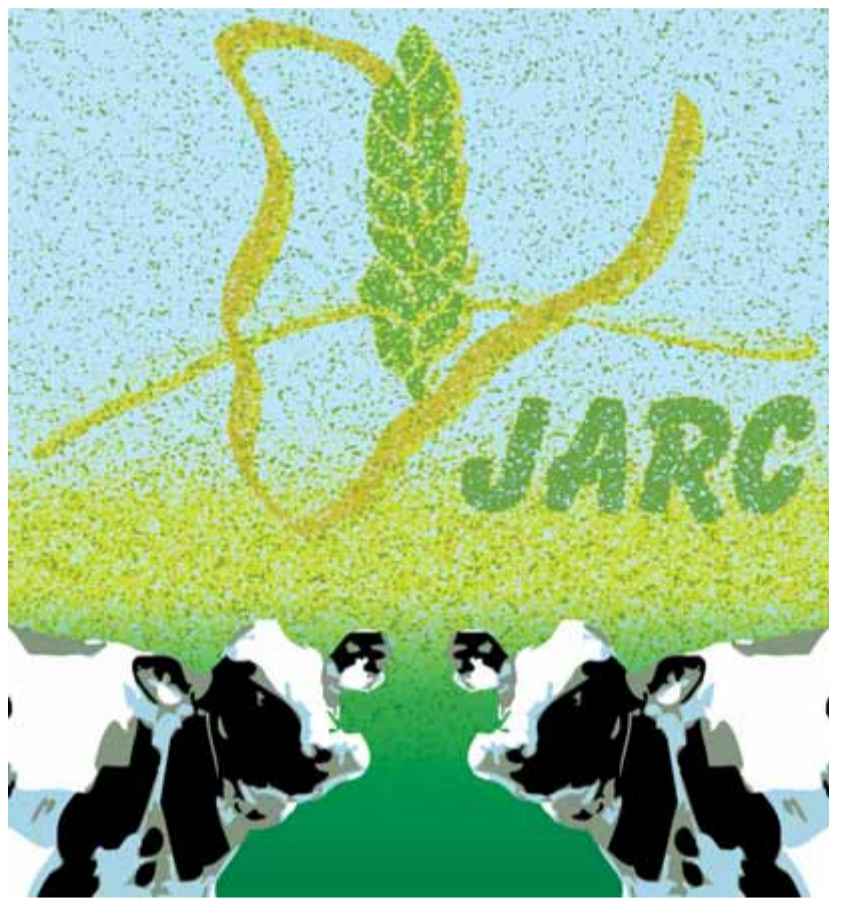
**D**es de JARC s'ha dit de totes les maneres possibles que el nivell de preu de les matèries primeres per a l'elaboració de pinsos està ranejant als nivells del 2007 i 2008. I això torna a deixar els ramaders a les portes d'una altra crisi ja que ben aviat no podran fer front als pagaments per manca de liquiditat. I és que aquesta situació és ja una càrrega que s'arrossega des d'aleshores.

El finançament que es va demanar s'ha de tornar a les entitats bancàries i l'elevat cost del pinso -des del juny del 2010 fins a data d'avui ha pujat una mitjana de 80€/tona- està posant en entredit la continuïtat de moltes explotacions. L'efecte d'aquest augment en els cereals suposa una alça del 20 al 30% en els costos de producció i això passa en un marc en el qual els preus de venda de la carn manifesten una tendència a la baixa o, en els millors casos, s'han mantingut estables. A tot plegat cal afegir-hi l'alça del 10% en la factura elèctrica, del 30% en el gasoil, que torna a nivells rècord, i l'exigència comunitària en seguretat alimentària, riscos laborals... que sovint no té res a veure amb el que suporten els productes de tercers països que arriben al nostre mercat a preus amb els quals és molt difícil competir.

Es diu que "no plou mai a gust de tothom", però el fet és que ara, si fem cas del mercat, els cerealistes haurien d'estar saltant i ballant d'alegria. Doncs tampoc. Si bé és cert que els preus del cereal estan pels núvols, també ho és que els productors tenen les butxaques ben buides.

Per què? Perquè en campanya van haver de vendre els cereals als preus més baixos dels darrers anys: 122€/t d'ordi i 140€/t de blat, i ara els ramaders els han de comprar a uns 250€/t. Per acabar-ho d'arrodonir, ara que sembren el cereal d'hivern, es troben que han de pagar les llavors entre un 70 i un 80% més cares, una tendència que també segueixen els adobs, herbicides... I tot plegat amb la incertesa de quins seran els preus la propera setmana.

Des de JARC defensem la necessitat de garantir que les explotacions agràries i ramaderes siguin viables, i la interrelació entre agricultura i ramaderia és clara. Si les granges tanquen haurem d'exportar els nostres cereals



PEP DUXANS

**A l'elevat cost del pinso, per culpa de la pujada de preu del cereal, cal afegir-hi l'alça del 10% en la factura elèctrica, del 30% en el gasoil i la tendència a la baixa del preu de la carn**

i farratges i importar la carn. I pel camí s'hi quedaran les fàbriques de pinso, els veterinaris, els escorxadors... tota l'economia que gira entorn d'això que s'anomena agroindústria i que també afectarà els llocs de treball que genera.

La volatilitat de les llotges mundials pel que fa als preus de les matèries primeres agràries és insuportable per a les explotacions. Sembla que a l'hora de repartir guanys, els productors sempre n'han de quedar al marge, ja siguin cerealistes, fruiters o ramaders.

Des de JARC ja fa temps que treballam per garantir que la PAC del 2013 tingui el finançament adequat per assegurar la continuïtat del sector, i que inclogui la possibilitat de donar ajuts directes en casos de crisis greus com la que avui pateix la ramaderia, ja que els crèdits i el finançament no solucionen

res a aquestes altures. Els pagesos i els ramaders ja estan massa endeutats.

Defensem que s'habilitin mesures de mercat eficients i flexibles per tallar aquesta especulació que ara ha fugit del totxo per instal·lar-se a les matèries primeres; volem una reducció de la càrrega burocràtica i una agilització de les llicències ambientals, un suport als pagesos que es troben en zones desfavorides o a aquells que fan servir tècniques de producció sostenibles, els que fan una bona gestió de l'aigua... ja que a JARC som molt conscients que el rept de l'agricultura del segle XXI implica produir més amb menys recursos.

I en aquest marc, des de JARC defensem la llibertat dels productors de conrear allò que, d'acord al seu criteri i a la normativa, sigui més convenient per a les seves explotacions: agricultura ecològica, convencional o transgènica. Una llibertat que sovint està en entredit per certa hipocresia social que no fa sinó repercutir negativament en la continuïtat d'un sector que és estratègic. No podem oblidar que al món desenvolupat tots mengem tres vegades al dia i el garant d'això no és altre que l'agricultura i la ramaderia de casa nostra.

Des de JARC treballarem per assolir aquestes fites i els nous reptes que s'obrin, ja que no podem entendre un pressupost agrícola destinat a no produir.

# Quan la crisi esdevé una oportunitat de negoci

ALEIX

PALAU

Soci director de Netmind

**C**om és sabut, en xinès, la paraula *crisi* la configuren dos signes que, llegits independentment, signifiquen "perill" i "oportunitat". Una combinació que, a primer cop d'ull, sembla força paradoxal però reflecteix fidelment l'actual context econòmic del nostre país.

Per una banda, l'actual crisi econòmica suposa un evident perill per a totes empreses, especialment per a les petites i mitjanes. Cal redimensionar les estructures, revisar els models de negoci, focalitzar els esforços i tenir una estratègia ben definida que ens permeti diferenciar-nos en un entorn cada cop més competitiu. Tot això de forma àgil, comptant amb escassos recursos i sense poder recórrer a fonts de finançament externes. Conseqüentment, milers d'entitats no se'n surten i es veuen obligades a abaixar les persianes.

Però també representa una oportunitat extraordinària. Una ocasió imparable per optimitzar de forma vertiginosa les nostres empreses, per

**Cal redimensionar les estructures, revisar els models de negoci, focalitzar els esforços i tenir una estratègia ben definida que ens permeti diferenciar-nos**

revisar tot allò que no funcionava, i posar ràpidament en marxa nous projectes i iniciatives que en circumstàncies normals tardaríem anys a poder dur a terme. I en això, les empreses dels països llatins, com el nostre, sortim en clar avantatge. La nostra cultura està molt més avesada al canvi i a treballar sota pressió. La nostra habitual capacitat d'improvisar, avui pot convertir-se en el nostre millor aliat per sortir de la crisi, sempre que ho fem de forma ordenada i constant, tot i que sembli un contrasentit.

No dispo de cap recepta màgica per ajudar una empresa a sortir enfortida de la crisi, però estic absolutament convençut que disposar d'un producte o servei diferencial, tenir una estratègia de mercat ben definida i, per sobre de tot, apostar decididament pel talent i la innovació, seran els principals factors d'èxit de les empreses del futur. Amb aquesta afirmació, aprofito per fer una menció destacada del poder dels sistemes d'informació com a factor estratègic per incrementar la competitivitat de les empreses. Com a sistema d'informació entenem un conjunt d'elements que interactuen entre si -els processos de negoci, la tecnologia i el factor humà- amb l'objectiu d'optimitzar el rendiment empresarial. Els empresaris actuals són més conscients de la importància dels sistemes d'informació en el teixit empresarial perquè automatitzen els processos operatius, suposen una plataforma de dades necessària per a la presa de decisions i són un element diferenciador de la seva companyia. A més, en un entorn econòmic en constant canvi, les empreses han de ser àgils en tots els àmbits. Amb la incorporació de les solucions de gestió de processos de negoci, les companyies es doten de l'agilitat necessària

per posar les tecnologies de la informació i la comunicació al servei dels processos de negoci.

Tanmateix, les TIC juguen un paper fonamental en la transformació del model econòmic global. Amb la seva implementació, les empreses incrementen la seva eficàcia i eficiència en els processos de negoci, potencien el seu valor diferencial, augmenten el coneixement de la pròpia activitat i la seva competitivitat. En l'actualitat, la formació i gestió eficient de les TIC és considerada una inversió i, cada vegada amb major freqüència, els empresaris les reconeixen com a un element estratègic per optimitzar el seu rendiment empresarial.

Per contra, un dels grans reptes que ens plantegen les TIC és la necessitat d'adaptar contínuament els coneixements, les habilitats i les actituds dels professionals que es beneficien de la seva gestió.

Per això, el sector empresarial actual demana un altre perfil d'empresari, un líder amb visió de futur que posicioni les TIC al servei del seu negoci, proactiu i amb iniciativa, capacitat de negociació i gestió, dots comunicatius i motivacionals; i sobretot, una persona que estigui a l'avantguarda de les noves tecnologies. En definitiva, ulls ben oberts, aptitud i actitud.

**Un dels reptes que ens plantegen les TIC és la necessitat d'adaptar contínuament els coneixements i les actituds dels professionals que es beneficien de la seva gestió**

ES DIU, ES COMENTA

## MADRID NO RENEGOCIARÀ TRASPASSOS TANCATS



**“** Cal establir el calendari perquè la bona voluntat es tradueixi en fets, i renegociar la cessió de rodalies i regionals de Renfe, l'ordenació del litoral i la competència en immigració **”**

JOANA ORTEGA

VICEPRESIDENTA DE LA GENERALITAT DE CATALUNYA

**“** No té cap lògica ni cap fonament jurídic obrir traspassos que es van tancar amb l'anterior govern de la Generalitat. Això seria un caos, perquè altres territoris farien el mateix **”**

MANUEL CHAVES

VICEPRESIDENT DEL GOVERN ESPANYOL

**“** El govern de la Generalitat no assumirà noves competències si aquestes no van acompanyades del finançament i els recursos necessaris perquè es puguin exercir adequadament **”**

FRANCESC HOMES

PORTAVEU DEL GOVERN CATALÀ

**“** El pacte que CiU va firmar amb el PP l'any 1996 ha estat el millor que s'ha fet per a Catalunya, ja que va suposar les taxes d'inversió més altes de l'Estat a Catalunya **”**

JOSEP ANTONI DURAN I LLEIDA

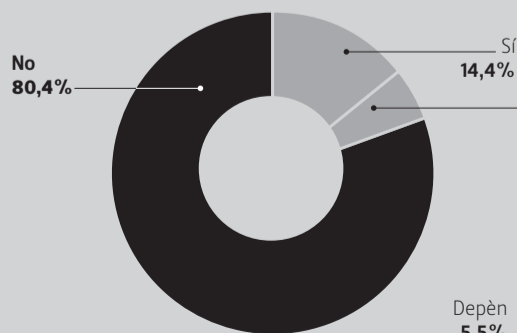
PORTAVEU DE CIU AL CONGRÉS DELS DIPUTATS

### ENQUESTA DE LECONOMIC.CAT

## ESPANYA QUEDA LLUNY PER ALS BARCELONISTES

**Aquesta setmana hem preguntat**

Creu que el Barça hauria de promocionar Espanya a l'exterior?



**I la setmana vinent**

Creu que el govern hauria de subvencionar empreses emblemàtiques catalanes com ara Cacaolat o Derbi?

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

## Eugenio Oñate

DIRECTOR DEL CENTRE INTERNACIONAL DE MÈTODES NUMÈRICS EN ENGINYERIA (CIMNE) I CATEDRÀTIC DE LA UPC

Oñate (València, 1953) va ser un visionari en crear, fa un quart de segle, un centre investigador públic capaç de pensar com una empresa. Els seus números resolten problemes en avions –l'administració d'Obama ja li ha trucat– o edificis, i reclama més suport a la recerca: creu que les idees surten de la universitat, però lamenta que moltes no arribin a l'empresa. **Per Jordi Torrents**

# “Es parla més de com controlar els diners que de com invertir-los”

**E**l centre de recerca dirigit per Eugenio Oñate és una d'aquelles agradables excepcions en l'àmbit investigador. Tot i ser públic (vinculat a la UPC i sota els auspicis de la Unesco), actua com una multinacional (amb seus a Washington, Singapur i Santa Fe, i 26 aules a Llatinoamèrica), ha creat ja tres empreses (i en vol més), té 200 investigadors arreu del planeta i lidera projectes a la Xina i els Estats Units a partir de l'ús de mètodes numèrics per solucionar problemes en avions, vaixells, edificis o el que calgui. Oñate reflexiona sobre el seu treball i el suport que la investigació rep a Catalunya i a l'Estat.

**Qualsevol realitat es pot convertir en una equació matemàtica?**

Exacte. Observem la vida, mesurem per tenir una llei física i obtenim un resultat aplicable. Com més complex és el problema, més hem d'observar. Tots veiem la predicció del temps, i tots els mapes són el resultat d'aplicar aquest procés: la direcció del vent, per exemple, ens pot dir com serà el temps partint d'una informació prèvia i



**El més normal és que les idees surtin de la universitat, però aquí s'hi queden**

**Ser autosuficients ens obliga a no equivocar-nos, a una tensió permanent**

**Proposem a la Generalitat crear una empresa de tecnologia que faci de llançadora**

unes equacions com el moviment dels núvols.

**I això es pot aplicar tant a construcció de vaixells com a previsió de catàstrofes.**

És l'objectiu de la ciència, entendre què passa i predir. Aplicat als edificis, si sabem la càrrega que hi volem i l'alçada, sabem la dimensió que han de tenir unes bigues perquè resistixin. Igual amb els avions o vaixells. Per a alumnes de batxillerat seria fascinant, ja que descobririen el poder de les matemàtiques, de predir el futur. La fórmula només és el principi. Hem d'integrar els mètodes numèrics amb noves tecnologies de la informació: sensors, predicció i bases de dades. Mesurar, predir i conèixer és la base dels nostres productes. Per exemple, sensors per mesurar la qualitat d'embarcaments. En tenim deu arreu d'Espanya i simulem paràmetres per decidir sobre el seu manteniment.

**Fa poc se'ls va dotar amb 2,5 milions d'euros pel projecte Safecon, per resoldre temes de seguretat en infraestructures i l'efecte de l'aigua com en els tsunamis.**

Si puja el nivell de l'aigua

d'un riu, resistirà un pont? Hem d'esperar que passi? No, ho hem de predir. O arrossegarem el fons, erosionarà i afectarà l'estabilitat del pont? Si ve un temporal amb onades de 20 metres, què passa? I si només són de 10 metres? Díficil de contestar, però els mètodes d'observació i predicció han millorat moltíssim, amb plantejaments multidisciplinaris del problema: hi ha experts en aeronàutica, en aerodinàmica, en estructures, en matemàtiques, en ordinadors. Cimne, de fet, va néixer ja fa 25 anys per poder disposar d'un espai transversal en una societat molt vertical i corporativa que es resisteix a la transversalitat, que ho

considera invasiu.

**Vostè parla del cicle de les idees, amb transferència clara entre universitat, investigació i empresa.**

La resistència és a espais comuns de treball. Les carreres encara són molt verticals. Per exemple, medicina i tecnologia van cada vegada més juntes, però no es mesclen. És el concepte d'evolució biològica d'una persona aplicat a una idea: neix, però fins que es transforma en Microsoft se l'ha d'acompanyar. Pot ser que una idea surti d'una empresa, però el més normal és que surti de la universitat i que aquí es quedi. Costa molt i cal acompanyar. I quan és un èxit, cal

que hi hagi un retorn.

**A Cimne fins i tot han tancat el cercle creant tres empreses.**

I en volem crear més! Volem proposar a la Generalitat crear una empresa de tecnologia perquè actuï de llançadora d'empreses. El que vam fer fa 15 anys creant empreses que ara ja parlen de fusions, comporta el seu temps. Ara ja anem per la segona generació, posant productes al mercat. Tot ha de formar part del cicle: investigació, prototips, *spin-off* i productes.

**És la solució perquè centres com el vostre siguin autosuficients?**

Ho som en el 93%. Però som una excepció molt gran i hem de sortir d'això. Ens obliga a no equivocar-nos, a una tensió permanent. Cal lligar-ho amb seguir tenint un peu en el món de la investigació. Si ens equivoquem, pot ser l'any que ve no existim.

