



L'ECONOMIC

leconomic.cat

ANY 2 | NÚMERO 35 | DEL 19 AL 25 DE MARÇ DEL 2011

2€

LA IMPRESSIÓ SOBRE PAPER AGUANTA PÀGINA 26

LA TINTA ES MANTÉ INDELEBLE

La indústria d'arts gràfiques assegura que la impressió en productes tradicionals representa encara més del 90% del negoci sectorial



DUBTES SOBRE L'AEROPORT PÀG. 24-25

Alguaire obre el debat sobre el planejament de les infraestructures

Eixida a Europa



CATALUNYA-PAÍS VALENCIÀ. El corredor del Mediterrani, que rep finalment el suport del govern estatal, apropa les dues comunitats per créixer cap al nord  Pàgines 2-4



RESTAURACIÓ PÀGINA 8

Establiments Viena ja pensa a competir fora de Catalunya l'any 2012



INNOVACIÓ PÀGINA 5

La firma La Morella Nuts produeix uns dolços que prevenen els infarts



JORDI TARRAGONA, PRES. COMERTIA PÀG. 28-29

“La inoportuna llei contra la morositat ha de ser derogada”

PROPERA ESTACIÓ: VALÈNCIA-EUROPA

L'OBRA DE LA SEU. El projecte per enllaçar per tren la frontera francesa i el sud de la Península fa convergir interessos de Catalunya i el País Valencià. **SOLS?** La bona sintonia desafina quan el govern valencià diu que han estat pioners i que s'han trobat sols reclamant el corredor

MARC ROVIRA
BARCELONA

Ho va deixar escrit José Padilla en un pasdoble que ha acabat fent promoció de la regió del Túrria arreu del món: “*Valencia es la tierra de las flores, de la luz y del amor*”. Qui sap, però, si la melodia hauria tingut el mateix ganxo si un teatre català, el Tívoli de Barcelona, no hagués apostat per incloure-la en una sarsuela que es representava per allà el 1924. Aquesta aliança valencianocatalana no ha estat cosa freqüent des de llavors, ben al contrari, però l'interès comú que han trobat les dues comunitats en una infraestructura que consideren bàsica per al seu esdevenidor econòmic ha possibilitat tornar a estrènyer llaços. La *Celestina* que ha facilitat l'encontre és el corredor mediterrani, un projecte faraònic en forma de línia ferroviària per connectar el sud de la Península amb la frontera francesa.

El País Valencià té una població de cinc milions d'habitants i la seva activitat econòmica suposa gairebé el 10% del PIB espanyol. Bona part del volum de negoci deriva de les exportacions de fruita cap al centre i al nord d'Europa (Alemanya i França són bons clients de l'horta valenciana) i és precisament per aquest trànsit de mercaderies que València veu en el corredor ferroviari una porta imprescindible per seguir creixent. De manera calcada al que ha passat a Catalunya, des de tots els sectors de la societat valenciana s'ha apostat per reclamar el corredor de manera unànime. El conseller d'Infraestructures de la Generalitat valenciana, Mario Flores, és un dels que més han insistit en la petició de l'eix mediterrani i, de fet, en absència de Francisco Camps va ser ell qui va representar el govern valencià en l'acte que dimecres es va fer a Barcelona perquè el ministre de Foment espanyol, José Blanco, presentés el projecte de corredor vertical.

Quan se'l pregunta sobre l'ex-

Gran eix ferroviari europeu



FONT: FERRMED



Al principi els valencians vam anar una mica sols en aquest tema

MARIO FLORES
CONSELLER VALENCIÀ

Els empresaris de Catalunya i València ens trobem. Fins i tot pel transvasament

RAFAEL FERRANDO
PRESIDENT CIERVAL

cepcionalitat de la col·laboració amb Catalunya a l'hora de fer pressió a Madrid, Flores escombra cap a casa i destaca que les aliances s'han fet visibles d'un temps cap aquí perquè abans, simplement, no existien: “Al principi, els valencians vam anar una mica sols en aquest tema, ha estat quan Catalunya ha començat a ser conscient de la importància del projecte quan ens ha vingut a donar la mà”.

PORTA D'ENTRADA A EUROPA. Flores, que al seu dia va ser president del Port d'Alacant i coneix al detall els volums que genera el trànsit de mercaderies per la zona mediterrània, destaca: “La societat civil i l'administració valenciana fa molts anys que estem fent pressió en aquest tema. És una pressió comuna que va des dels alcaldes fins a les cambres de comerç i els empresaris, perquè tots tenim clar que és un projecte primordial, fonamental”. Argumenta que “la posició estratègica del port de València no es pot desaproveitar” i que per això cal una bona connexió amb Europa per

fer-hi arribar via ferrocarril les mercaderies que arribin al Mediterrani “des d'Àsia i des dels Estats Units i Sud-amèrica”.

El conseller posa de manifest que el transport de mercaderies que arriben tant des d'Orient –“el que eren mercats emergents ja són mercats consolidats”– com des del continent americà “sempre serà més barat si es desembarca al Mediterrani que si han de fer la volta i pujar fins al ports dels mars del Nord”.

Mario Flores lamenta que “s'hagi perdut tant de temps per definir el projecte” i insisteix en la solitud dels valencians a l'hora de

La bona entesa entre cambres de comerç és pràcticament una excepció a la norma

reclamar, “potser perquè Catalunya, o Barcelona en el seu cas, ja té una connexió ferroviària amb el sud via Saragossa-Madrid-Lisboa-Algecires. I amb el nord d'Europa, Barcelona també té connexió amb ample de via europeu”.

LA PATRONAL I LA CAMBRA. Rafael Ferrando és president de Cierval, confederació d'organitzacions empresarials de la Comunitat Valenciana, i s'agafa al volum de les exportacions valencianes per posar en evidència la necessitat del corredor mediterrani. Ferrando, que ocupa una de les vicepresidències de la CEOE, considera el projecte “imprescindible” atès que “València és una comunitat fonamentalment exportadora”. Sobre l'agermanament valencianocatalà, detalla que “són economies molt relacionades i hi ha un flux constant de productes de l'una a l'altra”, motiu pel qual no hauria d'haver-hi res d'estrany, diu, en la convergència d'interessos. De fet, Ferrando afegeix que “a nivell d'empresaris les trobades no són estranyes i fins i



Diverses empreses han donat suport al corredor

tot n'hem tingut per temes tan sensibles com el transvasament”.

El president de Cierval és del parer que aquesta complicitat no sempre ha existit entre administracions: “A nivell tècnic sí que hi ha sintonia, però a nivell polític la relació ha estat més distant” i hi busca una explicació en “temes culturals que han provocat aquest distanciament”.

No obstant això, Cierval no dubta que el paper de la Generalitat valenciana a l'hora d'implantar-se en el corredor ha estat impecable “el seu posicionament sempre ha estat molt clar” i, malgrat que en termes generals Ferrando és partidari que catalans i valencians treballin cada un pel seu camí “sí que es fa necessari marcar algunes estratègies comunes que ens puguin beneficiar a tots i que, per exemple, ens donen més presència a l'exterior”.

La Cambra de Comerç de València està presidida per José Vicente Morata, home d'arrels lleidatanes per part de mare, i potser és a causa d'aquesta ascendència que ha trobat bon *feeling* amb el seu homòleg català, Miquel Valls. El tàndem Morata-Valls trenca amb el distanciament que impera en pràcticament totes les relacions nord-sud i junts han bregat per vendre la necessitat d'una artèria mediterrània que acabi configurant la gran àrea logística del sud d'Europa. El president de la cambra valenciana destaca que la construcció de l'eix és fonamen-



del Mediterrani, entre les quals Seat (a la foto, el servei de trens que porta peces a la planta de Martorell). SEAT

tal per al dinamisme de les economies valenciana i catalana però, alhora, tranquil·litza possibles inquietuds *mesetarias* i assegura que també suposa un benefici el conjunt de l'Estat, ja que l'exportació li dona presència als mercats del centre i el nord d'Europa. En diferents ocasions Morata ho ha il·lustrat tirant de xifres i explicant que el de l'Estat espanyol és un mercat limitat, 45 milions de

Ni que sigui remots, hi ha precedents d'aliances per fer pressió a Madrid

persones, mentre que fora de les fronteres hi ha un mercat potencial que multiplica diverses vegades la quota espanyola.

ELS ACADÈMICS. Josep Vicent Boira és doctor en Geografia a la Universitat de València (UV) i un estudiós de les relacions entre banda i banda de la desembocadura de l'Ebre. El professor Boira explica que "ni que sigui remots, hi ha precedents d'aliances catalanovalencianes per fer reclamacions a Madrid" i cita el seu llibre *La Commonwealth catalanovalenciana* per destacar que les dues regions ja van agafar-se de la mà l'any 1930 per demanar-li al monarca Alfons XIII que allargués fins a València el projecte de fer-

rocarril de via ampla que havia de connectar París i Barcelona.

Igual com passa ara amb l'eix mediterrani, l'argument de pes de llavors eren els negocis ja que es defensava la utilitat del ferrocarril per agilitzar l'exportació de cítrics valencians cap a la capital francesa. La cosa no va arribar enlloc "potser per culpa de la guerra civil" sosté Boira, qui apunta que els anys trenta València tenia un ambiciós pla de modernització de la ciutat i de la xarxa d'infraestructures "que no es va arribar a concretar mai".

Josep Vicent Boira no amaga els efectes devastadors que va tenir la dictadura a l'hora d'avortar qualsevol iniciativa política que sortís de l'autoritarisme franquista i posa de manifest que "no és fins els anys setanta que les cambres de comerç proven de fer renéixer aquella espurna que hi havia hagut temps enrere". Les col·laboracions actuals entre les dues regions passen "per dos vectors fonamentals. D'una banda el món acadèmic i universitari i de l'altra el món empresarial i les cambres de comerç i el cercle d'economia".

Tenen aquestes iniciatives privades de col·laboració suport polític? Per Boira la resposta no pot ser altra que un rotund "no". S'explica i posa en dubte que l'eix mediterrani canviï la dinàmica "està per veure que a partir d'ara sigui diferent". Visiblement escèptic en aquest sentit, critica que

"és un tema pendent la normalització de les relacions governamentals i és una paradoxa perquè Catalunya i València són les dues comunitats que més es relacionen des d'un punt de vista econòmic".

L'Institut Ignasi Villalonga té seu a València i és una institució que agrupa empresaris, professionals i institucions de Catalunya, Andorra, el País Valencià, les

Mas i Camps no parlen, però no és nou.

Ja passava en temps de Lerma i Pujol

Illes Balears i la Catalunya del Nord amb la intenció de fomentar la cooperació entre les regions del Mediterrani nord-occidental. Pau Caparrós és el coordinador de la càtedra d'estudis de l'Institut Villalonga i explica: "Per nosaltres, el projecte va més enllà de parlar d'un tren de mercaderies, es tracta d'exportar lligams comercials i econòmics". Caparrós destaca que el projecte serveix per fer sortir a la llum que hi ha infraestructures "antediluvianes", com ara la connexió Castelló-Tarragona. Sobre la relació entre els governs de les dues Generalitats diu que "Mas i Camps no parlen, però no ve d'aquí. Això ja passava en temps de Lerma i Pujol".

ELS NOMS PROPIS



La Generalitat valenciana aprofita per marcar múscul

Mario Flores

CONSELLER D'INFRAESTRUCTURES DE LA GENERALITAT VALENCIANA

● El conseller valencià ha estat, en absència del president Camps, la cara de la comunitat en la presentació del projecte d'eix mediterrani. Flores destaca la importància que té la infraestructura per enfortir l'economia de la regió i per potenciar-ne les exportacions. Ha escombrat cap a casa posant de manifest que el corredor ha estat, històricament, una reivindicació de les terres valencianes davant la passivitat de les institucions i la societat catalana, que han pujat al carro després que els valencians ja haguessin fet bona part de la feina de desgast.



Els interessos comuns han facilitat l'entesa entre empresaris

Rafael Ferrando

PRESIDENT DE CIerval, LA CONFEDERACIÓ D'ORGANITZACIONS EMPRESARIALS DE LA COMUNITAT VALENCIANA

● Ferrando, que a banda de la representació del món empresarial valencià també ocupa una de les vicepresidències de la CEOE, posa èmfasi en la necessitat d'una artèria com és el corredor per poder donar sortida a totes les mercaderies que produeix l'arc mediterrani. Apunta que entre els empresaris no té res d'estrany la col·laboració valencianocatalana i destaca que, fruit d'interessos comuns, les trobades han estat sempre cordials fins i tot quan tractaven temes altament sensibles.



Com el 'boom' del turisme al Mediterrani després de l'A-7

José Vicente Morata

PRESIDENT CAMBRA DE VALÈNCIA

● Tots els sectors destaquen que la Cambra de Comerç de València i la Cambra de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona fa temps que van deixar de banda els personalismes i es van entendre per remar de manera conjunta posant rumb al corredor mediterrani. José Vicente Morata i Miquel Valls encarnen l'excepció a les relacions entrebancades que es donen entre determinats sectors valencians i els seus homòlegs a Catalunya. Morata ha insistit en la importància del corredor i a destacar que suposarà un abans i un després en el trànsit de mercaderies. Per exemplificar-ho, el president de la cambra valenciana diu que serà un fenomen similar al que va experimentar el turisme al litoral mediterrani amb la construcció de l'autopista A-7.



L'assignatura pendent per als governs de les Generalitats

Josep Vicent Boira

DOCTOR EN GEOGRAFIA PER LA UNIVERSITAT DE VALÈNCIA (UV)

● En el seu llibre *La Commonwealth catalanovalenciana* el professor Boira busca exemples d'aliances entre Catalunya i el País Valencià per fer una reivindicació comuna a Madrid. Boira parla de precedents remots que van ser estroncats pel franquisme i lamenta que d'un temps ençà les col·laboracions puntuals que hi ha hagut entre institucions els dos territoris no han trobat correspondència a nivell governamental. El doctor parla "d'assignatura pendent", igual com fa l'Institut Ignasi Villalonga quan posa de manifest que el distanciament no té res de nou, sinó que ve dels inicis de la democràcia.

FOCUS

Joan Amorós

SECRETARI GENERAL DE FERRMED

“El que no té sentit és que el ministeri pretengui aplicar el cafè per a tots”

M.R.C.
BARCELONA

El lobby Ferrmed té un pla traçat per connectar a través d'una gran espina dorsal ferroviària (vegeu gràfic de la pàgina 2) el nord d'Europa amb el litoral mediterrani i el sud de la Península ibèrica a fi i efecte d'obrir una via de pas per a les mercaderies del nord d'Àfrica. En aquest context, Ferrmed ha estat una murga pel Ministeri de Foment i no s'ha cansat de fer-se sentir, nombrosa manifestació a Brussel·les inclosa, perquè el projecte d'eix ferroviari mediterrani fos una realitat més enllà d'un simple pedaç. L'empordanès Joan Amorós n'és el secretari general i valora positivament el projecte presentat pel ministre Blanco a Barcelona, tot i que prefereix tocar de peus a terra i alerta que “ara cal esperar a veure què hi diu Europa”.

Amorós analitza la importància del corredor mediterrani com a part d'un eix transeuropeu perquè “possibilita la unió de les regions econòmiques que són locomotora d'Europa amb els ports més rellevants”. El que no té sentit, considera el secretari general de Ferrmed, és que Foment no aposti per un projecte sòlid (l'eix mediterrani) i que no abandoni, almenys temporalment, la idea de presentar a Europa també l'eix Atlàntic (connexió Portugal-França per la frontissa cantàbrica i el País Basc) i el TCP (travessia central del Pirineu). El TCP és una bala a la recambra del ministre Blanco, ja que cada vegada que treu el tema atempera els ànims de, sobretot, madrilenys i aragonesos que estan convençuts que la connexió d'Algesires amb França a través de Sevilla, Madrid, Saragossa i Canfranc és tan o més vàlida que la línia mediterrània.

En aquest sentit, Amorós és clar: “El que no té sentit és que el govern pretengui aplicar el cafè per a tots”. Opina que no apostar indubtablement per un sol traçat resta possibilitats a la proposta perquè la Comissió Europea estimi la inclusió del corredor mediterrani en la Xarxa Bàsica Trans-europea de Transports o, el que és el mateix, que consideri l'eix



Joan Amorós.



Sovint la inversió en infraestructures es fa sense atendre a la seva rendibilitat

mediterrani com una infraestructura prioritària.

“El que no farà la Comissió Europea és fer inversions arreu i per això s'ha de concretar què és prioritari i què no”. Per Amorós propostes com el TCP només responen “a criteris purament polítics” i posen al descobert que “sovint la inversió en infraestructures es fa sense atendre a la seva rendibilitat”. Amorós és molt crític és amb les inversions que ha fet l'Estat espanyol: “Està treballant en la línia Sagunt-Saragossa mentre que l'Hospitalet de l'Infant i Tarragona continua amb una única via” i, en la seva opinió, igualment difícil d'entendre són els criteris dels traçats d'alta velocitat: “Espanya és el país d'Europa que té més quilòmetres d'alta velocitat i això és inviable econòmicament. De debò algú es creu que cada capital de província espanyola necessita estar connectada pel sistema d'alta velocitat?”.



El ministre de Foment, José Blanco, saluda el president Artur Mas, al costat de Miquel Valls. ROBERT RAMOS

Una puntada de peu a l'Espanya radial

El ministre Blanco insinua que l'Estat consent Catalunya i que una obra com el corredor trenca la concepció d'Estat centralitzat

MARC ROVIRA
BARCELONA

La presentació del projecte d'eix ferroviari mediterrani va convertir-se en un ball de xifres a la Llotja de Mar de Barcelona i en un acte on les quatre comunitats que surten directament beneficiades per l'obra van justificar, amb arguments similars, per què l'Estat destina 51.300 milions d'euros a unir l'arc mediterrani amb Europa. Catalunya hi presentava el seu president, igual com feia Múrcia, Andalusia i el País Valencià; en canvi, deixaven la representació en mans de consellers. Tant és perquè en els seus discursos tots van repetir una mateixa dada: totes quatre regions que travessa l'artèria ferroviària concentren el 48% del PIB de l'Estat espanyol.

El ministre de Foment, José Blanco, va assegurar que el corredor estarà plenament operatiu el 2020 (Mas va desafiar-lo etzibant-li que guardaran sota pany el projecte i que en controlaran l'execució i els terminis) i que és un projecte molt important per a “quatre comunitats autònomes que aglutinen pràcticament la meitat de la població espanyola”.

L'homogeneïtzació i la continuïtat de les línies des de Figueres fins a Algesires, i la connexió a través d'elles dels ports que generen més activitat de la Península, es preveu com una aposta estratègica tant per al transport de viatgers com per al trànsit de mercaderies.

Blanco va voler fer una demost-

LES XIFRES

51.300

Milions d'euros

és la inversió total prevista pel Ministeri de Foment per fer possible l'eix mediterrani.

1.300

Quilòmetres

Té la connexió frontera francesa amb Algesires.

1.000.000

Tones de CO2

És l'estalvi que generarà en el trànsit de mercaderies.

2020

Data per ser operatiu

Blanco així ho assegura.

tració de vigor destacant que els 51.300 milions que pensen destinar a l'obra “és una inversió superior al pla d'infraestructures per a tot Estats Units que ha impulsat l'administració Obama”.

En el mateix discurs, el ministre va referir que Catalunya surt especialment beneficiada del projecte ja que el 2012 estarà llesta la connexió Barcelona-Girona-França per alta velocitat (més de 4.000 milions d'euros de cost, va dir) i l'any 2013 serà possible viatjar de València a Castelló amb alta velocitat.

UN CAS SAGNANT. Precisament quan es referia a aquest tram Blanco va atribuir-se el mèrit de posar solució al coll d'ampolla que condiciona el trànsit ferroviari entre Barcelona i València: els 39 quilòmetres de via única que hi ha entre Tarragona i l'Hospitalet de l'Infant-Vandellòs. Però malgrat que l'obra té un cost de només 200 milions d'euros no serà fins al 2013 que se solucionarà i, el que no va dir Blanco, és que el



La inversió supera el pla d'infraestructures de l'administració Obama per als EUA

JOSÉ BLANCO
MINISTRE DE FOMENT ESPANYOL

projecte fa 35 anys que està pendent.

El ministre creu que l'eix ferroviari “és la màxima expressió d'una nova forma d'entendre l'Estat” que busca “una Espanya sense quilòmetre zero” i on “cada part sigui centre i no perifèria”.

El president Artur Mas va trobar sentit a presentar el projecte a Barcelona (Catalunya va tenir el primer ferrocarril de l'Estat el 1848), però el conseller valencià Mario Flores va instar el ministre a fer una presentació idèntica a València.

La Morella Nuts produeix dolços que fan aprimar i prevenen infarts

NEGOCI I CIÈNCIA. L'empresa tracta des de Reus 7.000 tones de fruita seca l'any i exporta la seva producció a una trentena de països. **R+D.** La firma és pionera en la recerca d'aliments que tinguin efectes beneficiosos per a la salut

MARC ROVIRA
REUS

Si es dona el cas que un és tirant a llaminer i que, capricis de la genètica, agafa pes només de passar per davant d'una pastisseria segur que sap i coneix amb detall el que és portar una vida de privacions i sacrificis. Si a aquest sofert individu li diuen que per mantenir la línia ja no cal que s'atipi de bledes ni de bullits i que pot deixar de banda les viandes a la planxa el sentiment de gratitud serà, amb molta probabilitat, notable. Però és que si, a més, li recepten que per rebaixar cintura i per prevenir infarts el que ha de fer és menjar galetes i bombons l'eufòria pot ser llavors irrefrenable. Els tècnics de La Morella Nuts tenen assegurada l'estima i l'admiració dels adeptes als dolços gràcies a haver desenvolupat unes cremes i uns pralinés que són beneficiosos per a la salut.

Fundada l'any 1986 per Joaquim Barriach, La Morella Nuts s'ha convertit en un referent internacional en el ram dels semielabo-

Els investigadors ideen un bombó que redueix la talla de cintura i fa baixar el colesterol

rats de fruites seques i ven els seus productes a diferents multinacionals del món de l'alimentació. El farcit dels torrònics Suchard o dels bombons Nestlé o les ametlles de la cobertura dels gelats ametllats surten de les fàbriques que l'empresa té a Reus (8.000 metres quadrats) i a Castellvell del Camp (2.000 metres quadrats). Aquestes factories tracten cada any més de 7.000 tones de fruita seca (avellanès, ametlles, ca-

LA MORELLA NUTS

FACTURACIÓ

30 M€

NEGOCI EXTERIOR

80%

TREBALLADORS

80

● L'any 1986 Joaquim Barriach obria en un petit taller de Falset l'embrió de La Morella Nuts. Des de llavors el negoci no ha parat de créixer i avui en dia té una posició preeminent en el sector de semielaborats a partir de la fruita seca. L'empresa no escatima inversió en recerca i investigació.



Els laboratoris de La Morella Nuts investiguen en pro de l'alimentació funcional. JOSÉ CARLOS LEÓN

cauets, festucs, anacards, nous) i la producció se'n va a una trentena de països d'arreu del món. De fet, el 80% del negoci deriva de l'exportació, "cosa que potser ens ha permès subsistir en aquest moments tan delicats", explica el cap d'administració Àlfred Pitarich.

Consolidada la seva posició en el mercat, "a l'Estat espanyol ningú ens pot fer competència i només algú al centre d'Europa té capacitat per intentar el que fem aquí" diuen, l'objectiu era pujar un graó més i buscar aliments que aportin alguna cosa positiva per a la salut, més enllà d'alimentar i fer passar la gana.

ALIMENTS FUNCIONALS. Dels vuitanta treballadors que hi ha a La Morella Nuts, n'hi ha nou que són doctors en ciències i que es passen hores treballant al laboratori analitzant les propietats de cada producte i buscant-ne l'optimització. Jordi Reguant és el responsable del departament de Recerca i explica amb detall al-

guns dels projectes que impulsa l'empresa.

El més ambiciós s'emmarca en el lideratge d'un programa Cenit (Consorcios Estratégicos Nacionales en Investigación Tecnológica) promogut pel Ministeri d'Indústria i que persegueix conèixer les propietats de certes matèries primeres (en aquest cas les fruites seques) i el processament dels seus principis actius per repercutir positivament en la salut.

És així com, a partir d'un minuciós i estudiat tractament de la fruita seca La Morella Nuts ha arribat a elaborar una crema que, de manera directa, disminueix els nivells de colesterol dolent a la sang i que, de retruc, prevé el risc de patir malalties cardiovasculars. "Hem combinat el gust amb les propietats beneficioses", descriu Oscar Sans, director d'operacions de l'empresa. La crema és apta per ser consu-

mida per si mateixa (a l'estil de les cremes de xocolata o de les mantegues de cacauet) i -respectant les proporcions de greixos i de sucres- també manté les seves propietats si s'usa per farcir galetes o per recobrir barretes de cereals.

EL BOMBÓ MIRACLE. Una altra de les descobertes dels investigadors de l'empresa, en aquest cas en el marc d'un projecte en col·laboració amb la Universitat

Rovira i Virgili, té a veure amb un bombó d'efectes totalment contraris a la concepció tradicional d'aquest producte. Un estudi en què van participar 200 candidats va demostrar que en un mes i mig les persones que menjaven cada dia sis bombons preparats pels tècnics de La Morella tenien una reducció del 10% dels índexs de colesterol i una reducció del seu perímetre de cintura. Eren bombons "no tan dolços com els bombons tradicionals", diu Jordi Reguant, però respectaven el bon gust i la seva composició havia estat dissenyada especialment perquè tinguessin efectes positius per la salut. Als altres participants en l'estudi se'ls donava la mateixa dieta que els primers i, igualment, sis bombons diaris. En aquest cas, eren bombons de propietats neutres (no aportaven res de beneficis però tampoc calories extra).

L'objectiu és clar: "la forma d'alimentar-nos està canviant i hem d'estar preparats", diu Oscar Sans.

LA NORMATIVA

L'Alzheimer i les traves per al comerç

La darrera línia d'investigació dels tècnics de La Morella Nuts té a veure amb un producte (la base sempre és la combinació i el tractament de fruites seques) que tingui propietats per prevenir l'Alzheimer. L'experiment ja ha funcionat en ratolins.

Encara que les investigacions donin bons resultats, la comercialització dels productes desenvolupats als laboratoris de Reus topa amb l'ambigua i laxa reglamentació que encara té la Unió Europea de tot el que es refereix a aliments

funcionals. Està pendent encara la regularització de quan i com es pot etiquetar un aliment com a bo per a la salut i això frena les empreses del ram de l'alimentació a invertir en productes que, a causa de la recerca que porten al darrere, tenen un cost més alt.

EMPRESSES

Elefante Azul es fa un rentat per atraure més inversors

ABARATIR. La cadena ha dissenyat centres de rentat més petits que ocupen menys terreny i així s'abarateix el cost fins a la meitat. **POBLACIONS.** Es podran instal·lar a ciutats de 20.000 habitants

ANNA PINTER
MOLINS DE REI

L'Elefante Azul, la cadena de rentat de cotxes, ha decidit reduir la dimensió dels seus centres quasi a la meitat. A partir d'ara doncs, es trobaran espais de l'Elefante Azul també a poblacions de 20.000 habitants, on amb els anteriors centres no resultava rendible instal·lar-se.