**Molts centres investigadors estan condicionats a crèdits i ofegats per anys.**

També en tenim nosaltres. La posició més còmoda és rebre el 100% de finançament públic per investigar. Hi ha centres que ho han de

### LA FEINA

## Equacions, tesis i papers

La taula d'Eugenio Oñate és tot un desgavell de papers amb fórmules, equacions i projectes amb ganes de ser una realitat, sigui un producte per predir els efectes d'un tsunami, per fabricar llaunes amb un alumini millor o per calcular l'impacte d'un home bomba en esclatar dins d'un avió. Un despatx, doncs, abarrotat però amb un ordre gairebé bibliotecari, completat amb una curiosa col·lecció de tesis doctorals (“No en llenço mai cap”, diu), fotografies arreu (“Records de companys”) i un ordinador portàtil a punt de ser devorat pels papers. Sí, una taula de treball.



Oñate, enginyer de formació, està en els consells d'administració de les empreses Structuralia, Compass i Ingenia, i és doctor 'honoris causa' de la Universitat Ovidius de Constanta. JOSEP LOSADA

fer, ja que investiguen amb una previsió de 20 anys. Això nostre és molt difícil. En la vida d'una persona, que una idea es transformi en èxit passa molt poc, i moltes empreses tenen franquícies d'idees d'altres i mesclen tecnologies que ja existeixen per poder vendre. Investigar és un procés maduratiu que pot requerir anys, i qui t'ho finança?

**L'Estat espanyol és el país industrialitzat amb menys inversió en investigació.**

Entenc que no hi hagi diners per a tot. Sí, el percentatge potser és insuficient, però no podem entrar en comparacions amb, per exemple, si ens fan falta més o menys canals de televisió pública. El diner públic està tot compromès. Quan vols canviar, tothom diu que el seu àmbit és important.

**Però la realitat és que tenim la meitat d'investigadors de la mitjana europea. Fins i tot pels doctorats prioritzem la docència, quan en altres països ho fan amb la investigació.** S'ha fet un esforç en els darrers anys per crear un teixit investigador a Espanya, i a Catalunya encara més. De centres com el Cimne, fa 25 anys n'hi ha-

via dos, i ara n'hi ha uns 40. I això ha costat diners. Sóc positiu. Que un centre s'autofinanci com nosaltres? Gairebé impossible. Som vulnerables i hem de ser competitius. Amb les eines amb què es controlen els centres públics, a vegades és gairebé una cotilla. Cal reconsiderar si aquest model s'ha de mantenir o s'ha de pensar en un de nou a dues velocitats. No tinc una opinió negativa del sistema, però cal tenir clar que, per a un centre d'investigació, l'èxit fonamental és el científic: podríem mesurar-ho amb premis Nobel, però llavors el nivell d'Espanya és molt baix. Quan a més s'exigeix èxit econòmic, ja no és d'aquest món. Aspirem a les dues coses, però és impossible. Volem mantenir els millors investigadors tranquils i que no es preocupin d'aconseguir projectes? Cal finançar-ho i tenir una part econòmica que rutlli. Com? Et pot tocar la loteria amb un producte que comercialment funcioni o que un patrocinador, sigui l'Estat o no, posi aquí 20 milions l'any. Com que això no passa, ho estem intentant i aconseguint nosaltres, però costa de mantenir.

**Un sector clau és l'aero-**

**nàutic. L'administració d'Obama va contactar amb vostès per temes de seguretat aèria i càlculs sobre què pot passar si algú fa esclatar una bomba dins d'un avió.**

En un avió no hi pots entrar amb excés d'equipatge, i això limita la possibilitat d'entrar-hi un explosiu. La idea és que, si esclata, afecti al menys possible. Estan fent experiments molt costosos amb avions reals, però també ja amb simulacions virtuals fruit del càlcul numèric. Hem tingut reunions tant aquí com a Washington.

**Catalunya va crear el parc aeronàutic de Viladecans, molt embrionari; la UPC té enginyeria aeronàutica a Terrassa i aeronavegació a Castelldefels, i semblava que aspiràvem al tema de l'avió no tripulat o que alguna gran empresa s'instal·laria aquí i faria de locomotora. Els seus projectes, en canvi, potser miren més cap a la Xina o els Estats Units?**

Sempre anem com els vaixells de pesca, encara que sigui als caladors més llunyans. La competència és forta i necessitem buscar projectes a fora. En aeronàutica tenim diverses línies d'investigació, amb 12 pro-



**Crear tecnologia per a les empreses encara no encaixa amb la llei, que està bloquejada**

**Al sistema innovador català li estan posant portes al camp**

**L'Stimulus ha permès contractar i atreure inversors als EUA. Aquí no ho hem tingut**

jectes en marxa. Molts els promou el consorci Ingenia, que participa en empreses catalanes en projectes a Europa. Entre aquests, hi ha una línia estratègica amb la Xina, on hem obert un camí i hi liderem dos grans projectes aeronàutics i en coordinem un d'optimització de fluxos de l'aire. Tot això ens consolida com un centre de referència i fa que tothom entengui que podem ser-ne els coordinadors. En aeronàutica també tenim un projecte amb l'empresa catalana Cimsa de paracaigudes per a avions, amb diferents propostes presentades. Cimsa ha obert filial als Estats Units, BRS, i l'Agència Europea Espacial ens subcontracta. En aeronàutica hi ha una altra aplicació, d'uns hangars inflables. N'hem venut ja a Xile. És una línia innovadora que permet que cada avió tingui el seu hangar portàtil.

**Als Estats Units, tot i la crisi, van fer èmfasi en el sector investigador amb el programa Stimulus.**

Volem consolidar-nos en el món, però no tenim un programa similar per a això. Als Estats Units, l'Stimulus va donar una empenya, va permetre contractar gent i atreure

inversions. Aquí no ho hem tingut.

**Les empreses arrisquen per innovar?**

Hi ha poques empreses amb prou imaginació per saber on volen ser d'aquí a deu anys. El dia a dia se les menja. Participem en moltes, però els temes en risc a podem ajudar són de quatre o cinc anys. Crear tecnologia per a les empreses encara no encaixa amb la llei, que està bloquejada. Passar tots els tràmits és massa complicat, amb massa filtres per evitar que proliferin entitats públiques. I que una pública creï, encara està qüestionat. Hi ha consciència que cal recursos, però parlar de diners i de com aconseguir-los és molt difícil. Es parla més de com controlar-los que no pas de com invertir-los, i al sistema d'innovació català li estan posant portes al camp. Si no tenim estructura perquè els investigadors puguin fer un projecte de vida, ho faran pel seu compte, muntant empreses però allunyant-se dels centres. Cal aclarir la participació dels centres en les empreses. La por del fracàs paralitza el sistema. Però a partir de models d'èxit, obrim la reflexió.

## GRAN ANGULAR

**REFUGI PERILLÓS.** La cotització de l'or se situa en màxims històrics malgrat la poca demanda per a la joieria i la indústria. El seu paper de valor refugi ha fet pujar exponencialment els preus, amb el perill de crear una bombolla que esclati quan desapareguin les incerteses sobre la situació de l'economia

# La bombolla daurada

JOAN POYANO  
GIRONA

L'últim informe del Consell Mundial de l'Or confirma el fort creixement de la demanda mundial de lingots d'or d'inversió el 2010, amb un increment del 56% en relació amb el 2009. Els majors creixements van ser a l'Índia i altres economies emergents asiàtiques, entre les quals destaca la Xina, amb un creixement del 70%, fins a arribar a les 179,9 tones, que la col·loca com el segon país consumidor d'or d'inversió darrere de l'Índia, després de superar per primera vegada Alemanya i els Estats Units.

El Consell Mundial de l'Or qualifica d'apetit "voraç" el creixent interès per aquest metall entre els estalviadors xinesos, especialment en el quart trimestre de l'any passat. El principal motiu és la preocupació dels inversors xinesos per la inflació interna i el baix rendiment d'inversions alternatives com ara els dipòsits bancaris i la borsa, que s'afegeix a fortes expectatives de noves pujades del preu de l'or, que dilluns va marcar el preu rècord de 1.442,70 dòlars per unça, un 32% més que fa un any.

Els joiers catalans fan el mateix diagnòstic. Segons l'informe econòmic de 2010 del Jorgc (Col·legi de Joiers, Orfebres, Rellotgers i Gemòlegs de Catalunya), les causes de l'encariment de l'or són: una ex-

## Només és demanda financera impulsada pels operadors de fons i del mercat de futurs

tracció estancada (+2%) en relació amb un creixement de la demanda d'un 9%; la pressió de la demanda als mercats emergents (la Xina i l'Índia representen el 51% de les compres mundials per a joieria i inversió); que per primera vegada en 21 anys els bancs centrals han passat de ser venedors nets d'or a ser compradors; i que la demanda d'or d'inversió continua tan alta com el 2009 (52.000 milions de dòlars), pel paper de l'or com a refugi per a moltes carteres en la situació d'incertesa econòmica i de crisi de deute sobirana.

### LES XIFRES

## 56%

**Creixement de la demanda** de lingots d'or per a inversió hi va haver l'any passat. L'increment va ser superior a la Xina, d'un 70%, que va superar per primera vegada Alemanya i els Estats Units.

## 32%

**Augment de cotització** de l'unça d'or en un any, que dilluns passat es pagava a 1.442,70 dòlars.

## 103 €

**Valor mitjà de cada compra** en les joieries catalanes, un 40% menys que dos anys abans. L'escalada de preus no s'explica per la demanda en joieria i indústria.

Els efectes d'aquest encariment, segons el Jorgc, han estat:

-Una forta caiguda de la despesa mitjana de compra, ja que només un terç dels consumidors catalans gasten més de 100 euros en una visita a una joieria o rellotgeria, quan el 2008 ho feien dos terços. El valor mitjà de compra ha caigut en dos anys un 40%, fins a 103 euros.

-Joieria més econòmica i en menys quantitat, pel fort descens de la joieria d'or en relació amb la de plata i per la reducció de la despesa mitjana per peça i per compra de menys articles per visita.

-A diferència d'anys anteriors, el referent de la marca en l'elecció del producte ha disminuït notablement.

-Fortíssim increment de la venda de peces de joieria d'or usades per part del consumidor. Un exemple n'és Oro Caja, que va obrir la primera botiga de compravenda d'or al l'Estad espanyol l'any 2008 i ara ja en té 50, de les quals 20 són a Catalunya. El seu director general, Víctor Lavandera, explica que la gran majoria dels clients no hi porten or per causa de la crisi econòmica, sinó que han canviat els costums i es troba normal convertir en diners les joies rebudes en herència o les que et va regalar un cònjuge amb qui has partit peres.



La compra de lingots d'or es dispara. ALVARO HURTADO

La majoria de la venda d'or usat es canalitza a través d'establiments amb aquesta única activitat, i no de les joieries, ja que un 86% de les joieries diuen que no fan compravenda d'or, però el nombre de joieries que ho fan està creixent considerablement (4 punts més que el 2009). Dos terços de les joieries amb compravenda han entrat en aquest negoci en els darrers dos anys (2009-2010), i els seus ingressos per aquesta activitat representen al voltant del 20% del total.

Per a Marta Domínguez, directora d'operacions de l'empresa pionera en la venda de lingots d'or d'inversió a Espanya, Oro Direct, la demanda d'or d'inversió seguirà creixent aquest any: "Mentre persisteixi la incertesa en els mercats sobre el final de la crisi financera, l'or seguirà pujant, perquè és i serà per molt temps el valor refugi per excel·lència". Una opinió totalment diferent expressa Jaume Puig, director general de la societat de valors GVC Gaesco, que té molt clar que amb l'or "s'està for-

mant una bombolla especulativa clàssica; l'augment exponencial dels preus que hi ha hagut des de març de 2009 no es justifica ni per l'encariment dels costos d'extracció ni per l'augment de la demanda física per a la joieria o la indústria, és simplement demanda financera impulsada pels operadors de fons de cotització en or i dels mercats de futurs". Gaesco està tan convençuda que els preus col·lapsaran en qualsevol moment que ven un producte amb el qual es guanya si el preu de l'or baixa.

## La venda de joies cau un 40% en 2 anys

Les vendes de joieria i rellotgeria a Catalunya van baixar un 13%, fins a 437 milions d'euros, el 2010, amb una caiguda acumulada del 40% des de finals de 2008. El col·legi estima que l'any passat van tancar un 10% dels comerços de joieria, i que un 25% van reduir plantilla, amb una destrucció de 1.000 llocs de treball directes. Entre el 2008 i el 2010, s'han perdut 3.000 llocs de treball i un 30% dels comerços han tancat.

Gairebé el 80% dels establiments van perdre vendes l'any passat i a més de la meitat del sector li van baixar més del 20%. Els més grans i les cadenes (més de 600.000 euros anuals) aguanten millor (-6% de vendes), comparats amb els més petits (els que facturem fins a 60.000 euros), que van tenir una davallada del -24%. Les empreses s'internacionalitzen per compensar la caiguda del

mercat local, amb un increment d'exportacions espanyoles del 49% de producte acabat de joieria, per un import de 291 milions d'euros entre gener i octubre. La previsió per a 2011 és que es tocarà fons, amb una lleugera caiguda del 3 al 5 per cent de les vendes. La meitat dels establiments encara plantegen que l'evolució serà negativa, un 15% pensen que millorarà i un 39% opinen que el volum de negoci no variarà.



# El cap i la cua de l'atur

El mapa de la desocupació a Catalunya no és uniforme: també té el seu nord i el seu sud. Mentre que el Baix Penedès és la comarca més castigada per la falta de treball, l'Alta Ribagorça té la fortuna de registrar la incidència més baixa

ANNA PINTER  
BARCELONA

El Baix Penedès és la comarca catalana més castigada per la desocupació. Va registrar la taxa d'atur més elevada de tota Catalunya el 2010. Amb un 14,6% s'ha situat així al capdavant d'un indicador que no para de créixer des que va esclatar la crisi.

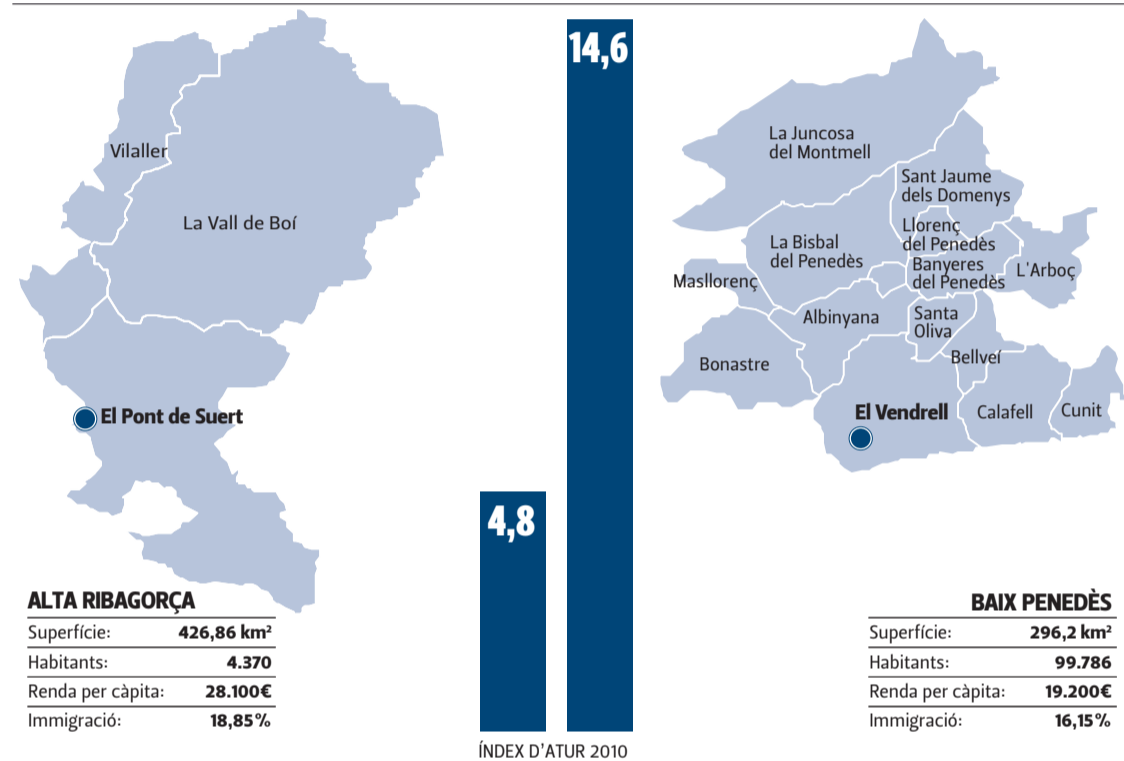
En canvi, l'Alta Ribagorça té la bona fortuna de ser el territori amb menys incidència de l'atur, amb un 4,8% de la població activa. Són dades d'un informe sobre el mapa d'atur de l'any passat que ha elaborat el sindicat CCOO, que il·lustren com l'atur ha incidit de diferent manera entre les comarques de l'interior i la costa catalana.

El catedràtic d'Economia Aplicada de la Universitat Rovira Virgili de Tarragona, Agustí Segarra, que cada trimestre coordina per a les cambres tarragonines un informe econòmic, explica que el Baix Penedès ha estat la més tocada perquè es tracta d'una comarca molt "apassionada": "En l'època de bonança econòmica va tenir uns creixements molt elevats i amb la davallada és la que més ha empitjorat", considera Segarra. De fet, segons les dades de l'informe trimestral que fa el grup de recerca d'Indústria i Territori de l'URV en poc més de dos anys aquesta comarca va passar de tenir 5.800 aturats (setembre 2007) a 15.600 (març 2010).

El "mal passional" del Baix Penedès, responsable d'aquesta sagnia laboral, té un altre nom: es diu construcció. Durant els anys de la *dècada prodigiosa* (2000-2007), com anomena el catedràtic d'Economia de la UAB Josep Oliver, aquesta va ser la comarca en que la construcció ocupava un pes més alt en termes del PIB de tot Catalunya. Ara, una vegada desinflada la bombolla immobiliària, el mercat laboral ha pagat car aquest lideratge i ha acabat sent la més afectada per l'atur.

Segons les dades de la Seguretat Social, al 2010 es va registrar un 16,80% els afiliats al sector del totxo respecte a l'any anterior. La davallada és la més elevada de totes les àrees econòmiques del Baix Penedès i el més greu és que s'ha donat justament en el sector del qual depenia més l'economia comarcal. Per la seva banda, la indústria va reduir el nombre d'afiliats quasi un 6% i el sector pri-

## Les comarques amb menor i major índex d'atur



mari, un 2%. Només en serveis han acabat el 2010 amb un saldo positiu d'afiliats més que el 2009.

Així que, com explica Agustí Segarra, la combinació d'una economia comarcal massa sustentada en la construcció i les males temporades que ha registrat el

## Tarragona, més a prop d'Espanya que de Catalunya

El nombre d'aturats a les comarques de Tarragona va augmentar en el darrer trimestre del 2010 d'una manera molt preocupant, així ho revela el darrer informe de les cambres tarragonines que elabora la URV. La taxa d'atur, el darrer trimestre de 2010, ja es troba més propera a la mitjana espanyola que a la catalana. En un any, s'ha incrementat més de dos punts, mentre que en el conjunt català ha augmentat menys d'un, i en l'espanyol, un i mig.

La zona experimenta la taxa d'atur més elevada des que es publica l'EPA, això és, des de l'any 1975. L'increment de les persones que no troben feina ha estat continu.

sector turístic de platja des de l'any 2008, han deixat ben tocada aquesta comarca de la costa tarragonina. El pitjor de tot és que les perspectives de millora en el mercat laboral d'aquest territori són poc alentidores, ja que segons Segarra, ara com ara, no s'albiren gaires més alternatives en termes d'ocupació.

**ALTA RIBAGORÇA.** L'altra cara de la moneda és l'Alta Ribagorça, que tot i que el seu mercat de treball també s'ha ressentit amb la crisi, el pes dels aturats registrats sobre el total de la població és el més reduït de tot Catalunya. De fet, la taxa d'atur comarcal ha estat inferior a la que va registrar el conjunt de Catalunya en els anys de vaques grasses.

La secretària d'acció social de CCOO, Cristina Faciabén, explica que la poca dependència de la construcció a l'Alta Ribagorça ha suavitzat la greu destrucció d'ocupació que han tingut altres comarques. Segons dades del Consell Comarcal, actualment el sector turisme sustenta el 70% de l'economia de l'Alta Ribagorça, i el 30% restant depèn de l'agricultura i el comerç.

Ara bé, Carme Farré, responsable d'ocupació del Consell Comarcal de l'Alta Ribagorça, matisa que l'actual taxa d'atur és una

dada amb certa trampa. Assegura que tot i que només consten registrades 160 persones al Departament de Treball, la xifra és molt més elevada i per tant faria augmentar considerablement la taxa d'atur actual. "Com que a la comarca no existeix oficina de treball, només s'inscriuen els que no tenen feina i que cobren subsidi i per tant el registre només mostra una part de les persones sense feina", diu Farré.

A més a més, segons la responsable d'ocupació del Consell Comarcal hi ha un altre element distorsionador i és que els immigrants que s'han quedat sense feina els darrers anys han optat per marxar de la comarca. Farré assegura que aquesta sortida ha

## Al Baix Penedès la xifra real pot arribar al 20% de persones desocupades

afavorit que l'Alta Ribagorça hagi guanyat el millor lloc quant a taxa més baixa d'atur, però ha generat uns altres danys col·laterals sobre el sector comerç, per exemple, que s'ha ressentit amb la sortida de població immigrant.

Farré insisteix que no són un territori privilegiat. El Consell Comarcal, de fet, disposa d'una borsa de treball en què té més de 1.500 persones que busquen feina. "No tots estan a l'atur, però la dada és simptomàtica del fet que hi ha més demanda d'ocupació", apunta Farré.

El cert és que ara com ara l'única manera per conèixer la incidència de l'atur en les comarques és amb un model estadístic que queda curt respecte a la taxa real. Si comparem la taxa estimada del conjunt de Catalunya, que s'obté de l'enquesta de població activa (18,1%) respecte a la registrada (11,1% provinent dels aturats inscrits a les Oficines de Treball) és evident que la diferència és substancial. Amb aquest matís, el catedràtic Segarra creu que al Baix Penedès els aturats poden superar el 20%. Al l'Alta Ribagorça calculen que està al voltant del 7%. Sigui com sigui, l'informe de CCOO és una eina orientativa que permet fer una fotografia del nord i el sud al mercat laboral català.



**El Baix Penedès ha tingut una dependència massa pronunciada del totxo**

AGUSTÍ SEGARRA  
CATEDRÀTIC ECONOMIA URV

**No som un territori privilegiat, hi ha més gent sense feina que la registrada**

CARME FARRÉ  
CONSELL COM. ALTA RIBAGORÇA

**On hi ha més atur és a les poblacions on més immigrants es van acollir**

RAMONA CRIADO  
SEC. OCUPACIÓ CCOO LLEIDA

## GRAN ANGULAR

# Balfegó desenvolupa un giny per seguir la traçabilitat de la tonyina vermella

**DEBAT OBERT.** L'empresa vol donar transparència a tot el procés de pesca i critica el boicot a aquest peix que defensen ecologistes i un col·lectiu de reputats cuiners

**MARC ROVIRA**  
L'AMPOLLA DE MAR

El grup Balfegó encarna les dues cares d'una mateixa moneda. Aquesta empresa de l'Ametlla de Mar és un referent per a experts tonyinaires d'arreu del món, que no dubten a apreciar la qualitat del producte que surt de les aigües del Baix Ebre i el tractament que li donen els tècnics i manipuladors que treballen als obradors. Però dir Balfegó és encendre les crítiques dels detractors de la pesca per encerclament, ja que la consideren el més perniciosos dels arts de pesca i una seriosa amenaça per a la subsistència de l'espècie.

La darrera iniciativa del grup neix com una reacció al boicot de tonyina vermella que promouen col·lectius ecologistes (WWF n'és el més bel·ligerant), un grup de cuiners de prestigi (entre els quals hi ha Sergi Arola o Martin Berasategui) i als quals s'ha sumat alguna cadena comercial. L'argument d'aquests és que la població de tonyina vermella està amenaçada i que cal un temps de pausa per a la seva regeneració.

El pla de Balfegó inclou precisament intentar posar fials recels que pugui generar la seva activitat de negoci i s'ha impulsat un projecte que dona "transparència total" al producte que surt de l'aigua fins des que arriba al plat. Ho assegura Joan Josep Navarro, assessor jurídic del grup, però que pels coneixements que té del sector tonyinaire sembla haver passat més hores dalt d'una barca que no a les aules de la facultat.

La iniciativa de Balfegó uneix la gastronomia amb

les noves tecnologies. Atès que, per qualitat i preu, la immensa majoria de vendes que fa el grup les fa al ram de l'alta restauració, el consumidor final de les tonyines de Balfegó sol estar entaulat en un restaurant.

La idea és que aquest client rebí juntament amb el seu plat de tonyina un certificat de traçabilitat del producte. El certificat no és res més que un díptic de poc més de 10 centímetres on hi ha serigrafiat un petit codi *bidi* (codi de barres bidimensional). Usant la cà-

**En quatre anys la quota de pesca permesa s'ha reduït de 29.000 tones a 12.900**

mera del telèfon mòbil el client pot fer una fotografia del codi i enviar la imatge a un número de telèfon que, en cosa de segons i de manera gratuïta, remet tota la informació d'aquella peça de tonyina: la campanya de pesca en què va ser capturada, zona de captura, vaixell que la va pescar, moll on va ser descarregada, pes, mida i percentatge de greix de l'exemplar i si ha estat congelat o no.

El número de díptics que envia la fàbrica va en proporció amb la quantitat de producte que té la comanda i així s'evita que es pugui fer un ús fraudulent de cada targeta identificativa i fer passar per tonyina Balfegó peix de procedència diferent. El consumidor sap així que aquella peça no prové de la pesca furtiva.

És la primera empresa del món que controla la traçabilitat de la tonyina, un se-

guiment que no s'exigeix en el sector de la pesca però, en canvi, sí que es fa imprescindible en el mercat de la carn per qüestions de seguretat alimentària.

Juan Josep Navarro revela que amb aquesta iniciativa es busca "donar prestigi a la marca" i també "tancar boques". No es refereix a les boques dels clients dels restaurants, sinó a les boques que critiquen la pesca d'encerclament: "S'ha de treballar amb transparència. Donant tanta informació del producte queda clar que totes i cadascuna de les peces estan controlades en tot moment".

**PESCAR ELS FURTIVS.** És aquest un detall important, diu, per plantar cara als furtius, aquells que no respecten les rigoroses quotes que l'ICCAT (comissió internacional per la conservació de la tonyina del nord de l'Atlàntic) va fixar per preservar l'espècie. Des del 2006 hi ha un pla per la recuperació de la tonyina vermella (alguns calculen



La pesca de la tonyina vermella és una activitat que no està exempta de polèmica. ARXIU

l'actual població d'aquesta espècie en un 15% de la població original) i les 29.000 tones de peix que es podien pescar el 2007 al nord de l'Atlàntic i al Mediterrani s'han reduït aquest any a 12.900.

Navarro no qüestiona les restriccions, però es mostra ferm a demanar que "es controli que tothom compleixi les quotes i les talles". Balfegó manté que la població de tonyina vermella es recupera, però el

cert és que l'ICCAT segueix sense aixecar les limitacions -no es poden pescar exemplars de menys de 30 quilos- i aquest any escurça la campanya dels tonyinaires, que tindran menys d'un mes (del 16 de maig al 14 de juny) per pescar.

Si la temporada de pesca és tan curta, com s'ho fa Balfegó per servir tonyina fresca tot l'any? La resposta està en les gàbies que hi ha a dues milles i mitja de la costa de l'Ametlla. Allà, l'em-

presa hi engreixa els exemplars que els vaixells que han fet la campanya (els dos amos, els cosins Manel i Pere Vicent Balfegó encara es fan a la mar) han pescat durant les setmanes en què no hi ha veda. Navarro explica que a la granja donen a la tonyina el tractament que necessita per poder-la comercialitzar a bon preu.

Els vaixells atrapen els peixos, però no els maten, sinó que els mantenen reclosos en les xarxes i després els remolquen fins a les gàbies. Un transvasament de peix possibilita mantenir-los en captivitat i controlar-ne l'evolució, el pes i el percentatge de greix. El valor que acaba tenint cada exemplar multiplica diverses vegades el preu que pot tenir una tonyina acabada de pescar. La manera com, un cop grasses, les maten també genera controvèrsia per a sectors proteccionistes perquè un submarinista es capbussa a les aigües de la granja i les mata disparant-los al cap un arpó que té una càrrega explosiva. Navarro assegura que aquesta és una mort "sense estrès" i que el peix sucumbeix "de manera instantània i sense sofrir".

## TRAÇABILITAT

### Del mar a la taula

En tres dies la tonyina arriba des de l'Ametlla a tot el món. El mercat japonès s'ha arribat a quedar el 90% de la producció, però, per no posar tots els ous al mateix cistell, l'empresa no hi destina ara més del 45% de vendes. Un 24% vola cap als Estats Units, un 6% cap al Regne Unit i un 2% cap a Alemanya. En tots els casos el recorregut del peix és controlable.



Detall de la targeta codificada que distribueix Balfegó.

# Les perruqueries noten que la clientela hi va menys per la crisi

**RETALLADES.** El 94% dels professionals de la bellesa preveuen que hauran de reduir costos, i els tractaments que menys baixen són les liposuccions

JOAN POYANO  
BARCELONA

Els espanyols van cada vegada menys a la perruqueria i gasten menys als centres de bellesa a conseqüència de la crisi, segons les dades del Baròmetre Cosmopelleja 2011, que assenyala que aquesta situació està provocant que un 94% dels professionals es plantegin per a aquest any reduir costos en els seus negocis.

El treball, basat en més de 900 enquestes realitzades al llarg de 4 mesos a través de la pàgina web de Cosmopelleja, el grup més gran de comunicació de bellesa professional, assegura que en un any s'ha incrementat un 25% el nombre de professionals de la perruqueria, estètica o *wellness* que té previst reduir costos com a conseqüència de la crisi econòmica. Segons Jordi Julve, director general del grup Cosmopelleja, organitzador del 17 Saló Internacional Cosmopelleja & Wellness 2011 que es va celebrar a Barcelona el mes passat, el sector encara preveu un any dur, amb una facturació més o menys estable i sense increment de la freqüència de visita dels clients.

Julve considera que no hi ha una previsió clara sobre la sortida del sector de la crisi, que no passarà fins que el consum intern i la confiança en l'economia es recuperin. En l'enquesta es constata que només la meitat dels enquestats creuen que aquest any podria ser millor que l'anterior, apostant per l'oferta de nous serveis i per una reducció de costos, però malgrat això segueixen confiant en la innovació. Un 61% creuen

que hauran d'invertir a innovar per fer front a la crisi durant els pròxims mesos.

La crisi també es reflecteix en la formació dels professionals, ja que només un 40% han assistit a algun curs de pagament durant l'any 2010, mentre que l'any anterior la xifra era del 70%.

L'ampliació de serveis és per al sector una de les sortides per incrementar la facturació, i el 60% dels enquestats creuen que la forma més viable en aquests moments és a tra-

**Incorporar maquillatge i manicura, alternativa per facturar més**

vés d'acords amb altres professionals. A les perruqueries, el maquillatge i la manicura o pedicura són alguns dels serveis més interessants per als professionals que es plantegen ampliar els seus serveis durant aquest any.

En relació amb els tractaments, en perruqueria el tall segueix sent el que més es demana, malgrat la crisi, i la gent prefereix estalviar més en color, perquè tallar-se el cabell ha passat a ser una necessitat per a la majoria.

En estètica, els enquestats destaquen que les liposuccions o el rejuveniment facial són els tractaments que més adeptes tenen malgrat la crisi.

Encara que les dones segueixen sent les principals clientes dels centres de perruqueria, estètica o *wellness*, també són les que més han reaccionat a la crisi i són les que, segons el 84% dels professionals, més hi han deixat d'anar.

**MÉS TIRADA AL SÚPER.** La consultora de mercats Nielsen ha estudiat les actituds dels consumidors en relació amb les categories de salut i bellesa, per analitzar on compren i quins factors influeixen en les seves decisions de compra, dins l'enquesta mundial que es va realitzar en el primer trimestre de 2010. A l'Estat espanyol, el canal



Una model exposa en el Saló Cosmopelleja. ARXIU

preferit són els supermercats, on els adquireixen el 65% dels internautes participants en l'estudi, deu punts més que la mitjana europea; i la resta de canals queden força lluny: el 34% els compren en botigues

especialitzades – quatre punts més que en la mitjana d'Europa–; i un 31% en drogueries perfumeries o en farmàcies, en aquest cas amb tretze punts menys que la mitjana europea, del 44%. Un 11% dels espa-

nyols participants en l'estudi declaren que compren productes d'higiene i bellesa per internet (cal tenir en compte que tots són usuaris habituals de la xarxa), el 7% diuen que els compren en salons de bellesa o *spa*, un 5% en clubs de compra i el 2% en altres llocs. Una dada significativa, que revela fins a quin punt són importants aquests productes per als consumidors espanyols, és que només el 10% dels enquestats diuen que no n'acostumen a comprar, tres punts menys que la mitjana europea.

Quins són els factors que influeixen més en els consumidors quan van a adquirir productes d'higiene i bellesa? Destaquen el preu,

**El 75% dels compradors es fixen sobretot en el preu dels productes**

la marca, les amistats, provar-los personalment i, bastant per sota, el que se'n coneix per articles o per la publicitat. El 75% dels compradors diuen que els importa molt o bastant el preu; el 62%, les seves marques preferides, i el mateix percentatge també diuen que els influeix poder provar-los amb mostres de productes; un 59% segueixen molt o bastant la recomanació de les amistats; el 38%, l'opinió de la seva parella; el 30%, les promeses dels productes; un 28%, la publicitat i un 22%, el que veuen o llegixen a internet.

És indubtable que el valor de marca és important, però el 61% creuen que a vegades els productes per a la cura dels cabells de marques de consum massiu són similars als de marques *premium*, un 16% els consideren gairebé sempre semblats; i un 22% els veuen inferiors. Per als productes de cura de la pell, el 57% els veuen similars a vegades; el 16% gairebé sempre; i un 27% creuen que els de consum massiu no són tan bons. I en els productes de bellesa i salut, el 57% dels espanyols participants en l'estudi opinen que els de consum massiu i les marques *premium* a vegades són similars; un 26% no del tot; i el 17% restant els considera semblats gairebé sempre.

## CONCENTRACIÓ

### La meitat del negoci espanyol de la bellesa és català

La indústria espanyola de la bellesa i la higiene va facturar 4.500 milions d'euros l'any 2009. El segment amb més pes en el mercat és el de productes que es dediquen a la cura de la pell, amb una facturació superior als 1.196 milions d'euros, seguit dels de cura dels cabells (996 milions), els

productes de lavabo i higiene personal (983 milions), els perfums i fragàncies (952 milions) i la cosmètica del color (374 milions). Hi ha una concentració molt notable, ja que el 45% de les companyies del sector tenen les seves oficines centrals a Catalunya, el 30% a Madrid, el 15% al País

Valencià i el 10% a la resta de l'Estat. En termes de facturació, la concentració encara és més gran, ja que el 53% la fan empreses de Catalunya i el 25% les madrilenyes.

El Departament d'Empresa i Ocupació promou la creació d'un clúster català del sector del benestar per

augmentar la competitivitat d'un sector format per 310 empreses de l'alimentació saludable, de la bellesa i de centres d'esport. Hi treballen unes 17.000 persones i facturen més de 4.000 milions d'euros anuals, segons dades de l'Observatori de Prospectiva Industrial.

## GRAN ANGULAR



El president de Renta 4, a les oficines que la firma té al passeig de Gràcia de Barcelona. ORIOL DURAN

## Juan Carlos Ureta

PRESIDENT DE RENTA 4

# “La pujada de tipus d'interès fa molt mal a l'economia espanyola”

JORDI GARRIGA  
BARCELONA

**L'**anunci del BCE que els tipus s'abaixaran el mes d'abril, no condiciona l'alça que semblaven experimentar els mercats durant les darreres setmanes?