El punt decisiu és que les noves instal·lacions requereixen de menys superfície i, per tant, el cost del terreny sobre el qual s'instal·len es redueix considerablement. Tenint en compte que es tracta de la part més costosa, la inversió final pot arribar a disminuir fins a la meitat. Albert Valverde director de Centres Propis i Franquícies de l'Elefante Azul Espanya, explica que aquesta disminució fa millorar la rendibilitat malgrat que l'índex d'afluència d'usuaris sigui inferior a altres centres ubicats en poblacions grans.

CATALUNYA DE PROVA. Els nous centres de rentat, que ja han començat a instal·lar-se a França, es provaran primer a Catalunya i des d'aquí s'estendran a la resta de l'Estat espanyol. "El mercat català sempre és més exigent a l'hora d'acceptar un producte nou, així que si passa el sedàs d'aquí, a la resta també ho farà", diu Valverde.

La firma espera que s'obri el primer nou model abans del'estiu i acabar l'any amb 6 obertures.

Valverde explica que amb aquesta redefinició es bus-

ELEFANTE AZUL	
FACTURACIÓ	13 M€
TREBALLADORS	130
CENTRES	101
<p>● La cadena de franquícies El Elefante Azul ocupa un total de 130 persones a tot l'Estat espanyol. Cadascun dels 101 centres de rentat que té repartits per tot el territori dona feina a una persona almenys, en els serveis centrals, entre administració i servei tècnic.</p>	

ca un doble objectiu, per una banda ampliar el mercat i arribar a un major nombre d'usuaris i, per l'altra, donar entrada a nous franquiciats.

Com explica Albert Valverde, la incorporació de nous models de centres de rentat està molt vinculada als efectes de la crisi sobre l'empresa, ja que ha fet baixar el nombre de consumidors finals, però també el d'inversors que volen obrir franquícies.

OBRE EL VENTALL. Com que hi ha exigències d'inversió menors, l'Elefante Azul amplia el ventall de futurs franquiciats i es garanteix, d'aquesta forma, més presència per tot el territori.

Ara com ara, invertir en un centre de rentat exigeix un desembossament de 200.000 euros que s'amortitza en cinc anys; amb el nou model, l'aportació pot reduir-se un 50%. A més, es donen facilitats per accedir al crèdit amb l'ampliació d'acords de finançament amb diferents entitats financeres.

Valverde recorda: "El ne-



Albert Valverde, director de centres propis i franquícies de l'Elefante Azul. JUANMA RAMOS

goci en èpoques bones ha donat molta rendibilitat, ja que és molt fàcil de gestionar, però en èpoques de crisi ens ha afectat i ens calia fer alguna cosa".

Actualment, dels 101 establiments de rentat de cotxes que tenen repartits per tot l'Estat, 86 són amb

La firma obrirà 11 centres de rentat a l'any, sobretot a Madrid, València i Catalunya

règim franquícia i els 15 restants són propis. Més del 60% dels franquiciats d'El Elefante Azul són emprenedors i un 20% aposten per aquesta marca com a via d'autoocupació. Només un 20% dels franquiciats són inversors. Valverde assegura que els nous centres, però, no substituiran els anteriors sinó que els complementaran. "Preveiem obrir anualment fins a 11 espais de rentat de cotxes entre uns i altres", avança

el director de franquícies. La companyia que té presència en totes les comunitats, focalitza les obertures a Madrid i València.

L'Elefante Azul pertany al grup francès Hypromat, que té la matriu a Estrasburg (França) i filials a Portugal, Itàlia, Suïssa i Alemanya. A l'Estat espanyol es va instal·lar per primer cop fa vint anys a Figueres (Alt Empordà) i el següent centre el va inaugurar a Vigo.

A poc a poc la marca es va anar desenvolupant via franquícies, fins que es va convertir en una de les més antigues que hi ha dintre del sector. "Aquesta tradició ens ha ajudat a desenvolupar el nostre *know how* i ens ha donat molta notorietat de marca", afegeix Albert Valverde.

La filial espanyola té a Molins de Rei (Baix Llobregat) la seu corporativa per a tot l'Estat. Allà hi ha el magatzem logístic des d'on surten els lots de consumibles que s'utilitzen i la línia de productes de marca Elefante Azul que es venen als centres de rentat. A més és

des de Molins des d'on es centralitza el màrqueting i la coordinació de la gestió de la franquícia.

"A Molins de Rei dissenyem les campanyes de màrqueting i les accions per a desenvolupament del negoci de cadascuna de les franquícies", explica el director de franquícies.

Així mateix, des de la seu es duu a terme la formació als franquiciats i es transmeten les eines d'innovació per al negoci.

Els darrers anys el volum de facturació de la companyia s'ha vist condicionat als alts i baixos de l'economia. Albert Valverde matisa que el pitjor any en fac-



Començarem a implantar-los a Catalunya perquè és el mercat més exigent

ALBERT VALVERDE
DIRECTOR DE FRANQUÍCIES

turació per a la cadena va ser el 2009, quan van notar en els seus comptes de resultats els efectes de la crisi.

El 2010, mentre la majoria de sectors empresarials han recuperat part del que han perdut durant l'eclosió de la crisi, El Elefante Azul es va ressentir per un factor extern: les pluges. Els anys en què els pluviòmetres arriben als índex més alts, el negoci dels rentats de cotxes nota una baixada de consum, i l'exercici passat en va ser un. Per al 2011, Valverde aspira a mantenir els resultats. "Hem començat l'any millor", diu.

QÜESTIÓ CULTURAL. El rentat del vehicle està condicionat tant a les inclemències del temps com a un fet cultural. Valverde explica que com més al Nord més vegades a l'any es renten els vehicles i això que és on més plou. El motiu és que al Nord s'identifica el rentat del cotxe com una qüestió de manteniment i per tant el nombre total acostuma a ser més elevat a territoris com Astúries que no pas a Andalusia. Curiosament, però, és a la comunitat andalusina on més centres de rentat té la cadena. Segons estudis de la firma a Europa es renta el cotxe 13 cops l'any de mitjana, a Espanya, 10.

EL FRANQUICIAT

"Ens afecta més la pluja que la crisi"

Joaquim Gifra va posar en marxa un centre de rentat El Elefante Azul a Olot (Garrotxa) l'any 2005. Dos anys més tard, després de comprovar el bon funcionament del negoci, va obrir el segon centre a la capital de la Garrotxa.

Gifra assegura que més que la crisi, el que més els condiciona és el temps. "La crisi ha fet que hi hagi menys rotació de gent i menys despesa, però si està núvol o plou molt ens afecta més, perquè la gent ja s'ho pensa més", diu Gifra.

El responsable del centre d'Olot explica que la seva resposta ha estat donar valor afegit, amb novetats constants que la central posa en marxa.

DÁMARIS LLADÓ ADVOCATS

- SEPARACIONS
- DIVORCIS
- ACCIDENTS DE TRÀNSIT
- HERÈNCIES

Tel. 93 716 71 21

CaixaEmpresa

Cobertures de tipus de canvi



La fluctuació de les divises no afectarà el seu negoci

El bon resultat de les operacions de comerç exterior depèn en part del tipus de canvi de les divises. A "la Caixa" li assegurem el tipus de canvi de totes les seves operacions amb cobertures que, a més a més, li permetran beneficiar-se de l'evolució favorable del mercat de divises:

- **Assegurança de canvi flexible.** Ampliarà el venciment dels seus cobraments i pagaments sense cost.

- **Assegurança de canvi obert.** Podrà mantenir el preu de la divisa durant 20 dies.
- **Assegurança de canvi plus.** Pagarà menys (*import*) o cobrarà més (*export*) si la divisa evoluciona al seu favor fins al límit contractat.
- **Opcions.** S'oblidarà de les fluctuacions negatives de la divisa.

Parlem?

www.lacaixa.es/empreses

 "la Caixa"

EMPRESSES



El director general d'Establiments Viena, Marc Siscart, al local que l'empresa té a Mollet del Vallès. L'ECONÒMIC

Establiments Viena vol expandir-se a partir del 2012 fora de Catalunya

CONTROL. La cadena de restauració manté l'aposta per un creixement controlat i sense franquícies. **2010.** Tanca l'any amb 68 milions facturats

JORDI TORRENTS
SABADELL

Un dels crítics gastronòmics més populars del planeta, Mark Bittman, va aconseguir que la marca Establiments Viena donés la volta al món quan fa quatre anys va publicar un article al *The New York Times* en què definia la seva flauta de pernil ibèric com "el millor entrepà del món" i va aconseguir que la seva legió de lectors imaginessin les excel·lències d'uns productes que, fa ja 41 anys, van néixer a Catalunya en un petit local de Sabadell de la mà de Silvestre Siscart i Pere Llorens. Des de llavors, la cadena ha anat creixent, de forma controlada i esquivant els cants de sirena de les propostes per fer franquícies, arreu de Catalunya. "Però tenim clar que ha arribat el moment de sortir fora, i preveiem obrir locals més enllà de les fronteres catalanes el 2012 o, com màxim, el 2013", detalla el director general de la companyia,

Marc Siscart. És cert que Viena disposa d'un local a Andorra: "Això ja ens permet dir que som una multinacional", bromeja Siscart, però és ara quan la companyia ja es planteja seriosament fer un pas més.

Tornem, però, a Bittman, que va descriure la flauta d'ibèric de la següent manera: "No és només el pernil; la flauta de color marró fosc, com una baguet cuita a la perfecció. La combinació de la crosta cruixent i de

l'interior tendre i melós és simplement extraordinari per a algú que ha menjat pa arreu del món. Al pa s'hi posa una mica de tomàquet, que hi afegeix la nota justa d'humitat i acidesa. És salat, és clar, però també ric, dolç, fins i tot floral. És una cosa que Ferran Adrià o Joël Robuchon servien orgullosos".

CAN ROQUETA. Aquesta definició del crític té molt a veure amb el que Siscart anomena "el nostre valor

afegit", ja que Viena "té una veritable obsessió pel control de la qualitat". De fet, el 2002 va ser un any d'inflexió en aquest sentit, ja que va inaugurar la seva seu central de Can Roqueta (a Sabadell) on, en 4.000 metres quadrats, s'hi situen les instal·lacions de fabricació dels productes carnis, dels embotits i del pa, la central logística i les oficines. "Fins i tot ens fem les salses", apunta el director general, com a exemple de tenir controlada tota la producció.

L'oferta que un pot trobar en un Viena ja supera les 50 referències d'entrepans freds i calents, amanides, croissanteria i cafeteria. Als mateixos establiments és on es tanca el procés d'elaboració dels entrepans i la fermentació i cocció de les flautes i les pastes. D'aquí l'eslògan de *Per menjar bé, bo i ràpid*, que pretén unir els conceptes de qualitat i immediatesa, a la vegada que els serveix per marcar distàncies amb les comparacions que els

puguin fer amb altres firmes de menjar ràpid, però de menor qualitat. Sobre això, Siscart explica que també han notat la crisi econòmica, ja que "la gent és sensible al preu", tot i que el client "valora molt allò que se li ofereix i té clar que a Europa tenim una cultura gastronòmica que cal preservar".

El concepte de locals Viena continua passant "per l'equilibri entre perifèria i centre urbà", diu Siscart: "Seguim el client allà on va". Els nous locals són més grans, de més de 500 metres quadrats, amb auto-servei i en zones properes a polígons o centres comercials. Amb tot, també hi ha nous establiments que segueixen la filosofia de rehabilitat edificis històrics catalogats. D'exemples no en falten, com el Viena de la Rambla de Barcelona -antiga casa Mumbrú-; la pizzeria de Terrassa -edifici modernista de Lluís Muncunill-; el Viena Casino de Reus -antic casino al costat del Teatre Fortuny-, el de



El client entén

que tenim una

cultura

gastronòmica que

cal preservar

MARC SISCART
DIRECTOR GENERAL VIENA

Castellar del Vallès -edifici Can Turuguet- o el de Tortosa -antic mercat del peix-, entre d'altres.

Dels 36 locals, tres són pizzeria restaurant amb servei a taula -dos a Sabadell i un a Terrassa-, un model que, de moment, la companyia no continuarà, tot i que no ho descarta. Siscart explica: "El nostre focus d'expansió se centra en els locals d'entrepans". Actualment, hi ha locals a 20 poblacions catalanes i una a l'andorrana de Santa Coloma. A Sabadell n'hi ha sis; a Barcelona, quatre; a Terrassa i Tarragona, tres; a Granollers i Reus, dos, mentre que n'hi ha un a punts com, entre d'altres, Platja d'Aro, Girona, Manresa, Salt, Tortosa i Vic.

BEQUES. Siscart té clar que bona part dels seus 1.500 empleats treballen de cara al públic: "Necessitem que estiguin contents, moti-

ESTABLIMENTS VIENA

FACTURACIÓ

68 M€

TREBALLADORS

1.500

ESTABLIMENTS

36

● El primer Viena naixia el 1969 amb un petit establiment a Sabadell. Des de llavors, amb un creixement molt controlat i sense franquícies, la cadena s'ha anat estenent arreu del país amb el lema 'per menjar bé, bo i ràpid'. Fa quinze anys, facturava 7,7 milions. Ara, ja supera els 68.

vats i formats, creant un entorn de treball com més amable millor". Això pot sonar a obvietat o a declaració de principis, però Siscart detalla que Viena fa molts anys que aplica una política de personal "amb molta promoció interna i contractes indefinits". Per adaptar-se a la majoria de la gent, especialment els estudiants, ofereix contractes a temps parcial i fa sis anys també va crear les Beques Viena: "Als estudiants de cicle d'ensenyament de grau mitjà o superior o universitari que aproven les seves matèries, els paguem la matrícula", diu Siscart.

Un altre capítol és el de la contractació de persones amb discapacitat en un percentatge superior al que els marca la llei (la LISMI). "Hi ha feines adaptades a

L'empresa atorga

beques als seus

treballadors que

estudien i

aproven

tothom", explica el directiu, "i sempre es duen a terme amb una tutela".

Fa pocs dies, la secretària d'Ocupació i Relacions va signar un protocol de col·laboració amb cinc companyies per difondre les polítiques de flexibilitat i conciliació laboral, acadèmica i personal que desenvolupen per als joves: Abacus, Mercadona, MRW, Suara Cooperatives i Establiments Viena.

PROJECTES PEL 2011

Dos locals, un a Sant Cugat

El creixement controlat i sense franquícies forma part de l'ADN de Viena. "És la clau de l'èxit -diu el director general, Marc Siscart- ja que volem que l'experiència del client sigui la mateixa en tots els locals". El 2010 el va

tancar amb tres de nous -al Tecnoparc de Reus, a Barcelona i al centre comercial Splau de Cornellà-, el mateix nombre que el 2009. Aquest 2011, de moment, n'obriran dos més, un dels quals serà a Sant Cugat del Vallès.



Tu tens la idea de negoci,
nosaltres tenim la ubicació

PROGRUP
serveis immobiliaris

GIRONA 972 208 900
progrup@progrup.com

www.progrup.com

Venda i lloguer - Diferents ubicacions



Despatxos

Girona, C/ Santa Clara, 16

Locals comercials

Girona, ctra/ Barcelona
Girona, C/ Santa Clara, 39



Nau a Campllong



Naus industrials

Nau a Figueres

GIRONA

Central Girona: c/ Sta Clara, 2 T. 972 208 900
Figueres: c/ Nou, 56 T. 972 676 290
Salt: c/ Àngel Guimerà, 78-80 T. 972 401 187

COSTA BRAVA

St. A. Calonge: Pg. Marítim
Josep Mundet, 102 T. 972 652 411
Blanes: c/ Ample, 22 T. 972 359 036

BARCELONA

Barcelona: Av. Diagonal, 467 pral T. 933 633 169
Mataró: c/ Barcelona, 7-9 1r 2a T. 933 906 732

VENDES - LLOGUERS - VACANCES - RESIDENCIAL - EMPRESSES - COMUNITATS - PATRIMONIS - ASSEGURANCES - OF. TÈCNICA - GESTORIA

EMPRESSES

Flexor obrirà una planta al Brasil els propers mesos

EXPORTADORS. El fabricant de plantilles per a sabates i altres elements d'ortopèdia reforça la vocació internacional establint-se a São Paulo

JORDI GARRIGA
BARBERÀ DEL VALLÈS

Flexor, empresa familiar que fabrica plantilles d'ortopèdia i altres elements, ha decidit donar un salt qualitatiu, amb el projecte d'obertura d'una planta a São Paulo, al Brasil.

L'empresa de la família Granero, radicada a Barberà del Vallès, manté un clar tarannà exportador, fins al punt que un 75% del negoci es realitza més enllà de les nostres fronteres, i que França és el mercat principal de l'empresa, per damunt d'Espanya, Alemanya i Polònia. Aquest any, aquesta empresa afiliada al Centre Metal·lúrgic de Sabadell farà realitat el seu projecte d'establir-se en el poderós mercat brasiler, objecte de la cobejança de molts exportadors europeus.

Val a dir que el Brasil, un país de tradició fortament proteccionista que blinda la seva balança comercial amb un fort escut aranzelari, incentiva així els inversors estrangers a fer-hi implantacions industrials, més que obrir mercat a través de distribuïdors locals.

FLEXOR

FACTURACIÓ 2010

3,4 M€

TREBALLADORS

30

FUNDACIÓ

1963

● Flexor va ser fundada, el 1963, per Ramon Marín però al cap de pocs anys va prendre les regnes de l'empresa Francisco Granero, pare d'Alexis, representant de la segona generació i gerent de l'empresa.

El gerent, Alexis Granero, explica: "Era un projecte que anàvem rumiant des del 2009 i fins ara no havíem aconseguit establir un vincle amb socis locals, que ens permetran fer-lo realitat." Amb una inversió inicial que pot suposar entre 1,5 i 2 milions d'euros, Flexor situarà la seva fàbrica a la ciutat de Franca, al nord de l'estat de São Paulo, una regió que és coneguda perquè allotja un

clúster de fabricants de sabates. Està previst que, en dos anys, la planta s'ampliï amb una línia més de fabricació, que es traduiria en un esforç inversor afegit de 500.000 euros.

"La nostra intenció inicial és subministrar a tot el Brasil, i després redoblar els esforços comercials a la resta del continent, per la qual cosa haurem de ser més competitiu en el preu", segons preveu Alexis Granero, que voldria recuperar la quota de mercat en un país que sempre havia estat propici per al seu negoci, com Mèxic.

RECUPERACIÓ. El desembarcament al Brasil ve després d'un any, el 2010, en què es van recuperar les vendes, un 10%, després de dos anys en què es va haver de pagar el peatge de la crisi, amb caigudes del negoci d'entre un 5% i un 10%. La capacitat exportadora de Flexor, present en més de 50 mercats d'arreu del món, va permetre redreçar la situació.

De fet, en l'estratègia de l'empresa per als propers anys, hi ha la intenció d'entrar més a fons en el mercat de la Xina i d'altres



Alexis Granero, director general de Flexor, a la planta industrial de Barberà. ROBERT RAMOS

països asiàtics: "El benestar i la qualitat de vida hi creixen dia rere dia i, quan és així, l'ortopèdia té el seu lloc."

DOS SEGMENTS. Flexor divideix el seu negoci entre el mercat del calçat (fabricants de sabates, majoristes, reparadors de sabates), que suposa el 70% de la facturació, i l'ortopèdia (30%). Precisament, de cara al futur hi ha la intenció de potenciar aquest mercat, ja que se n'obtenen marges més alts i no és estacional. Perquè sigui així, "caldrà incorporar nous productes, per cenyir-nos a les demandes concretes de cada mercat", assenyala Granero. Així mateix, l'impuls del segment de l'ortopèdia, que comprèn des d'aparells i instruments fins a materials com ara adhesius i silicones, cal fer

La firma vol reforçar la presència a tota l'àrea llatinoamericana

una tasca de formació dels professionals (podòlegs, tècnics ortopèdics...) perquè el producte tingui una presència tangible en aquests mercats.

L'èxit de Flexor prové de la seva especialització en el treball de l'escuma de làtex. Ha desenvolupat tecnologies com Lat-Air, on només intervenen làtex i aire per donar més suavitat i flexibilitat a la plantilla, i Lat-Air Complet, que permet el recobriment de pell o teixit sense adhesius per garantir una millor transpiració. A aquestes darre-

res tecnologies s'hi han afegit darrerament propietats antiestàtiques.

Com assegura Granero, "la tecnologia de l'escuma de làtex no és gaire coneguda i presenta avantatges respecte d'altres, ja que garanteix una millor transpiració i té millors propietats d'absorció de la suor." Afegeix que "és més confortable i té memòria material, és a dir, la plantilla manté el seu gruix amb el pas del temps, tot i la pressió i la calor."

DIVISIÓ. Tot i que el centre de Flexor és a la planta, de 2.000 metres quadrats, de Barberà del Vallès, la firma realitza les tasques d'acabat i envasat a una filial radicada a La Carolina (Jaén), Indoplant, que és de fet la responsable de realitzar tota la logística del producte arreu del món.



Ara pots fer-te subscriptor de L'Econòmic

Tel. 972 18 64 80
www.leconomic.cat

Oferta especial llançament 47 €/any

El salmó català

SETMANARI D'INFORMACIÓ I ANÀLISI SOBRE L'EMPRESA
L'ECONÒMIC

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

L'economia, més a prop

Emprenedors Aureo

Perfecció numèrica

Aureo ofereix eines perquè tota empresa creï un lloc web oblidant-se de la tecnologia

JORDI TORRENTS
L'HOSPITALET DE LLOBREGAT

El nombre auri és la relació que guarden dues quantitats, la proporció perfecta. Més enllà, però, de feixugues fórmules matemàtiques, es vincula amb la distribució òptima a la natura (només cal observar un cargol, les llavors del gira-sol, la disposició dels pètals de les flors o el nombre de mascles i femelles en un rusc d'abelles) i s'ha utilitzat en àrees artístiques com en pintures de Da Vinci, en arquitectura renaixentista i en la durada de les notes de Bartók. I tot, amb resultats pràctics i estètics evidents. El nom Aureo i el logo, doncs, que han escollit l'enginyer Cristian Monjo (director general) i els informàtics Marçal Panareda (director tècnic) i Dídac Pedrola (director de màrqueting i vendes), no és casual.

Aureo és un projecte basat en una plataforma de serveis al núvol informàtic, amb l'objectiu d'oferir un servei amb eines per controlar aspectes com l'hostatge, els dominis o el màrqueting social. És a dir, que qualsevol em-

presa -especialment una pime-, pagant una tarifa mensual, pugui oblidar-se de la tecnologia i centrar-se en la seva feina.

Cristian Monjo ho vol deixar molt clar: "No som dissenyadors de webs, sinó que oferim una eina per crear uns patrons bàsics a l'hora de desenvolupar la teva targeta de presentació a la xarxa". De fet, Aureo fa de nexa amb altres *partenaires* (dedicats a l'hostatge, al disseny, a continguts audiovisuals o a altres aspectes que puguin interessar a una empresa per desenvolupar el seu potencial a internet). Ara ja treballa amb una desena, tot i que no fa ni un any que es va crear. I si el *partenaire* desapareix, el client no queda penjat, ja que el servidor segueix sent d'Aureo.

Monjo detalla que la part més complicada per a moltes empreses en crear un web és el disseny, però també els posteriors canvis que cal introduir-hi. Pedrola hi afegeix que el disseny d'un web "pot costar 3.000 euros, però aquí s'acaba el contacte amb el dissenyador, amb el risc afegit que si l'aventura empresarial no funciona, són diners perduts".



Jordi Codina, Cristian Monjo, Enric Viladoms, Marçal Panareda i Dídac Pedrola, a la seu d'Aureo. J.TORRENTS

LA IDEA



Amb l'objectiu de crear una eina perquè les pimes disposin de webs dignes,

Monjo i Panareda -treballaven junts- es van llançar a crear Aureo no fa ni un any. Ja són cinc, i tenen diversos col·laboradors externs.

Monjo explica que per desenvolupar i programar un web cal dominar molts llenguatges que qualsevol empresari desconeix. "És una barrera", diu aquest enginyer en telecomunicacions, "i

un no ha de saber necessàriament què és el CSS o com es gestiona el posicionament d'un domini". És per això que molts webs acaben morint, perquè queden petits o obsolets. Aureo ajuda a fugir del "pànic del full en blanc" i permet crear un portal amb un assistent molt simple, o fins i tot duplicar un web ja existent i reajustar-lo.

Aureo, doncs, entén la seva proposta com un servei, una plataforma de creació i gestió de portals amb diferents solucions verticals i aplicacions adaptades a cada negoci, amb canvis que es poden dur a terme d'una manera gairebé intuïtiva. "No n'hi ha prou amb agafar plantilles predefinides per internet o amb aquell amic que dissenya", diu

Monjo. Per exemple, és bàsic que un restaurant tingui els menús o reserves, mentre que una firma de comerç electrònic ha de tenir un catàleg atractiu visualment i les formes de pagament.

Panareda també comenta: "Som una empresa jove, amb la implicació de fer el que ens agrada". Critiquen, però, que no els ha estat fàcil, ja que "la burocràcia dificulta que les idees creixin", no s'han pogut acollir a cap ajut i ni tan sols han pogut capitalitzar atur perquè han creat una SL. Això sí, tenen claríssim "que hi ha mercat i que feia falta una eina per optimitzar dissenys". I tot, amb aquell perfeccionisme del nombre auri que els grecs ja definien com la divina proporció.

La cartera de clients de la tecnològica iSOCO creix un 25%

TIC. Amb seu a Barcelona, va ser fundada com a 'spin off' del CSIC i té un creixement consolidat

L'ECONÒMIC
BARCELONA

L'empresa iSOCO, especialitzada en solucions tecnològiques innovadores per a l'economia en xarxa, va presentar ahir a Barcelona els seus resultats de l'any 2010 i va anunciar una facturació de 6,3 milions d'euros, dada que suposa un creixement del 5% respecte l'anterior exercici comptable.

iSOCO, que es promocio- na com "l'única empresa de l'Estat que apareix en el prestigiós informe WCM Marketshare 2010 de Gartner, que recull les principals companyies en gestió de continguts web" ha augmentat també la seva cartera de clients. En concret, ha tancat lligams amb vint empreses noves, fet que suposa un increment del 25% de cartera de clients respecte el 2009.



Javier Aróstegui.

Entre aquestes noves empreses que s'han interessat pels serveis d'iSOCO, s'hi troben la gironina Gas Gas, el govern basc, el grup Mahou, el grup Panrico, el grup SOS, Planeta DeAgostini, assurances Pelayo, Spanair, STA i Zurich.

"Es tracta d'un creixement que assegura el director general, Javier Aróstegui- deriva de no centrar-nos només a potenciar la innovació tecnològica en els nostres clients, sinó que aportem valor".

El desenvolupament de l'economia en xarxa és "imprescindible atesa l'actual situació econòmica, per la qual cosa s'han de concentrar esforços que incrementin la productivitat potenciant els recursos tecnològics existents".

En la mateixa línia, Aróstegui considera que combinar la innovació amb les

TIC "és clau per millorar la competitivitat, ja que permet transformar en coneixement la informació que gestionen les empreses i les institucions".