En primer lloc, sempre un canvi de cicle de tipus, almenys en un primer moment, té un impacte de crear un cert sostre a la pujada, com s'ha vist al mercat brasiler o indi, on hi havia hagut una pujada de tipus. A partir d'això, si aquesta pujada de tipus es deu a un creixement econòmic fort, la pujada del preu del diner conviu amb borses a l'alça. Tanmateix, en la decisió anunciada pel BCE cal fer avinent que en la zona euro conviuen economies molt diferents, i ara la pujada de tipus, a economies com l'espanyola, molt estancada en creixement, li

“

**Per fonamentals econòmics, el preu del petroli no hauria de pujar més, i començar a baixar**

**Les polítiques de pujada de tipus del BCE i la Fed haurien d'anar molt més coordinades**

fa molt mal, mentre que a l'alemanya, que va llançada, li fa molt menys mal. Això s'ha vist en la primera reacció de les borses. L'espanyola, la setmana passada va caure un 3%, i l'alemanya gairebé no es va moure. També cal tenir en compte que si la pujada és per respondre a una pujada del preu del petroli, l'impacte a la borsa pot ser més gran, perquè ja no és per respondre a un reescalfament de l'economia, sinó al creixement del preu del petroli.

**Alguns analistes creuen que a 120 euros el barril, pot haver-hi recaiguda en la crisi.**

Tot el que sigui preu molt alt en convivència amb economies febles, com l'espanyola, genera més feblesa. Aquests preus poden afectar una possible reactivació, sens dubte. Esperem que la pujada del petroli sigui conjuntural, per les turbulències políti-

ques del nord d'Àfrica i al Pròxim Orient, ja que per fonamentals econòmics no hauria de pujar més, i fins i tot hauria de davallar fins a nivells de 90 dòlars el barril. Però si la turbulència creix, i afecta l'Aràbia Saudita, cosa no previsible, afectaria molt la recuperació.

**L'anunci de Trichet ha comportat una pujada forta de l'euro. Està en perill?**

La pujada s'està moderant. El que no pot passar és que el cicle de tipus de la UE sigui molt diferent a l'americà. El juliol del 2008, el BCE va pujar els tipus, quan era obvi que l'economia global estava en caiguda lliure, tot apartant-se molt de la Fed dels EUA. Això va ser molt negatiu, va provocar una forta pujada conjuntural de l'euro, fins a 1,60 amb el dòlar el mes d'agost. Cal entendre que el BCE no s'ha d'apartar gaire de la política de la Fed, caldria que fossin polítiques ben coor-

dinades. La setmana passada, la Fed va dir que si hi ha inflació, la combatran. L'impacte de la pujada de tipus sobre l'euro és a curt termini, a llarg el que importa és com vagi l'economia, i si la de la zona euro està estancada, i la dels EUA creix, el dòlar pujarà respecte a l'euro. Entenc que la pujada de tipus no respon a l'estat real de l'economia, estancada, i hauria d'anar per altres vies. Caldria atacar tota la qüestió del deute perifèric europeu.

**Tornen les tensions sobre el deute de Portugal, i potser l'espanyol.**

El model de rescat financer només soluciona la qüestió de la liquiditat a curt termini. Però el problema és estructural, i la solució implica tenir mecanismes de reestructuració del deute i la creació d'un sistema de govern econòmic europeu.

**La darrera proposta de pacte de competitivitat de Van Rompuy, pot aconseguir les exigències d'Alemanya?**

No, el problema del deute perifèric europeu no es pot resoldre amb propostes intermèdies. Cal arribar a una governança econòmica al si de la UE que va més enllà d'aquesta proposta.

**S'està debatent si les polítiques d'austeritat que han aplicat governs com l'espanyol no han acabat agreujant el deute, en frenar el creixement.**

Sí, és així, però hi ha moments que no hi ha altra opció. Si tens una malaltia determinada, has de passar per un tractament que potser al principi et causa més malestar. Cert que l'austeritat pressupostària genera una contracció que a curt termini no és positiva per pagar el deute, ans al contrari. Precisament per això cal reestructurar el deute.

**Quant a la borsa espanyola, alguns analistes recomanen cercar altres opcions, com emergents o small europees. Què ha de passar perquè recuperi interès?**

No és un problema de valoracions fonamentals de les empreses, ja que comparativament està millor en preu que altres borses europees. Però arrossega la prima de risc macro i problemes pendents com la reestructuració del sector de caixes. Perquè torni

l'interès, cal que l'inversor torni a percebre que l'economia espanyola fa els ajustaments i reformes que cal fer.

**La reorganització bancària, quan culmini, pot retornar la credibilitat al sistema?**

Sí, però quan culmini, perquè s'han fixat terminis bastant llargs.

**Els problemes de la renda variable han fet anar l'inversor cap als mercats de l'or i el bo de deute. Hi haurà noves bombolles aquí?**

L'estiu passat vam veure que hi havia certa bombolla, amb el bund alemany a dos i escaig a deu anys i bo dels EUA a 2,35. Després vam veure que van baixar. Sí, es produeix una certa

“

**S'han fixat terminis bastant llargs per a la reorganització bancària**

**Hi ha un inici de formació de bombolla en actius refugi, com l'or o el deute**

bombolla en actius considerats refugi, com l'or, que ha doblat el preu en pocs mesos.

**Amb un euro tan fort, cal invertir en altres divises?**

Sí, l'euro està tocant la banda alta amb el dòlar, i això fa bo invertir en altres divises, com les emergents.

**Quina estratègia d'inversió cal seguir el 2011?**

Les turbulències que resten pel camí ens fan ser encara defensius. Recomanem fer una passa en actius de renda variable per aprofitar, precisament, els moments de caiguda del mercat. Pel que fa a emergents, cal fixar-se en els preus. Veiem que algunes borses han baixat, com Brasil o Xangai, i en aquest sentit poden ser interessants. En general, tot el que és el sud d'Àsia ha anat pitjor. I Rússia també pot ser una opció.

# Refugi de l'estalvi, o potser no

Tot i que els més optimistes confien que l'assegurança de vida es recuperarà enguany, altres pensen que caldrà esperar al 2012

JORDI GARRIGA  
BARCELONA

L'assegurança de vida, tradicionalment considerada com una eina d'estalvi que pot servir d'aixopluc quan la crisi duu a la turbulència financera, es troba en una cruïlla. Les dades de creixement del 2010, d'un 2% escàs (146.500 milions de quantia), tant poden anunciar que enguany hi haurà un salt com, contràriament, que l'assegurança roman en un cert estancament.

L'expert Alberto Izquierdo, d'ICEA (Investigació Cooperativa entre Entitats Asseguradores i Fons de Pensions), explica: "La tendència que va mostrar l'any passat l'assegurança de vida, si la comparem amb les sèries històriques dels fons d'inversió i els fons de pensions, més aviat estranya, perquè podíem esperar que havia de créixer més". Al seu parer, en aquesta crisi, pel que fa a aquesta eina d'estalvi, s'estan evidenciant fenòmens com ara la proliferació d'expedients de regulació d'ocupació (ERO), que suposen que "s'hagin de fer efectives les assegurances col·lectives de les empreses i que s'hagin de cancel·lar compromisos". La crisi també deixa la seva empremta en el fet que han caigut els volums de modalitats com ara l'assegurança de capital diferit, que preveu lliurar un capital a l'assegurat mentre continuï viu a l'acabament del contracte: "L'estalviador, en aquests temps tan durs, es veu obligat a disposar del capital abans d'arribar als terminis fixats pel contracte". Contràriament, Izquierdo ha pogut observar que en canvi progressen productes de previsió a llarg termini, entre un 25% i un 30%, com ara el pla individual d'estalvi sistemàtic o el pla de previsió assegurat, concebut com a complement de la pensió de jubilació. En el primer cas, hi fa molt el fet que, cosa que no passa amb els plans de pensions, es pot rescatar l'estalvi acumulat en qualsevol moment. Així mateix, en el segon cas, es garanteix per llei una rendibilitat al venciment.

Val a dir que l'any passat aquesta modalitat va registrar un creixement en captació de primes de més del 25%.

L'any 2010, a més, va haver-hi la guerra del passiu i, com diu Izquierdo, "l'assegurança de vida no deixa de ser un producte d'estalvi, i si bancs i caixes, que al capdavant són els principals comercialitzadors de l'assegurança, volen apostar pels dipòsits, doncs l'estalvi es transvasarà d'un producte a un altre". Amb tot, Izquierdo creu que les previsions per al 2011 són que "les taxes de creixement seran més grans que les del 2010: és previsible que pugin entre un 3,5% i un 4%". I hi

## Alguns experts creuen que l'assegurança haurà de competir encara amb el dipòsit

afegeix: "Sembla que ja anem sortint de la crisi, i això beneficia l'assegurança de vida globalment". Malgrat tot, l'assegurança de vida, amb tipus garantits del 2,5% o el 3%, no deixa de ser un bon producte financer. Si la crisi persisteix, Izquierdo creu que pot ser complicada la sortida de tots els productes vinculats a actius borsaris, com ara els *unit linked*.

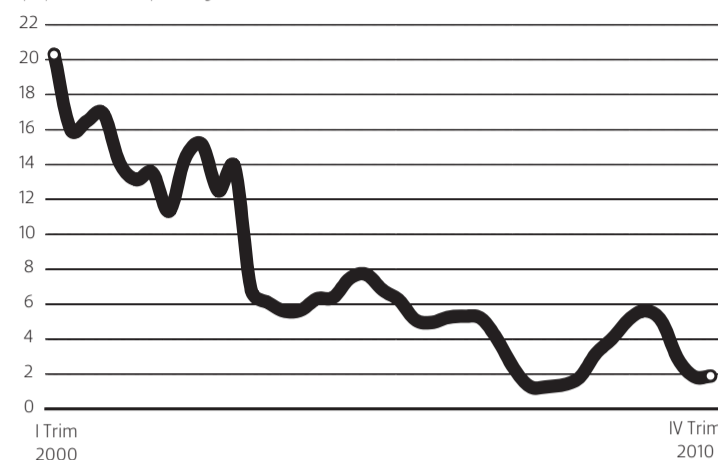
Pel professor José Luis Pérez Torres, de la Facultat d'Econòmiques de la Universitat de Barcelona (UB), davant del volum de primes de l'assegurança de vida, que va caure un 8,49% (25.732 de volum de primes) l'any passat, és evident que "si bé els dos primers anys de la crisi l'assegurança de vida s'havia beneficiat de la caiguda del consum i l'augment de l'estalvi, l'any passat es va veure que el volum d'aportacions es va reduir, i això vol dir que l'estalvi es va transvasar a productes més rendibles o que s'ha notat la baixada de l'estalvi de les famílies, del 20% al 15%".

Sobre l'empenta que l'any passat bancs i caixes van donar a la captació de passiu, un producte

## Evolució de l'assegurança

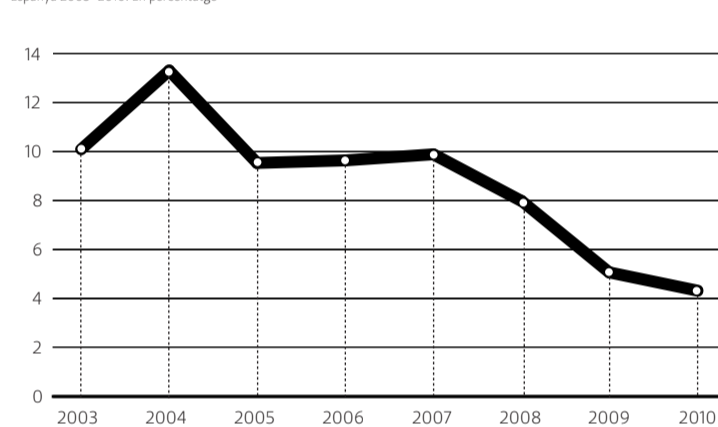
### TAXES ANUALS D'ESTALVI GESTIONAT VIDA

Espanya 2000-2010. En percentatge



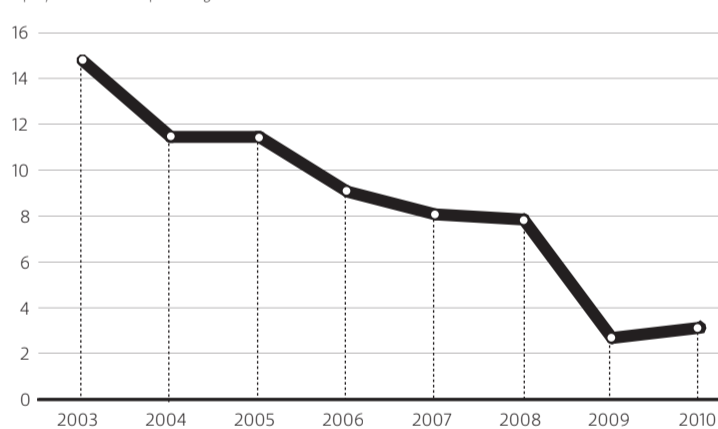
### TAXA ANUAL D'ESTALVI ASSEGURANÇA DE SALUT

Espanya 2003-2010. En percentatge



### TAXA ANUAL D'ESTALVI ASSEGURANÇA MULTIRISC

Espanya 2003-2010. En percentatge



FONT: UNESPA

## Les lliçons d'aquesta crisi

En el sector assegurador esperen que de la crisi, si més no, s'extreguin lliçons perquè les famílies afrontin la necessitat d'estalvi des d'una altra perspectiva. Fonts d'Unespa veuen possible que "hi hagi un canvi estructural i que l'estalvi vagi des del sector immobiliari fins a l'assegurança d'estalvi, tot tenint en compte que els bancs ara no concedeixen hipoteques". Com explica el professor José Luis Pérez Torres, la gent continuarà sent conscient que ha de finançar-se la part no laboral de la seva vida, i "potser ara

interpreta que la manera més intel·ligent de fer-ho no és adquirint patrimoni immobiliari, sinó subscriuint assegurances, que no perden valor i generen rendiment". Sobretot creu que els capitals que podien anar a una segona residència ara són susceptibles de ser vehiculats en una eina d'estalvi. Pel professor de la UB, ens hem d'encaminar cap als nivells dels nostres veïns europeus: "No pot ser que a estats com Alemanya o Holanda els plans de pensions tinguin un volum del 100% del PIB i aquí ens mantinguem en un escàs 8%".

més líquid que tota la gamma de l'assegurança, José Luis Pérez Torres creu que es repetirà enguany: "Tot i tenir el compromís amb les asseguradores de vendre aquests productes d'estalvi, la manca de liquiditat seguirà, i preferiran que l'estalviador subscriuï un dipòsit".

Com passa sovint, potser l'explicació principal es troba en la fiscalitat. L'assegurança de vida tenia fa uns anys més bon tractament fiscal. Així, si convenia rescatar el capital, hi havia minoraacions en funció dels anys que s'havia estat estalviant. Ara, quan rescates, tot guany tributa. El professor Pérez Torres recomana als pròxims governs que reflexionin sobre la conveniència de "tornar a un sistema fiscal que premii l'estalviador a llarg termini, ja que, al capdavant, el foment

## Des del sector es demana una fiscalitat més avantatjosa per a aquest producte

de l'estalvi a la llarga s'acaba traduint en recaptació per a Hisenda, si aquest és el problema".

La patronal del sector assegurador, Unespa, creu que el 2011, "si es racionalitza la guerra del passiu, l'assegurança d'estalvi en sortirà beneficiada, perquè també és cert, com va passar el 2010, que en temps de crisi l'estalviador també es consciencia que la família ha de tenir un racó d'estalvi per si hi ha alguna eventualitat". En canvi, l'assegurança multirisc que està vinculada a les hipoteques continuarà patint enguany, segons aquesta font.

A Unespa insisteixen que es troben a faltar "mesures de conscienciació institucional sobre la conveniència de complementar la pensió si es vol mantenir el nivell de vida, i atractiu fiscal, tot i la dificultat que això presenta en aquest temps de dèficits". Creuen aquestes fonts que l'assegurança de vida, fins i tot productes que incorporen un cert risc, com ara els *unit linked*, "segueixen sent una bona opció, amb el benentès que es parla d'una inversió d'estalvi a llarg termini".

El 2011 continua sent, en tot cas, un any farcit d'incerteses, com han pogut copsar a Unespa entre les empreses asseguradores, ja que "fa por que moltes persones que es troben en situació d'atur puguin renunciar a l'assegurança, rescatant-la per necessitats econòmiques o anar a cercar una altra assegurança més barata". Hi ha un corrent d'empreses asseguradores que no esperen que l'assegurança de vida pugui millorar els registres de l'any passat i ajornen la veritable recuperació fins al 2012.

## GRAN ANGULAR

# Hostes en un món masculí

El col·lectiu de dones té una presència baixa en els llocs de direcció per un llast cultural de submissió que encara no s'ha superat

ANNA PINTER  
BARCELONA

Només un 6% de les dones ocupades són directives, a tot Europa a penes hi ha un 12% de dones en els consells d'administració de les companyies i a més el sou de la dona catalana és un 26% inferior a la del home en el mateix tipus de feina. En ocupacions altes la diferència s'escurça però encara és del 22%.

Són dades més que evidents que la dona, que fins al segle passat havia estat reclosa en l'àmbit privat (a cura de la casa i dels fills), quan s'ha incorporat a l'àmbit públic (feina) ho ha fet en unes condicions pitjors que les dels homes. I es demostra a més que aquesta no només té poc accés als llocs de decisió, sinó que a més els seus col·legues masculins tenen millors compensacions en tots els tipus d'ocupació.

I el pitjor és que la situació no millora. Aquesta setmana el Parlament europeu, aprofitant la celebració del dia de la dona treballadora, desvetllava que en els darrers set anys ha hagut un in-



**La humilitat i la xarxa d'insignificança en què s'instal·len les dones les manté fora dels llocs de decisió**

CARME GARCIA  
DTORA. MÀSTER LIDERATGE FEMENÍ

crement anual de presència femenina en els consells d'administració d'a penes un 0,5%. Amb aquest panorama es trigaria 50 anys a assolir una equiparació.