La plantilla d'iSOCO ha crescut un 50% en els darrers anys i es preveu mantenir aquesta línia de creixement continuat, calculant una facturació de 7,5 milions d'euros al final d'aquest 2011. iSOCO disposa d'un centre propi d'R+D i aquest és un dels pals de paler per seguir assegurant el creixement de la companyia. iSOCO té des de l'any passat la seva oficina central al Parc d'Innovació Esadecreapolis de Sant Cugat del Vallès i calcula mantenir les bones xifres de negoci aconseguides en els seus centres de Madrid, València i a la delegació de Pamplona.



infraestructures que funcionen



abertis autopistas

abertis telecom

abertis airports

saba

abertis logística

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

abertis

abertis.com

Penicil·lina catalana

La planta de les Franqueses de Novartis és el primer productor mundial de penicil·lina semisintètica. Tota la fabricació s'exporta

RAMON ROCA
LES FRANQUESES DEL VALLÈS

La crisi no és nota en les quatre plantes que la multinacional farmacèutica suïssa Novartis té a Catalunya. La producció es troba en el màxim de la seva capacitat, -fins i tot s'hagut d'incrementar un torn de treball- un fet que ha obert l'aixeta a la possibilitat d'iniciar un nou cicle d'inversions de cara al futur per fer front a la creixent demanda exterior. Això sí, "dependrà de com evolucionin les incerteses de la conjuntura internacional, que són moltes", va explicar Jesús Acebillo, president de la filial a Espanya en la presentació dels resultats del passat exercici.

Per fer boca, ja està en estudi una inversió de 8 milions d'euros per incrementar la producció un 12%, a la planta de les Franqueses del Vallès, una xifra que suposaria un augment de 600 tones de penicil·lina semisintètica, que se sumarien a les 4.863 aconseguïdes el 2010. Aquesta injecció, pendent de ratificació per la direcció del grup amb seu a Basilea

(Suïssa), equivaldria a un increment de la plantilla amb una vintena de persones i, sobretot, fer aquesta planta una mica més líder a nivell mundial.

Sandoz, la divisió de genèrics del grup Novartis, disposa de tres plantes de producció a Catalunya. De fet, aquesta unitat de ne-

La farmacèutica preveu invertir vuit milions a la planta vallesana

gocí -amb una xifra de vendes de 170 milions d'euros i 265 llocs de treball- produeix matèries primeres de màxima qualitat per a la fabricació d'especialitats farmacèutiques. La unitat s'ha convertit en el primer productor mundial d'antibiòtics semisintètics i disposa de tres unitats productives, dues a les Franqueses del Vallès i una altra a Palafolls (Maresme). En aquests moments, s'exporta el 100% de la fabricació i els processos productius han estat



Walter Bilek, en segon pla i al costat d'un operari, és el director de la planta de les Franqueses de Novartis. ARXIU

desenvolupats pel departament d'R+D, que disposa de 19 patents registrades.

La planta de penicil·lines produeix l'equivalent a 380 milions de tractaments, suficient per abastir una població de 600 milions de persones. Les penicil·lines són antibiòtics que inhibeixen el creixement dels bacteris i que són capaces de combatre de manera efectiva nombroses malalties de tipus infeccions. La planta de macròlits (antibiòtics que actuen sobre una proteïna a la paret cel·lular dels bacteris produïent-ne la mort), també a les Franqueses, produeix l'equivalent a 28 milions de tractaments. La tercera fàbrica, de productes estèrils, és a Palafolls i es dedica a la fabricació de matèries primeres per a ús injectable. La seva capacitat productiva equival a 16 milions de tractaments.

La facturació augmenta un 4% l'exercici del 2010

Tot i la crisi econòmica i els dos reals decrets que afectaran el sector farmacèutic, Novartis Espanya, amb seu a Barcelona, va tancar l'exercici passat amb una facturació de 1.333 milions d'euros, un 4% més que el 2009. La xifra d'exportacions, 233 milions d'euros, va suposar un 3% més d'increment i, fins i tot, el nombre de treballadors, 2.159, també es va incrementar un 1,6%. La xifra d'inversions generals, que va ser de 16 milions d'euros, va disminuir un 21%, per atendre les "prioritats del moment", en paraules de Jesús Acebillo.

La fàbrica de Barberà del Vallès, de la divisió Pharma, és la més gran de tot l'Estat espanyol i és líder de producció i exportació d'especialitats farmacèutiques sòlides orals. L'any 2010 va produir 106 milions d'envasos, que suposen un 7% més que el 2009.

CAPTACIÓ DE TALENT. La companyia s'aguanta en tres pilars, la innovació, el creixement i la productivitat, va dir Jesús Acebillo, a l'hora de valorar els resultats anuals. Però abans de res -va afegir- "el sector farmacèutic és més que els visitadors mèdics, els medicaments a les farmàcies o l'R+D. És un sector industrial amb instal·lacions potents i competitives". També va recordar que la captació de talent és una prioritat per a la companyia, que aposta per la diversitat de gènere, idiomàtica i cultural i per la RSC.

Nou marc legal de la distribució

OPINIÓ



David Avilés

El govern està accelerant la tramitació del projecte de llei sobre els contractes de distribució. Els interessos en joc són molts, perquè afecta de forma horitzontal múltiples sectors d'activitat, des de l'automòbil o el món editorial fins al retail, amb diferents actors de totes les mides, de gran distribució

a petit comerç, arribant igualment a afectar els consumidors finals. Per això, tenint aquesta matèria tants condicionants, haurà d'ésser pensada igualment tenint en compte les normes de defensa de la competència i de competència deslleial. Així doncs, la tasca fins a l'aprovació del text definitiu es presenta si més no ambiciosa.

Al l'exposició de motius del l'avantprojecte presentat es manifesta la voluntat de posar fi a les pràctiques que, de fet, fan que els distribuïdors es trobin en situació, per norma general, de

subordinació respecte dels seus proveïdors de producte. És a dir, amb el nou plantejament es tracta que s'assoleixi una situació d'equilibri de drets i obligacions entre els dos actors. Si bé la tramitació parlamentària encara està en una fase molt incipient, i de ben segur hi haurà esmenes, el que sí que està clar és la voluntat del govern de regular per primera vegada aquesta matèria conjugant els diferents interessos en joc.

La via que planteja el legislador per abordar aquesta tasca és mitjançant l'establiment d'una llei el contingut de la qual és de caràcter imperatiu, és a dir,

utilitzant la mateixa tècnica legislativa que empara el sector dels agents comercials (Llei 12/1992 del Contracte d'Agència). És a dir, la futura llei, si es continua amb l'actual plantejament, s'aplicarà més enllà del que acordin les parts per contracte per així deixar enrere les situacions en què el distribuïdor no té més remei que signar allò que el proveïdor li proposa.

Més enllà de la tècnica legislativa pel que fa al contingut de la llei, aquesta preveu la classificació dels diferents contractes de distribució que existiran (per exemple, es fa menció del contracte de distribució

de compra o de venda en exclusiva o no, el de distribució selectiva, la concessió o la franquícia). Destaca igualment la indemnització a la qual té dret el distribuïdor una vegada es resol el contracte, sempre que es donin una sèrie de condicionants com ara que s'hagi incrementat el tipus d'operacions amb els productes del proveïdor gràcies a l'activitat del distribuïdor; que s'hagi facilitat al proveïdor una llista de clients; que el proveïdor o el distribuïdor que el succeeixi estigui en condicions d'aprofitar l'activitat comercial del distribuïdor cessat; o pel

cas que existeixi contractualment alguna mena de limitació de l'activitat que pot fer el distribuïdor una vegada acabat el contracte. Fins ara, en matèria d'indemnitzacions per la finalització dels contractes de distribució, en no existir un marc normatiu exprés, s'ha d'estar a allò que els tribunals o els àrbitres estimessin en virtut de les circumstàncies del cas concret, amb la pertinent incertesa per al distribuïdor.

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

OPINIÓ

EDITORIAL

UN TREN PER SEGUIR RIVALITZANT

Les economies catalana i valenciana estan molt relacionades per un fet tan simple com que el veïnatge crea intercanvis comercials. Això –per exemple, la necessitat de modernitzar infraestructures com ara la connexió Castelló-Tarragona– podria explicar una unitat d'acció dels respectius governs en la reclamació de l'eix ferroviari mediterrani que brilla per la seva absència en altres temes. Però no és així, ja que els governs i les organitzacions empresarials reclamen aquesta estructura no pas per poder intensificar els negocis entre les dues bandes de la desembocadura de l'Ebre sinó perquè necessiten una via de comunicació per millorar les seves exportacions. La creació d'un corredor mediterrani que faciliti la circulació de mercaderies des del nord de l'Àfrica fins a Suècia té molt sentit econòmic, i és bo que hi hagi unanimitat per reclamar que la UE hi aboqui els fons que calguin però, un cop s'hagi fet, només serà un mitjà perquè les economies valenciana i catalana competeixin entre elles per atraure negoci.

Catalunya i el País Valencià volen el tren per vendre millor els respectius productes al nord del Pirineu però, a més, quan el tinguin, s'intensificarà la competència entre els ports de València, Barcelona i Tarragona per ser l'entrada del sud d'Europa per a les importacions des de l'Àsia i Amèrica. Part de raó ha de tenir el conseller valencià d'Infraestructures quan diu que la part catalana ha passat del tema durant molt temps: Catalunya vol un tren per connectar-se a Europa i si el pogués obtenir sola i que no passés d'Alcanar evitaria aliar-se amb els potencials competidors del País Valencià, que alhora no estan entusiasmats perquè la via arribi fins a Algesires per recollir la fruita dels competidors magribins.

ALGUAIRE OBRE MÉS INTERROGANTS

Un any després de l'obertura de l'aeroport de Lleida-Alguaire torna a sorgir el debat de si era necessària o no la construcció d'una infraestructura que ha tingut una inversió inicial de 97 milions d'euros, 62.000 passatgers el primer any i a partir de l'1 de juny només una línia operada des de les terres de Lleida. És lògic que des del territori es demani un aeroport perquè s'entén com una infraestructura necessària per accelerar l'activitat econòmica de la zona. També és veritat que la pista d'aviació no s'ha de valorar, només, pel nombre de passatgers transportats. Segurament, en aquest indret, seria senzill i econòmic complementar l'obra amb un seguit de serveis com ara poder fer el manteniment d'avions, formació i, sobretot, incrementar el transport de mercaderies per millorar els ingressos anuals. D'acord, això és possible i, amb el temps, el més probable és que alguna nova iniciativa vegi la llum.

El problema és que a Catalunya, i a altres països veïns, s'estava acostumat a executar infraestructures, algunes de molt costoses, sense haver realitzat correctament les anàlisis de costos i beneficis. De la mateixa manera que no cal que el TAV comunicui totes les capitals de l'Estat, potser tampoc cal un aeroport a cada demarcació. O potser sí. El criteri de qualsevol infraestructura s'ha de fer en termes econòmics, mai polítics. Amb el pas dels anys, potser l'aeroport d'Alguaire serà rendible, perfecte, però caldrà un esforç addicional. Si s'hagués planificat la inversió globalment mirant el seu retorn, tot hauria estat més fàcil.

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

Tan a prop del nord d'Àfrica i...

JOAN

TUGORES QUES

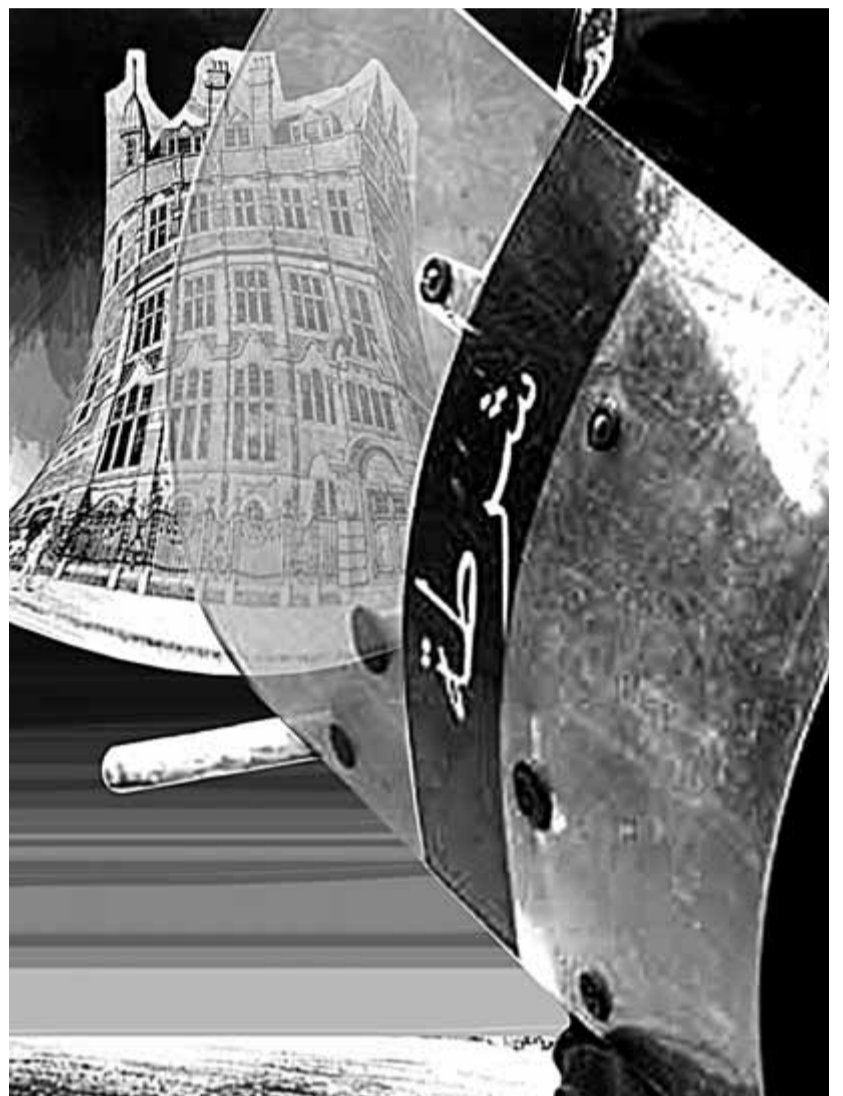
Catedràtic d'Economia de la Universitat de Barcelona

La distància entre Barcelona i Tunis és inferior a la que separa la capital catalana de Nàpols. La distància entre algunes poblacions catalanes i la capital líbia, Trípoli, és inferior a la que les separa de Berlín. Des de la nostra perspectiva es podria dir que quan encara estem digerint amb cruïsa les implicacions de la crisi complicada per la disciplina que ens arriba des dels àmbits germànics, ens trobem amb els efectes de les inestabilitats al nord d'Àfrica amb ramificacions incipients a altres indrets d'Orient Mitjà.

Aquestes proximitats geogràfiques han originat ja efectes pràctics significatius. El flanc sud de la Unió Europea torna a estar preocupat pels impactes migratoris de les crisis als nostres veïns a l'altra ribera de la Mediterrània. Com a contrapunt, s'havien generat unes expectatives de "reorientació" dels fluxos turístics –encara la nostra primera font de riquesa, malgrat totes les declaracions sobre el famós canvi de model– des dels competidors del nord d'Àfrica envers les nostres terres, que estan a punt de malbaratar coneguts interessos corporatius. Els efectes sobre els preus del petroli, el gas i altres *commodities* són ja prou coneguts i s'afegeixen als temors de recaigudes recessives.

Però des de la perspectiva europea, més enllà dels aspectes innegablement importants, els esdeveniments al nord d'Àfrica han contribuït a reobrir un important debat respecte a la extrapolabilitat del model europeu. Després d'unes dècades en què es va considerar que les experiències del Vell Continent mostraven un aparentment sòlid paral·lelisme entre prosperitat econòmica, democratització política i compromisos socials en termes de societat del benestar, el binomi globalització + crisi havia posat en dubte aquesta lectura. El lideratge dels Estats Units amb compromisos en polítiques socials i distribució de la renda molt més febles que a Europa i sobretot el triomf de fórmules asiàtiques, especialment a Xina, en què ni la democràcia política ni les dimensions socials tenien ni de lluny el mateix pes que a Europa, van posar a la defensiva el model europeu, fins al punt que semblava tenir perduda la batalla.

En aquest escenari, els esdeveniments al Magrib semblaven inicialment posar de relleu aspectes que



PEP DUJAXANS

Serem capaços els europeus de tenir una resposta coordinada a l'altura de la proximitat i responsabilitat o tornarem a exhibir fragmentació i mesquineses?

"sintonitzen" amb el model europeu: que una certa noció d'equitat en la distribució de la renda és important, que la corrupció i la concentració de poder tenen límits de suportabilitat per part de les societats (el romà principi de Ciceró de "fins quan abusaràs de la nostra paciència" dirigit als dictadors de torn), amb el nou ingredient del paper de la connectivitat social que possibiliten eines com les associades a internet i les xarxes socials per contribuir a superar els mecanismes de poder i submissió tradicionals. Semblava que el model europeu de camí envers una societat oberta en

termes de democràcia política i llibertats econòmiques i socials podia ser una via al sud de la Mediterrània. Al cap i a la fi la democràcia tal com la coneixem i diem defensar-la va néixer a l'Atenes de Pèricles... geogràficament més a prop d'Egipte, Líbia o Tunísia que de nosaltres.

Tindrà continuïtat aquesta expectativa inicial o acabaran imposant-se les poderoses forces que amenacen amb desnaturalitzar els impulsos inicials? Poden les lluites per la democràcia acabar donant lloc a noves teocràcies o noves oligarquies... que tornaran a ser rebudes amb catifa vermella als presumptes temples de l'excel·lència –des de Davos a la London School of Economics– en nom de la *realpolitik*, els subministraments energètics o la contenció social dels pobles àrabs? Quin serà el veritable paper d'Europa en les vessants polítiques i econòmiques en aquesta cabdal qüestió? Serem capaços els europeus de tenir una resposta coordinada a l'altura de la nostra proximitat i responsabilitat o tornarem a exhibir la nostra fragmentació i mesquineses?

Vendre o no vendre, aquesta és la qüestió

JORDI

DOLADER

President de la comissió d'energia de l'Associació d'Enginyers Industrials de Catalunya

Des de fa anys, a Espanya, la propietat d'importants empreses energètiques, tant operadores com industrials, està canviant de mans i, en molts casos, els nous propietaris tenen passaports forans.

La política energètica i industrial no és aliena a aquests successos. O millor dit, la falta de política. Una política energètica que pugui qualificar-se de reeixida ha de complir com a mínim dos principis. El primer és el d'atendre adequadament el mercat a què es destina aquesta política i el segon, tenir els suficients vincles amb la indústria perquè política energètica i política industrial vagin agafats de la mà.

Un mercat és atès adequadament si es troba un punt de compromís entre la seguretat de proveïment, el respecte al medi ambient i un disseny prou competitiu.

Són els anomenats pilars de la política energètica europea (inexistent, per cert, encara que evocada mil vegades en fòrums de construcció del mercat europeu). Cada estat membre de la Unió Europea té la seva pròpia política energètica i, per tant, decideix quines energies primàries prefereix, com constitueix el seu mix de generació elèctrica i com garanteix el seu proveïment. Hi ha estats membres que per la seva naturalesa de predomini financer han optat per un model liberalitzat en el qual els seus agents no tenen la base en el mateix estat.



PERE PRATS

És el cas del Regne Unit. Els seus *utilities* tenen en molts casos els seus centres de decisió fora de la City i de l'illa. No passa res. Una bona regulació assegura el bon comportament dels seus agents. Però, això sí, si els costos energètics pugen o baixen, els

A Espanya, no hem dissenyat una política industrial forta emparant la política energètica i com resultat estem collint un important nombre d'abandonaments

consumidors ho noten immediatament.

Cas contrari, l'hexàgon francès. Va optar per l'energia nuclear fa més de mig segle, unint defensa i indústria. Va plantar cara als Estats Units i va entrar tard a l'OTAN. La seva indústria nuclear, de la mà de l'agent incumbent gairebé monopolista, ha assegurat i continuarà assegurant la competitivitat de la seva indústria. És el paradigma de la unió entre política energètica i política industrial.

Casos intermedis: Itàlia i Alemanya, en ambdós casos amb costos energètics superiors a la mitjana. Però amb una molt potent indústria especialitzada en béns d'equip. La indústria del gas parla italià i Alemanya té un clar predomini per les tecnologies lliures de CO₂, les renovables. No resulta, doncs, estrany que en ambdós estats membres aquestes energies tinguin una forta penetració. El seu avantatge competitiu va més enllà de la dependència energètica dels combustibles importats. Sigui qui sigui que utilitzi la seva tecnologia, paga els drets d'ús corresponents. Les seves empreses senten en el seu compte de resultats l'excel·lència d'aquestes polítiques.

Desgraciadament, a Espanya no hem dissenyat una política industrial forta emparant la política energètica i, com a resultat, estem collint un important nombre d'abandonaments.

Vendre o no vendre, aquesta és la qüestió que es plantegen molts agents davant la mala regulació i la incertesa d'allò que es regularà demà o de com es durà a la pràctica tal obligació europea. Sembrar dubtes significa recollir renúncies.

Però tampoc passarà res. Seguirem apostant per ser un càlid parc temàtic del sud d'una Europa sempre freda i pagarem, com sempre, pel que hauran inventat i produït altres. Unanimo, sempre present.

ES DIU, ES COMENTA

RISCOS I OPORTUNITATS DE LA CRISI JAPONESA



“El debat nuclear no pot ser desfavorable després de la situació al Japó, sinó tot el contrari. El comportament de les plantes atòmiques demostra la fortalesa d'aquesta energia.”

MARIA TERESA DOMÍNGUEZ
PRESIDENTA DEL FÒRUM DE LA INDÚSTRIA NUCLEAR

“El tsunami provocarà una reducció de l'entrada de turistes japonesos a Espanya de fins a 200.000 persones, que tenen un nivell de despesa de 2.800 euros, superior a la mitjana.”

JUAN IRANZO
PRESIDENT DEL COL·LEGI D'ECONOMISTES DE MADRID

“Considerem que el Japó disposa dels recursos necessaris per fer front a les seves necessitats humanitàries i de reconstrucció sorgides de la catàstrofe.”

CAROLINA ATKISTON
PORTAVEU DE L'FMI

“Els conflictes també generen oportunitats, cal reconstruir el Japó i empreses espanyoles d'infraestructures, situades entre les principals a àmbit mundial, hi podran participar.”

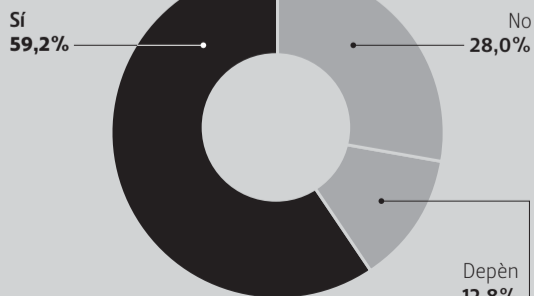
JAVIER GÓMEZ NAVARRO
PRESIDENT DEL CONSELL DE CAMBRES DE COMERÇ D'ESpanyA

ENQUESTA DE LECONOMIC.CAT

SUPORT ECONÒMIC A LES FIRMES EMBLEMÀTIQUES

Aquesta setmana hem preguntat

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



I la setmana vinent

Creu que el seu salari hauria d'anar vinculat a la productivitat de l'empresa on treballa?

Ja pot respondre a www.leconomic.cat/enquesta

LA SETMANA

COTITZA A L'ALÇA

Miquel Valls

President Consell Gral. de Cambres de Catalunya

↑ Cinc institucions empresarials i la Generalitat impulsen Genera, un programa per fomentar l'emprenedoria corporativa i trobar oportunitats de negoci en una companyia que ja funciona. S'invertiran 400.000 euros en 180 firmes.



COTITZA A L'ALÇA

Francisco Valls

President de Tèxsa

↑ La firma de Castellbisbal Tèxsa ha impermeabilitzat i aïllat el Marina Bay Sands, la nova icona arquitectònica de Singapur. L'empresa va facturar gairebé 3 milions d'euros en el país asiàtic el 2010 i hi preveu créixer el 10% aquest any.



COTITZA A LA BAIXA

Miguel Sebastián

Ministre d'Indústria

↓ La Comisión Nacional de la Competencia (CNC) reitera que els espanyols paguen 1.680 milions anuals de més en benzina per falta de competència entre Repsol, Cepsa i BP. La CNC reclama mesures correctores que Indústria no aplica.



L'ESPERIT DE SITO PONS

La moto catalana va com una ídem i, després de les males notícies de Derbi i Yamaha, vol relançar-se amb marques més petites però amb alt valor afegit, com Rieju, Ossa o Gas Gas. Per Jordi Torrents

El terratrèmol del Japó ens ha acabat creant una estranya psicosis col·lectiva, ja que mentre milers de persones han perdut la vida o la casa i altres continuen desaparegudes en pobles que, literalment, la força de la natura ha esborrat del mapa, aquí obrim el gran debat sobre les centrals nuclears i sobre si hem de comprar pastilles de iode o què ens passaria si una tragèdia similar ens sacsegés enlloc de fer-ho en la terra del progrés, el manga i la tecnologia. Els que, encara que sigui només una estoneta, sembla que han deixat de mirar-se el melic són

els sindicats d'AENA, que després d'amenaçar amb un altre gran terratrèmol de grau 10 en l'escala de César Cabo -que mesura la capacitat de tirar enlaire les vacances dels altres-, han arribat a un principi d'acord que suposa la retirada de la vaga de 22 dies convocada per les centrals obreres. El punt principal és el compromís que el conveni col·lectiu d'AENA s'apliqui a tots els empleats.

Canviant de transport, el sector català de les dues rodes també va revolucionat davant els darrers anuncis de deslocalització de Derbi (catalana, però del grup Piaggio) i Yamaha, que

s'afegirien al de fa un parell d'anys d'Honda. Representants del sector s'han trobat amb membres del Departament d'Empresa i Ocupació, amb el conseller Francesc Xavier Mena al capdavant, per debatre solucions de futur. Només cal fer un cop d'ull al mapa estatal de la motocicleta per comprovar que la majoria del sector (el 84%) es concentra a Catalunya, amb tres grans fabricants -Rieju, Gas Gas i Ossa- i més de 40 proveïdors com Manaut, J.Juan i Guilera. El sector té clar que la indústria a Catalunya té futur, i que implica l'especialització, la producció d'alt valor afegit -amb l'horitzó fixat



El sector de la moto té clar que té futur a Catalunya i que implica l'especialització, la producció d'alt valor afegit -amb l'horitzó fixat en projectes de moto elèctrica com el Mius 4.0- i la internacionalització, així com la possible recuperació d'alguna marca històrica

en ambiciosos projectes de moto elèctrica com el Mius 4.0- i la internacionalització. Competir amb el mercat xinès és impossible, però ni que sigui per l'esperit de Jordi Tarrés, Sito Pons -sí, tenim una edat- i Àlex Crivillé -anava a dir el de Checa, però queia molt-, cal recordar que la història de Catalunya s'ha vestit amb jaquetes de cuir i escuts brodats de Bultaco -els seus drets els té Derbi Piaggio, però hi ha qui parla d'intentar fer-la renèixer-, Montesa o Sanglas.

El que torna a convocar 44 grans empreses estatals per al 26 de març és el president Zapatero, que voldrà analitzar els resultats del Consell Europeu que se celebra a Brussel·les per aprovar el Pacte de l'Euro.

La setmana, com a mínim, també deixa altres bones notícies vinculades a les rodes. Iberia ha anunciat que estrena vols directes entre Barcelona i São Paulo i Miami -sí, sense passar per Madrid!-, mentre que aquest any Vueling crearà 400 nous llocs de treball amb l'ampliació de la seva flota. Seat ha augmentat el 10,6% les exportacions i, amb la Generalitat, ha iniciat el procés per formar i contractar 700 empleats per fabricar l'Audi Q3 a Martorell.

En l'àmbit patronal, Joa-

quim Gay de Montellà assumeix la presidència de Foment del Treball, perquè Joan Rosell se centri ja en la CEOE. A Unnim, el sabadellenc Jordi Mestre substitueix el terrassenc, i discutit, Enric Mata en la direcció general en ple procés de bancarització. Jaume Ribera relleva Salvador Soley en la presidència.

A Barcelona Activa l'han nomenat finalista dels Premis Europeus de l'Empresa 2011, en la categoria de promoció de l'esperit emprenedor, i la multinacional Ikea, la que ven allò de *no és més ric qui més té sino qui menys necessita* -que el seu fundador sigui el tío Gilito dels mobles és casualitat-, ha començat a construir a Sabadell la seva botiga més gran de l'Estat. Estarà enllestida el 2012 i crearà 400 llocs de feina.

Caixa d'Enginyers va aconseguir el 2010 augmentar el seu benefici un 22,31%, fins als 5,4 milions d'euros. El director de l'entitat, Joan Cavallé, va destacar que "la qualitat dels actius ha determinat que la morositat sigui només de l'1,19%." El seu *core capital*, del 10,69%, li dóna una còmoda solvència. El crèdit, tot i la crisi, va créixer el 4,42%. El nombre de socis es va incrementar un 5,22%, fins als 104.151.



A la dreta, reunió entre membres de la Generalitat i del sector de la motocicleta. A l'esquerra, l'alcalde de Sabadell, Manuel Bustos, i la directora general adjunta d'IKEA Ibèrica, Danièle Seguin. Al mig, Gay de Montellà, nou president de Foment, i Jordi Mestre, nou director general d'Unnim.

R. RAMOS / Q. PUIG / J.T. / ARXIU

Biotecnologia

Barcelona
avança cap al
lideratge
en 'biotech'

Pàgina 18



TIC

La ciutat
amiga de les
noves
tecnologies

Pàgina 19

Creativitat

Disseny, més
enllà del
concepte
d'estètica

Pàgina 20

Alimentació

Mercabarna i el
CZF s'alien per
impulsar un
sector de futur

Pàgina 21



Barcelona

L'ECONÒMIC | 19-25 DE MARÇ DE 2011 | NÚMERO 35



Una capital plena d'oportunitats

Barcelona està ben posicionada per
competir amb les grans ciutats europees
que busquen l'excel·lència

Barcelona Biotecnologia

Barcelona avança cap al lideratge en 'biotech'

BIOREGIÓ. L'àrea metropolitana reuneix gran part del teixit empresarial i dels centres de recerca del sector biotecnològic

L'ECONÒMIC BARCELONA

El sector biotecnològic desperta gran interès en l'àmbit internacional; a més a més, s'identifica Barcelona com una de les ciutats capdavanteres en aquest camp per als propers anys en l'àmbit mundial. El darrer informe de l'OCDE *Reviews of Regional Innovation* situa Catalunya entre els cinc millors territoris en termes de dinamisme.

La xarxa pública de recerca és una de les eines més potents de què disposa el sector: en total hi ha més de 36 centres de recerca d'alt nivell, 12 universitats i més de 400 grups de recerca consolidats, i a més la xarxa hospitalària actua tant com a demandant com com a generador de noves oportunitats. Dels nou parcs científics i tecnològics catalans que es dediquen a les ciències de la vida, la major part es concentren a Barcelona i la seva àrea metropolitana. Els tres grans nuclis de recerca són el Parc Científic de Barcelona (PCB), el Parc de Recerca Biomèdica (PRBB) i el Parc de Recerca de la UAB. Barcelona a més disposa d'un dels computadors amb més capacitat d'Europa: el Mare Nostrum.

En l'apartat empresarial s'estima que unes 1.200 persones treballen directament en les 65 firmes de biotecnologia que hi ha registrades a Catalunya (la major part, a l'àrea metropolitana de Barcelona). Les seves principals característiques és que es tracta d'un clúster jove i d'empreses de dimensions reduïdes. Tant les empreses com els centres i grups de recerca que en formen part s'han creat majoritàriament posteriorment a l'any 2000. A més, el 60% de les empreses tenen menys de 10 treballadors.

El sector *biotech* té alguns reptes per solucionar si vol competir en la mateixa lliga

XIFRES

1.200

Són les persones que treballen en el subsector de la biotecnologia.

160 M€

És el volum de negoci que mou el sector a tot Catalunya, sobretot a Barcelona.

22,7%

És el pes del negoci que tenen les empreses catalanes a totes les de l'Estat.

36

És la quantitat de centres de recerca que té la bioregió catalana.

2005

És l'any de constitució de la majoria de les empreses del sector.

10

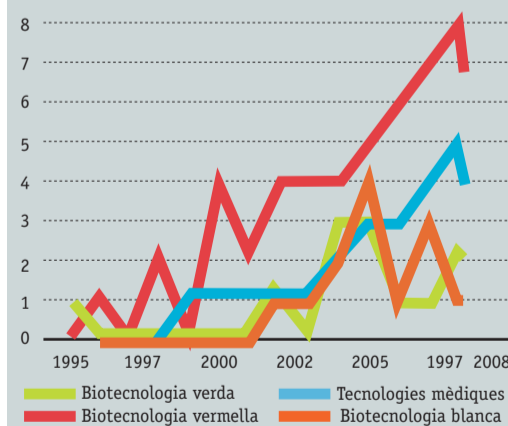
El 60% de les empreses biotecnològiques catalanes tenen una desena d'empleats.



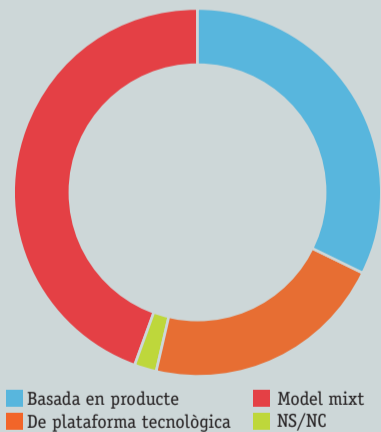
DESENVOLUPAMENT BIOLÒGIC. Una imatge de cèl·lules embrionàries humanes emmagatzemades.

EL CREIXEMENT DE LES EMPRESSES DE BIOTECNOLOGIA

> Creació de noves empreses de biotecnologia a Catalunya



> Tipus d'empreses



que els grans clústers mundials. Malgrat l'extraordinària capacitat de recerca científica, encara no troben amb prou facilitat les vies per créixer i esdevenir referents internacionals al mercat per esdevenir innovació industrial.

Tot i algunes limitacions, el sector té moltes iniciatives per desenvolupar-se i diferenciar-se. Una d'elles

és fer florir a Catalunya la biotecnologia verda. De fet, és la fita que s'ha marcat per al 2011 Biocat, l'organització que dinamitza i promou la biotecnologia i les tecnologies mèdiques impulsada per l'Ajuntament de Barcelona i la Generalitat i que integra també empreses i entitats del sector.

La biotecnologia verda

pot incloure tant la millora vegetal com biotecnologia aplicada al control de plagues, a la millora de la qualitat de la terra i a la indústria alimentària –sens dubte, la primera indústria biotecnològica de la humanitat.

L'any 2010 Biocat va començar a preparar el terreny i va organitzar unes jornades per donar a co-

nèixer les oportunitats que s'obren en aquest camp. Ara, junt amb líders d'opinió acadèmics i empresarials, s'estan traçant les primeres línies per establir estratègies conjuntes. "Hi ha dos objectius –expliquen fonts de Biocat–, que són que les empreses participin en les activitats ja

El sector és jove i té un teixit empresarial de firmes petites

endegades que s'adaptin a les seves necessitats i, a més, identificar nous productes i serveis a mida per a aquest subsector".

EMPREDORIA. Es recomana el BioemprenedorXXI, un programa de suport a la creació d'empreses en l'àmbit de les ciències de la vida en el seu sentit ampli. La inscripció és fins al 12 d'abril.

OPINIÓ



Dr. Miquel Àngel Piera

COMISSIONAT PER AL CLÚSTER D'INNOVACIÓ TECNOLÒGICA EN GESTIÓ AERONÀUTICA (UAB)

Milliores en el sector productiu estan enlaire

Els aeroports, malgrat ser reconeguts com a infraestructura clau per al desenvolupament econòmic i social d'un país, tenen grans dificultats per aconseguir una gestió eficient a temps real dels seus recursos, justificat principalment per les perturbacions a què es veuen constantment sotmesos. Donada la importància d'aconseguir un transport ae-

ri molt més eficient, la UE, per mitjà de l'organisme Eurocontrol, ha establert com a objectiu per als propers anys el desenvolupament d'un espai aeri europeu comú, també conegut com "cel europeu únic", que pretén reduir a la meitat els costos de navegació aèria i minimitzar els retards en les hores programades d'enlairament de les aeronaus a valors inferiors a 3 minuts.

La càrrega aèria (i, en conseqüència, el sector productiu) ha estat una de les més perjudicades de les ineficiències del transport aeri. La indústria es veu forçada a minimitzar els seus estocs per poder reduir els costos de les operacions no productives, al mateix temps que ha de garantir factors de qualitat en els serveis de distribució a preus molt agressius. L'eliminació

dels elevats costos dels retards als aeroports obre la porta a nous models de negoci basats en millores logístiques en què la càrrega aèria passarà a ser un factor clau de competitivitat i sostenibilitat industrial.

L'estudi del CDTI que està realitzant l'empresa catalana DLM-Aeronautics posa de manifest que els aeroports regionals poden tenir un paper molt important per al trans-

port de mercaderies a baix cost. Deixar escapar el gran potencial que representen els tres aeroports regionals que tenim a Catalunya per implantar models eficients de transport co-modal de mercaderies arreu d'Europa, i centrar l'interès polític en futures noves infraestructures de transport, no respon a les actuals necessitats industrials de transport.

Ciutat amiga de les noves tecnologies

BARCELONA VERTEBRA. El sector de les TIC a Catalunya és un àmbit amb una facturació superior als 13.700 milions d'euros i que concentra els principals índexs de creixement

L'ECONÒMIC BARCELONA

"Les tecnologies de la informació i la comunicació no són cap panacea ni cap fórmula màgica, però poden millorar la vida de tots els habitants del planeta". No va ser ni Steve Jobs ni Bill Gates ni tampoc el factòtum de Google, Larry Page, qui va pronunciar aquestes paraules. Tampoc corresponen a una campanya de màrqueting per promocionar el darrer model de telèfon intel·ligent o les múltiples utilitats d'una tauleta. Va ser Kofi Annan, antic secretari general de les Nacions Unides, qui en un discurs a Ginebra l'any 2003 va fer de profeta i va manifestar al món la importància de la revolució tecnològica.

El temps i les xifres reforcen l'afirmació, ja que actualment el sector de les TIC concentra els principals índexs de creixement de l'economia i, per si algú en dubta, valgui com a exemple el balanç del Mobile World Congress celebrat a Barcelona el mes passat: més de 60.000 visitants, 1.300 expositors i un im-

pacte econòmic molt suculent per a la ciutat.

I hi ha vida més enllà dels telèfons mòbils. Almenys així prova de fer-ho possible Barcelona Digital Centre Tecnològic, l'entitat dinamitzadora del sector de les TIC a Catalunya i que

EL REPTE

El sector mira cap al mercat exterior

La internacionalització és un dels objectius del sector de les TIC a Catalunya. El fet que les TIC estiguin presents a tot tipus d'empreses, a tots els mercats internacionals i s'utilitzin a tots els sectors (sanitat, educació, mèdia, logística...) fa que l'experiència d'aquest àmbit a Catalunya sigui una palanca per créixer internacionalment.

s'encarrega de la gestió del clúster TIC impulsat des de l'Ajuntament de Barcelona. Un estudi del Fobsic (Fundació Observatori per la Societat de la Informació a Catalunya) destaca que el teixit empresarial del sector català de les TIC es nodreix de 3.479 empreses que van tenir el 2009 (les dades del 2010 encara no estan tancades) una facturació total de 13.739 milions d'euros. El Fobsic apunta que, encara que la xifra és inferior a la de l'exercici 2008 (tancat amb una facturació de 14.368 milions), presenta clars símptomes de repuntament i concreta una expectativa de creixement del 3,2%. Les xifres no són petites, ja que suposen un 3,3% del PIB català i l'activitat genera en total 60.000 llocs de treball.

En aquest context, Bdigital és l'eix sobre el qual gira tot el que està relacionat amb la investigació aplicada i el desenvolupament tecnològic, ja que impulsa el creixement del sector de les TIC i la transformació empresarial vers la nova socie-



SOCIETAT DIGITAL. Les TIC busquen fer-nos la vida fàcil.

FORMACIÓ

Cibernàrium, la millor manera de formar-se en el món de les TIC

Cibernàrium és el programa de capacitat i divulgació tecnològica de l'Ajuntament de Barcelona. Ofereix formació per a professionals i empreses, així com activitats d'iniciació a internet per a tota la ciutadania. Enguany, Cibernàrium ha obert el Nou Centre de Capacitat Tecnològica per a Professionals i Empresa a l'edifici MediaTIC. Al cor del districte 22@, el nou equipament públic concentra l'oferta formativa tecnològica per àrees temàtiques avançades i per a sectors professionals. Són més de 1.200 m² de comunitat entre TIC i mèdia. Per la seva part, les activitats d'iniciació a internet segueixen desenvolupant-se a l'espai Cibernàrium del Parc Tecnològic Barcelona Nord, al districte de Nou Barris. www.cibernarium.cat

tat digital. La major densitat de TIC catalanes es concentra a la demarcació de Barcelona i especialment al Barcelonès (42,7%).

CLÚSTER TECNOLÒGIC.

El clúster TIC, liderat per BDigital, aglutina les universitats, centres de recerca, grans empreses, pimes i noves firmes que treballen en el sector de les tecnologies de la informació i la comunicació.

Aquest clúster impulsa la competitivitat del sector, desenvolupant projectes conjunts de recerca, desenvolupament i innovació, així com accions d'internacionalització a països com ara els EUA, la Xina, Corea, el Japó i el Regne Unit.

El clúster es presenta com un espai de posada en comú de coneixements i com

Les TIC suposen el 3,3% del PIB català i generen 60.000 llocs de treball

una xarxa formada per un grup independent d'empresadors, pimes i grans empreses, així com entitats i grups de recerca que tenen les TIC com a nexa d'unió. Destaca el projecte Logosnet, d'aplicació de les TIC a l'educació, on participen diverses empreses del sector.

El clúster TIC concentra les seves activitats al districte de la innovació 22@Barcelona, on s'ubica el Centre Tecnològic BDigital, la Comissió del Mercat de les Telecomunicacions (CMT), activitats universitàries de la UPF, la UPC i la UB, i empreses com ara Indra, T-Systems, GTD, Telefónica i un gran nombre de noves empreses que han sorgit de la Incubadora Glòries de Barcelona Activa.

Barcelona Indústries creatives

ELS PROTAGONISTES, CASOS D'ÈXIT



Montse Ribé

CREADORA D'EFFECTES ESPECIALS I SÒCIA FUNDADORA DE DDT

» Montse Ribé, escultora i artista de maquillatge, és, amb David Martí, un dels caps visibles de DDT Efectos Especiales, empresa que ha contribuït a enfortir Barcelona com a plaça de la producció cinematogràfica, gràcies a la seva tasca en els efectes especials de maquillatge. Ha arribat a treballar per a superproduccions de Hollywood i el 2007 va assolir l'Oscar pel maquillatge del film *El laberinto del fauno*.



Marc Monzó

DISSENYADOR DE JOIES AMB LA MARCA DEL SEU NOM

» La recerca d'una joieria que sigui mirall de la vida quotidiana ha dut el barceloní Marc Monzó, format a l'Escola Massana, a ser un dels grans ambaixadors de la joieria creativa catalana. Ha sabut esborrar les fronteres entre materials i conjuminar el llenguatge estètic amb una intenció de síntesi. Tot i que la seva obra té una clara vocació comercial, ha estat exposada a galeries europees, japoneses i també dels Estats Units.



Raquel Micola

DISSENYADORA DE MODA I CREADORA DE MIMÓTICA MICOLA

» Els dissenys de bosses de mà de la marca Mimótica Micola van néixer quan Raquel Micola, que no trobava res que li agradés al mercat, va decidir fer-se ella mateixa els dissenys. Era el 2003, i ara Mimótica Micola és una prestigiosa marca que ha incorporat amb èxit una línia de calçat, és present a dotze països i disposa de 400 punts de venda. Recentment ha obert una botiga a l'Eixample de Barcelona.

Disseny, més enllà del concepte d'estètica

BARCELONA ÉS un far que des de fa anys atreu moltes iniciatives per tal que la generació de valor que suposa el disseny estigui present en tota activitat empresarial

L'ECONÒMIC BARCELONA

A Barcelona, el disseny no és només una eina estratègica perquè l'empresa es faci tot al mercat: és un important sector de negoci que aspira a esdevenir un indiscutible pol de referència global.

Un impacte total de 5.570 milions d'euros a Catalunya -3,07% sobre el total del valor afegit brut (VAB)- i l'ocupació del 3,43% de la població descriuen un sector amb empreses de referència i plataformes de suport. Entre aquestes iniciatives, cal destacar la tasca del Clúster de Disseny de Barcelona (BDIC), creat per l'Ajuntament de Barcelona i Barcelona Centre de Disseny (BCD), que vol convertir la Ciutat Comtal en líder i pionera en molts camps.

Amb aquest objectiu s'està construint el nou Museu del Disseny Hub Barcelona (DHUB). Així, la capital catalana disposarà d'un espai millor per expressar el pes que ha tingut i tindrà com a llegat cultural el món del disseny. Està previst que l'any 2012 la nova infraes-

tractura cultural, projectada per l'arquitecte Oriol Bohigas, sigui una realitat. De fet, estarà situada en la remodelada plaça de les Glòries, al costat de la Torre Agbar. L'edifici integrarà en un de sol els tres museus de disseny que hi ha a Barcelona: el Museu de les Arts Decoratives, el Museu Tèxtil i el Gabinet de les Arts Gràfiques.

The Brandery és la gran cita de la moda urbana i contemporània

El desenvolupament d'aquest museu ha anat paral·lel a la recuperació d'antigues fàbriques del Poble Nou per reconvertir-les en espais de creació artística, una manera de vincular la indústria clàssica amb la creativitat.

Barcelona és disseny i s'ha posat de moda. L'última edició del saló The Brandery ha guanyat en visitants i s'està consolidant com la

plataforma de moda urbana del sud d'Europa. En la passada edició va rebre 16.500 visitants professionals (un 12% més que el gener del 2010) interessats en les col·leccions de la temporada tardor-hivern 2011/2012. El 15% de les 147 firmes participants van presentar les seves novetats en la passarel·la que la mostra va estrenar el gener passat amb desfilades de primeríssim nivell. Custo Barcelona, Phard, Oxmo, Nous Vous, Lyle Scott, Tortuga, Ganesh o Cottonfield són algunes de les marques de The Brandery que van presentar les seves noves propostes.

La pròxima edició d'aquest saló se celebrarà el proper mes de juliol per presentar les col·leccions de la temporada primavera-estiu 2012.

En la tasca de fer del disseny un gran pol d'atracció de Barcelona, durant el 2011, el BCD preveu cloure el Manual Barcelona, que crearà els indicadors per mesurar el valor estratègic del disseny.



CONCEPTE. El disseny no és només una línia estratègica, és sobretot futur.

MEDIA

Un sector en plena transformació

La ràpida evolució de les noves tecnologies està arrossegant a un vertiginós procés de transformació un sector que suposa el 5% del PIB català (6.525 milions d'euros) i ocupa 155.000 persones, en àmbits com ara el cinema, la premsa, la ràdio, la televisió o internet.

Ha exercit de motor d'aquest reguitzell d'àmbits d'activitat

Barcelona Media Clúster, impulsat per l'Ajuntament de Barcelona i la Fundació Barcelona Media.

Enguany, aquest grup d'empreses del sector es proposa donar continuïtat al seu pla estratègic. Així, serà important promoure la innovació i la cooperació entre les empreses del sector, per situar-les com a eines principals de competitivitat. A més, vol incidir per donar encara més visibilitat a totes les empreses i institucions que malden per enfortir el teixit del

sector. També, Barcelona Media Cluster farà un esforç especial per ser present, en un sector tan globalitzat com el de les indústries creatives i culturals, a tots els fòrums estatals i europeus. Una clau estratègica per garantir el futur del sector multimèdia és obrir línies de relació entre els seus membres, una tasca que vol atendre especialment el clúster, que s'imposa per al 2011 entrar en contacte amb els seus homòlegs europeus i esforçar-se a conèixer nous actors.

Alimentació **Barcelona**

AGENDA **LES CITES ESTRATÈGIQUES DEL SEMESTRE**



Media 140 Barcelona

13 I 14 D'ABRIL

» Acadèmics i professionals de la comunicació d'arreu del món es reuniran a l'edifici MediaTIC, al districte 22@Barcelona, per tractar de les últimes novetats del sector de les TIC a tot el món.

www.amiando.com/media140bcn2011



Growth Summit Europe

17 DE MAIG

» Una jornada dirigida a millorar la presa de decisions executives, estratègiques i de personal. És una manera de conèixer els executius de les majors firmes amb vocació de créixer.

www.gazelles.com/GrowthSummitEurope2011



Biz Barcelona

15 I 16 DE JUNY

» Biz Barcelona neix com a punt de trobada de la iniciativa emprendedora, el creixement empresarial, la innovació i la internacionalització de Barcelona. És el focus per excel·lència de l'emprenedor.

www.firabcn.es



Sonar

DEL 16 AL 18 DE JUNY

» El Festival Internacional de Música Avançada i Art Multimèdia reunirà de nou, aquest juny, el millor dels cinc continents, conjugant el talent incipient amb les figures consagrades.

www.sonar.es



MERCABARNA. El mercat central de Barcelona és un dels més moderns de l'Estat.

Mercabarna i CZF s'alien en l'impuls al sector alimentari

EL POL DE LA ZONA FRANCA. Les dues entitats coordinaran les actuacions per fer de Barcelona un referent internacional

L'ECONÒMIC BARCELONA

Mercabarna i el Consorci de la Zona Franca (CZF) posaran en comú els respectius plantejaments estratègics i operatius sobre el sector de l'alimentació, per tal de reforçar l'anomenat Pol Alimentari de la Zona Franca. La decisió de coordinar-se té una espe-

cial importància en un moment en què el CZF impulsa la Plataforma Empresarial BZI, en les 50 hectàrees que havia ocupat l'antiga factoria de Seat. Aquest espai, que aspira a ser la palanca de canvi del conjunt de l'àrea, té tres àmbits de desenvolupament, un dels

quals és l'alimentació –els altres són el cultural i el tecnològic–. Just al costat, Mercabarna disposa d'unes 90 hectàrees, on desenvolupen la seva activitat empreses de logística o de serveis, la majoria de les quals estan ubicades a la Zona d'Activitats Complementàries, on es de-

svolupen les tasques que aporten valor al producte fresc.

Mercabarna i el CZF són dos dels socis fundadors del Clúster Alimentari de Barcelona, una iniciativa que va néixer el 2009 amb l'objectiu de millorar la productivitat i la competitivitat de les empreses del sector. En la seva constitució també hi van participar l'Ajuntament de Barcelona, a través de 22@Barcelona, i l'Associació de Concessionaris de

El clúster centra l'interès en R+D+i, formació, gestió i internacionalització

Mercabarna (Assocome).

Entre les primeres missions que s'ha marcat el clúster hi ha convertir aquest Pol Alimentari en un referent internacional d'innovació i valor afegit i buscar els mecanismes de cooperació tècnica, empresarial i financera d'aquestes entitats i els diferents operadors alimentaris de la zona.

La indústria alimentària és la primera branca d'activitat en l'economia catalana per volum de negoci: uns 20.055 milions d'euros, que representa gairebé el 18% de la indústria. El cens del sector dona com a resultat un saldo de 3.630 empreses, amb una alta concentració a l'àrea metropolitana de Barcelona, i 78.526 persones ocupades directament, és a dir, un 20,56% de l'ocupació estatal del sector alimentari. De moment, el clúster aplega 310 firmes, sobretot pimes, i molt internacionalitzades.

Les reunions mantingudes amb aquest grup pioner i una anàlisi sectorial

han estat la base per a la realització d'un pla estratègic que guia les primeres passes del clúster en quatre direccions, de les quals una de les més importants és l'R+D+i.

Les accions aprovades tenen per objectiu ajudar les empreses del clúster a desenvolupar nous productes, millorar els processos de producció, incorporar noves tecnologies, incrementar la col·laboració entre les companyies, fomentar la transferència de coneixement entre els centres i les empreses, impulsar la creació de negocis de base tecnològica i crear un entorn favorable als projectes de recerca. També es centra l'interès en la formació, en la gestió de les empreses perquè tinguin plantejaments estratègics més ambiciosos i en la internacionalització i la promoció exterior.

ACCIONS

Reforçar la **competitivitat**, del peix fresc

Al llarg del 2011, a més de concentrar una part de les accions en el Pol Alimentari de la Zona Franca, el clúster també avançarà en dos projectes concrets que ja va iniciar l'any passat. Un és la Barcelona Fresh, una iniciativa que va néixer per reforçar tot allò que té a veure amb la competitivitat en el sector del peix fresc pensant en els canvis a la demanda, i l'altre, el clúster Food Service, que agrupa les activitats per dinamitzar el col·lectiu.

XIFRES

20.055

Milions d'euros que genera el sector de l'alimentació a Catalunya.

3.630

És el nombre d'empreses catalanes del sector.

78.526

Suma total de les plantilles de les companyies de l'alimentació.

310

Grup pioner de les empreses que formen part del Clúster Alimentari.

2009

Any de constitució del Clúster Alimentari de Barcelona.

50

Hectàrees de la Plataforma Empresarial BZI.

BARCELONA
VA!
 PER FEINA



T'acompanyem en tot el procés de creació i de creixement de la teva empresa, a través d'assessorament personalitzat, formació, activitats, aplicatius i accés a espais.

bcn.cat/empresa
901 551 155
 #barcelonafeina

Barcelon**a**ctiva



Ajuntament de Barcelona

Promoció econòmica

Motor o pati industrial?

La nova FEM Vallès aglutina tres patronals i una associació del Vallès Occidental i l'Oriental per actuar com a 'lobby' del territori

JORDI TORRENTS
TERRASSA

El poeta Pere Quart, pseudònim del sabadellenc Joan Oliver, ens va deixar escrit sobre el Vallès allò dels tres turons que fan una serra i quatre pins un boc espès, una pàtria que considerava tan petita que la somiava completa. Aquest desig, ni que sigui per qüestions més pràctiques que la del poeta, ha donat un pas al naixement de FEM Vallès, una plataforma que, a partir del fet productiu conjunt de les dues comarques, vol actuar com a *lobby* per entrar en el debat sobre temes que tenen a veure amb el territori, les infraestructures i la mobilitat. Les entitats responsables de tirar-ho endavant són les patronals Cecot -amb seu a Terrassa, però convertida ja en una de les grans representants de les pimes catalanes-; CIESC -intersectorial que aglutina una vintena d'associacions i gremis de Sabadell-; UEI -la Unió Empresarial Intersectorial, amb seu a Granollers- i Via Vallès, jove entitat que engloba els dos Vallès.