El cert és que la dona ha entrat amb força a la universitat (un terreny inassolible fa poques dècades per a la gran majoria del col·lectiu femení) i ha assolit bons índex de formació, però juga amb unes regles del joc que no ha construït i "per tant està condemnada a prendre una actitud d'hoste", diu Carme Garcia, directora del màster de lideratge femení de l'Escola Superior de



Carme Garcia, a l'edifici de l'ESCI de Barcelona. JOSEP LOSADA

Comerç Internacional (ESCI) i autora de llibres com el *Síndrome de Maripili*.

Així que, segons aquesta opinió, quan una persona no és a casa seva, es comporta amb submissió i amb voluntat de no molestar i aquesta manera de fer acaba donant com a resultat percentatges tan decebedors com els de l'inici d'aquest article. "Estem així perquè venim d'una cultura històrica de dependència que les dones tenim ben interioritzada com a conseqüència del passat", afegeix Carme Garcia i insisteix que hi ha

dos factors que condicionen la poca presència de dones en càrrecs directius i també en intermedis.

Garcia assegura que el primer és que la dona té assumit un model de submissió. "Si les dones no prenen consciència d'aquesta condició de fragilitat continuarem mantenint el model durant molts anys" i hi afegeix: "Malauradament, des de dintre no ens autoritzem perquè preferim caure bé que competir".

El segon factor és que, tot i que des de fora no hi ha un interès ex-

plícit per excloure, la meitat de la població existeix igualment un element cultural que empeny a la discriminació i és optar pel més semblant al que ja existeix. Aquest llast cultural no afecta només el gènere també incideix en les diferents races o religions. Hi ha nombrosos estudis que demostren que a les empreses es tendeix a contractar aquells que culturalment s'assemblen als que ja hi són. "És una dinàmica que acaba sent discriminatòria, que es retroalimenta encara que no sigui intencionadament", afegeix Garcia.

**AUTORITZACIÓ.** Algunes de les accions que la directora del màster de lideratge femení d'ESCI proposa per corregir els desequilibris és que ha de ser la dona mateix qui s'autoritzi i aporti una nova cultura a la vida pública. "Les dones tendeixen a treure's mèrits i la humilitat els manté fora del poder. I poder no deixa de ser un sentiment íntim d'estar on toca. Si s'assumís aquesta situació hi hauria més dones en llocs de direcció", diu.

I no només, això són les mateixes dones les que creen xarxes d'insignificança, es treu importància a les dones amb poder perquè "estem més acostumades a que siguin els homes qui ocupin els llocs de direcció".

A part de l'autoafirmació del col·lectiu femení Garcia creu que cal una canvi el discurs des dels àmbits financers. "Hem d'entendre que ara s'està perdent milions i milions en el talent que es queda pel camí", assegura Garcia i alerta que les polítiques de quotes tenen són una arma de doble tall, perquè el fet d'entrar per quota desqualifica.

## Saber per creure

OPINIÓ



Esteve Vilanova

De fa temps la societat catalana políticament és un barreig d'agnòstics, d'ateus, d'incrèduls, de desenganyats, de recelosos i d'angoixats. I el nou govern que va entrar generant una alta esperança després d'uns anys de *Dragon Khan*, comença a provocar incertesa, perplexitat, sorpresa i al final tot això es

pot traduir en desconfiança. I és una llàstima perquè amb aquests sentiments de recel i de suspicàcies seria molt més difícil fer correctament la gran tasca que s'ha de fer per revertir la greu situació. I segurament l'arrel d'aquest problema és que els governants no entenen que els governats sovint som com sant Tomàs, que, tot i que més tard va ser sant, no va voler fer un acte de fe. Va voler veure per creure. No és políticament correcte, doncs, demanar a tot un poble un acte de fe envers el seu govern i fins avui sembla que se'ns demana. L'estalvi i la contenció de la

despesa són unes virtuts que ja tothom té clares, però sempre que siguin raonades, i avui no podem dir que s'hagi donat la informació clara i precisa

**Amb el sentiment de recel i de suspicàcies serà difícil de revertir la greu situació**

per saber si són raonables.

Encara es desconeixen les raons, més enllà de dir que estem molt malament, d'aquesta apagada informativa de la realitat

dels comptes. Fa pocs dies parlava amb un diputat de CiU i coincidíem en aquesta apreciació, i el pòsit negatiu que va deixant a la societat aquest seguit de retallades (de moment, 73 segons informació de l'Avui i El Punt) en llocs tan sensibles com l'ensenyament, la sanitat, la seguretat, ... El meu interlocutor em deia que només ho entén per una raó: no fer enfadar els partits del tripartit i especialment els socialistes. Error greu si la raó fos aquesta, perquè l'objectivitat dels números ha de ser inqüestionable i, per tant, irrefutable i irrefutable. Però malament anem si un partit, i de

l'oposició, condiciona tota una política informativa d'un govern i ens obliga a fer un acte de fe.

El que encara sorprèn més és que els tres partits que governaven fins ara acusen el nou govern de fer excessives retallades i de retallar en temes socials sensibles; i la pregunta és, per què qui ho fa no ho argumenta clarament, ni rebut les acusacions contundentment tenint tota la informació? Un misteri.

Francesc Homs defensava amb raó que 26 milions d'euros del cost de les iniciatives de Zapatero són una quantitat important i que el govern de Catalunya

no podia assumir. Vist com sembla intuir-se que han trobat les finances de la Generalitat, no seria també assenyat trencar la promesa d'abolir l'impost de successions i posposar-la per quan l'economia ho permeti? Si han hagut d'aturar obres ja en procés de construcció i trencar altres promeses, i els mateixos arguments de l'Homs per defensar els diners a Madrid, ens serveixen com una raó potent per posposar l'impost.



**Diplomat en administració i direcció d'empreses per Esade**



TREBALL

Joan Coscubiela

PROFESSOR DE LA FACULTAT DE DRET D'ESADE

# NEGOCIACIÓ COL·LECTIVA: UN EQUILIBRI COMPLEX

**A** vegades s'analiza la negociació col·lectiva d'una manera instrumental.

Com si fos un simple apèndix del funcionament de l'economia i de la seva competitivitat. Afortunadament, el nostre model de relacions laborals és més madur i complex que tot això. I, en aquest model, la negociació col·lectiva ocupa un espai central i té encarregades tres funcions transcendents.

Contribueix a generar un marc normatiu que genera drets i obligacions de treballadors i empresaris, és un instrument per a la composició dels interessos que hi ha en joc en les relacions laborals i juga un paper clau en el govern i en la direcció dels recursos humans per part de les empreses.

És important que en el marc de l'actual debat per la reforma de la negociació col·lectiva no es perdi aquesta perspectiva, perquè hi recau una part dels equilibris necessaris perquè la reforma sigui útil. El nostre model, nascut l'any 1980, transita en un equilibri inestable entre la continuïtat i el canvi. I tot i que existeix una percepció compartida sobre la necessitat de millorar el seu funcionament, no sembla que existeixi tanta coincidència sobre la intensitat, l'orientació dels canvis, ni sobre les possibilitats d'una reforma legal per produir els canvis desitjats.

Una primera discrepància rau en el grau de responsabilitat de la negociació col·lectiva en la competitivitat de l'economia i en l'evolució de l'ocupació.

Els convenis poden i de fet juguen algun paper en aquest sentit, però seria bo relativitzar la seva transcendència. I no oblidar que el problema de la competitivitat espanyola té les seves

“

**Hi ha aspectes en què la negociació col·lectiva sí que pot contribuir en positiu a unes relacions laborals més flexibles i equilibrades. D'entrada, caldria reforçar el caràcter de font de dret dels convenis, que no són simples contractes col·lectius**



Manifestació en contra de la reforma de les pensions en què es reclamava també un acord en la negociació col·lectiva. ARXIU/ M.PÉREZ

causes en altres factors, com ara el de l'especialització productiva en sectors d'elevada rendibilitat i baixa productivitat o en una presència molt important de micro i petites empreses, que en un context d'economia global esdevenen molt febles.

I, darrerament, en l'impacte que està generant la manca de finançament com a conseqüència del col·lapse en què viu el sistema financer espanyol. Aquests són problemes que difícilment estan a l'abast d'una reforma de la negociació col·lectiva.

En canvi, hi ha altres aspectes en què la negociació col·lectiva sí que pot contribuir en positiu a unes relacions laborals més flexibles i equilibrades. D'entrada, caldria reforçar el caràcter de font de dret dels

convenis, que no són mers contractes col·lectius. També caldria millorar la regulació en la línia d'harmonitzar el tractament legal de tots els fruits de la negociació, de manera que la seva força normativa i d'obligar tingués el mateix nivell legal.

Cal també que la llei sigui capaç de reconèixer nous àmbits de negociació fruit de l'aparició de noves formes d'organització de les empreses: els grups d'empresa, les empreses en xarxa... I això implica reforçar la legitimitat de les parts per negociar en aquests àmbits. És també important millorar la regulació de la concurrència entre convenis de manera que sigui clar quin és el conveni aplicable a cada empresa. També s'hauria d'avançar en una certa especialització dels conve-

nis, de manera que cada matèria o contingut fos tractat en l'àmbit més adequat. Hi ha matèries com ara la jornada que ben bé poden tenir tractament en els convenis sectorials, mentre que els horaris o els calendaris semblen més propis de l'àmbit empresarial, per posar un exemple.

Possiblement, l'equilibri més difícil d'assolir és com millorar la flexibilitat en l'aplicació dels convenis sense que això comporti una pèrdua de cobertura per part de col·lectius de treballadors. Com congegniar les necessitats de flexibilitat de les empreses sense caure en la desregulació, com garantir que els convenis sectorials no perden la seva capacitat d'obligar per decisió unilateral de l'empresa. Com trobar l'equilibri entre una pròrroga

indefinida d'un conveni que ja ha acabat la seva vigència temporal i la pèrdua de cobertura de la negociació col·lectiva que per a molts treballadors suposaria la desaparició de la regla de la ultraactivitat.

No són equilibris fàcils, especialment en uns moments en què la situació econòmica i de l'ocupació pressionen políticament, socialment i psicològicament a fer coses.

Aquesta pressió pot portar a generar massa expectatives en relació amb els problemes que poden ser resolts per la negociació col·lectiva. I sobretot existeix el risc que es vulgui aprofitar l'avinentsa per reduir l'abast de la negociació, la seva força d'obligar i el seu grau de cobertura i protecció. Esperem que el seny porti equilibri.

## BORSA

## REPSOL INVERTEIX A ALASKA

Dilluns 7

La petroliera espanyola Repsol ha anunciat una inversió a Alaska de 550 milions d'euros que comportarà la compra del 70% d'uns blocs que explorarà de forma conjunta amb les empreses 70 & 148 i amb GMT Exploration i altres activitats d'exploració i perforació a aquest país durant diversos exercicis.



## IAG ATERRA A L'ÍBEX-35 A L'ABRIL

Dimarts 8

L'1 d'abril vinent el principal indicador de la borsa espanyola, l'Íbex-35, tornarà a tenir 35 valors en la seva composició. El Comitè Assessor Tècnic (CAT) de l'Íbex ha decidit que les accions del grup resultant de la fusió entre Iberia i British Airways, International Airlines Group (IAG) omplien el forat que van deixar els títols d'Iberia al final de gener.

## ZELTIA CAU PEL REFÚS A YONDELIS

Divendres 11

Les accions de Zeltia van despertar-se divendres amb un descens del 3% després que la farmacèutica hagi anunciat que l'Institut d'Excel·lència Sanitària i Clínica britànica (NICE) no ha recomanat que el sistema sanitari reemborsi el tractament de Yondelis, un dels productes estel·lars de Zeltia.

# Terratrèmol Moody's

Moody's rebaixa altre cop la qualificació del deute espanyol i revifa els temors d'insolvència dels països perifèrics. L'Íbex-35 perd un 0,96% i els 10.400 punts. Per Marisa Nuez

En les darreres jornades el protagonisme se l'ha endut l'agència de qualificació Moody's, que ha deixat en segon pla les revoltes als països àrabs; l'imminent increment del preu del diner a la zona euro, i les dades macroeconòmiques. Moody's ha decidit aplicar una nova retallada de la qualificació del deute espanyol, fins a Aa2. I no només Moody's rebaixa el ràting sinó que també manté la perspectiva negativa i deixa la porta oberta a més baixades en el futur.

La tisorada de Moody's ha caigut a plom en els mercats i ha sacsejat la poca confiança que tenen els inversors en la renda variable, fet que ha provocat una fugida d'aquests actius. Així, l'Íbex-35 ha estat tota la setmana intentant mantenir-se per sobre del nivell dels 10.500 punts però no ho ha aconseguit i ha tancat divendres en els 10.398,40 punts, un 0,96% menys que la setmana anterior i ja encadena la segona setmana en números vermells.

Fins al moment, el mes de març està resultant el pitjor del 2011. A punt de començar la segona quinzena del mes, l'Íbex-35 arrossega unes pèrdues del 4,17% d'ençà que començà el març i redueix fins al 5,47% els guanys en el conjunt de l'exercici —a finals de fe-

brer l'Íbex-35 sumava una rendibilitat del 10,06% en dos mesos.

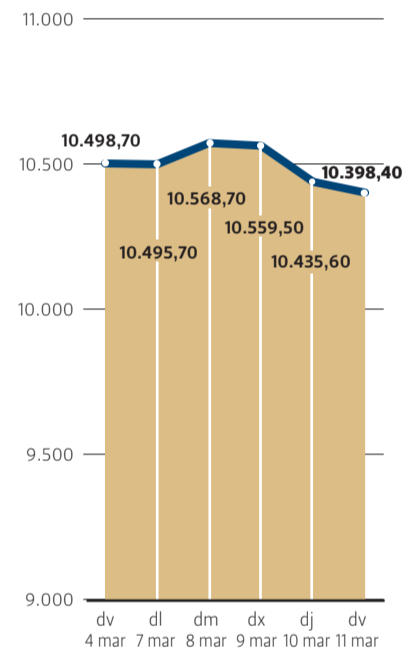
La macro tampoc ha contribuït a invertir la tendència de la renda variable. No han estat unes jornades amb gaires referències macroeconòmiques, però les que s'han publicat no han estat gaire positives per als parquets.

L'increment de les demandes d'atur als EUA es va ajuntar amb els respectius augments del dèficit comercial nord-americà i del xinès, i això no va anar gaire bé a la renda variable internacional i més encara després del cop que va rebre de Moody's en la mateixa jornada.

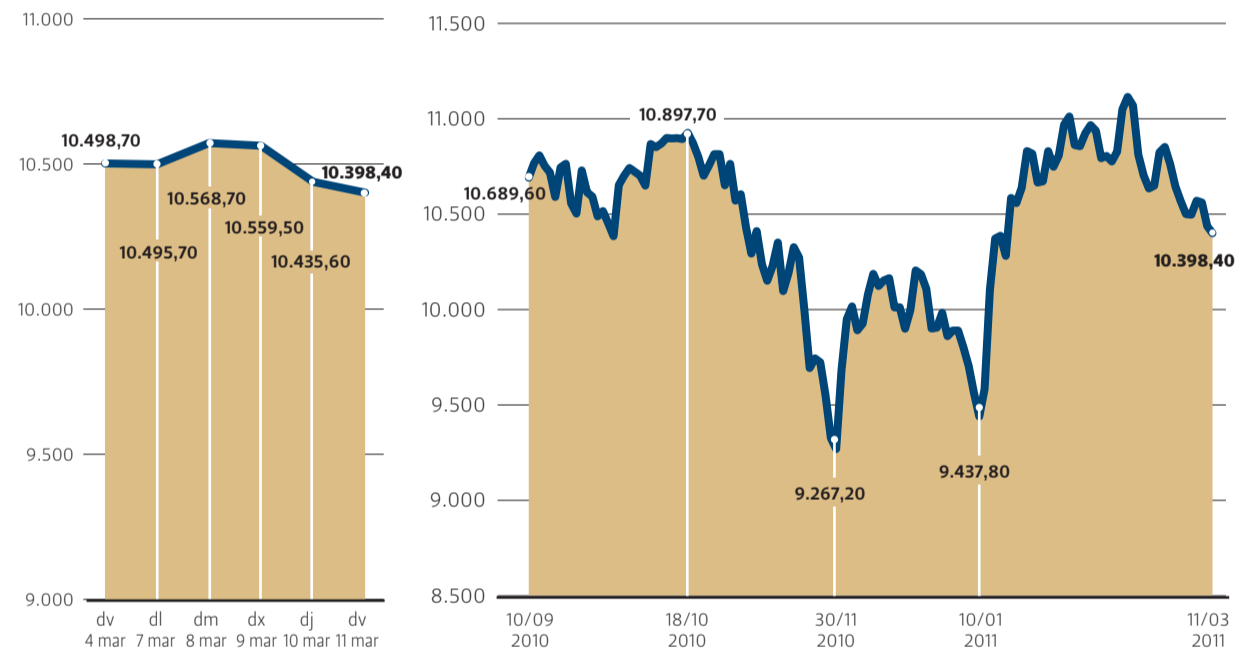
També va decebre als mercats l'índex de confiança del consumidor de la Universitat de Michigan, que va patir una davallada fins als 68,2 punts quan els experts esperaven una lleu baixada fins als 76,5 punts.

I les revoltes al món àrab, tot i que han passat a segon pla en les darreres sessions, continuen pressionant a l'alça el preu del petroli i posant en dubte una recuperació econòmica sòlida, ara més incerta encara pel terratrèmol d'ahir al Japó, les conseqüències econòmiques del qual estan per mesurar-se, però tot indica que seran significatives i tindran impacte en la resta d'economies. Pràcticament totes les borses inter-

## L'Íbex-35

LA SETMANA  
En punts

FONT: DATABOLSA

EL SEMESTRE  
En punts

“  
**Les borses han començat a descomptar l'impacte negatiu que tindrà en la recuperació econòmica el sisme d'ahir al Japó**

nacionals va començar a descomptar en la mateixa sessió de divendres amb correccions.

Els inversors estaran expectants durant les properes jornades per avaluar com afectarà la retallada de la qualificació del deute espanyol de Moody's a les subhastes de lletres i obligacions que s'han de celebrar dimarts i dijous. De moment, aquesta setmana l'efecte Moody's ja s'ha deixat notar. El mateix dilluns, l'agència de qualificació abaixava tres esglaons de cop el deute grec, fins a ficar-lo en el grup dels bons escombraria. La subhasta de deute que va dur a terme Grècia va veure's pressionada per la retallada de Moody's, i el tresor hel·lè va haver d'incrementar la rendibilitat de les seves lletres a 6 mesos fins al 4,75% des del 4,64% de

la subhasta anterior.

Però no només Grècia va patir en la col·locació de deute, ja que Portugal va anar als mercats cercant finançament i li van girar l'esquena però, en canvi, sí que li han exigint molt més. Així, Portugal s'ha vist obligat a pagar un 6% per una emissió a dos anys, rendibilitat que suposa un increment del 46% respecte a una col·locació anterior de les mateixes característiques.

Els inversors no es confien gaire i menys encara després dels continus rumors sobre Portugal i la necessitat que el fons europeu l'hagi de rescatar. Per la seva part, Espanya també ha vist com s'enfilava la rendibilitat del bo a deu anys fins el 5,51% i la prima de risc pujava cap als 222 punts bàsics, malgrat que la subhasta realitzada pel

Tresor va permetre col·locar 4.000 milions d'euros en obligacions a 15 anys sense problemes, contràriament al que va passar amb els seus socis europeus.

## MÉS FONDS PER ALS RESCATS.

Ara els mercats estan pendents del que decideixin els dirigents de la zona euro sobre l'ampliació del fons de rescat europeu per esvair els actuals dubtes. Tot apunta, però, que en la reunió de divendres, 18 de març, no es donarà cap pas en aquest sentit, i que aquest debat es deixarà de banda fins a final de mes, quan es debatrà l'increment del fons. El resultat de tot plegat: un altre focus d'incertesa i més volatilitat sobre uns mercats sacsejats per un conjunt de preocupacions que van creixent setmana rere setmana.



## L'AGENDA DE L'INVERSOR

## Dilluns

## TRANSACCIÓ D'HABITATGE

➤ A l'Estat espanyol es publiquen les dades de transaccions d'habitatges del mes de gener

➤ Brussel·les presenta la dada de producció industrial de la UEM del mes de gener

## Dimarts

## SUBHASTA DE LLETRES

➤ El Tresor de l'Estat efectua subhastes de lletres a dotze i divuit mesos

➤ Dada sobre l'evolució del preu de l'habitatge a l'Estat espanyol del quart trimestre del 2010

## Dimecres

## COSTOS LABORALS

➤ Publicació de l'índex de costos laborals de l'Estat del quart trimestre del 2010

➤ Publicació de l'IPC de la Unió Econòmica Monetària que correspon al febrer

## Dijous

## SUBHASTA D'OBLIGACIONS

➤ Subhasta d'obligacions convocada pel Tresor del govern de l'Estat

➤ Als Estats Units es publica la dada de l'IPC que correspon al mes de febrer

## Divendres

## VENCIMENTS

➤ Venciments de futur i opcions corresponents als valors de l'Ibex 35 de l'Estat

➤ La Comissió Europea fa pública la balança comercial de la UEM del mes de gener

## ELS CONSELLS DELS ANALISTES



**Covadonga Fernández**  
ANALISTA DE  
SELF BANK

Comprar



## UNIPAPEL

La companyia gaudeix d'una forta posició als mercats en què opera, i més després de l'adquisició d'Adimpo. Malgrat que cotitza amb una certa prima davant els seus comparables (EV/Ebitda 2011e de 7x vs 5,4x de mitjana), la trobem prou justificada, ja disposa d'una rendibilitat superior, tant sobre actius com sobre recursos propis. A més a més, cal anotar que les seves perspectives de creixement són més grans per als anys vinents.

Vendre



## SACYR VALLEHERMOSO

Tot i que la companyia presenta un dels millors fonaments del sector, la revaloració del 72% que porta acumulat des de principis d'any l'ha deixada cotitzant a nivells en els quals no presenta a hores d'ara recorregut. En els darrers dies s'ha adjudicat la neteja de la localitat de Sant Cugat del Vallès per un import de 86,4 milions d'euros. Amb aquest nou contracte, el grup reforça la seva presència en el negoci de serveis de neteja urbana.

Mantenir-se



## VÉRTICE

Ens mostrem positius pel pes, cada vegada més gran, que està adquirint la divisió de serveis audiovisuals, que de forma recurrent aporta ingressos a la companyia, ja que està basada en contractes a llarg termini. Esperem que la divisió de cinema continuï amb evolució positiva, gràcies al seu catàleg de pel·lícules (més de 3.500). Tanmateix, l'endeutament financer és superior al dels seus comparables i no hi ha prou generació de caixa per afrontar venciments.



**Joan Gili**  
DIRECTOR DE RENTA 4  
A TARRAGONA

Comprar



## FERROVIAL

Tècnicament, el valor ha dibuixat una figura de canvi de tendència a llarg termini. A més a més, la perspectiva de la venda d'un 10% de BAA durant el primer semestre, que permetrà desconsolidar el deute que té associat a aquesta, pot donar suport a la cotització durant les pròximes setmanes. Així doncs, ens mantindríem dins del valor, amb un stop a 8.15 euros. Acaba d'adjudicar-se un contracte per construir una carretera a Irlanda per 25 milions d'euros.

Vendre



## IBERDROLA

L'entorn actual de tipus d'interès a l'alça no beneficia de cap manera el sector de l'energia, que té un elevat endeutament. Així mateix, també perjudica la firma el seguit d'adquisicions que ha anat realitzant durant els darrers anys sense gaire sentit estratègic, i que han estat encaminades a guanyar volum però no pas rendibilitat. Així doncs, esperaríem que el valor arribés a 5,5 euros per tornar a entrar-hi.

Mantenir-se



## REE

La de REE segueix sent una història de creixement sòlid de doble dígit, tant pel que fa al benefici per acció (BPA) com al dividend per acció (DPA), i en bona part gràcies al suport rebut per un marc de regulació estable. Tot i la important revaloració acumulada en els darrers temps, considerem que les bones perspectives que s'obren a llarg termini i els baixos múltiples als quals cotitza serviran per continuar sostenint el valor.



**Jaume Fornells**  
CAP DE LA SALA DE BORSA  
DE CATALUNYA CAIXA

Comprar



## JAZZTEL

La gestora britànica de fons d'inversió Governance for Owners ha emès un comunicat en què confirma que havia comprat una participació del 3,13% de Jazztel. Amb aquesta entrada ha passat a ser-ne el segon accionista de pes i, normalment, la política d'aquesta empresa britànica està més aviat enfocada a fer inversions a llarg termini. Aquesta estratègia pot ajudar Jazztel a augmentar en creixement i millorar els seus resultats.

Vendre



## REPSOL

Ha adquirit uns blocs d'explotació onshore a Alaska, una explotació de què s'assegurarà un 70% de la producció. Estima una inversió mínima de 768 milions de dòlars. Aquesta notícia seria neutral per a la companyia, i a favor sabem que gràcies a la venda del 30% del Refapi el 4% en YPF té un balanç sanejat. La poden afectar els conflictes presents en zones petrolíferes. Porta un important ral·li durant el 2011, que podria fer pensar en una recollida de beneficis.

Mantenir-se



## IBERDROLA RENOVABLES

Hi ha una fusió anunciada amb la Iberdrola matriu, que es podria concretar al juliol. Recomanem mantenir, a l'espera de si es millora l'oferta. De moment, les condicions serien les següents: una opció A, en què no hi ha repartiment de dividends, i la proporció 0,499 d'Iberdrola per cada u de Renovables dona 2,96. En l'opció B, si finalment decideixen pagar dividend (1,19 euros per cada u de Renovables), el resultat és el mateix, 2,96.



**José Manuel González**  
DIRECTOR DE BANIF  
PEDRALBES

Comprar



## BBVA

El banc s'ha revalorat un 10% des dels inicis del 2011. Aquesta tendència podria continuar encara durant les pròximes setmanes, amb la solvència reforçada després de la compra del banc Garanti a Turquia. La diversificació sectorial i territorial de l'entitat bancària també alimenta un potencial de bon recorregut. Fa pocs dies, l'entitat bancària ha col·locat al mercat 1.750 milions en deute a dos anys, amb un interès fix del 4%.

Vendre



## SERVICE POINT

L'empresa és pròxima a fer una ampliació de capital per valor de 14,5 milions d'euros. Això vol dir que el moment és prou propici per vendre els títols i reprendre'ls més tard, a través d'aquesta ampliació. L'empresa de serveis documentals va tancar l'any passat amb unes vendes de 205,4 milions d'euros i un benefici de 14,5 milions. Per enguany, les previsions de la direcció de la companyia diuen que s'obtidran uns ingressos entre 216 i 220 milions.

Mantenir-se



## TÉCNICAS REUNIDAS

Les accions han caigut un 9,9%, encara que l'evolució del preu del cru i la recuperació perllongada de les inversions en infraestructures de petroli i gas donen visibilitat a aquest sector. Aquestes condicions aconsellen mantenir-se al valor. El grup d'enginyeria industrial, tot i assegurar que encara creu en el potencial de Pròxim Orient, on van tenir contractes per 1.000 milions l'any passat, està apostant actualment per l'est d'Europa i Turquia.

## BORSA

## ÍNDEXS BORSARIS

**IBEX** 10.398,40 **EURO STOXX 50 (18H)** 2.884,97 **DOW JONES (18H)** 12.011,06 **NASDAQ (18H)** 2.710,29 **NIKKEI 225** 10.254,43

**↓ -0,96%** **↓ -2,18%** **↓ -1,31%** **↓ -2,67%** **↓ -4,11%**

## ÍBEX 35

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
ABENGOA	20,74	1,6%	2,1%	12,9%	3.279	22,30	13,22
ABERTIS	14,39	0,9%	-1,2%	6,9%	14.648	15,30	10,59
ACCIONA	70,76	2,8%	0,4%	33,5%	2.428	88,80	49,70
ACERINOX	13,66	-1,8%	-0,7%	4,0%	8.275	15,38	10,95
ACS	32,11	-2,2%	-3,4%	-8,5%	5.195	38,70	28,59
ARCELORMITTAL	24,89	-4,9%	-6,5%	-7,7%	2.117	33,63	20,25
BANCO POPULAR	4,27	3,3%	-2,5%	11,3%	44.404	6,00	3,51
BANCO SABADELL	3,09	2,1%	-1,9%	4,6%	64.306	4,55	2,78
BANCO SANTANDER	8,09	-2,9%	-9,4%	2,1%	356.024	10,88	7,11
BANESTO	6,56	7,2%	1,5%	5,9%	4.541	8,63	5,61
BANKINTER	4,61	1,6%	-3,6%	10,9%	14.327	6,71	3,73
BBVA	8,52	0,2%	-4,8%	12,7%	237.606	10,95	6,87

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
BOLSAS Y MERCADOS	21,74	2,2%	-1,5%	21,9%	3.865	23,65	17,31
CRITERIA	5,02	-2,4%	-4,3%	28,1%	53.607	5,66	3,10
EBRO FOODS	15,72	0,4%	-1,1%	-0,7%	3.163	16,76	12,80
ENAGAS	15,42	-0,8%	-0,6%	3,4%	9.176	16,73	12,08
ENDESA	21,62	-0,5%	-1,5%	12,0%	2.790	22,70	16,50
FCC	21,76	-1,8%	-5,9%	10,7%	2.484	28,21	17,20
FERROVIAL	9,03	4,5%	3,6%	21,5%	21.462	9,34	4,88
GAMESA	6,51	3,4%	1,9%	14,0%	21.510	11,15	4,48
GAS NATURAL	12,08	0,4%	-2,4%	5,1%	15.634	14,20	10,07
GRIFOLS	11,99	1,7%	1,6%	17,5%	7.776	12,34	8,11
IBERDROLA RENOVABLES	3,01	13,3%	10,5%	13,3%	264.084	3,30	2,25
IBERDROLA	5,96	-0,5%	-5,7%	3,3%	189.671	6,58	4,50

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
INDITEX	52,67	0,8%	0,4%	-6,0%	12.862	64,48	41,97
INDRA SISTEMAS	13,64	-1,4%	-3,3%	6,6%	5.718	16,19	12,18
MAPFRE	2,62	-1,9%	-2,7%	26,1%	38.794	2,86	1,92
OBRASCON HUARTE	24,02	-3,5%	-0,3%	5,9%	2.704	25,95	17,16
RED ELECTRICA	38,62	-0,9%	-1,0%	9,7%	5.712	40,76	27,93
REPSOL YPF	23,46	-2,4%	-3,6%	12,5%	43.781	24,74	15,31
SACYR VALLEHERM.	8,53	6,1%	6,0%	80,9%	9.957	8,77	3,39
TECNICAS REUNIDAS	42,14	-1,3%	1,1%	-11,5%	2.484	48,75	35,42
TELECINCO	8,33	-6,7%	-8,4%	1,2%	9.707	11,17	6,18
TELEFONICA	17,85	-1,1%	-3,0%	5,2%	181.318	19,69	14,67

## EL TOP 5

**TELFÓNICA** 17,85€ **BANCO SANTANDER** 8,09€ **BBVA** 8,52€ **IBERDROLA** 5,96€ **REPSOL YPF** 23,46€

**↓ -1,08%** **↓ -2,95%** **↑ 0,25%** **↓ -0,48%** **↓ -2,35%**

## MERCAT CONTINU

## Els de millor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
IBERDROLA RENOVABLES	3,01	0,35	13,3%
SACYR VALLEHERM.	8,53	0,49	6,1%
ERCROS	0,89	0,04	4,5%
INTERNATIONAL AIRLINES	2,72	0,10	3,8%
PULEVA BIOTECH	0,74	0,03	3,5%
CEMENTOS PORLAND	16,35	0,55	3,5%
GAMESA	6,51	0,21	3,4%
BANCO POPULAR	4,27	0,14	3,3%

## Els de pitjor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
MONTEBALITO	1,68	-0,28	-14,1%
NATRA	2,07	-0,26	-11,2%
RENTA CORP.	1,32	-0,16	-10,5%
ZELTIA	2,81	-0,28	-9,2%
NATRACEUTICAL	0,34	-0,03	-8,4%
QUABIT	0,20	-0,01	-6,9%
AISA	0,21	-0,02	-6,8%
TELECINCO	8,33	-0,60	-6,7%

## Informació facilitada per



## Els valors més negociats

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%	VOLUM MILIONS
BSCH	8,09	-2,9%		356,0
IBERDROLA RENOVABLES	3,01	13,3%		264,1
BBVA	8,52	0,2%		237,6
IBERDROLA	5,96	-0,5%		189,7
TELEFONICA	17,85	-1,1%		181,3
B. SABADELL	3,09	2,1%		64,3
CRITERIA	5,02	-2,4%		53,6
BANCO POPULAR	4,27	3,3%		44,4

## Volum de la setmana IBEX (accions)

**1.678.309.630**

+0,24% RESPECTE A LA SETMANA ANTERIOR

## Ibex med. cap

10.634,6

**-2,08%**

## Ibex small cap

6.702,7

**-1,10%**

## COTITZADES CATALANES

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
ABERTIS	14,39	0,9%	-1,2%	6,9%	14.648	15,30	10,59
FERGO AISA	0,21	-6,8%	-16,3%	5,1%	5.921	1,54	0,18
ALMIRALL	7,91	-2,8%	-4,8%	16,0%	1.359	10,07	6,00
BANCO SABADELL	3,09	2,1%	-1,9%	4,6%	64.306	4,55	2,78
CATALANA OCCID.	14,82	-3,4%	-3,1%	15,1%	355	16,99	10,70
INMOBILIARIA COLONIAL	0,08	-1,3%	-5,1%	36,4%	41.230	0,14	0,05
CRITERIA	5,02	-2,4%	-4,3%	28,1%	53.607	5,66	3,10
ERCROS	0,89	4,5%	2,0%	24,4%	1.067	1,44	0,66

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
FERSA	1,09	-3,6%	-6,5%	-10,0%	202	2,02	0,96
FLUIDRA	2,77	0,9%	6,5%	19,9%	543	2,95	1,95
GAS NATURAL	12,08	0,4%	-2,4%	5,1%	15.634	14,20	10,07
GEN DE INVERSION	1,80	0,0%	0,8%	3,2%	7	1,80	1,48
GRIFOLS	11,99	1,7%	1,6%	17,5%	7.776	12,34	8,11
INBESOS	1,24	-10,1%	-16,5%	-23,0%	1.367	2,70	0,69
INDO	0,60	0,0%	0,0%	0,0%	0	1,36	0,56
LA SEDA DE BARCELONA	0,08	-2,3%	-17,6%	33,3%	60.684	0,25	0,05

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
MIQUEL Y COSTAS	21,50	-6,0%	-6,0%	-4,5%	73	24,25	13,66
RENTA CORP.	1,32	-10,5%	-10,8%	6,0%	66	3,68	1,14
SERVICE POINT	0,55	1,1%	-6,6%	30,5%	479	0,94	0,38
VUELING AIRLINES	10,20	-3,1%	-5,1%	4,8%	812	12,89	7,31

## EURO STOXX 50

## Els de millor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
DEUTSCHE TELEKOM	10,16	4,6%	5,2%
TELECOM ITALIA S	1,13	1,0%	17,3%
UNILEVER NV-CVA	21,86	0,7%	-6,2%
ING GROEP NV-CVA	8,94	0,6%	22,8%

## Els de pitjor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
NOKIA OYJ	6,08	0,3%	-21,4%
BBVA	8,52	0,2%	12,7%
RWE AG	47,93	0,2%	-3,9%
BNP PARIBAS	53,14	-0,1%	11,6%

## Els de millor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
MUENCHENER RUE-R	111,75	-6,2%	-1,5%
ALSTOM	39,15	-5,8%	9,3%
ARCELORMITTAL	24,89	-4,9%	-7,6%
SAINT GOBAIN	40,32	-4,8%	4,7%

## Els de pitjor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
DEUTSCHE BANK-RG	42,73	-4,8%	9,3%
ALLIANZ SE-REG	99,82	-4,6%	12,2%
CRH PLC	15,18	-4,6%	-2,1%
SCHNEIDER ELECTR	114,45	-4,4%	2,2%

**ÍNDEXS BORSARIS**

<b>FOOTSIE 100</b>	5.828,67	<b>DAX XETRA</b>	6.981,49	<b>CAC 40</b>	3.928,68	<b>STOXX 50 (18H)</b>	2.597,63	<b>BCN GLOBAL 100</b>	801,36
	<b>-2,70%</b>		<b>-2,75%</b>		<b>-2,28%</b>		<b>-2,40%</b>		<b>-1,03%</b>

**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	ITIPUS TANCAMENT	SETMANA ANTERIOR
EONIA	0,80%	0,38%
EURIBOR 1 SETMANA	0,85%	0,85%
EURIBOR 2 SETMANES	0,86%	0,87%
EURIBOR 1 MES	0,89%	0,90%
EURIBOR 2 MESOS	1,02%	1,02%
EURIBOR 3 MESOS	1,17%	1,16%
EURIBOR 6 MESOS	1,49%	1,48%
EURIBOR 9 MESOS	1,73%	1,71%
EURIBOR 1 ANY	1,94%	1,92%

**abertis**

**902 30 10 15**  
Telèfon d'atenció a l'accionista  
[abertis.com](http://abertis.com)

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

VALOR	PREU
BONO NOCIONAL	90,43
BUND	122,32
BOBL 5Y	115,24
LONG GILT	118,63
JAPANESE BOND	139,20
US-BOND 5Y	118,28
US-BOND 10Y	120,91

**MATÈRIES PRIMERES**

**Metalls**

METALL	PREU LONDRES (\$/TM)
Alumini	2.586,00
Coure (lliures)	415,85
Estany	29.400,00
Niquel	26.050,00
Plom	2.430,00
Zinc	2.286,00

**Metalls preciosos (18H)**

METALL	MERCAT	PREU
Or	Londres	1.421,72 \$/onça
	Nova York	1.416,20 \$/onça
	Tòquio	3.781,00 ien/g
Plata	Londres	35,82 \$/onça
	Nova York	35,42 \$/onça
	Tòquio	93,70 ien/g
Platí	Londres	1.779,18 \$/onça
Paladi	Londres	758,25 \$/onça

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

DIVISA	MARÇ 2011	JUNY 2011	SETEMBRE 2011	DESEMBRE 2011
DÒLAR EUA	1,385	1,383	1,380	1,374
LLIURA ESTERLINA	0,864	0,864	0,859	0,858
FRANC SUÍS	1,286	1,283	1,279	1,275
ÏEN (100)	113,340	113,090	113,880	113,420
CORONA NORUEGA	7,808	7,835	7,863	7,888
CORONA SUECA	8,831	8,861	8,893	8,924

**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)**

**1,387\$**

DIA	DÒLARS/UNITAT
Divendres	1,387
Dijous	1,380
Dimecres	1,391
Dimarts	1,391
Dilluns	1,397

**Tipus de canvi**

	EURO	LLIURA	CORONA SUECA	CORONA DANESA	CORONA NORUEGA	FRANC SUÍS	DÒLAR	DÒLAR CANADENC	DÒLAR AUSTRALIÀ	ÏEN
EUROS		0,865	8,832	7,458	7,807	1,287	1,388	1,350	1,370	113,450
LLIURA ESTERLINA	1,157		10,211	8,623	9,026	1,488	1,604	1,560	1,584	131,160
CORONA SUECA	0,113	0,098		0,844	0,884	14,570	0,157	0,153	0,155	12,845
CORONA DANESA	0,134	0,116	1,184		1,047	17,253	0,186	0,181	0,184	15,211
CORONA NORUEGA	0,128	0,111	1,131	0,955		16,482	0,178	0,173	0,176	14,532
FRANC SUÍS	0,777	0,672	6,863	5,795	6,066		1,078	1,049	1,065	88,160
DÒLAR	0,721	0,623	6,365	5,375	5,627	0,928		0,973	0,987	81,760
DÒLAR CANADENC	0,741	0,641	6,544	5,527	5,785	0,954	1,028		1,015	84,060
DÒLAR AUSTRALIÀ	0,730	0,631	6,447	5,444	5,698	0,939	1,013	0,985		82,810
ÏEN (100)	0,881	0,762	7,785	6,574	6,882	1,134	1,223	1,190	1,208	

**Evolució del petroli NYMEX**

**DIVENDRES (18H)**

**100,80\$**

DIA	BARRIL/DÒLARS
Divendres	100,800
Dijous	102,700
Dimecres	104,380
Dimarts	105,020
Dilluns	105,440

**Telèfons i webs d'interès:**

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

**CONEIXES ELS CFDs?**

**Apalancament Vendes en Curt**

**Stops Garantits**

Entra a la nostra web [www.gvcgaesco.es](http://www.gvcgaesco.es) i inscriu-te als nostres cursos de formació gratuïts

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

**Operativa les 24h Temps Real**

**Radars d'Oportunitats**

**GVC Gaesco CONFIA EN MI**

**Plataforma Gratuïta**

**Més de 3.000 Actius**

142821-102827J

## EINES

# En primera línia de foc

La necessitat que tenen les empreses d'incrementar el nombre de clients i obrir nous mercats fa disparar el nombre d'anuncis de treball d'agents comercials. Molts desocupats es reciclen per trobar feina en el sector de la venda

FRANCESC MUÑOZ  
BARCELONA

Fabricant d'equips de pintura de Castella i Lleó necessita incorporar a la seva xarxa de vendes un agent comercial per tot Catalunya; empreses de productes italians de qualitat cerquen agents comercials per al sector horeca (hostaleria, restauració i cafeteries), botigues de gourmet, *delicatessen* i distribució mitjana... i així fins a 500 ofertes de feina cada mes rep el Col·legi Oficial d'Agents Comercials de Barcelona (COACB). En un mercat laboral amb poques opcions de sortides professionals, aquests anuncis signifiquen per a moltes persones, amb més o menys vocació per a la venda, la possibilitat de treballar com a agents comercials. Tant és així que en els dos primers mesos d'enguany, la col·legiació ha crescut un 64% respecte del mateix període del 2010, any que va tancar amb una reducció del 18% en el nombre de desocupats al COACB.

Són persones d'entre 18 i 45 anys la incorporació de les quals està rebaixant sensiblement la mitjana d'edat del col·legi, que experimentava una preocupant tendència a l'envelliment, segons explica el seu president, Enric Enrech. Amb la borsa de treball, però també amb altres serveis com ara els cursos de formació, l'assessorament i la protecció jurídica, el col·legi està seguint de ben a prop aquesta incorporació massiva de professionals perquè es faci d'acord amb els nous temps: "El nou agent comercial és un professional global que domina idiomes, controla les noves tecnologies i és un bon coneixedor del mercat, el producte i la competència, de manera que pot assessorar la seva empresa en aquests moments en què la venda és tan difícil", segons explica el president del col·legi.

**SEGON PLA.** Durant els anys de bonança, quan vendre era relativament fàcil, aquests professionals van passar a un discret segon pla. Enrech prefereix dir que van ser anys de "treballar en silenci". I és precisament ara que el consum està molt estancat que els agents comercials han tornat a recuperar el protagonisme en les empreses, sobretot perquè són la clau per incrementar el nombre de

## LES XIFRES

### 12.000

#### Col·legiats

Els inscrits al COACB representen el 40% de la professió.

### 500

#### Ofertes de feina

El COACB rep mig miler d'anuncis de treball al mes.

### 85%

#### Autònoms

La majoria dels agents són autònoms amb multicartera.

### 31%

#### Intermediació comercial

La riquesa que passa per les mans dels agents comercials és un 31% del PIB català.

clients i augmentar la facturació, ja sigui aquí o a l'exterior. Els equips directius de les empreses s'han vist obligats a obrir a correu nou mercats veient l'atonia dels habituals. En molts casos, les aventures exteriors de les empreses comencen contractant un agent comercial allà on es vol introduir el producte.

El Col·legi d'Agents Comercials, que des del seu naixement ha estat vinculat a les Cambres de Comerç -de fet, les seus dels deu col·legis existents a Catalunya es corresponen amb les localitats on hi ha Cambra-, sempre han tingut molt clar el caràcter global de la professió. Així, participa en missions comercials internacionals, en intercanvis de professionals en formació entre països i, en el marc de la International Union of Commercial Agents and Brokers lidera un projecte per a la constitució d'una xarxa de consolsats per tot Europa. Aquesta xarxa facilita que els col·legiats s'introdueixin en els mercats exteriors, ja que suposa disposar d'un despatx en disset ciutats europees de forma gratuïta on es poden tancar acords comercials.

Més recentment el col·legi també ha posat en marxa una central de compravenda pensada per a les pimes que volen iniciar-se en la venda a l'exterior però que no disposen dels recursos suficients



Les noves incorporacions han rejuenit la professió. ARXIU

## Aquells vells viatjants de comerç

Enric Enrech explica que la professió d'agent comercial dista molt d'aquella que van forjar els antics viatjants de comerç que, maletí en mà, van recórrer tot Catalunya. Eren altres temps, quan l'arribada del venedor i del seu catàleg de productes era sinònim d'expectació en molts nuclis rurals. Venia carregat de modernitat i de notícies de la capital, quan no existia la

televisió.

El COACB es va crear el 1926 amb la llei de col·legis professionals, però ja existia una associació de viatjants de comerç prèvia que datava de principis del segle XX.

L'actuació dels agents comercials està regulada per la llei mercantil del 1977, que també estableix el sistema de protecció en cas del trencament de relació laboral.

per crear una xarxa comercial. La central posa en contacte agents locals amb altres de tot el món que s'encarreguen de la representació del producte en el seu mercat.

**FORMACIÓ.** El COACB disposa de l'Escola Superior de Vendes (Esv), que és un centre especialitzat en formació comercial i de màrqueting que expedeix titulacions en diferents àmbits. Des del grau superior en gestió comercial i de màrqueting en col·laboració amb la Generalitat, el títol oficial d'agent comercial, del ministeri o de la Universitat Oberta de Catalunya, fins a cursos de reciclatge, de formació bàsica per a emprenedors, etc. en col·laboració amb

## El col·legi aspira que algun dia per exercir la professió sigui obligatori un certificat

diverses institucions.

El col·legi aspira que algun dia per exercir la professió sigui obligatòria una certificació que sigui homologable a tota la Unió Europea, però Enric Enrech reconeix que hi ha molta resistència en l'administració.

**AUTÒNOMS.** Amb les darreres altes al COACB, el cens de col·legiats s'ha situat entorn als 12.000 professionals, xifra que representa un 32% del total de l'Estat i aproximadament un 40% de tots els agents comercials en exercici en l'àmbit del col·legi: "Som poc associatius", es lamenta el president. Malgrat que només una petita part dels agents treballen per a una empresa, la gran majoria, un 85%, són autònoms per a diverses empreses (multicartera) amb una part del sou fixa i una altra de variable en funció de les comissions per vendes.

L'agent comercial intervé en un 31% del PIB de Catalunya, segons un estudi de l'any 2006, i amb productes de tota mena i sectors des del comerç a la indústria i els serveis (el COACB té tipificats uns 44 àmbits d'actuació): "Tot és vendible", postilla Enrech. Sobre el futur de la professió, assegura que tot anirà bé pel col·lectiu i la societat si es dona suport a la creació d'empresa i, en concret, d'indústria.

## CONSULTORI FISCAL

## DEDUCCIONS PER FORMACIÓ

**Són deduïbles a l'IRPF les despeses ocasionades per un curs relacionat amb l'activitat que desenvolupa un arquitecte?**

El tema de la formació professional dels autònoms sempre és difícil de tractar, ja que la llei, com és lògic, no fa cap llista exhaustiva dels cursos deduïbles i no deduïbles a l'impost sobre la renda de les persones físiques (IRPF). En el cas concret del consultant, es tracta d'una persona física que desenvolupa l'activitat professional d'arquitecte que s'ha matriculat en un màster d'urbanisme a temps parcial amb la finalitat d'exercir la seva activitat amb el màxim de garantia i professionalitat.

La llei d'IRPF parla que per ser deduïble una despesa ha d'estar correlacionada amb els ingressos que s'obtidran posteriorment i que ha de ser necessària per al desenvolupament de l'activitat. A tall d'exemple, un curs generalista com puguin ser els idiomes o, fins i tot, un MBA, podria no ser deduïble ja que el seu ús no serà necessari per a

l'obtenció d'ingressos, malgrat que pugui ser útil per al desenvolupament professional de la persona. En el cas plantejat, la deducció de les despeses està condicionada pel principi de la seva correlació amb els ingressos, de tal manera que aquells respecte dels quals s'acrediti que s'han ocasionat en l'exercici de l'activitat, que siguin necessaris per a l'obtenció dels ingressos, són deduïbles, mentre que quan no existeixi aquesta vinculació o no es provi prou no podrien considerar-se fiscalment deduïbles de l'activitat econòmica.

No obstant això, la comprovació de la correlació mencionada no és una qüestió de dret, sinó de fet, ja que s'ha de comprovar les característiques de l'activitat desenvolupada pel consultant, de manera que és competència dels òrgans de gestió i inspecció de l'impost.

CONTESTA ORIOL LÓPEZ I VILLENÀ  
ASSESSORIA ASFEM

## CONSULTORI INTERNACIONAL

## EXPORTACIÓ A FRANÇA

**Sobretot, què ha de tenir en compte l'empresa catalana que vol exportar a França?**

En primer lloc ha de considerar que és un mercat que pot tenir molt potencial. De fet França és el primer mercat d'exportació de les empreses catalanes, representant el 19% del total. Durant els darrers mesos, les vendes de les empreses a França han augmentat més del 10%. Per tant, una bona estratègia comercial a França ens pot representar un revulsiu important en les nostres vendes. Es tracta d'un mercat de gairebé 65 milions de consumidors amb un elevat poder adquisitiu. El nivell d'exigència i de competència és alt, i ens suposarà fer esforços importants per desenvolupar-hi el nostre mercat. França té les seves especificitats legals, culturals i econòmiques a les quals ens haurem d'adaptar. També cal notar que els hàbits de consum en molts sectors són força similars i s'ha de preveure la importància que té l'ús de la llengua

francesa en les relacions empresarials. En relació amb la comercialització, cal avaluar si és més adequada una estratègia a través d'agent comercial, distribuïdor o amb una filial pròpia. Per a les primeres passes la figura de l'agent comercial o d'una empresa de distribució poden ser una bona opció. El comerç a través d'agents està molt consolidat, però té un tracte força diferent pel que fa a la seva relació amb l'empresa, que cal conèixer bé i tenir en compte a l'hora de negociar. El mercat té certes barreres d'entrada derivades de l'existència de moltes normes, ja sigui en components dels productes, embalatge o etiquetatge. La seguretat jurídica és molt elevada, i el respecte als terminis de pagaments, correcte. També cal tractar el mercat francès com un mercat natural, i per tant potenciar els esforços d'exportacions al país veí.

CONTESTA JOAQUIM FERRER,  
DIRECTOR DEL DEPARTAMENT  
D'INTERNACIONAL DE PIMEC  
Envieu les vostres preguntes  
a l'adreça de correu:  
redaccio@leconomic.cat

## NOMENAMENTS



**JAIME QUERALT-LORTZING**  
Director general de Manpower Business Solutions  
Amb més de 25 anys d'experiència en consultoria de recursos humans, Jaime Queralt-Lortzing s'incorpora al grup Manpower com a responsable de la divisió de desenvolupament de solucions d'externalització especialitzades. És llicenciat en dret per la Universitat de Strasford i MBA pel Know How BC.



**ALBERT MATARRODONA**  
President d'ACTec  
L'assemblea general de l'Associació Catalana de Tecnologia (ACTec) ha nomenat Albert Matarrodona nou president de l'entitat en el marc de la renovació de la junta. Matarrodona, que substitueix Albert Vidal, és director executiu del Centre Tecnològic Leitat.



**ALBERT VALVERDE**  
Director de centres propis i franquícies d'Elefante Azul  
La cadena de centres de rentat de vehicles Elefante Azul ha designat Albert Valverde com a nou director de centres propis i franquícies per Espanya, amb responsabilitat directa sobre 101 establiments. Valverde ha realitzat la formació superior a Esade i l'ha complementat a Iese.

## LECTURES

## Com óssos polars aïllats en un tros de gel

El pròxim 26 de març, coincidint amb la celebració de l'hora del planeta (en què particulars, comunitats, empreses i governs de tot el món apagaran durant una hora els llums), arribarà a les llibreries *El cambio climático. Una realidad*, de la biòloga Isabel Ripa i amb la col·laboració del WWF (Fons Mundial per a la Natura) i per iniciativa de l'editorial catalana Viceversa.

El llibre parteix de la certesa que el canvi climàtic és una realitat i que el primer pas per revertir-lo és prendre consciència d'això. Ripa explica des del rigor però també amb un estil clar quins són els orígens d'aquest problema, quins són els símptomes, les conseqüències i les accions que cal dur a terme per posar-hi remei. En aquest sentit, el llibre parteix de la idea



**ELS CAMBIO CLIMÁTICO**  
Isabel Ripa  
VICEVERSA  
16 €

que tots d'una manera o altra hem contribuït a aquesta situació i que tots podem fer alguna cosa per solucionar-la: començant pel nostre estil de vida i seguint, des d'un compromís més actiu, participant en les accions de pressió davant els governs. El llibre recull un seguit de consells per tenir una actitud responsable en el consum o quan ens desplaçem.

## LECTURES

## El primer instant de les grans firmes

*Cómo empezaron*, de David Lester, compila 18 casos d'èxit empresarial de grans marques mundials. Coca-Cola, Hilton, Sony, Pizza Hut, Adidas, Apple o Ebay són algunes de les firmes que abasten sectors i experiències molt diferents. És un llibre que es pot afrontar des de la curiositat que suscita conèixer els seus orígens, però també com un exercici d'estímul per a emprenedors.

Des d'aquest punt ho fa l'autor del pròleg, el professor de l'Iese Pedro Nueno. "Aprofundir en aquesta etapa inicial és un exercici molt interessant. Pot ser un parèntesi de reflexió per sortir-nos de la nostra pròpia perspectiva i veure aquest moment o simplement aquesta pregunta que ens fem des de la perspectiva d'altres que se la van fer, se la van respondre afirmati-



**CÓMO EMPEZARON**  
David Lester  
PROFIT  
16,85 €

vament i van fer els complexos primers passos en la incertesa amb èxit", afirma. Però com diem, el llibre es pot afrontar com una lectura divertida per descobrir, per exemple, que Sony va començar com un fabricant d'un aparell per cuinar arròs o que el nom Adidas prové del sobrenom del seu creador, Adolf Dassler, Adi, i la primera síl·laba del cognom.

## EINES

# Set de solidaritat

Aigua del Montseny se suma a la primera marxa que Intermón Oxfam fa a l'Estat per recaptar fons per posar fi als problemes de pobresa a l'Àfrica i enceta una nova línia de responsabilitat social corporativa

ANDREU MAS  
BARCELONA

Aigua del Montseny, una empresa catalana d'origen familiar fundada el 1959, dedicada a l'embotellament d'aigua d'alta qualitat procedent del brollador de Sant Antoni (a Sant Esteve de Palautordera, a les comarques de Barcelona) fa aquest any una de les seves primeres accions en l'àmbit internacional en el camp de la responsabilitat social corporativa, un camp que la direcció de la firma explica que volen potenciar. Fins ara, la companyia havia col·laborat en projectes d'abast local. L'oportunitat d'anar més enllà li ha donat l'organització Intermón Oxfam, que organitza per primer cop a l'Estat espanyol el maig que ve l'Intermón Oxfam Trailwalker.

L'Intermón Oxfam Trailwalker és una històrica prova esportiva de caire benèfic que des del 1986 convoca aquesta organització no governamental. La prova consisteix a formar equips de quatre persones que plegades han de recórrer una distància de 100 quilòmetres. Segons explica Joan Miró, gerent d'Ailiseny -una de les empreses d'Aigua del Montseny- i responsable d'exportació del grup, els corredors fan aquesta cursa simbòlicament "en representació dels milers de dones i nens d'Etiòpia que han de fer centenars de quilòmetres cada dia per aconseguir aigua potable; per això es diu que correm nosaltres, perquè no hagin de córrer ells". Fins aquest any, la prova es feia en onze països: a la Xina, el Canadà, la Gran Bretanya, Nova Zelanda, Austràlia, Holanda, Bèlgica, Alemanya, Irlanda i França. Enguany s'hi suma l'Estat espanyol. Els corredors estatals tenen 36 hores per creuar a peu tres muntanyes que travessen diversos parcs naturals propers a les comarques de Barcelona -el del Montseny, el de Sant Llorenç del Munt i el de Montserrat.

Aigua del Montseny és la prove-



Equip Aigua del Montseny que participa a Intermón Oxfam Trailwalker. AIGUA DEL MONTSENY

## ELS COMPROMISOS

### CONSCIENCIACIÓ SOCIAL.

L'empresa considera fonamental que la societat prengui consciència dels problemes del Tercer Món.

**TREBALL EN EQUIP.** Un dels màxims valors de la companyia és fomentar el treball en equip per superar els reptes.

**HONESTEDAT.** Aigua del Montseny considera que l'honestedat és un dels valors fonamentals de tota empresa i de la societat.

**AJUDAR ELS DESAFAVORITS.** La firma catalana manté que s'ha de treballar per fer veure al país que hi ha gent que ha tingut molta sort en aquesta vida, però que també n'hi ha molta que viu una situació d'exclusió que la deixa al marge de la societat.

idora oficial de la cursa i ha inscrit dos equips a la carrera. Un d'aquests està format per treballadors voluntaris de la mateixa companyia envasadora i un altre, per corredors amateurs. Els dos equips s'anomenen: H2O i Aigua del Montseny, respectivament.

**CÓRRER I RECOLLIR DINERS.** Els equips que hi participen, a més d'acabar la cursa, es comprometen a recaptar, cadascun, 1.500 euros que aniran destinats a executar programes de lluita contra la pobresa a l'Àfrica. L'aportació d'Aigua del Montseny, segons explica el mateix Joan Miró, no es limita només a l'aigua o als diners que puguin aportar als dos grups que hi participen sinó que han fet una donació econòmica addicional que no han precisat. Des que la cursa va començar la seva trajectòria a mitjan anys vuitanta ja ha aconseguit recollir uns setanta milions de dòlars, segons fonts de

## La participació a la cursa es basa en la solidaritat entre els membres del grup

l'organització.

Pels vuit participants, als quals acompanyen dues persones més de reforç per a cada grup, "el premi consisteix a fer la prova". Assseguren que aquesta és "una experiència molt gratificant pel que fa a l'equip, ja que se centra en la solidaritat dels quatre components", atès que han de romandre junts durant tot el recorregut.

**UNA NOVA LÍNIA.** La participació en aquest esdeveniment ha obert una nova porta a Aigua del Montseny, que avança que potenciarà tots els aspectes relacionats amb la responsabilitat social corporativa d'una manera molt diferent

de com ho havien fet fins ara. "Fins que no se'ns va plantejar aquesta possibilitat funcionàvem una mica a batzegades; fent aportacions a diverses causes, sobretot més en l'àmbit del nostre entorn geogràfic", explica Joan Miró. A partir d'ara, però, manifesta: "Canviarem l'organització, la millorarem, i organitzarem una autèntica política de responsabilitat social corporativa". "Hem de fer-ho millor del que ho hem fet fins ara", conclou, i avança que possiblement moltes d'aquestes accions futures estaran vinculades al món de l'aigua.

En aquest sentit, assegura que un dels valors que marca el full de ruta de l'empresa i que els encoratja a fer un esforç en aquesta línia és el treball en equip. "Les coses no les pot fer una persona sola; el treball en equip és fonamental i hem de treballar per assolir una major conscienciació social. Hem de fer arribar el missatge a la societat que hi ha gent que ha tingut molta sort però que n'hi ha una altra que no ha tingut la sort o l'oportunitat que necessitava i a la qual cal ajudar", explica Miró. És aquest esperit de superació en equip, que impregna tota la prova convocada per Intermón, el que els fa estar "molt il·lusionats" amb la iniciativa, segons confessa el responsable d'exportació d'Aigua del Montseny.

En bona part també hi influeix el fet que el pare del fundador de la històrica companyia catalana d'embotellament d'aigua "fos soci del Centre Excursionista", una entitat que, com totes les de les seves característiques, promou un acostament a la natura i promou els ideals de companyonia i del treball en equip. Resulta, a més a més, que aquest centre excursionista havia fet durant molts anys una ruta que començava a Santa Maria de Palautordera i acabava a Monistrol de Montserrat, molt semblant a la que faran els participants a la cursa d'Intermón Oxfam.

RESPONSABILITAT SOCIAL I GESTIÓ ÈTICA



Apostem pel futur i anem més enllà dels estàndards establerts

Arribar més lluny per ser més a prop

www.novartis.es

NOVARTIS  
caring and curing

869463-1023015V

## Sobre paper

1179

Al Museu Molí de Capellades, el document més antic escrit sobre paper que es conserva és el d'un pacte entre el rei Alfons el Cast i el seu veí de Ponent, Alfons VIII de Castella-Lleó. Els pactes entre territoris veïns vénen de lluny.



## Mèxic

1764

Es dispara la demanda de paper de fumar destinat a l'estanc de tabac establert a Mèxic. Les exportacions dels clústers catalanovalencians passen de 25.500 raimes / any en el període 1767-72 a 74.400 als anys 1773-79.



## La Gironina

1843

La primera fàbrica de paper continu de l'Estat va ser La Gironina, a Girona. És, juntament amb l'ús de la pasta de fusta, l'inici d'una nova època. Però alguns molins que fabricaven paper de drap de gran qualitat seguirien amb el temps.



DE MEMÒRIA

Francesc Roca

PROFESSOR DE POLÍTICA ECONÒMICA DE LA UB

# ELS MOLINS PAPERERS CATALANS

els primers mil anys de la història del paper (300 aC-700 dC) són d'un paper fabricat sempre a la Xina, i sempre amb molins moguts per la força muscular d'homes o d'animals (*human and animal-powered mills*). L'islam va dur, en cinc-cents anys (700 dC- 1150), la fabricació de paper de l'Àsia central (Samarqanda) a Europa (Xàtiva). El passejant fou deixar els molins de sang i construir molins paperers moguts per rodes hidràuliques (*water-powered mills*).

En el món dels historiadors de la tecnologia del paper es debat on es va fer aquest pas que permetria multiplicar per molt la producció. D'aquest pas, els partidaris (com P.M. de Bi-asi) de situar el primer molí paperer hidràulic a la vila de Fabriano (Itàlia) han arribat a dir-ne "el miracle italià". Altres estudiosos (com D.R. Hill o R.I. Burns), en canvi, han descobert que els "*paper mills appear in early Christian Catalanian documentation from the 1150*", partint, és clar, d'una transformació del molí paperer de Xàtiva, que situen abans d'un document reial (de Pere III) de 1282. Aquests altres estudiosos no n'han dit, encara, "miracle català".

En qualsevol cas, els molins hidràulics van avançar, molt lentament, cap al nord. Sempre, sota la tutela/propietat senyorial, per bé que, a partir d'un cert moment, els senyors acceptessin l'emfiteusi, que



Una demostració d'elaboració de paper davant d'alguns alumnes al Museu Paperer de Capellades. ARXIU/LLUÍS CRUSET

“**El primer molí hidràulic, a Alemanya, per exemple, no es construeix fins el 1390. En el cas català, durant molts anys els avenços són, també, lents. Després de Xàtiva, tenim informacions de molins paperers a Copons (1193), Mallorca (1287), Perpinyà (1444), Barcelona (1460), St. Martí de Provençals (1463), Montcada (1527), Terrassa (1552), Girona (1571), la Pobla de Claramunt (1584) i Roda de Ter (1595).**

va donar una gran empena als masos.

El primer molí hidràulic, a Alemanya, per exemple, no es construeix fins el 1390. En el cas català, encara que calgui destacar-ne els inicis, i la llarga durada d'algunes empreses (com els 300 anys de l'empresa Guarro Casas), durant molts anys els avenços són, també, lents. Després de Xàtiva, tenim informacions de molins paperers a Copons (1193), Mallorca (1287), Perpinyà (1444), Barcelona (1460), St. Martí de Provençals (1463), Montcada (1527), Terrassa (1552), Girona (1571), la Pobla de Claramunt (1584) i Roda de Ter (1595).

J. Esteve Farriol i M. Ribas Cardús expliquen que: "moltes vegades s'aprofi-

taven els molins fariners, o els d'oli, i s'hi alternaven les activitats". Francesc Cabana ha descobert que "històricament, els primers clústers industrials a Catalunya van estar formats pels molins paperers, concentrats en algunes conques fluvials", i que, "amb poques excepcions, on hi ha molins paperers no hi ha fàbriques tèxtils i a l'inrevés".

Al darrer terç del XVII, i durant tot el XVIII, es dispara, a Catalunya, la construcció de molins hidràulics i la producció de paper. Especialment, de paper d'alta qualitat, dit de barba, i de paper de fumar, per fer cigarretes. També, el paper d'escriure, i el destinat a la impremta. Les comandes són de la burocràcia estatal, de les elits de nous fuma-

dors de tabac, dels notaris i els homes de negoci, dels impressors i editors, dels comerciants, dels mestres i els escolars.

Una part molt important de la producció dels molins catalans s'embarca i s'exporta a les Amèriques. Allà, del paper de fumar en diuen *papel catalán*. Alguns fabricants d'aquí utilitzaren aquests dos mots com a quasi marca. El paper català venut a Amèrica és a l'origen d'algunes grans fortunes familiars. El *segle d'or* dels molins paperers catalans és la segona meitat del segle XVIII, i la primera meitat del XIX. Un segle sense estat propi, però amb demandes procedents de la Corona espanyola, Portugal i França.

La base energètica dels molins paperers (i, abans, dels altres molins) és l'aigua en moviment. En la industrialització catalana (o suïssa, per exemple) l'aigua és, en certa manera, l'equivalent del carbó. Els molins paperers del XVIII, doncs, es localitzaran a les conques fluvials dels rius catalans. Esteve & Ribas han localitzat, fotografiat i identificat 167 molins! Són molts. Estan situats a 10 conques fluvials: Fluvià (8 molins), Ter (2), Tordera (1), Ripoll (7), Llobregat (6), Foix (1), Gaià (3), Siurana (1), Sènia (7), Matarranya (8), i a dos clústers: Anoia (78 molins) i Francolí (45 molins). Al País Valencià, s'han identificat 90 molins del final del segle XVIII. D'aquests, 33 es localitzen al clúster paperer d'Alcoi. El primer, el de Vicent Albors, el 1755.

## El museu de Capellades

El Molí de la Vila de la població de Capellades és un museu del paper instal·lat, des de 1961, en un gran molí amb roda hidràulica construït al XVIII. La seva localització –i la dels altres 15 de Capellades– és just al costat d'un estany (la Bassa de Capellades) alimentat per una important font d'aigua que subministra 540.000 l/hora. Al museu de Capellades encara s'hi fabrica –i es comercialitza– un paper de drap, o de barba, d'excel·lent qualitat.

CONTRA  
XIFRADA  
Per Marc Rovira

# 1.120.000

## UNA SETMANA PER FER PLANTER

**M**és de 720.000 alumnes esgoten aquest

cap de setmana les darreres hores de la seva primera, i probablement última, setmana blanca. Són majoritàriament de Barcelona i de la seva àrea metropolitana i també de les comarques del nord de Tarragona. Suposen la segona tongada d'escolars catalans que tasta els efectes d'una aturada hivernal que està consolidada en molts països d'Europa però que aquí no ha passat de la categoria d'experiment. N'hi ha 400.000 més que van estrenar l'invent però que a aquestes alçades han de fer memòria per poder donar un balanç veraç perquè van tornar a les aules el dia 7 (ja se sap que en el món infantil i adolescent una setmana equival a una eternitat).

La setmana blanca els ha alleugerit l'agenda a tots però en molts casos ha carregat la dels seus pares i avis. Les queixes per la dificultat de compaginar la jornada laboral d'uns amb les 168 hores d'oci dels altres s'han sentit arreu però

**1.120.000**

alumnes catalans han estat els primers, i segurament els últims, a fer l'aturada de setmana blanca

sempre hi ha una excepció. En aquest cas l'excepció la conformen les estacions d'esquí del Pirineu que han vist com, en una temporada que estava essent molt fluixa, aquesta pausa hivernal es convertia en un repuntament molt profitós de la seva activitat.

**QUE EL RITME NO PARI.** Tant és així que, abans fins i tot de fer números i detenir els balanços tancats, l'Associació Catalana d'Estacions d'Esquí i Muntanya (ACEM) ja ha aixecat la veu per fer saber que seria una

mala idea liquidar la setmana blanca perquè és una injecció de diners per a tots els qui viuen del turisme de muntanya.

Les estacions catalanes coincideixen a assenyalar que tant el primer tram de setmana blanca (del 28 de febrer al 6 de març) com aquesta que està tocant a la seva fi han estat molt bones quant a afluència de visitants.

**DILLUNS AL SOL.** La Molina, per exemple, destaca que l'increment ha estat de fins a un 50% en comparació amb les mateixes dates de l'any passat (i això que la gran nevada del 2010 va caure precisament quan el mes de març arrencava i, un cop les carreteres van estar netes, van ser molts els esquiadors que van voler tastar els gruixos). L'estació veïna de la Masella xifra l'augment en més d'un 30%. En aquesta estació de la Cerdanya, segons el seu portaveu, Ramon Boter, el dilluns 7 s'hi van arribar a comptar gairebé 10.000 esquiadors, rècord de la temporada i molt per sobre de la següent millor xifra des de principi d'any:



Les estacions catalanes han notat un augment de famílies amb nens a les pistes. ARXIU

8.600 esquiadors el 5 de desembre.

El dia 7 sembla assenyalat en vermell en els calendaris de les estacions ja que en tots els casos és destacat com el millor dia quant a volum de visitants. El fet que coincidís l'inici de la segona setmana blanca amb un festiu a Barcelona va provocar un efecte crida cap a la muntanya.

l'aixeta no es va tancar el dilluns. A port del Comte tota la setmana ha estat especialment bona. El seu director, Alfons Ferrer, destaca que l'activitat de muntanya al Solsonès es nodreix sobretot del visitant barceloní i que, per tant, quan la pausa ha arribat a la ciutat comtal a

molts els han faltat cames per enfilat cap a les pistes que hi ha entre l'Estivella i el coll de Jou. Ferrer valora que al llarg de la setmana no han baixat dels 1.000 esquiadors diaris quan, un dia laborable d'un mes de març normal, no superarien els 500 visitants. Destaca també el tipus de client que abunda a les pistes al llarg d'aquests dies. Es tracta sobretot de "pares i mares amb canalla" i destaca a més el valor que té comptar amb aquesta clientela perquè és una manera que els més menuts s'aficionin a les activitats de muntanya.

Gran Pallars (que agrupa l'espai esquiuable d'Espot Esquí, Port-Ainé i Tavas-

can) també ha detectat un canvi en el tipus de clientela aquests dies. Cristòfor Pérez, director comercial de les instal·lacions, relata: "Hem tingut més famílies, més pares amb nens" i ho destaca com al principal canvi en comparació amb d'altres anys: "No és tan una qüestió de volum de feina, que ha sigut com un Nadal o una Puríssima, sinó un canvi en el tipus de clients".

Les estacions esperen que el temps i la bona neu respectin l'embranchida que ha agafat l'activitat aquests dies i que pugui continuar amb un client per tradició molt fidel: el madrileny, el valencià (són falles a València) i el francès.



Ara pots fer-te subscriptor de L'Econòmic

Tel. 972 18 64 80  
www.leconomic.cat

Oferta especial llançament 47 €/any

El salmó català