Segons els seus impulsors, FEM Vallès neix de la constatació de la unitat productiva que representa el Vallès -Oriental i Occidental-, de la seva estructuració metropolitana i de la necessitat de dotar-lo d'infraestructures que permetin potenciar-ne la importància econòmica en la zona

d'influència metropolitana de Barcelona i de Catalunya, superant la condició de perifèria metropolitana.

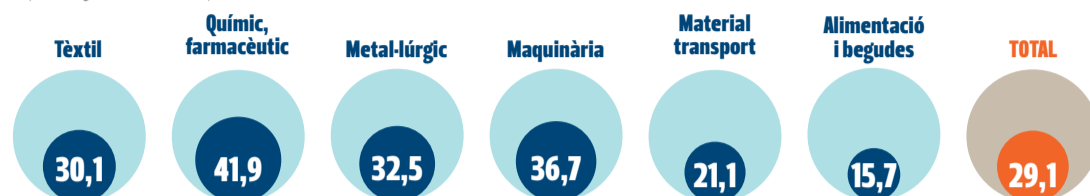
El Vallès té més d'1,3 milions d'habitants i una xarxa de ciutats industrials, històriques i noves, que el configuren com una gran comarca amb un potencial productiu que FEM Vallès reivindica. És l'àmbit territorial de la major concentració productiva de Catalunya, i hi són presents tots els sectors, situant-se en el primer lloc percentual en el context comarcal català en gairebé tots, i representant, globalment, un 29,1% de l'ocupació industrial del país, al davant de qualsevol altra comarca. Segons el president de Cecot, Antoni Abad, "no només hem de pensar a generar ocupació, més teixit empresarial o més exportacions, sinó també en les persones que hi viuen". Abad fa referència a l'expansió d'un territori, fonamentada en la indústria i els serveis, que no ha anat acompanyada dels mateixos percentatges en inversions públiques, resultant en una "molt deficient dotació d'infraestructures, fruit d'una manca de planificació territorial, que dificulta la mobilitat interterritorial, la qualitat de vida dels residents i l'eficiència dels sectors productius".

Per part de CIESC, el seu president Josep Casas, assenyala que "és la primera vegada que insti-

El pes del Vallès en l'ocupació industrial

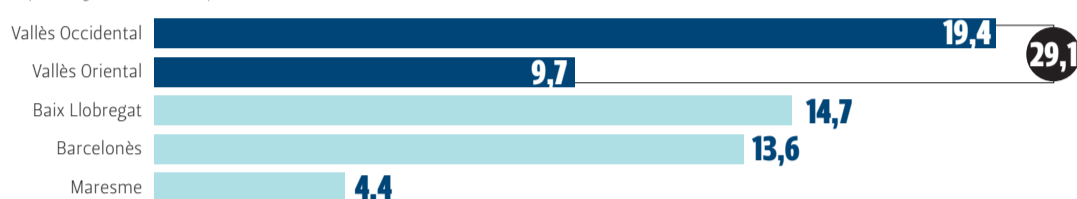
RESPECTE A CATALUNYA PER SECTORS

En percentatge del total de Catalunya



LES COMARQUES AMB MÉS OCUPACIÓ INDUSTRIAL

En percentatge del total de Catalunya



FONT: REGISTRE D'ESTABLIMENTS INDUSTRIALS / FEM VALLÈS



No només hem de pensar a generar ocupació o empresa, sinó en les persones

ANTONI ABAD
PRESIDENT DE CECOT

És la primera vegada que institucions patronals endeguen un projecte en comú

JOSEP CASAS
PRESIDENT DE CIESC

Hi ha mancances d'infraestructures que minven la capacitat productiva al Vallès

JUAN PEDRO PIRRETAS
PRESIDENT DE LA UEI

tucions patronals endeguen un projecte en comú" que deixa les portes obertes a possibles noves incorporacions. Per part de la UEI, el president Juan Pedro Pirretas denuncia que "el Vallès té necessitats i mancances d'infraestructures que minven la capacitat productiva". FEM Vallès lamenta que en trenta anys, les úniques inversions estatals a la zona han estat els laterals de l'AP7, o B30, i el quart carril de la mateixa AP7, però considera que existeix una "atonía" en la regió de Barcelona, mentre que Madrid n'ha construït una d'enorme.

SIS POLARITATS. La quarta entitat fundadora, Via Vallès, ha estat una mica la inspiradora de FEM Vallès pel seu caràcter lligat a les dues comarques des de la seva fundació, ara fa un parell d'anys, proposant mesures per tal d'estructurar la mobilitat als dos Vallès en funció d'un concepte de sis polaritats i que divideix el territori en les tres grans ciutats històriques -Sabadell, Terrassa i Granollers-, i els tres nuclis emergents (Sant Cugat del Vallès i Rubí, Cerdanyola del Vallès i

Mollet del Vallès). El seu president, Joan Saborido defineix Barcelona com una "botiga de disseny", mentre que el Vallès seria "la fàbrica i el magatzem", i diu: "Volem que la gent que coneixi Barcelona trobi en el Vallès aquest magatzem net, polit i ordenat".

Quines són les primeres reclamacions de FEM Vallès? D'entrada, que cal anar a una superació i integració de la dualitat entre la Barcelona de la façana marítima i la del corredor prelitoral. L'entitat recorda que el Vallès, i el corredor fins a Martorell, "no són el pati industrial d'unes empreses radicades a la capital" i apunta que "el pes productiu del Vallès pot ser el motor d'una millora essencial d'aquest territori", i critica que "la incapacitat dels municipis vallesans de posar-se d'acord i formular propostes unitàries ha estat un fre per a inversions d'altres administracions".

FEM Vallès presentarà, abans de l'estiu, un estudi encarregat a la Facultat d'Econòmiques de la Universitat de Barcelona (UB) sobre la importància econòmica i empresarial del Vallès.



abertis autopistas

abertis telecom

abertis airports

saba

abertis logística

infraestructures que funcionen

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

abertis.com

abertis

BOIRA DENSA EN LA PLANIFICACIÓ DE LA INVERSIÓ

INTERROGANTS. Els problemes per consolidar una oferta de vols a l'aeroport d'Alguaire, un any després de l'estrena, obren incògnites sobre el futur. **ESTUDI COST-BENEFICI.** Els experts són crítics sobre com s'avaluen les infraestructures a Catalunya i reclamen un canvi

FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

El 4 de febrer passat, el conseller de Territori i Sostenibilitat, Lluís Recoder, visitava l'aeroport de Lleida-Alguaire per anunciar una retallada en les subvencions, un ajornament de l'ampliació prevista i la creació d'una "taula estratègica" amb les diferents administracions i institucions del territori per a la redacció d'un pla de negoci que s'implicarà a diferents sectors econòmics per analitzar la viabilitat de la instal·lació. La decisió es produïa tan sols unes setmanes després del primer any de la posada en funcionament de la instal·lació, i després de diversos intents infructuosos per consolidar una oferta de vols des d'Alguaire.

En un gest que es pot interpretar com d'encoratjament davant l'adversitat, les autoritats locals s'han felicitat pels resultats del primer any que, de moment, es limiten a l'única dada coneguda: el nombre de passatgers transportats, prop de 62.000. Una xifra gens dolenta -la previsió inicial era arribar als 50.000 el primer any i 400.000 en deu anys-, si no fos perquè sense la

Enginyers de Camins va promoure una guia per a l'avaluació dels projectes de transport

possibilitat de continuar injectant ajudes per suportar l'oferta de vols, el nombre d'usuaris caurà.

I és que en el context actual de contenció i reducció de la despesa pública, a la Generalitat li resultaria complicat justificar una partida amb base a la suposada dinamització de l'economia local. Cal pensar que, com explica el catedràtic d'Economia Aplicada de la UB, Germà Bel, el tràfic dominant és el de vols de sortida de cap de setmana, de forma que es podria dir que

LES XIFRES

97 M€

Inversió a l'aeroport

Les obres de la instal·lació de Lleida-Alguaire van acabar el juny del 2009 i es va inaugurar el de gener del 2010.

1,9 M€

Subvencions a les aerolínies

El nou govern de la Generalitat ha decidit retallar la seva aportació.

s'ha fet un aeroport per generar activitat fora de Lleida.

En aquest mateix sentit, s'expressa Lluís Inglada, director de Territori, Infraestructures i Transport de l'Institut Cerdà, que recorda que a vegades les infraestructures de transport que connecten poblacions poden actuar com a succionadors d'activitat en detriment de les poblacions més febles: "Això és molt evident en el cas de l'AVE, que ha acabat per transformar poblacions pròximes a grans capitals en ciutats dormitoris amb poca activitat". Així doncs, tal com explica Daniel Albalade, també professor de la UB, "ara sabem que, si bé la inversió a Alguaire no va ser gaire important, el retorn és nul". D'aquesta manera, l'aeroport de Lleida-Alguaire s'ha convertit en una patata calenta: "Si ridícul és continuar subvencionant els vols, no menys ridícul seria tenir un aeroport acabat d'estrenar, inactiu", apunta el professor de la UB.

ALTERNATIVES. Per això el debat ara està centrat en buscar alternatives. Es parla del transport de mercaderies, del manteniment d'aeronaus, de l'aviació corporativa i dels vols regionals amb avions més petits.

Però el que resulta més revela-

dor de l'anunci de la Generalitat del 4 de febrer passat és la creació de la taula estratègica i la redacció d'un pla de negoci de l'aeroport d'Alguaire, perquè qüestiona la planificació que es va fer de la instal·lació. Cal recordar que l'abril del 2008, el departament encapçalat en aquell moment per Joaquim Nadal presentava un pla de negoci amb ambiciosos dades pel que fa al creixement de la instal·lació i una previsió d'impacte econòmic de 47,4 milions d'euros l'any derivat de l'activitat associada al trànsit de passatgers generat. Ara tot això està en qüestió.

EUROPA. Per a alguns professionals del camp de la planificació d'infraestructures, els dubtes sobre l'aeroport de Lleida-Alguaire no són l'excepció sinó la norma en la manera com s'avaluen els projectes d'inversió pública. Lamenten que els mètodes sistematitzats de planificació i la transparència amb què es treballa en molts països del nostre entorn no hagin arribat encara a l'Estat espanyol. Però aquests experts entenen que vénen temps favorables perquè el canvi es produeixi, a conseqüència de la cada cop més necessària participació privada per cofinançar les infraestructures. Però també perquè s'han acabat els temps de disparar a discreció i en el futur l'exercici clau de les administracions serà "la prioritització", segons assenyala Inglada.

Per contribuir a aquest canvi, el Col·legi d'Enginyers de Camins, Canals i Ports de Catalunya va promoure recentment la confecció d'una *Guia per a l'avaluació de projectes de transport* que en un dels apartats de casos pràctics té una aplicació al cas de l'aeroport d'Alguaire. Un dels autors de la guia, Andreu Ulied, director de la consultora experta en assessoria en la planificació Mcrit, és molt crític amb la manera com es planifica a Catalunya, que consi-



El conseller de Territori i Sostenibilitat, Lluís Recoder, va anunciar el febrer passat un ajornament de l'ampliació de l'aeroport de Lleida-Alguaire.



Si bé la inversió a Alguaire no va ser molt important, el retorn és nul

DANIEL ALBALADE
PROFESSOR D'ECONOMIA UB

Les anàlisis de cost i benefici són una raresa en aquest país. Ara tot això haurà de canviar

LLUÍS INGLADA
DTOR. TERRITORI INSTITUT CERDÀ

Els debats sobre les infraestructures tenen el nivell de baralles entre germans petits

ANDREU ULIED
DTOR. MCRIT

dera "parcial, poc sistemàtica i que sovint es du a terme amb posterioritat que s'hagi pres la decisió, de manera que les conclusions dels estudis estan orientades".

Ulied explica que l'avaluació d'un projecte hauria de contemplar un estudi de la demanda, dels costos tant de la inversió inicial com dels derivats del manteniment, un balanç dels efectes sobre els usuaris, sobre el medi ambient i un càlcul del TIR (taxa interna de retorn) i el VAN (valor actual net), els dos paràmetres que permeten valorar si tirar endavant amb la inversió o no, i que en el cas de l'aeroport d'Alguaire desaconsellaven l'execució del projecte.

IMPACTES. Però això succeeix en la majoria de les infraestructures que s'acaben realitzant, perquè l'administració valora més l'impacte econòmic o social que tenen en el territori. El que proposa Ulied és que tots aquests impactes es duguin a terme en col·laboració amb el món econòmic del territori, es quantifiquin i s'inclouguin en l'avaluació. El resultat és una anàlisi cost-benefici que ha de fonamentar la presa de la decisió. "La sistematització de les anàlisis de projectes segons criteris comparables i homologables vol dir transparència i això contribueix a fomentar un debat públic de les inversions més productiu. Això no és cap invent, és el que es fa a tot Europa", explica el director de Mcrit. "Les anàlisis



Novament de l'ampliació prevista i la creació d'una taula estratègica. ARXIU / DAVID MARÍN

Ryanair s'afegeix a la cadena de desercions

LES BAIXES. La retirada de Vueling i Pyrenair deixarà l'aeroport de Lleida amb els vols d'Air Nostrum

F.M. BARCELONA

Ryanair abandona l'aeroport de Lleida-Alguaire, des d'on volava a Milà i Frankfurt, després de sol·licitar que les ajudes que rep de l'Administració es multipliquin per tres, una cosa impensable en les actuals circumstàncies de retallades públiques. La decisió de la companyia de *low cost* irlandesa s'afegeix al replegament de Vueling conegut a començament de mes i la renúncia de Pyrenair argüint falta de viabilitat del 11 de febrer. D'aquesta manera, la fi de les operacions de Ryanair, que es produirà l'1 de juny, deixarà l'aeroport lleidatà exclusivament amb els vols d'Air Nostrum, filial de la companyia Iberia, que ha entrat a Alguaire per cobrir la ruta de Palma de Mallorca, a la qual ha renunciat Vueling.

PONT AERI. Precisament aquest vol va ser el que va estrenar les operacions regulars de Vueling, que també operava a París Orly. Posteriorment, la companyia va arribar a un acord amb la Generalitat per posar en marxa un controvertit pont aeri entre Barcelona i Lleida, d'anada els divendres i de tornada els diumenges per un preu de 19 euros. Però l'experiència va fracassar i es va deixar d'operar.

La decepció es va compensar amb l'aterratge de l'aerolínia Pyrenair que havia d'explotar els



Aeronau de l'aerolínia irlandesa de low cost. ARXIU / MANEL LLADÓ

vols d'esquiadors cap al Pirineu, una de les línies de negoci que des del principi del projecte s'havien esgrimit a favor d'un aeroport a Lleida. La companyia va començar amb dues rutes: una a Madrid i una altra a Vigo, posteriorment substituïda per una connexió amb A Corunya amb escala a Oca. Novament, un sorprenent anunci de suspensió dels vols, perquè no sortien els comptes tres setmanes després de la posada en marxa de les operacions va transformar en decepció les expectatives generades.

Cal veure com tot això afecta l'acord amb Nielson, un operador turístic anglès, que el Govern tripartit va anunciar a bombo i platerets el novembre del 2010. Segons es va dir, el pacte s'hauria d'estrenar la temporada d'hivern 2011-2012 amb un mínim de 68 vols per temporada des de Londres, Manchester, Birmingham,

Dublín i Belfast, i una vigència de cinc anys.

VOLS CAP AL PRAT. La retirada de Ryanair de Lleida té lloc després que l'aerolínia de baix cost decidís també reduir la seva activitat a l'aeroport de Girona, on manté una de les seves bases, i la seva entrada a l'aeroport del Prat, el setembre del 2010. En poc temps, la companyia que comanda Michael O'Leary s'ha convertit en una de les primeres de Barcelona per nombre de passatgers.

De moment, Spanair, la companyia participada per la Generalitat, ha decidit no operar des de l'aeroport de Lleida, malgrat que des del Govern català s'han fet intents perquè l'aerolínia entrés. Des de Spanair la resposta sempre ha estat que la voluntat hi és, però que està condicionada per la millora dels resultats de l'empresa.

de cost-benefici es poden equiparar, però és més trist que avui dia a Espanya cap infraestructura no tingui aquest estudi", apunta Albalade.

DEBATS MÉS HIGIÈNICS. La clarificació i modernització dels processos d'avaluació ajudarien que els debats públics no s'eternitzin ni s'acabin enrarint, com succeeix en l'actualitat. "A Catalunya la discussió sobre les infraestructures té el nivell de les baralles entre germans petits, molt polaritzades per gent que se sent permanentment agreujada", explica Ulied.

Els experts entenen que els vicis que arrosseguem s'han gestat en una època que ja es pot donar per finalitzada. Els fons estructurals i

de cohesió, amb què s'han finançat moltes infraestructures, s'han acabat, i les limitacions de déficit i endeutament de les administracions faran més difícil viure una nova època de transformació com la que hem gaudit. Segurament ara ens adonarem que no hem sabut orientar bé la inversió i que els polígons continuen mal comunicats i que els déficits en les infraestructures hídriques persisteixen. En el nou entorn, la clau és com es prioritzen els diners públics; i el territori hauria de tenir un paper fonamental a l'hora de decidir si prefereix una inversió o una altra. El que sembla indiscutible és que calen nous instruments de planificació que facin més transparent tot el procés.

El salmó digital
www.leconomic.cat

Entra-hi

SETMANARI D'INFORMACIÓ I ANÀLISI SOBRE L'EMPRESA
LECONOMIC

L'economia, més a prop

GRAN ANGULAR

Queda impressió en paper per a estona

La indústria d'arts gràfiques assegura que la impressió en productes tradicionals representa encara més del 90% del negoci, i que els continguts multimèdia no desintegrarà el sector

ANNA PINTER
BARCELONA

El sector de la indústria gràfica es resisteix a passar pàgina i assumir que la digitalització devorarà la lletra impresa. Motius per defensar que el paper no només no ha mort sinó que coexistirà amb els diferents dispositius electrònics en tenen molts. Bernat Gómez, president del Gremi d'Indústries Gràfiques de Catalunya, assegura que avui en dia el paper els genera al voltant del 90% del negoci. I no és estrany si es té en compte, com confirmen diferents estudis, que ara com ara la impressió sobre paper té un impacte molt més alt que d'altres eines digitals i "el retorn de la publicitat es multiplica en suport físic", diu Gómez, que afegeix que mediambientalment té efectes menys negatius que els residus que generen els dispositius electrònics en desús. "El paper es produeix a granges de fusta i tenim molts més controls mediambientals", afegeix.

Malgrat tot, el sector no és aliè al fet que passa per un punt d'inflexió que l'obliga a posar-se les piles i reinventar-se si no vol desintegrar-se.

Les amenaces han arribat des de diferents fronts. Per una banda, la irrupció d'internet i els continguts multimèdia han generat un canvi d'hàbits dels usuaris de productes impresos, que òbviament ha fet que cada cop s'imprimeixi menys.

CRÈDIT ABSENT. Per altra banda, els problemes d'accés al crèdit ha escanyat moltes empreses del sector que estan obligades a fer grans inversions en maquinària si volen mantenir-se en el mercat. Ricard Sánchez, secretari general del gremi, assegura que de cada 10 empreses que tanquen del sector, 4 ho fan per falta de finançament. "Fa tres anys que les entitats financeres no estan operant, i tenim nombroses empreses que tot i tenir comandes no poden servir-les perquè no tenen accés al crèdit", diu Sánchez.

I a més, la crisi de consum ha posat la cirera a un entorn complicat que ha acabat reduint el sector. Es calcula que en els darrers quatre anys 200 firmes han



Toni Folch, Javier de Quadras, Miquel Heredia, Ricard Sánchez, Bernat Gómez i Xavier Pascual. ARXIU



Calen mesures que flexibilitzin el mercat de treball i que es redueixi la normativa

MIQUEL HEREDIA
PRESIDENT GRAPHISPAG

La impressió sobre el paper té molt més impacte i retorn publicitari

BERNAT GÓMEZ
PRES. GREMI INDÚSTRIA GRÀFICA

La morositat és una de les pitjors llores que està pressionant el sector

JAVIER DE QUADRAS
DTOR. COMERCIAL HARTMANN

abaixat la persiana. Però no a tots els subsectors els ha tocat igual ja que la impressió comercial publicitària (llibres, fullets, elements publicitaris) són els més malparats, en canvi les empreses que imprimeixen *packaging* (embalatge) han aguantat la tronada i enguany han començat a agafar volada.

TOCATS. Una de les àrees que més greument ha patit han estat els subministradors per a la indústria gràfica. El director comercial de la firma multinacional Hartmann, una de les companyies de referència de maquinària gràfica, Javier de Quadras, assegura que l'any 2008 les comandes es van parar en sec i encara no s'han reactivat del tot. "Es calcula que el negoci al sector es va reduir un 70%", alerta de Quadras, que confirma que és aquí on hi ha el mercat més tocat d'Europa.

El director comercial de Hartmann afegeix la morositat com a un altra de les llores que pressiona el sector, especialment pels retards en el pagament de les administracions públiques. "A Catalunya no hi ha tanta dependència, però a territoris com Andalusia la morositat està condicionant el negoci", diu.

Així que amb aquest panorama,



El 20% de les firmes que han tancat ha sigut per la rigidesa de la normativa laboral

RICARD SÁNCHEZ
SECRETARI GRAL. GREMI INDÚSTRIA

L'empresa ha d'identificar el seu punt fort i especialitzar-se

TONI FOLCH
DTOR. MÀRQUETING AGFA GRAPHICS

Aquesta edició del saló Graphispag ajudarà les empreses a reinventar-se

XAVIER PASCUAL
DTOR. GRAPHISPAG

e l model s'està redefinint i reclamen accions des de totes bandes, tant des de les institucions públiques com des de l'empresa.

Miquel Heredia, president de Graphispag (el saló de la indústria gràfica espanyola que enguany compleix 45 anys, i que es fa del 22 al 26 de març a Fira Barcelona), demana a les administracions mesures que flexibilitzin el mercat de treball i s'adaptin a les necessitats de la producció. "La reforma laboral ha empitjorat la situació perquè ha judicialitzat massa les relacions laborals", diu Heredia.

PUNTES DE FEINA. El problema és que el sector de la indústria gràfica té uns processos de producció amb puntes de feina que, segons el gremi, una normativa laboral poc flexible els penalitza. "El 20% de les empreses que tanquen ho fan per la impossibilitat de mantenir els recursos humans en èpoques de baixada de comandes", diu Ricard Sánchez.

El president del Gremi creu que caldria, a més, reduir la sobreesaturació normativa actual, que no només condiciona l'activitat de l'empresa ja consolidada sinó que també frena l'emprenedoria del sector.

Per la seva banda, l'empresa també té deures a fer. S'ha adonat que ja no tornarà als nivells d'impressió del 2007 i que el camí implica crear nous productes gràfics que aportin nou valor als tradicionals.

Els experts pronostiquen que els productes gràfics d'alta qualitat, impresos sota demanda, els catàlegs personalitzats, els elements de *packaging* o les impressions de gran format augmentaran la seva demanda. La impressió funcional serà també un negoci de futur, com per exemple la impressió de plaques fotovoltaiques, envasos intel·ligents o biosensors per dispensar insulina a diabètics. Així que amb aquests auguris dels experts, l'especialització es perfila com una de les apostes de futur.

El director de màrqueting d'Agfa Graphics, Toni Folch, explica que s'està treballant per ajudar l'empresa gràfica a reinventar-se amb aplicacions tecnològiques. "L'empresa ha d'identificar on és forta i quina tecnologia necessita per trobar la seva especialització", diu Folch. El repte, però, és com reinventar-se en un moment de poc crèdit i a més amb crisi. El director de Graphispag, Xavier Pascual, assegura que aquesta edició servirà de punt de sortida.

És moment, doncs, que tothom posi de la seva part i no deixi morir un sector tradicional, en què Catalunya ha estat històricament líder. Segons dades oficials del gremi, actualment hi ha 2.500 empreses que ocupen un total de 40.000 persones.

La mar d'electricitat

Tot i trobar-se en la fase embrionària de l'assaig tecnològic, l'energia del mar està a punt d'esdevenir una altra alternativa que es pot afegir al mix energètic. La puja del petroli li pot donar protagonisme ben aviat

JORDI GARRIGA
BARCELONA

En la recerca de noves fonts energètiques, el mar també s'afegeix com a gran generador elèctric, un cop se superi l'etapa de maduració tecnològica que permeti basar un mercat, és a dir, que surti a compte el kW/h.

Per què no s'ha parat prou atenció en aquest nou recurs? Ricard Prat, de la firma catalana Hidroflot, que des del 2000 treballa en l'aprofitament energètic de les ones marines, estima que "a banda que fins ara el petroli estava a un preu assequible, als inversors els fa por la imprevisibilitat del mar". El sistema d'Hidroflot, una central de boies semisubmergida de setze columnes en xarxa que aprofita el moviment vertical provocat per l'onatge, segons assegura Prat, "ja és una de les tecnologies que assoleixen un balanç econòmic interessant, a un cost de 2,3 milions d'euros per MW instal·lat, similar al de l'edifici, amb la diferència que té més hores de rendiment per any". La seva proposta, de centrals de 6 MW que suposen un cost de 12 a 14 milions d'euros, "podria ser una bona solució per afavorir la reconversió de sectors econòmics molt deprimits, com ara la pesca artesanal, amb tota l'ocupació que es generaria només en tasques de manteniment".

Per a una empresa com Hidroflot, a la ribera d'una mar com la Mediterrània, que amb ones de 50 cm d'alçada de mitjana poc rendiment energètic pot oferir, el negoci és global. Aquesta firma establerta a Martorelles (Vallès Oriental) manté contactes amb empreses del Regne Unit, on



La plataforma Pelamis és un gran projecte de captació d'energia de les ones a les costes de Portugal. ARXIU

l'energia del mar ha rebut una bona embranzida, i està muntant una empresa als EUA, on "l'opinió pública està conscienciada de la importància de les renovables, un recurs inesgotable per no dependre del gas, el petroli i l'urani".

Una de les darreres aportacions tecnològiques per obtenir electricitat del mar ha estat la de la jove empresa catalana Sea Electric Waves, que ha dissenyat un model en què les onades fan moure l'aigua dins un recipient tancat en una infraestructura fixa, com ara

un espigó, tot desplaçant un volum d'aire que, en comprimir-se, mou una turbina que genera electricitat. Aquesta tecnologia s'està assajant al port de Sant Feliu de Guíxols, en una planta pilot construïda a escala 1:4. Com comenta el conseller delegat d'aquesta firma, Xavier Tous, un dels avantatges del nou sistema és que és "modular", són seccions equipades amb una turbina de 18,5 kW de potència, i se'n poden instal·lar, "en funció de les dimensions de l'espigó i del pressupost, tantes com vulguem". Sea Electric Waves, que està en la fase final de desenvolupament del projecte, ja ha iniciat contactes comercials en comunitats autònomes on hi ha un veritable interès per aquesta energia renovable, com ara les Canàries o Galícia, o països com ara Xile, "on l'existència de molts quilòmetres de costa s'afegeix al fet que el país no té recursos energètics autòctons". A un preu de 150.000 a 250.000 euros per secció, Tous defensa que aquesta tecnologia "és de les solucions que estan més a la vora de la rendibilitat, per les sinergies que genera, el fàcil manteniment i l'accés als dispositius".

Tous creu que la maduració definitiva de les energies del mar ar-

Projectes prou ambiciosos en marxa

Un dels projectes tecnològics que més han cridat l'atenció darrerament és el de l'empresa Pipo Systems, que amb el sistema Pysis ha aconseguit captar alhora les forces de les boies flotants, les del canvi de columna d'aigua i les que provoca l'energia cinètica. Així, una boia de 120 kW de potència pot generar 390.000 kWh/any, a un cost de 0,05 euros el kWh. Així mateix, han proporcionat un gran coneixement les experiències de l'Ens Basc d'Energia. D'una banda, hi ha la Biscay Marine Energy Platform (Bimep) a la costa d'Armintza (Biscaia), que, amb un estol de convertidors d'onatge d'una capacitat de generació de 20 MW, vol esdevenir un centre de referència mundial. A més, a l'espigó de Mutriku assaja amb 16 grups turbogeneradors les possibilitats de la tecnologia de columna d'aigua oscil·lant per aprofitar la capacitat energètica de les ones.

ribrarà quan s'imposi una tecnologia estàndard que, a banda d'atreure inversors, podria determinar que aquesta renovable tingui una prima genèrica dins del règim especial, superant la situació actual, en què es fa una prima expressament dissenyada per a cada experiència en energia del mar.

Sempre s'ha dit que les costes espanyoles tenien un potencial respecte a aquesta energia, tant per aprofitar l'energia dels corrents marins, mareomotriu, com el moviment de les ones, onamotriu. De fet, no ha estat fins un recent estudi de la Universitat de Cantàbria que s'ha fixat un potencial per a Espanya de 20 GW, que ha impulsat el govern estatal a marcar-se una estratègia per

Els experts creuen que l'administració ha de deixar clar que hi haurà incentius

instal·lar 100 MW fins al 2020. Val a dir que el Cantàbric es troba en el sisè lloc del món quant a mitjana anual de kW per metre, amb 60, segons Seapower International.

Roberto Legaz, que presideix la comissió d'energia marina de l'Associació de Productors d'Energies Renovables-APPA, creu que a Espanya, on no hi ha gaires corrents a les costes, el futur està en el desenvolupament de l'onamotriu, en què ja hi ha vuit projectes en marxa.

Legaz, tot i que creu que ara el que cal és gastar els diners en innovació, reclama que "el Ministeri d'Indústria deixi entreveure que hi haurà tarifes atractives, com passa a Escòcia, perquè vinguin inversors estrangers, i si tenen por d'alguna bombolla especulativa, com ha passat en altres renovables, que posin un límit de MW de potència instal·lada". Cal tenir en compte que en aquests moments, com informa Legaz, hi ha 250 milions empenyorats en la recerca de l'energia marina.

Roberto Legaz també creu fonamental que la tecnologia que es creï s'assagi aquí, per "tenir un avançament tecnològic respecte d'altres països, tot i el risc que pugui venir un grup multinacional i adquirir la nova tecnologia".

De 5 a 10 anys, al primer pla

L'energia del mar encara no és rendible, "potser perquè no es fan encara projectes a gran escala, de 500 unitats en lloc dels assajos, que serà quan podran ser rendibles", assenyala Legaz, que té una llarga experiència a Iberdrola. El delegat d'Appa està plenament convençut que amb l'actual alça del preu del petroli "la rendibilitat està garantida en el termini de 5 a 10 anys". Legaz reconeix que, en temps de retallades com els

actuals, "no és fàcil destinar fons a la recerca, però és que cal assumir riscos si volem canviar realment de model econòmic i abandonar el totxo". Legaz posa com a exemple el cas de Cantàbria, on trobem un interessant cas de vincle entre universitat i empresa, que ha generat ocupació de valor afegit, per remarcar la importància que pot assolir aquest sector en un futur no gaire llunyà a tot l'Estat.

Jordi Tarragona

PRESIDENT DE L'ASSOCIACIÓ CATALANA DE L'EMPRESA FAMILIAR DEL COMERÇ (COMERTIA)

El president d'Expo Mobi també ho és des de l'any passat de l'associació d'empreses catalanes de venda al detall Comertia. Partidari de regular al menys possible els terminis de pagament i el comerç -només per evitar abusos de posició dominant-, reclama reformes laborals per arreglar l'"únic drama" que té aquest país: l'atur. Per Joan Poyano

“La inoportuna llei contra la morositat ha de ser derogada”

L'Indicador Comertia diu que un 62% de les empreses van vendre al gener més que un any abans. Vol dir que el consum es refà?

Vol dir que els empreses de Comertia han venut més que l'any passat. El consum és una cosa més àmplia. Si les vendes d'empreses de marca reconeguda i de lideratge estan creixent un 2%, això pot indicar com està el consum total, creiem que una mica per sota.

Total, que el consum el tenim per terra...

El tenim força reptador. Aquest moment està fet per als professionals, és un repte per als professionals.

A més a més, apujant l'IVA al juliol el van acabar de rematar. Com us va afectar?

En general, vam absorbir l'augment de l'IVA, la qual cosa vol dir que els marges empresarials han empitjorat. Estem en un mercat amb més oferta que demanda, en el qual el consumidor busca moltes coses, entre elles el preu, i fer repercutir l'augment de l'IVA en els marges és d'allò més difícil.

“

La liberalització ens beneficiaria, però és un model que no volem per als nostres fills

Els marges han empitjorat perquè és molt difícil fer repercutir la pujada de l'IVA

El problema és el finançament del circulat i tallen el crèdit de proveïdors

Tenim el crèdit pla, i moltes empreses ho arreglen a costa del proveïdor allargant terminis de pagament. Això no acabarà enfonsant més empreses?

Al proveïdor se l'ha de pagar quan toca i quan s'ha acordat, i amb un proveïdor pots acordar un termini de pagament més llarg. Ara s'ha fet una cosa amb una intenció bona, per regular els terminis de pagament: la llei de morositat.

No és un acudit fer-la ara?

El que s'ha de regular són els riscos d'abús de posició dominant. On són els problemes de terminis de pagament? Doncs, en l'administració pública, les grans constructores, la grandiosa distribució davant la fabricació petita. Perquè, vaja, no crec que els senyors de Carrefour tinguin una posició dominant sobre Nestlé, o els d'El Corte Inglés sobre la Coca-Cola. Quan s'ha de regular és quan hi ha una manifesta diferència de poder. Som partidaris de derogar aquesta llei. De fet, hi ha una directiva europea que diu que a partir del 2013 els particulars poden pactar altres terminis de pagament mentre no hi hagi abús de posició dominant. Hi ha sectors estacionals, com ara el de la jar-

dineria, que si possessin un termini de pagament de 90 dies resultaria que haurien de pagar abans d'haver venut. Per tant, la intenció de la llei potser és bona, però... A més, arriba en un moment molt inoportú, en què el problema de les empreses és el finançament del circulat, i es pretén tallar el crèdit de proveïdors.

El finançament també representa un problema per a les pimes que volen créixer.

El creixement requereix recursos propis o palanquejament financer, i això vol dir que actualment per créixer s'ha de ser molt més rendible i molt més eficient que en moments anteriors.

Total, que ara no es pot créixer.

Sí que es pot. Les empreses de Comertia van obrir al gener vuit botigues noves i al febrer sis, i l'any passat n'havien obert 180.

La marca blanca ha vingut per quedar-se o, quan torni a haver-hi calés, el consumidor tornarà a la marca de fabricant?

La marca pròpia sempre ha existit, i té més o menys pes segons el sector de la venda al detall. Per exemple, en el moble és la immensa majoria, en l'electrodomèstic és minoritària, en el tèxtil n'hi ha de tots tipus. La marca blanca hi era, ha guanyat quota i difícilment la perdrà, tenint en compte

que el consumidor busca un producte, una qualitat... i aquesta la hi pot donar el producte en si mateix o l'establiment, que també té una marca, i hi ha empreses en què la marca és l'establiment.

Què hem de fer amb els horaris comercials? Restringir-los? Ampliar-los? Que tothom obri quan cregui que ho necessita el client?

El regulador ha de mirar els interessos del consumidor, ha de mirar els interessos dels treballadors, els de l'economia del país i el tipus de societat -i, per tant, de ciutat- que vol. El que sí que és clar és que la capacitat de despesa de la gent és una, de manera que ampliar els horaris no fa augmentar el consum global sinó que el concentra en un tipus de format d'establiment en detriment d'altres, i això no és bo ni dolent: és diferent. Les empreses de Comertia estan situades principalment en carrers importants i en centres comercials, en llocs on es beneficiarien d'una liberalització, però creiem que es crearia un model de ciutat i de societat que no és el que volem per als nostres fills.

CiU va prometre derogar el

EN FAMÍLIA

Compartir per competir

Amb el lema "Compartir per competir", Comertia (Associació Catalana de l'Empresa Familiar de Comerç) va ser fundada l'any 2002 i agrupa una cinquantena d'empreses detallistes amb seu a Catalunya, que sumen uns 4.000 punts de venda a l'Estat espanyol, facturen anualment 4.200 milions d'euros i donen feina directa a més de 35.000 persones. Per ser-ne membre cal tenir un mínim de 3 establiments, un mínim de 25 treballadors, un mínim de 3 milions d'euros de facturació anual, una marca consolidada i líder en el sector i vocació de continuïtat com a empresa familiar.



Jordi Tarragona, a la seu de Comertia. QUIM PUIG

decret d'equipaments comercials. S'ha de fer?

Hi ha d'haver regulació. CiU té la intenció de fer un nou codi de comerç que aglutini tota la legislació en un sol document. Nosaltres insistim que ocupi la meitat d'espai que l'anterior i després ja discutirem el contingut. Les lleis s'han de fer curtes, senzilles, intel·ligibles i aplicables.

I el contingut?

S'ha de deixar conuiu. El comerç evoluciona i ha d'evolucionar. El comerç és reflex de la societat i conforma la societat; llavors, no podem estar pensant a dir "no" a tot. Ara, el que hem de saber és cap on ens volem moure. Ens preocupa la legislació comercial? Sí, i la laboral, i el sistema educatiu, que generi formació que la gent després pugui aplicar.

Les rebaixes. Una altra cosa que s'ha de canviar?

Hi ha d'haver regulació de totes les promocions, no només de les rebaixes? Sí, és clar. Però senzilla, aplicable i la mínima possible, per evitar abusos de posició dominant d'un comerç sobre els consumidors o sobre altres comerços. Tret d'això, llibertat. No ens preocupen les rebaixes, el

que ens preocupa són els establiments que venen a pèrdua per guanyar quota de mercat. No preocupa que un establiment faci una promoció en un moment o en un altre, fins i tot que pugui vendre algun producte a pèrdua; el problema es planteja quan una cadena diu: "Vull entrar en aquest país i estaré perdent diners durant anys en tot per eliminar els competidors".

Quin és el problema principal de l'empresa familiar: successió, creixement...?

Diria, i això és una opinió personal i no de Comertia, que el principal repte és implicar la família en l'interès per la continuïtat del negoci.

Que no vol dir que tots els familiars s'hagin de dedicar a gestionar...

Es tracta de trobar l'estructura adequada per a cada fase. No és el mateix la de creació que la de creixement. No és el mateix l'empresa de pares que l'empresa de fills, que la de cosins... Si se superen fases crítiques com ara el relleu generacional, l'empresa familiar té moltes fortalteses, i per això dura més: la rapidesa, la implicació (en èpoques de pèrdues aguan-

ta més bé)... Una empresa familiar es caracteritza perquè, a part de ser controlada per una família, té una vocació a llarg termini.

I amb els treballadors, hi ha diferències?

Hi ha de tot: hi ha empreses familiars bones i dolentes -paternalistes, poc professionalitzades...-, però això també passa en les no familiars. En general, a l'empresa familiar el tracte és més proper, més humà... En això també hi ha vocació a llarg termini, és on treballen fills de treballadors.

Amb l'augment de l'atur, el conseller de Treball i Pimec ja diuen que l'última reforma laboral ha fracassat. És massa aviat per dir-ho?

Les empreses contracten quan necessiten personal o preveuen que en necessitaran perquè tindran una demanda que no podran cobrir. Fins que no hi hagi perspectives de creixement, és impensable pensar a nivell agregat que les empreses crearan llocs de treball. La reforma laboral és un bon pas que ha quedat molt curt. Les empreses el primer que han de fer és equilibrar-se, sanear-se i, quan estiguin estabilitzades i vegin perspectives de negoci, tornar a créixer.



El principal repte és implicar la família en la continuïtat del negoci

L'únic drama que hi ha en aquest país és l'atur, tota la resta només són problemes

S'ha d'eliminar la dualitat del mercat del treball i reduir les càrregues socials

Segons quin sigui el sistema laboral, la rapidesa a tornar a agafar personal serà una o una altra.

La reforma ha animat les empreses a estabilitzar-se acomiadant gent, ara que surt més barat.

Cap empresa té com a objectiu acomiadar gent. El problema és que no hi ha prou demanda per a la capacitat industrial del país. No som capaços d'exportar de forma suficient i la demanda interna és baixa, i continuarà sent-ho mentre l'atur continuï pujant i mentre el consumidor i les empreses no tinguin confiança en les mesures que es prenen per sortir d'on estem. El drama que té aquest país és l'atur, tota la resta només són problemes. En relacions laborals, Comertia demana quatre coses bàsiques. Primera: eliminar la dualitat del mercat treball fix-temporal, amb un sol contracte laboral, amb indemnització de 20 dies per any treballat amb un màxim de 24 mesos, consolidant els drets adquirits. Segona: tenim un problema greu d'atur juvenil i d'atur de llarga durada, que pot portar a l'exclusió social; per això demanem, amb caràcter excepcional, algun tipus de contracte de

6 a 24 mesos per a aquests col·lectius amb retribució propera al salari mínim i sense càrregues socials, excepte assegurança d'accidents. Tercera: s'han de reduir les càrregues socials amb l'import equivalent a dos punts de l'IVA. I quarta: la primacia dels convenis col·lectius d'empresa sobre els sectorials i territorials.

Amb qui és més difícil competir, amb les grans marques o amb els petits botiguers?

Depèn del sector, de l'estratègia...

Diguem-ho diferent. A l'hora de buscar aliats per fer pressió contra una llei, on aneu?

Comertia té una posició intermèdia, per posar-hi noms, entre Anged i la Confederació del Comerç. En algunes coses estem d'acord amb uns, en algunes amb els altres, i fins i tot en la llei del comerç vam anar tots tres junts a dir als partits polítics: "Volem això"... i després van fer el que van voler.

El vostre lema és "Compartir per competir". Funciona això d'explicar els teus trucs a la competència?

Per competir amb altres, no entre nosaltres, eh?

Ja, però si teniu tres empreses afiliades del mateix sector, s'ha de tenir molta confiança per donar-los informació...

Fem trobades en què compartim informació. A més, un pot compartir informació no en trobades col·lectives sinó de vis-a-vis, i segurament no hi comparteixes el mateix. Les estratègies generals es comparteixen; fins i tot als competidors del mateix producte hi ha coses que ens uneixen, perquè competim junts contra altres sectors.

Posar botiga a internet ajuda molt?

Gairebé en qualsevol procés de compra intervé la xarxa, sigui només per obtenir informació, sigui per comprar. Un dels projectes que tenim a Comertia és el comerç electrònic conjunt. La web és imprescindible, però creiem que la base del comerç continuarà sent la botiga. El mix del *brick and clic* que diuen els anglesos és el triomfador, la botiga física dóna confiança a la virtual.

GRAN ANGULAR

No és país per a consumidors vells

El 41% dels jubilats consideren que les empreses no tenen en compte les seves necessitats en el disseny de productes i serveis

JOAN POYANO
GIRONA

Si la Texas de la pel·lícula dels germans Coen no és país per a vells, l'Estat espanyol tampoc ho és, almenys per als consumidors, segons la Unió Democràtica de Pensionistes (UDP), que denuncia que les empreses no dissenyen els seus productes pensant en les persones grans i que cal més i millor informació sobre els productes i serveis que ofereixen aquestes firmes i les administracions. El seu president, Luis Martín Pindado, assenyala: "Les empreses han de tenir present que la gent gran som la quarta part dels seus clients, i que tenim necessitats específiques". Segons un estudi de l'Institut de Biomecànica de València sobre hàbits de compra i consum de les persones grans, el 41% dels enquestats consideren que les empreses no tenen en compte les seves necessitats i preferències en el disseny de productes i serveis. Les persones grans representen el 17% de la població de l'Estat espanyol, on hi ha quasi 5.200.000 jubilats, i les previsions indiquen que el

2050 un 30,8% dels espanyols superaran l'edat de 65 anys.

En el departament jurídic de l'organització s'han rebut moltes queixes sobre productes que generen dificultats, com ara les tapes dels envasos de menjar, els taps d'alguns productes sanita-

Desinformació sobre serveis

"Hi ha gent que no sap que hi ha una tarifa social per a serveis bàsics com la llum i el telèfon, i hi ha molta mala informació sobre els productes financers específics, com són les hipoteques inverses, o les despeses en comissions dels comptes corrents en bancs i caixes, per posar alguns exemples", assenyala Pindado. Les companyies de telefonia són les que reben més queixes, tant per la dificultat a l'hora de canviar de companyia com per la informació de les tarifes dels diferents serveis contractats.

ris, els comandaments a distància dels televisors i els prospectes dels medicaments.

Amb la finalitat de buscar solucions a aquests problemes, la UDP i l'Institut de Biomecànica de València, en col·laboració amb l'associació de certificació i normalització Aenor, han engegat el segell de certificació Simplit, amb el doble objectiu de donar resposta a les empreses interessades a vendre a aquest col·lectiu cada vegada més exigent i garantir que el producte té en compte les necessitats i preferències del consumidor de totes les edats.

Simplit té certificats quatre productes, testats amb usuaris majors de 65 anys sense dependència:

-Banc de cuina autoregulable en altura d'Arguti Easy Life. Els usuaris han comprovat la facilitat d'ús del producte a l'hora de realitzar diferents tasques, a més de l'encesa i apagada del sistema i la regulació de l'altura. El principal avantatge que hi troben és la comoditat, ja que s'adapta a l'altura de cada usuari i és molt fàcil de manejar.

-Telèfon mòbil Mimov fabricat



Banc de cuina d'altura autoregulable d'Arguti Easy Life. ARXIU

per SAI Wireless. Orientat a la teleassistència familiar, que permet comunicar-se amb els familiars i alertar i gestionar situacions d'emergència per a l'usuari i fins i tot conèixer la seva ubicació a través del GPS. N'hi ha prou prement una tecla perquè truqui automàticament a un dels cinc números que s'hi hagin prefixat.

-Telèfon mòbil Auro A1020 de Vodafone. De totes les tasques proposades, els principals avantatges que han detectat són que és fàcil de manejar; que la grandària de números, lletres i tecles és l'adequada; que les fletxes de pujar i baixar són fàcils de manipu-

lar; que és molt fàcil modificar el volum; que el so del mòbil se sent molt bé, i que és molt útil el botó per a trucades d'emergència i el carregador de sobretaula per a la bateria.

-Sistema operatiu Siesta d'iFreeTablet. Els usuaris destaquen la facilitat d'ús per a realitzar diferents tasques com ara veure una pel·lícula o llegir la premsa digital. Els principals avantatges que han detectat en aquest sistema operatiu són que és senzill, que la navegació és intuïtiva i que la pantalla tàctil és molt més fàcil de manejar que un ratolí convencional.

Velocitat i energia, de Nixon a Rubalcaba

OPINIÓ



Daniel Albalade

Tot i la sorpresa que va generar l'anunci del vicepresident primer del govern, la reducció dels límits de velocitat per objectius d'estalvi d'energia no és cap novetat a nivell internacional, per bé que tampoc ha estat una política recurrent. El principal referent històric el trobem a l'any 1974, quan a causa de l'embargament del OPEP a tots aquells

països que havien donat suport a Israel a la guerra del Yom Kippur, l'administració Nixon va decidir decretar la centralització dels límits de velocitat - fins al moment responsabilitat dels estats -. Aquesta centralització va portar associada una reducció del límit de velocitat que s'establí en 55 milles per hora (88 km/h). Aquesta reducció per motius d'emergència energètica va prendre caràcter temporal i per aquest motiu va néixer amb una data de caducitat fixada en el 30 de juny de 1975. Tanmateix, el límit de les 55 milles va continuar en vigor més de 20 anys. No va ser fins al 1995 que el Congrés

amb majoria republicana va forçar l'administració Clinton a acceptar la descentralització dels límits de velocitat cap als Estats i l'immediat increment dels límits a la major part dels estats de l'oest i mitjà oest dels Estats Units. Vistes les similituds amb el cas de l'Estat espanyol, és lògic que ens preguntem quin va ser el resultat d'aquesta mesura. Els experts van demostrar que l'estalvi de combustible associat a la centralització del límit de velocitat havia estat d'un 2,2%. Curiosament -o potser no tant- la xifra en què els nostres experts han aproximat l'impacte de la reducció dels límits de

velocitat fins a 110. I això que les reduccions relatives en els límits a molts estats van ser de més del 25% als Estats Units, mentre que la reducció a l'Estat espanyol serà tan sols del 9,2%.

Tanmateix, el debat públic de les últimes setmanes s'ha centrat exclusivament en si aquest 2% d'estalvi és suficientment significatiu o no. El que és rellevant no és només el resultat d'aquest estalvi de combustible, sinó quin és el seu impacte social net un cop valorats també altres efectes positius i negatius que pot produir.

Pel costat dels efectes positius podríem considerar una reducció de la contaminació i la

sinistralitat. Un impacte probablement marginal si tenim en compte que el principal determinant de la contaminació és la congestió, que per definició impedeix velocitats altes, i que la sinistralitat es troba molt més afectada per la variància de la velocitat i no pas per la velocitat mitjana, que és l'afectada per un límit de velocitat.

Per contra, cal tenir en compte que la reducció de la velocitat suposarà un augment dels temps de viatge, molt valorats pels usuaris i especialment per les indústries que depenen significativament de la mobilitat per carretera. Aquesta ineficiència, i per tant aquest impacte

negatiu sobre la productivitat - el nostre principal problema com a economia - hauria d'incorporar-se a l'hora de valorar la conveniència de la mesura.

I és que les mesures acostumen a generar més d'un únic impacte. Si bé sembla insignificant aquest estalvi del 2% en combustible, poden imaginar com de ridícul pot arribar a ser aquest percentatge i la mesura en si mateixa, si a més considerem el perjudici que generarà sobre la nostra productivitat?

Professor de política econòmica de la UB

GRAN ANGULAR



DINERS

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

LES CAIXES EN LA RECTA FINAL

El desassossec que s'ha implantat en els últims mesos en l'entorn financer en general i en el de les caixes d'estalvis en particular sembla arribar al seu final encara que queden serrells pendents per dilucidar.

Un d'aquests serrells és la xifra de recursos que necessiten les caixes d'estalvis per complir la ràtio del seu *capital core* -relació de capital i reserves sobre actius de risc-, que no ha de ser inferior al 10%. En aquest aspecte les discrepàncies són profundes. Mentre que entitats com la UBS (Unió de Bancs Suïssos) estima aquestes necessitats entre 70.000 i 120.000 milions d'euros; Fitch, entre 38.000 i 97.000 milions, i Moody's, entre 40.000 i 50.000, i el mateix govern espanyol, en 20.000 milions, el Banc d'Espanya afirma que per al conjunt del sistema financer seran necessaris 15.152 milions d'euros, dels quals 14.077 corresponen a les caixes d'estalvis.

Partint del fet que el conjunt del sistema és de 180.000 euros de capital principal, si ens atenim a les dades del Banc d'Espanya suposa un 8,4% d'aquesta xifra, la qual cosa, a priori, no sembla desgavellada. L'enorme dispersió de les xifres és deguda al fet que les del Banc d'Espanya estan referides a 31 de desembre de l'any 2010 i les de Moody's, a les previsions el 31 de desembre d'aquest any.

Donant per bo que Bankia, Nova Caixa Galícia, Catalunya Caixa i Banco Base han d'incrementar el seu *capital core* immediatament, què poden fer aquestes entitats per complir els requisits exigits?

Sense exclusió d'altres alternatives poden optar per: a) buscar un soci inversor que cobreixi el dèficit de recursos propis i col·locar accions entre em-



Presentació del nou banc del conglomerat de caixes liderat per Caja Madrid i del qual forma part Caixa Laietana. ARXIU/LLUÍS MARTÍNEZ

“

Com es valora una caixa per sortir a cotitzar en borsa? En primer lloc s'han de conèixer els seus recursos propis i aplicar-los el múltiple o referència dels bancs que cotitzen en borsa

pleats i clients, b) sortir a cotitzar en borsa, c) sol·licitar l'entrada o ampliació del FROB, d) vendre xarxes d'oficines o actius no estratègics i e) desfer-se de paquets de participacions accionaries a fi de realitzar plusvàlues.

Fins al moment, cinc de les noves entitats no han pres una decisió ferma, mentre que les tres restants estan sospesant la possibilitat de sortir a cotitzar a borsa. En pocs dies, totes han de presentar un pla de recapitalització de manera que al nivell mínim de capital s'hi arribi abans del pròxim 30 de setembre, vuit anys abans del compliment de les normes de Basilea III que ja es van comentar en aquest mateix espai. En alguns sectors econòmics s'especula que el govern s'ha anticipat massa a prendre les mesures que va adoptar, per això la digestió està resultant molt pesada.

Com es valora una caixa per sortir a cotitzar en borsa? En primer lloc s'han de

conèixer els seus recursos propis i aplicar-los el múltiple o referència dels bancs que cotitzen en borsa.

Per exemple, si al valor comptable de Caixa Bank,

estimat en 25.400 milions d'euros, se li aplicués un múltiple de 0,8, que equival a la mitjana del sector bancari, el valor de sortida a cotitzar estaria a l'entorn

de 20.000 milions d'euros. No obstant això, aquest coeficient podria fluctuar en cada cas en funció dels seus marges, ràtio d'eficiència, qualitat de la gestió, solvència, quota de mercat en el nou mapa bancari. Alguns experts xifren aquest múltiple en 0,6 i fins i tot en 0,5.

En conseqüència, si el valor de sortida a borsa resultés molt alt, els inversors no tindrien interès a comprar. En canvi, en el cas de ser molt baix, els especuladors comprarien a preu de saldo. Per això no ha d'estranyar que algunes caixes decideixin recórrer al FROB abans que malvendre's encara que això suposi una nacionalització temporal en espera d'incrementar el seu valor per aprofitar una conjuntura més favorable.

Del que no hi ha dubte és que una vegada culmini l'operació, el sector bancari tindrà un pes específic més gran en els mercats borsaris que ara suposa el 32% en l'Íbex 35.

Com es converteix una caixa en un banc?

FINS ARA

- Les caixes no tenen accionistes.
- L'assemblea, el màxim govern de l'entitat, la integren administracions, empleats, clients i altres institucions.
- Es pot capitalitzar només emetent quotes participatives.
- La gestió sol ser menys professionalitzada que en els bancs.
- Part dels beneficis van a l'obra social.

A PARTIR D'ARA

- Les caixes passen a ser accionistes d'un banc al qual traspassen el seu negoci financer.
- El banc, en ser societat anònima, pot ampliar cabal o sortir a cotitzar a borsa.
- Desapareix la politització de la gestió de les caixes.
- Continuaran desenvolupant l'obra social a través dels beneficis per la seva participació en el banc creat.

BORSA

QATAR COMPRA EL 6% D'IBERDROLA

Dilluns 14

Qatar s'ha convertit en el tercer accionista d'Iberdrola (juntament amb ACS i BBK) en comprar el 6,19% de l'elèctrica espanyola per més de 2.000 milions d'euros. El president d'Iberdrola, Ignacio Sánchez Galán, considera que aquesta operació és positiva per al grup ja que li permetrà portar a terme nous projectes empresarials a Orient.



NH HOTELES OBTÉ PLUSVÀLUES

Dimecres 16

El grup NH Hoteles ha venut a Invesco cinc establiments hotelers a Alemanya i Àustria per 168 milions d'euros, import que li ha suposat un ingrés de 28 milions d'euros en concepte de plusvàlues. A més a més, NH Hoteles ha arribat a un acord per vendre cinc hotels més, que podrien reduir el seu deute de prop de 90 milions d'euros.

LA SEDA ES REVALORA UN 5%

Dijous 17

Les accions de La Seda de Barcelona han pujat un 5,26% després que el grup català anunciés que ha desenvolupat un PET reciclable per a la indústria automobilística anomenat Petauto, que li permetrà accedir a un mercat potencial de 300.000 tones anuals de PET. La Seda està en tràmits per patentar el producte.

Diner no gaire poruc

Els índexs borsaris es refan dels dubtes sobre l'impacte en l'economia global del tsunami al Japó i de la por d'una crisi nuclear esperonats per la intervenció del ien i l'alto el foc a Líbia. Per Marisa Nuez

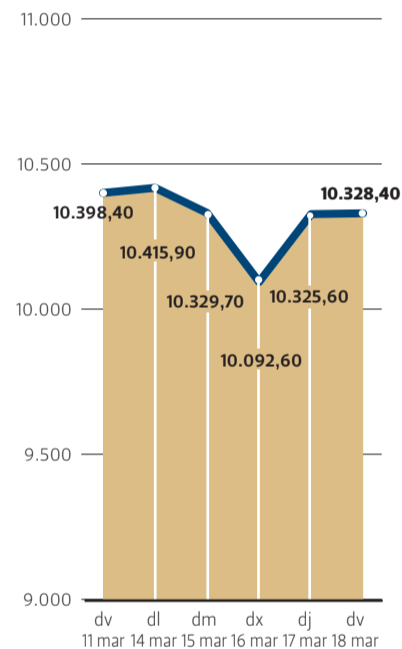
Amb tot el que ha pogut durant les darreres sessions en la pràctica totalitat de borses internacionals, finalment els descensos enregistrats en el conjunt de la setmana han estat menys abundosos del que a meitat de setmana semblava que podrien ser. L'Íbex 35, el principal índex de la borsa espanyola, ha acomiadat la setmana en els 10.328,40 punts, nivell que suposa un retrocés del 0,67% en cinc jornades i que deixa en el 4,76% les plusvàlues anuals. Aquest balanç anual positiu contrasta amb les pèrdues o els minsos guanys que mostren els seus homòlegs europeus, i és que l'Íbex 35, tot i les incerteses que planen sobre l'economia espanyola i la seva solvència financera, s'està comportant comparativament millor que la resta de borses europees.

Els inversors van començar la setmana borsària amb la mirada fixa al Japó però cotitzant la decisió dels dirigents de la zona euro de reforçar fins als 440.000 milions d'euros (des dels 250.000 milions actuals) el fons de rescat per a països amb problemes de finançament. La pressió dels mercats vers el deute espanyol es va reduir -la prima de risc va caure per sota dels 200

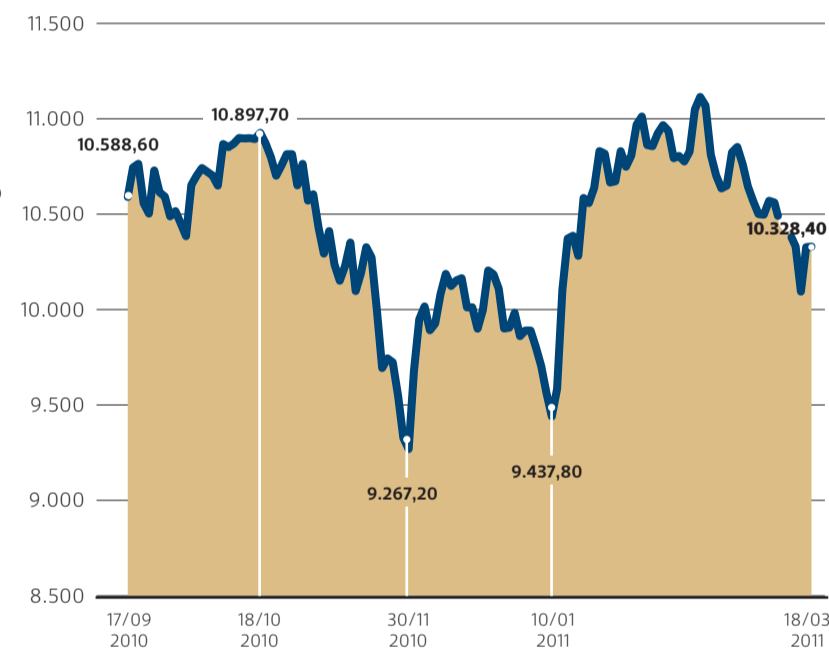
punts bàsics- i l'Íbex 35 ho va aprofitar per escalar posicions de manera moderada, mentre la pràctica totalitat de borses internacionals tancaven la jornada en negatiu colpejades per la incertesa davant les conseqüències econòmiques del sisme al Japó. L'efecte de la rebaixa en la qualificació del deute espanyol de la setmana anterior de Moody's s'ha aigualit i el Tresor ha pogut col·locar els seus productes pagant menys que en anteriors ocasions i tenint una forta demanda, fets que van contribuir que la borsa espanyola país millor les notícies negatives que anaven arribant del Japó.

Però a meitat de setmana les excuses que estaven permetent a l'Íbex 35 tenir un comportament relatiu millor que els seus homòlegs europeus es van esgotar, i dimecres l'índex espanyol va caure més que la resta (un 2,30% respecte del 2,26% de l'Euro Stoxx 40 o de l'1,70% del Footsie londi-nenc) tot i el bon tancament de la borsa de Tòquio (+5,68%). La por per una catàstrofe nuclear va desfermar el nerviosisme i la necessitat de liquiditat va ensorrar els índexs. També la nova retallada de l'agència de Moody's al deute de Portugal en dos esglaons de cop va refredar més els ànims i va obstaculitzar la

L'Íbex-35

LA SETMANA
En punts

FONT: DATABOLSA

EL SEMESTRE
En punts

Moody's retalla dos esglaons de cop la qualificació del deute de Portugal, i s'encareix la darrera emissió i es frena la demanda

subhasta de deute portuguès, que es va liquidar amb menor demanda i preus més elevats, i va apropar més la necessitat del rescat al país. Això no obstant, als parquets van anar arribant dades macroeconòmiques positives des dels EUA que han mostrat força en la seva economia, i que van donar una treva als inversors, que no van deixar passar l'oportunitat d'omplir la cartera a preus més baixos.

ALTO EL FOC. A més a més, la decisió de l'Organització de les Nacions Unides (ONU) de donar llum verd a les accions militars a Líbia per tal de frenar Gaddafi va ser rebuda amb alces en els parquets, i més encara després que el dirigent llibi anunciés l'alto el foc. Malgrat que els índexs han sabut refer-se en una setma-

na que ha anat de menys a més, la incertesa sobre com i en quina mesura la catàstrofe nipona afectarà la seva economia i per extensió la recuperació econòmica mundial és molt patent.

De fet, el BCE, que va avisar sobre una imminent pujada de tipus d'interès a la zona euro, ara s'ho està repensant. De moment, però, el que sí s'ha decidit és la intervenció en el mercat de divises per frenar l'apreciació del ien i que aquesta no refredi l'economia del país. Per a les properes jornades els inversors no deixaran de mirar cap al país del sol naixent, però hauran de repartir l'atenció amb altres referències capaces de moure els mercats. Així, la setmana portarà dades macroeconòmiques que permetran mesurar com la catàstrofe nipona està afectant

la confiança dels consumidors a la zona euro i dels empresaris alemanys, amb l'índex de l'institut IFO. A finals de setmana els parquets també estaran pendents de la nova estimació en el creixement econòmic dels EUA en el darrer trimestre del 2010, l'anterior dada va mostrar una expansió del 3,2%, i de l'estat de la confiança dels consumidors de la Universitat de Michigan, dos dels indicadors més rellevants que segueixen amb lupa els inversors. També cotitzaran en els parquets les notícies sobre l'evolució de la crisi nuclear al Japó i la marxa del conflicte a Líbia. Davant aquest enrevessat escenari, els experts recomanen prudència ja que els inversors podrien quedar atrapats en un dels daltabaixos derivats de qualsevol dels fronts oberts.

L'AGENDA DE L'INVERSOR

Dilluns

HABITATGES ALS EUA

> Es publica als EUA la dada de venda d'habitatges de segona mà corresponent al mes de febrer

> Avui és dia festiu al Japó, on no operaran els diversos segments del mercat financer.

Dimarts

SUBHASTES A ESPANYA

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

> Les autoritats econòmiques espanyoles publiquen la balança comercial del mes de gener

Dimecres

COMANDES INDUSTRIALS

> Brussel·les dona a conèixer les comandes industrials a la UEM del mes de gener

> Dada de les vendes d'habitatges nous als EUA, que corresponen al mes de febrer

Dijous

COMERÇ AL JAPÓ

> Publicació al Japó de la dada de balança comercial que correspon al mes de febrer

> Als EUA, es publiquen les dades de peticions de desocupació a 19 de març

Divendres

PREUS PRODUCTOR

> Publicació a l'Estat espanyol de les dades de preus del productor del mes de febrer

> Es fa pública als Estats Units la dada de creixement del PIB del quart trimestre del 2010

ELS CONSELLS DELS ANALISTES



Paula Hausmann
GESTORA DE PATRIMONIS
D'AGENBOLSA

Comprar



TELFÓNICA

El valor ha corregit considerables posicions en les darreres sessions, tot i que comparativament menys que altres sectors, i es confirma com una preferència per part dels inversors en moments d'incertesa. Per tant, continuem pensant que l'acció es converteix en una bona alternativa d'inversió per a tots els perfils, ja que continua mostrant una important resistència a la crisi actual i ofereix una rendibilitat per dividend molt atractiva.

Vendre



OHL

El darrer anunci fet per Jean Claude Trichet, president del Banc Central Europeu (BCE), en què avançava que les taxes d'interès podran pujar el mes d'abril, ha repercutit de manera molt negativa en sectors que estan molt exposats a l'encariment del preu del diner, ja que presenten estructures financeres més afeblides que les d'altres. Per això, és preferible en aquest moment actual optar per altres sectors i inversions.

Mantenir-se



GAMESA

Després del càstig sofert pel sector de les energies renovables, tot descomptant un panorama amb més incerteses per la situació econòmica dels últims anys, i la seva important dependència de les subvencions estatals, el sector torna a centrar les mirades dels inversors davant la idea d'una recuperació econòmica global, però també per la recent escalada del preu del cru, que ajuda també a injectar confiança en les energies alternatives.



Cristina Urbano
ANALISTA DE
GVC-GAESCO

Comprar



MUNICH RE

El terratrèmol del Japó ha tingut el seu reflex borsari, especialment en la cotització de les companyies reasseguradores, fet que va portar la cotització de Munich Re a baixar un 11% en tan sols tres dies. Recomanem aprofitar sobreaccions baixistes de mercat per entrar en valors que, com Munich Re, presenten un elevat potencial alcista segons anàlisi fonamental i cotitzen a unes atractives ràtios: PER de 8,7 i rendibilitat per dividend del 5,7%

Vendre



IBERDROLA RENOVABLES

El desastre nuclear produït al Japó ha actuat com a catalitzador de les cotitzacions de les companyies d'energies renovables. L'OPA d'Iberdrola sobre la seva filial fa que, com que es durà a terme mitjançant intercanvi d'accions, la cotització d'Iberdrola Renovables estigui lligada al que faci l'acció d'Iberdrola i, per tant, estigui al marge de les recents alces del sector. Recomanem sortir del títol i entrar en competidors, com ara EDP Renovaveis.

Mantenir-se



SCHNEIDER ELECTRIC

En els darrers 12 mesos, la cotització del títol ha registrat un molt bon comportament, assolint el seu màxim històric (123,3€) a principis de mes i batent l'índex sectorial (al voltant del 9% al D.J. Stoxx Industrial) i, sobretot, el mercat (+32% vs. D.J. Euro Stoxx 50). Això ha fet que la bona evolució de la companyia i la seva exposició als negocis d'eficiència energètica, automatització i a mercats emergents ja estiguin recollits en el preu de l'acció.



Sergio Ortuño
DTOR. D'ORGANITZACIÓ
BANIF

Comprar



INDITEX

La gran multinacional tèxtil ha experimentat una baixada del 7,54% en les seves accions, des de principi d'any, i en aquest moment la seva cotització se situa a 55,72 euros. Tanmateix, tot fa pensar que els seus títols haurien de tendir cap al seu preu objectiu, que s'estima en 67,5 euros. A això podrien contribuir els resultats que presentarà aviat. Així doncs, és recomanable apostar en aquests moments per aquest valor.

Vendre



SOLARIA

Els títols de Solaria han experimentat una pujada del 59% des que va començar el 2011, i només la darrera setmana ha tingut alces del 40%. Un escenari en què és aconsellable recollir beneficis. Recentment, l'energètica, a través d'un dels seus fons, Solaria Aleph Generación, ha aconseguit un fons de 24 milions d'euros per finançar la construcció d'una planta solar a Itàlia, a la regió de Viterbo, que tindrà una potència de 8 MW.

Mantenir-se



GAS NATURAL

La companyia s'ha revalorat un 4% des de principi d'any, i cotitza a uns nivells que podem considerar superiors al seu preu objectiu, estimat en 10,5 euros. Tanmateix, és un dels valors que poden sortir enfortits de la situació energètica mundial, en la qual el terratrèmol del Japó ha motivat que la cotització del gas s'hagi elevat un 5%. Així doncs, és recomanable mantenir la inversió, mentre s'esperen nous esdeveniments.



Susana Felpeto
ANALISTA
D'ATLAS CAPITAL

Comprar



MAPFRE

No té res d'exposició al Japó, per la qual cosa podríem aprofitar la retallada que ha sofert aquesta setmana per prendre posició a mitjà termini. El primer suport en 2,40 euros es podria perdre, i caure fins als 2,20 euros, amb un recorregut a l'alça d'entre un 10 i un 15%. La companyia ha explicat recentment que espera que els seus ingressos s'accelerïn aquest any, fins a assolir una facturació final d'uns 22.500 milions d'euros, un 9,9% de creixement.

Vendre



ENDESA

Si a curt termini continua existint tensió quant a l'energia nuclear, això podria afectar negativament aquesta companyia elèctrica que, tot i que no té un percentatge d'actius nuclears excessiu, és la companyia que hi està més exposada a l'Estat espanyol. Precisament, el president de la companyia, Borja Prado, recentment ha manifestat que l'Estat no és comparable al Japó, quant a risc sísmic, i que les centrals espanyoles són molt segures.

Mantenir-se



GAMESA

No només la crisi nuclear dona més valor a les renovables, sinó que alguns governs com el de l'Índia acaben d'aprovar decrets en què es fixa que la producció d'entre el 4% i 5% del consum d'energia ha de ser mitjançant renovables. Tot això fa que una companyia com Gamesa tingui unes perspectives millors que les de fa uns mesos. El primer nivell de resistència ha de ser de 7,10 euros, per passar posteriorment a 8 euros.

BORSA

ÍNDEXS BORSARIS

IBEX 10.328,40	EURO STOXX 50 (18H) 2.796,80	DOW JONES (18H) 11.882,09	NASDAQ (18H) 2.648,48	NIKKEI 225 9.206,75
-0,67%	-3,02%	-1,35%	-2,47%	-10,22%

ÍBEX 35

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY	
ABENGOA	22,39	8,0%	10,2%	21,9%	4.369	22,66	13,22
ABERTIS	14,36	-0,2%	-1,4%	6,7%	16.067	15,30	10,59
ACCIONA	74,14	4,8%	5,2%	39,9%	4.456	88,80	49,70
ACERINOX	13,63	-0,2%	-0,9%	3,8%	9.227	15,38	10,95
ACS	31,29	-2,5%	-5,9%	-10,8%	6.998	38,70	28,59
ARCELORMITTAL	24,51	-1,5%	-7,9%	-9,1%	4.105	33,63	20,25
BANCO POPULAR	4,24	-0,7%	-3,2%	10,4%	74.558	6,00	3,51
BANCO SABADELL	3,11	0,8%	-1,1%	5,5%	51.165	4,55	2,78
BANCO SANTANDER	8,30	2,5%	-7,2%	4,6%	534.707	10,88	7,11
BANESTO	6,52	-0,7%	0,7%	5,1%	3.517	8,63	5,61
BANKINTER	4,84	5,0%	1,2%	16,5%	16.426	6,63	3,73
BBVA	8,58	0,7%	-4,1%	13,5%	474.799	10,95	6,87

EL TOP 5

TELFÓNICA 17,30€	BANCO SANTANDER 8,30€	BBVA 8,58€	IBERDROLA 5,83€	REPSOL YPF 23,20€
-3,08%	2,48%	0,70%	-2,26%	-1,11%

MERCAT CONTINU

Els de millor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
SOLARIA	2,21	0,56	33,9%
MONTEBALITO	1,94	0,27	15,8%
SNIACE	1,45	0,11	8,3%
ABENGOA	22,39	1,65	8,0%
BEFESA	25,60	1,64	6,8%
METROVACESA	7,26	0,42	6,1%
GAMESA	6,90	0,39	5,9%
FLUIDRA	2,91	0,14	5,1%

Els de pitjor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
CEMENTOS PORLAND	14,22	-2,13	-13,0%
SERVICE POINT	0,49	-0,06	-11,3%
INTERNATIONAL AIRLINES	2,45	-0,27	-9,9%
GRUPO EZENTIS	0,46	-0,05	-9,7%
ERCROS	0,81	-0,08	-8,6%
VUELING	9,34	-0,86	-8,4%
NATRA	1,90	-0,17	-8,0%
REYAL URBIS	1,11	-0,09	-7,5%

Informació facilitada per

GVC Gaesco
CONFIA EN MI

www.gvcgaesco.es

Els valors més negociats

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	VOLUM MILIONS
BSCH	8,30	2,5%	534,7
BBVA	8,58	0,7%	474,8
IBERDROLA	5,83	-2,3%	403,5
TELEFONICA	17,30	-3,1%	310,8
IBERDROLA RENOVABLES	3,01	-0,1%	118,9
COLONIAL	0,08	0,0%	98,7
REPSOL	23,20	-1,1%	84,9
BANCO POPULAR	4,24	-0,7%	74,6

Volum de la setmana IBEX (accions)

2.411.801.586
+0,44% RESPECTE A LA SETMANA ANTERIOR

Ibex med. cap	Ibex small cap
10.518,2	6.606,3
-1,09%	-1,44%

COTITZADES CATALANES

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY	
ABERTIS	14,36	-0,2%	-1,4%	6,7%	16.067	15,30	10,59
FERGO AISA	0,20	-2,4%	-18,4%	2,6%	5.972	1,54	0,18
ALMIRALL	7,64	-3,4%	-8,1%	12,0%	743	10,05	6,00
BANCO SABADELL	3,11	0,8%	-1,1%	5,5%	51.165	4,55	2,78
CATALANA OCCID.	14,92	0,7%	-2,5%	15,8%	370	16,99	10,70
INMOBILIARIA COLONIAL	0,08	0,0%	-5,1%	36,4%	98.681	0,14	0,05
CRITERIA	4,92	-2,0%	-6,3%	25,6%	44.721	5,66	3,10
ERCROS	0,81	-8,6%	-6,8%	13,7%	1.198	1,44	0,66

EURO STOXX 50

Els de millor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
ALSTOM	40,17	2,6%	12,2%
BANCO SANTANDER	8,30	2,5%	4,6%
CRH PLC	15,36	1,2%	-0,9%
SAINT GOBAIN	40,70	0,9%	5,7%

Els de pitjor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
BBVA	8,58	0,7%	13,5%
SCHNEIDER ELECTR	113,90	-0,5%	1,7%
SOC GENERALE	46,44	-0,7%	15,5%
SIEMENS AG-REG	90,40	-0,9%	-2,5%
E.ON AG	20,94	-9,3%	-8,7%
RWE AG	43,50	-9,2%	-12,8%
TELECOM ITALIA S	1,07	-6,0%	10,2%
ALLIANZ SE-REG	93,91	-5,9%	5,6%
DEUTSCHE TELEKOM	9,59	-5,6%	-0,7%
DEUTSCHE BANK-RG	40,41	-5,4%	3,4%
INTESA SANPAOLO	2,20	-5,4%	8,5%
GENERALI ASSIC	14,69	-5,3%	3,4%

ÍNDEXS BORSARIS

FOOTSIE 100	5.718,13	DAX XETRA	6.664,40	CAC 40	3.810,22	STOXX 50 (18H)	2.509,58	BCN GLOBAL 100	799,15
	-1,90%		-4,54%		-3,02%		-3,29%		-0,28%

DINERS

Deute públic de l'Estat

TÍTOL	TERMINI	DATA SUBASTA	TIPUS
LLETRES	6 MESOS	22/02/11	1,59%
	12 MESOS	15/03/11	2,13%
	18 MESOS	15/03/11	2,44%
BONS	3 ANYS	03/03/11	3,59%
	5 ANYS	03/03/11	4,39%
OBLIGACIONS	10 ANYS	17/03/11	5,16%
	15 ANYS	16/12/10	5,95%
	30 ANYS	17/03/11	5,88%

Mercat Interbancari (Euribor)

PLAÇOS	ITIPUS TANCAMENT	SETMANA ANTERIOR
EONIA	0,70%	0,75%
EURIBOR 1 SETMANA	0,78%	0,85%
EURIBOR 2 SETMANES	0,82%	0,86%
EURIBOR 1 MES	0,89%	0,89%
EURIBOR 2 MESOS	1,02%	1,02%
EURIBOR 3 MESOS	1,17%	1,17%
EURIBOR 6 MESOS	1,48%	1,49%
EURIBOR 9 MESOS	1,71%	1,73%
EURIBOR 1 ANY	1,92%	1,94%

abertis

902 30 10 15

Telèfon d'atenció a l'accionista

abertis.com

Futurs de renda fixa (18H)

VALOR	PREU
BONO NOCIONAL	92,39
BUND	122,67
BOBL 5Y	115,48
LONG GILT	119,91
JAPANESE BOND	139,74
US-BOND 5Y	118,86
US-BOND 10Y	122,00

Futurs tipus de canvi euro CME (18H)

DIVISA	MARÇ 2011	JUNY 2011	SETEMBRE 2011	DESEMBRE 2011
DÒLAR EUA	1,415	1,412	1,406	1,401
LLIURA ESTERLINA	0,873	0,867	0,867	0,866
FRANC SUÍS	1,275	1,255	1,251	1,247
IEN (100)	114,630	110,180	109,770	109,270
CORONA NORUEGA	7,952	7,981	8,008	8,036
CORONA SUECA	9,012	9,045	9,076	9,107

Tipus hipotecaris

ÍNDEX	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE	DESEMBRE	GENER	FEBRER
BANCS	2,652%	2,600%	2,627%	2,593%	2,679%	2,786%
CAIXES	2,927%	2,963%	3,002%	2,945%	3,144%	3,132%
CONJUNT D'ENTITATS	2,799%	2,795%	2,825%	2,774%	2,918%	2,962%
ÍNDEX CECA	5,125%	4,875%	4,750%	4,750%	5,000%	4,875%
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)

1,417\$

DIA	DÒLARS/UNITAT
Divendres	1,417
Dijous	1,402
Dimercres	1,390
Dimarts	1,400
Dilluns	1,399

Tipus de canvi

	EURO	LLIURA	CORONA SUECA	CORONA DANESA	CORONA NORUEGA	FRANC SUÍS	DÒLAR	DÒLAR CANADENC	DÒLAR AUSTRALIÀ	IEN
EUROS		0,873	8,919	7,458	7,907	1,278	1,417	1,395	1,424	114,870
LLIURA ESTERLINA	1,146		10,217	8,542	9,058	1,463	1,624	1,598	1,632	131,580
CORONA SUECA	0,112	0,098		0,836	0,887	14,324	0,159	0,156	0,160	12,879
CORONA DANESA	0,134	0,117	1,196		1,060	17,131	0,190	0,187	0,191	15,404
CORONA NORUEGA	0,127	0,110	1,128	0,943		16,156	0,179	0,176	0,180	14,527
FRANC SUÍS	0,783	0,683	6,982	5,838	6,190		1,109	1,092	1,115	89,920
DÒLAR	0,706	0,616	6,293	5,262	5,579	0,901		0,984	1,005	81,050
DÒLAR CANADENC	0,717	0,626	6,393	5,345	5,668	0,916	1,016		1,021	82,340
DÒLAR AUSTRALIÀ	0,702	0,613	6,262	5,236	5,551	0,897	0,995	0,980		80,640
IEN (100)	0,871	0,760	7,765	6,492	6,884	1,112	1,234	1,215	1,240	

MATÈRIES PRIMERES

Metalls

METALL	PREU LONDRES (\$/TM)
Alumini	2.523,00
Coure (lliures)	432,50
Estany	29.375,00
Niquel	25.925,00
Plom	2.651,00
Zinc	2.334,00

Metalls preciosos (18H)

METALL	MERCAT	PREU
Or	Londres	1.417,66 \$/onça
	Nova York	1.418,70 \$/onça
	Tòquio	3.711,00 ien/g
Plata	Londres	35,10 \$/onça
	Nova York	35,13 \$/onça
	Tòquio	91,30 ien/g
Platí	Londres	1.719,25 \$/onça
	Londres	729,75 \$/onça

Evolució del petroli NYMEX

DIVENDRES (18H)

100,810\$

DIA	BARRIL/DÒLARS
Divendres	100,810
Dijous	101,420
Dimercres	97,980
Dimarts	97,180
Dilluns	101,190

Telèfons i webs d'interès:

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

CONEIXES ELS CFDs?



Entra a la nostra web www.gvcgaesco.es i inscriu-te als nostres cursos de formació gratuïts. Et proporcionarem una visió global dels CFDs (Contractes per Diferències) i t'explicarem els principals avantatges d'operar amb aquests instruments a través de la nostra plataforma de negociació **GVCGaescoTrader**.



www.gvcgaesco.es

902 237 237

EINES

La crisi va començar a les aules

L'IEF promou cursos i material didàctic per combatre la baixa formació financera

FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

No es pot culpar de la crisi l'escassa cultura financera de la població, però és evident que amb una societat més preparada i més crítica amb el que se li estava venent, moltes famílies no s'haurien vist immerses en el drama en què ara es troben. Això no és excusa per la forma arriscada amb què van actuar les entitats financeres, a les quals sí que s'ha d'exigir més coneixement, però segurament, si als uns els va sobrar ambició, als altres els va mancar més cultura financera.

Per aquesta raó, ara es vol combatre amb diverses iniciatives aquest greu dèficit de la major part de la població. Primer va ser l'OCDE la que va situar la formació financera en l'agenda dels governs occidentals, ara fa uns quatre anys; després va agafar el relleu el Parlament Europeu, promovent diverses iniciatives d'estímul de la formació financera entre la societat, i a l'Estat espanyol la batuta l'han portat des del Banc d'Espanya i la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). Més recentment, l'OCDE ha tornat a incidir en la importància d'aquesta qüestió en incloure el coneixement financer entre les matèries a avaluar en el conegut informe PISA, amb què s'examina els estudiants.

A Catalunya, la iniciativa l'ha portat l'Institut d'Estudis Financers (IEF), una entitat de formació i divulgació bancària i financera creada el 1990 per diverses entitats, que ha arribat a acords amb el Ministeri d'Educació, impulsor del pla espanyol d'educació financera 2008-2012, i amb la Generalitat, a través del programa d'educació financera de Catalunya.

PORTAL I CURSOS. Fruit del conveni signat amb el govern català, l'IEF ha activat aquest mes el nou portal Educaciófinancera.cat, que posa a l'abast de formadors i

de la societat en general un nodrit nombre de recursos docents, publicacions, projectes i notícies sobre la matèria.

De manera paral·lela, l'entitat també ha posat en marxa el primer curs pilot d'educació financera per a alumnes de tercer any en dos instituts catalans, l'institut La Sedeta de Barcelona i l'institut Enric Borràs de Badalona, aquesta vegada en col·laboració amb l'executiu estatal. En total, seran uns 200 joves que re-

En l'informe PISA que es presentarà el 2013 també s'avaluarà el coneixement financer

bran unes deu hores de formació. "L'experiència hauria de servir per mirar com podem estendre aquesta matèria a tot l'ensenyament mitjà", explica Josep Soler, director general de l'IEF.

Als joves se'ls ensenya a fer un pressupost personal, a conèixer els diferents productes bancaris que poden fer servir, i s'incideix especialment en tot el que fa referència a l'economia domèstica i al consum: "La despesa és la principal relació que els joves te-

Llevadores i assessores

Els moments previs de l'entrada dels joves en el món adult són oportuns per incidir en la formació financera, però n'hi ha molts d'altres al llarg de la vida de les persones. Al Regne Unit, les autoritats entenen que també ho és quan una parella té un fill, perquè l'economia familiar experimenta un sotrac important. Per aquest motiu, les llevadores britàniques també ofereixen, a més d'assistència en el part, consells econòmics als futurs pares.



Una classe de formació financera a l'institut La Sedeta de Barcelona. INSTITUT D'ESTUDIS FINANCERS

nen amb les finances", indica Soler. En aquestes primeres classes s'ha palesat dues de les conclusions de l'estudi que es va elaborar el 2009 entre joves que acabaven d'ingressar a la universitat. L'anàlisi parlava del gran desconeixement que les noves generacions d'estudiants tenen de tots els assumptes relacionats amb les finances, però també el gran interès existent per corregir aquesta carença.

FORMAR FORMADORS. Com a pas previ a aquest curs pilot, l'IEF ha impartit classes a professors d'institut durant l'estiu. Es tracta de mestres de matemàtiques, de ciències socials o d'altres assignatures que ara són els encarregats de transmetre aquest coneixement als alumnes.

De cara a la implementació d'un programa de formació a joves, el director general de l'IEF creu que

aquest podria ser un dels camins: que l'educació financera sigui impartida per professors d'assignatures amb una certa afinitat i dins del currículum escolar, sense necessitat que sigui una matèria nova.

Però hi ha altres opcions. Un projecte europeu aprovat recentment per la Comissió amb el lideratge per l'European Banking Training Network (EBTN), del qual forma part l'IEF, analitzarà la reeixida experiència escocesa, basada en el voluntariat. El programa *European financial education partnership* (EFEP) proposarà la creació d'una xarxa de professionals del sector financer que de manera altruista impartiran seminaris d'educació financera a estudiants de secundària i a altres col·lectius. El projecte es desenvoluparà al llarg dels pròxims dos anys en diversos països d'Europa. Resulta evident que un programa de formació basat en el voluntariat presenta avantatges econòmics gens menyspreables en l'actual conjuntura.

PRESSA PER PISA. Però el calendari de totes aquestes experiències podria quedar alterat arran de l'anunci de l'OCDE que a partir del 2013 l'informe PISA, que cada tres anys avalua el rendiment dels estudiants de 13 anys, inclourà preguntes sobre formació financera. En la nota de premsa en què feia pública aquesta decisió, l'organització internacional argumentava de la manera següent: "Ajudar els joves a comprendre els assumptes financers és important perquè les noves generacions puguin fer front a la complexitat creixent dels productes i

LES XIFRES

3,95

Suspens en cultura financera

Valor mitjà, sobre 10, del coneixement financer que diuen que tenen els universitaris.

49,2%

Compte i llibreta

És l'índex de joves que no saben si presenten diferències.

68,1%

Matèria curricular

Són els universitaris que voldrien que fos una assignatura.

75,1%

Ensenyament secundari

Segons aquests joves, el moment oportú és l'institut.

serveis financers. També és més probable que hagin de suportar més riscos financers en la seva edat adulta que els seus pares, sobretot en els estalvis, la planificació per a la jubilació i la cobertura de les necessitats de salut".

Josep Soler explica que en els pròxims dies tindran lloc les primeres trobades entre les institucions que lideren els plans d'educació financera a l'Estat espanyol per tal de planificar les actuacions arran d'aquest anunci. "La decisió de l'OCDE augmenta la urgència d'implementar tot el que s'estava fent, si el país no vol treure mala nota en el primer examen", explica Soler.

Glossari

INTERPOL-LINITZACIÓ

S'entén per 'interpol·linització' el treball encreuat entre persones amb diferents estudis, especialitats i punts de vista.



PARADOXA

La paradoxa es defineix per tot aquell l'enunciat o raonament que porta a dues conclusions mútuament contradictòries.

INTERCULTURALITAT

La interculturalitat és la convivència harmònica de diverses cultures, de manera que aprenen les unes de les altres.

HUMBERTO MATURANA

(Santiago de Xile, 14 de 1928) Epistemòleg i biòleg que ha aplicat conceptes de les ciències 'bio' a la conducta humana.



APRENDRE A INNOVAR

Franc Ponti

DIRECTOR DEL CENTRE D'INNOVACIÓ D'EADA

INNOVACIÓ I CONFLICTE

A vegades pensem a innovar i, potser sense voler, ens vénen al cap entorns plàcids, on tothom està d'acord i ningú no es baralla. Res més lluny de la realitat. La guspira de la innovació sorgeix sovint del conflicte, del desacord. Sense percepcions diferents de la realitat és difícil que sorgeixin idees. Per tant, un entorn de diversitat tendirà a afavorir la innovació. Persones amb diferents formes de pensar haurien, com a conseqüència, de facilitar la generació d'idees creatives i, en definitiva, la innovació.

Però això només és cert a mitges. És veritat que en entorns humans molt homogenis, on no hi ha cap tipus de tensió, la creativitat brilla per la seva absència. Però molt sovint, encara que siguem diferents, si no ens escoltem i no integrem els diversos punts de vista, tampoc flueix la creativitat.

Trompenaars i Hampden-Turner han demostrat que la diversitat afavoreix la innovació però només quan es donen unes condicions determinades: treball en equips interculturals capaços d'acceptar punts de vista alternatius, estructura organitzativa que fomenti l'intercanvi i el diàleg entre departaments (interpolinització) i capacitat de tothom per a integrar perspectives complementàries. No és gaire fàcil trobar organitzacions on es treballi així. Estem massa acostumats a ignorar la diferència, a no escoltar, a no hibridar rea-



La guspira de la innovació sorgeix sovint del conflicte, del desacord. Sense percepcions diferents de la realitat és difícil que sorgeixin idees. Per tant, un entorn de diversitat tendirà a afavorir la innovació



PEP DUIXANS

litats aparentment contradictòries. Però la innovació és tossuda i sovint neix de la contradicció. Les patates Pringles, per exemple, van néixer d'una aparent paradoxa. Diuen que el seu creador estava recollint fulles seques del jardí, i per fer-ho més còmodament se li va ocórrer regar-les. Aquest fet va fer-li pensar que eliminar l'aire de les bosses de patates podia ser també una bona idea. En efecte, les Pringles eliminen l'aire, mullen la massa triturada de patata i fan formes homogènies que caben perfectament en els cilindres contenidors, com tots sabem.

Les contradiccions, les paradoxes i les discussions civilitzades atien la creativitat. Sense contraposar idees no hi ha benzina creativa. Moltes empreses ho saben i dissenyen espais i temps per a la conversa creativa (incubadores, plataformes...). Quan tots estem d'acord amb l'amo, quan no hi ha esperit crític, quan ja ens està bé el que fem és molt difícil que les llavors de la innovació trobin el terreny adient per a germinar.

Les empreses no poden ser espais per a l'auto-complaença. Cal que dissenyin processos de revisió constant de tot el que fan. Per tant, els directius han

d'afavorir una cultura d'aprenentatge continuat que faci que fins i tot les coses que funcionen tinguin una oportunitat per a millorar. Un conegut hospital va comprovar com la gent aprofitava molt l'hora del dinar per a generar idees i compartir opinions. Lluny de penalitzar-ho, va encara millorar la qualitat dels menús i la comoditat de les cadires i les taules. Les oportunitats d'innovació sorgeixen dels llocs i dels espais més insospitats.

Com diu Humberto Maturana, els humans podem ser especialment creatius per la nostra habilitat amb el llenguatge ("llenguatgejar"). Obrim doncs a les

nostres organitzacions, sense complexos, espais per a la conversa, per al debat, per a la crítica intel·ligent als convencionalismes. Fora pors.

PER SABER-NE MÉS



● **Innovación en tiempos de crisis** Fons Trompenaars i Charles Hampden-Turner
Lid Editorial

EINES

Jacint Soler-Matutes

COAUTOR DE L'ESTUDI 'ANÁLISIS DEL POTENCIAL DE LOS PUERTOS...'

“Per competir amb els ports del nord cal més servei que vies”FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

Casa Àsia presenta aquest dilluns 21 un estudi sobre les aspiracions dels ports espanyols de la Mediterrània d'esdevenir la porta d'entrada a Europa de les mercaderies procedents de la Xina, efectuat pels consultors Jacint Soler-Matutes, col·laborador de L'Econòmic, i Lijing Ye.

Els vaixells xinesos passen de llarg dels ports de la Mediterrània.

Segons dades oficials de la Comissió Europea, aproximadament un 70% del trànsit entre Europa i la Xina -i el cas del Japó o Corea també és força similar- se'n va cap als ports atlàntics i només un 26% es queda al Mediterrani, bàsicament Espanya i Itàlia, i en menor mesura Grècia i altres ports.

Per potencial logístic o de consum del nord?

Certament allà hi ha els centres de presa de decisió de les grans distribuïdores detallistes -hipermercats com ara Carrefour i Metro o grans cadenes d'electrodomèstics com ara Euronics i Media Markt-. Si agaféssim les xifres de consum, continuaria guanyant el nord, però no d'una manera tan aclaparadora, potser estariem parlant d'un 60-40.

Per aspirar a aquesta relació en mercaderies asiàtiques, què falla? El corredor?

Sí. Però hi ha una cosa que ha sortit de l'estudi que és interessant: més que hi hagi o no la via -que evidentment és important- ho és més el servei. En aquest sentit potser més important és que el port de Barcelona hagi llançat una connexió ferroviària directa amb Lió tres cops per setmana que no el fet que hi hagi la via d'ample europeu.



Jacint Soler-Matutes. ARXIU

“
Només el 26% de la mercaderia es descarrega a la Mediterrània; es pot aspirar al 40%

El nivell de serveis al nord és superior?

Hem parlat amb operadors logístics, transitaris i exportadors xinesos i són conscients que, a priori, els ports mediterranis ofereixen un avantatge logístic que és la proximitat amb la Xina, però molts d'ells han tingut experiències negatives amb la qualitat del servei. Pensen que la qualitat del servei del nord és superior.

Potser podem competir per preus?

El tema del preu no és determinant, però sí que sigui molt clara la cadena logística. I encara els ports de la Mediterrània no la poden garantir, mentre que els del nord sí. Des de Rotterdam cada dia surten serveis per riu a París o per tren a Milà,

a preus molt competitius. Fins que no puguem oferir això serà difícil competir.

Els nostres ports s'han de posar les piles.

És una qüestió que transcendeix les competències dels ports. Hi ha les inspeccions duaneres, les sanitàries... Al nord d'Europa els operadors que dispensen tot aquest paquet de serveis van a l'una. Holanda sap que el port de Rotterdam és un dels motors del país i en conseqüència els serveis portuaris, les duanes, la inspecció sanitària i els serveis ferroviaris van junts, mentre que aquí això no ha passat.

Davant aquest objectiu comú els ports mediterranis s'han de veure com a competidors o com a co-operadors?

Són competidors, però hi ha nivells per competir i altres per cooperar. Barcelona sí que competeix amb Marsella i amb València, i potser no tant amb Algesires. Sí que hi ha competència segons el *hinterland* (àrea d'influència) que estiguin cobrint. Però sí que és cert que una línia ferroviària que els enllaci i que funcioni bé és un aspecte que beneficia tothom i que a partir d'aquí cada port s'haurà d'espavilar pel seu compte.

EL LLIBRE



ANÁLISIS DEL POTENCIAL DE LOS PUERTOS DEL MEDITERRÁNEO (...) Jacint Soler-Matutes i Lijing Ye CASA ÀSIA

CONSULTORI MERCANTIL

EXEMPCIÓ DE LA INDEMNITZACIÓ

? **Una societat acomiada els treballadors en expedient de regulació d'ocupació (ERO) i, a l'acord de l'expedient, dóna l'opció de treballar a altra companyia del grup. Està exempta la indemnització?**

El Tribunal Suprem (TS) considera que, en supòsits d'empreses vinculades, s'admet la prova en contrari de l'existència de vinculació prèvia del treballador amb la nova empresa o societat.

El TS té en compte una sentència de la Sala Social del mateix TS de l'any 2000 i entén que no existeix un grup d'empreses en el sentit laboral del terme, que un grup d'empreses no implica sempre una sola unitat econòmica que es tradueixi en una confusió o en una successió empresarial, si es conserva la titularitat formal de les diferents empreses i aquestes tenen el seu marc d'organització, de decisió i de gestió diferenciat i desenvolupen les relacions laborals amb els seus treballadors.

En conseqüència, pot ocórrer que les mesures adoptades per un grup obeeixin a raons tècniques i organitzatives derivades

de la divisió del treball, però sense que això afecti ni la personalitat de cada empresa ni l'autonomia dins del grup, ni les garanties dels treballadors.

A més, encara que pogués existir una vinculació entre ambdues empreses en raó de la participació d'una d'elles en el capital de l'altra en quantia superior als percentatges exigits, es pot arribar a demostrar que entre aquestes existeix una efectiva desvinculació, demostrada mitjançant l'acreditació que són empreses independents, i independents els seus contractes.

Així, en provar l'efectiva desvinculació del treballador de la companyia, resulta aplicable l'exempció a l'IRPF a les indemnitzacions per acomiadament satisfetes per la societat als seus treballadors, amb el límit legal, encara que prestin serveis a una altra societat del grup.

CONTESTA ORIOL SEGURA-ILLA I SERRA
GABINET SEGURA-ILLA

CONSULTORI LABORAL

ADMINISTRADORS DE SOCIETATS

? **L'administrador d'una societat, en quins casos està obligat a donar-se d'alta en la Seguretat Social? Pot una persona jubilada ser administradora d'una societat?**

Tipus d'administrador. Respecte de la situació de l'administrador amb relació a la Seguretat Social, es poden distingir les situacions següents:

-Administradors actius o consellers executius: Aquest tipus d'administrador és el que assumeix efectivament les funcions de direcció, execució, gestió i representació de la societat. Dintre d'aquesta figura s'inclouen l'administrador únic, l'administrador mancomunat o solidari, i potser el més conegut, el conseller delegat.

La llei preveu la seva inclusió en els diferents règims de la Seguretat Social atenent al criteri del control efectiu de la societat. Poden, segons el cas, acollir-se al règim general o a l'especial de treballadors autònoms.

-Administradors passius o consellers no executius: És a dir, els administradors l'activitat dels quals con-

sisteix a participar en les reunions del consell d'administració de la societat, tenint una funció merament consultiva, a diferència de la figura del conseller delegat o de la de la comissió executiva, que exerciran la funció d'administradors actius de la societat.

En aquests casos, l'administrador no ha d'estar necessàriament donat d'alta a la Seguretat Social, sempre que hi hagi una altra persona que faci les funcions de gestió, direcció i representació de la societat, que pot ser, bé altre administrador o bé un gerent, ja que atès el caràcter de persona jurídica de la societat, sempre hi ha d'haver algú que faci aquestes funcions.

L'administrador d'una societat pot no estar donat d'alta en el sistema de la Seguretat Social, sempre que es tracti d'un administrador passiu o conseller no executiu.

CONTESTA JOAN ERNEST RIBAS
ASSESSORIA RIBAS ÀLVAREZ

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

Macià

1931

El Parlament d'un país industrial com Catalunya va elegir com a president el diputat Francesc Macià, un home del món agrari de les Terres de Lleida. Els vincles agricultura-indústria dels petits estats europeus, també, en el cas català.



CNT

1936

Representants del sindicat industrial Confederació Nacional del Treball s'integren al govern de coalició de la Generalitat de Catalunya (i, després, també al govern espanyol). Un pacte polític, doncs, amb el protagonisme d'un sindicat.

Assemblea

1971

L'Assemblea de Catalunya, fundada clandestinament a la parròquia de Sant Agustí de Barcelona, reuneix representants de sindicats, col·legis i gremis professionals, partits burgesos, partits obrers.



DE MEMÒRIA

Francesc Roca

PROFESSOR DE POLÍTICA ECONÒMICA DE LA UB

PACTES ABANS DELS PACTES

L'estudi seminal de Peter J. Katzenstein *Small states in world markets* es centrava en 7 petits estats europeus amb economies molt obertes (Noruega, Suècia, Dinamarca, Bèlgica, els Països Baixos, Suïssa i Àustria) que, d'ençà els anys 1930, han obtingut més bons resultats econòmics que els grans (Regne Unit, Alemanya, França i Itàlia).

Les raons, segons Katzenstein, són: 1. Especialització productiva orientada a l'exportació, basada en una industrialització descentralitzada, 2. Inserció en els mercats internacionals (i refús del proteccionisme), compensada, en moments de crisi, per intervencions de rescat, o de reconversió, dirigides des de l'administració, 3. Pactes de llarga durada entre sindicats i patronals, 4. Política basada en un sistema de representació proporcional -i, no en majories forçades- que afavoreix els governs de coalició (que eviten girs abruptes).

L'economia de Catalunya -una petita economia d'un no-estat europeu que també ha obtingut, en els segles XIX i XX, uns bons resultats- no té, aparentment, cap semblança amb la d'aquests petits estats europeus. Però, mireu-ho.

Punt 1. La industrialització/especialització ha estat força descentralitzada: des de la Farga Casanova de Ripoll fins a l'Electroquímica de Flix, des de les fàbriques de taps fins a les colònies



Els representants dels partits polítics que van signar els Pactes de La Moncloa el 1977. ARXIU

“ La difícil història del moviment obrer català i els llargs períodes de dictadura fan difícil parlar de pactes socials. Però els Pactes de La Moncloa (1977) van tenir, en la seva formulació, un cert accent català. Només cal pensar en el protagonisme del professor Joan Sardà Dexeus

tèxtils, mineres o agrícoles, des de les papereres fins a les farineres, des de la cinteria fins als cellers, o les caves.

Punt 2. L'orientació a l'exportació ha estat una constant històrica de l'economia catalana. Combinada, és clar, amb l'interès pel *mercado común hispanico* creat a mitjan XIX, com Suècia el té pel gran mercat alemany, o Suïssa pel francès.

I, els pactes (punt 3)? La difícil història del moviment obrer català, i els llargs períodes de dictadura, fan difícil parlar de pactes socials. Però, els Pactes de La Moncloa (1977) van tenir, en la seva formulació, un cert accent català. Només cal pensar en el protagonisme del professor Joan Sardà Dexeus.

En la seva aplicació, els pactes van tenir uns efectes

positius per a l'economia catalana. El fort creixement econòmic català entre 1977 i 2008 no hauria estat possible sense el marc de concertació definit en aquells pactes, i, sense la vocació anticrisi dels grans sindicats catalans.

I, abans de 1977? Des de 1931, hi ha un pacte no signat, ni explícit, entre ERC

(que és, allora, un partit *laborista* i un partit *burgès*) i els sindicats majoritaris: CNT, UGT, i Unió de Rabassaires.

El 1939, la implantació d'una dictadura politico-militar és la negació de qualsevol pacte. Però, des de 1948, la dictadura de 1939 organitza eleccions parcials a *jurats d'empre-*

sa, dins de la carcassa del sindicat únic i obligatori (amb direccions i directrius imposades). El 1958, la llei de *convenis col·lectius* va donar pas a pactes sectorials, tot i que el marc no era gens democràtic.

Als anys 1960, es formen unes comissions sense estatus legal, que representaven els diversos col·lectius de treballadors. Molts van participar, des de 1966, a les eleccions internes del sindicat únic. Sense la feina d'aquestes comissions no legals però ben actives, els felixos seixanta no haurien estat gens felixos. Car, el marc politico-econòmic de la dictadura hauria congelat salaris, horaris, crèdits, preus, exportacions, i hauria bloquejat les innovacions.

Pel que fa al sistema de representació (punt 4), els Pactes de La Moncloa no els signen sindicats i patronals, sinó els partits polítics que han arribat al parlament, seguint el sistema de la representació proporcional. En aquell moment, els partits representaven sectors socials.

A Catalunya, el govern que forma, paral·lelament, Tarradellas és un govern de coalició que respon al sistema de representació proporcional. A Espanya, en canvi, aquest sistema no pot evitar la formació de governs monocolors, formats per un sol partit. Si seguim Katzenstein, aquest governs no seran tan eficaços perquè no tenen una cultura de pacte, i els canvis són econòmicament traumàtics.

El Consell d'Economia de Catalunya

El 1936, als inicis de la Guerra d'Espanya, en unes circumstàncies excepcionals, el govern de la Generalitat formà el Consell d'Economia de Catalunya. Format per representants de partits polítics i de sindicats (inclosa la Unió de Rabassaires), els seus objectius eren prou ambiciosos, car es proposava definir un marc de debat per a l'elaboració conjunta de la nova legislació econòmica, i, també, la presa de decisions sobre qüestions empresarials o sectorials concretes. A partir de 1945, a la major part de constitucions europees es preveu la creació d'un Consell Econòmic i Social.

CONTRA XIFRADA

Per Joan Poyano

1

TIPS AMB POC

Estar per sota del llindar de la pobresa extrema, segons els barems acceptats pel Banc Mundial i altres organitzacions com l'ONU, representa viure amb uns ingressos que no arriben per cobrir les necessitats bàsiques d'alimentació, que estan fixades en menys d'1,25 dòlars al dia en paritat de poder de compra, ja que no és el mateix disposar d'aquests diners en països com l'Índia que en altres més pobres com Burundi.

El nombre de persones que viuen sota aquesta condició estava disminuint contínuament des de 1990, però el Banc Mundial va dir el febrer que el persistent encariment dels aliments que s'està registrant en els mercats internacionals des del juny passat havia abocat a la pobresa extrema 44 milions de persones més, i segons el seu president, Robert Zoellick, els més exposats són les persones que es gasten més de la meitat dels seus ingressos per alimentar-se. Les dades de la institució revelen que hi ha gairebé mil milions de persones que passen fam en tot el món, més del 60% dones, i que un terç de la mortalitat infantil

1
dòlar al dia
guanya el 13% de
la població
mundial. No
passen gana,
perquè el 20% no
el gasten en
menjar.

en tot el món s'atribueix a la malnutrició.

Les estadístiques de les organitzacions internacionals de lluita contra la pobresa es contradueixen amb els resultats de les investigacions que un equip de l'Institut Tecnològic de Massachusetts (MIT) ha recollit en l'assaig *Poor Economics* (Economia pobra. Un replantejament radical de la manera de lluitar contra la pobresa mundial), que es pot trobar a <http://pooreconomics.com>, i on s'explica com i en què gasta els seus diners la gent que guanya un dòlar al dia, és a dir, el 13% més pobre de la humanitat. L'organització Food

Price Watch adverteix que l'encariment dels aliments està relacionat directament amb una alça del nombre de persones que pateixen malnutrició severa ja que, davant la falta de recursos, es veuen obligats a comprar menys aliments o a comprar-ne de pitjor qualitat, però els estudis de camp d'Abhijit Banerjee i Esther Duflo, els autors de l'assaig del MIT, ho qüestionen. Per exemple, mentre que l'ONU assegura que és pobre de solemnitat qui no té 1,25 dòlars diaris per comprar menjar, aquests dos professors diuen que els que viuen amb 1 dòlar al dia no passen fam.

Si estiguessin famolencs gastarien tots els seus ingressos en menjar, però no és així. Les dades que han recollit en 18 països revelen que el menjar representa entre el 36 i el 79 per cent del consum dels pobres que viuen al camp, i entre el 53 i el 74 per cent del consum dels que viuen en les ciutats. I que per cada 1% d'augment en els seus ingressos, només el 0,67% el destinen a menjar, i no pas a obtenir més calories, sinó calories que tenen més bon gust.

Banerjee i Duflo recorren a estadístiques, observacions, entrevistes i experi-



Campanya de vacunació contra la malària. POORECONOMICS

ments sobre les causes de la pobresa, i el seu missatge central és que les polítiques governamentals de lluita contra la pobresa fracassen perquè es fonamenten en suposicions errònies sobre els pobres i la seva conducta. Conclouen que la conducta dels pobres respon a incentius, depèn de la informació que tenen (sovint insuficient o errònia) i que fan una gestió molt racional dels riscos que afronten.

L'incentiu del gust o la informació deficient poden ser la causa que els més pobres gastin el 7% del seu pressupost en sucre, que no té valor nutritiu i és més car que els cereals. Però l'incentiu de donar menjar

millor a la família també es pot utilitzar per millorar les condicions sanitàries d'aquest col·lectiu. Un exemple és l'experiment que Duflo va fer en una zona rural de l'estat indi del Rajasthan, on es va comprovar l'efectivitat de regalar lleties per vacunar, cosa que en l'argot economicista seria "augmentar la demanda sanitària amb incentius no financers".

En els poblets de la zona A es va fer una campanya d'immunització, i en els de la zona B es va fer el mateix, però donant als pares un quilo de lleties (que costa un 0,75% de salari diari) per cada vacuna, per compensar el cost d'oportunitat de dur el nen a ser vacu-

nat. En la zona A es va aconseguir immunitzar el 16% dels nens, percentatge que en la B es va elevar al 38%. "En els països molt pobres -diu Duflo-, la gent gasta molt poc en salut preventiva, potser per raons que no són les millors. No és que estiguin en contra de la vacunació, és simplement que d'alguna manera no troben el temps per fer-ho, o tenen altres coses a fer. I un s'adona del molt que es pot aconseguir gastant, encara que sigui una suma mínima, en convèncer-los perquè inverteixin en salut preventiva". També és més efectiu des del punt de vista del cost per nen immunitzat: 27,94 dòlars en la zona B i 55,83 en l'A.

17^a
Pesolada
a Caldes d'Estrac

El poble de la Pesolada

Del 10 de març a l'1 de maig de 2011

www.caldetes.cat

La Bodegueta | Hotel Jet | El Nou Celler | Voramar | Can Suñé | Hotel Colón
El Vellard | Fonda Manau | Marola | El Taller | El Racó del Bugatti | Pins Mar



Organitzen:



Patrocinen:



Col·laboren:

