

ri, doncs, actuar en paral·lel, combinant mesures d'efecte ràpid amb mesures a mitjà termini i programes a llarg termini.

Noves empreses. No ens falten projectes, però cal posar tots els ingredients perquè es transformin en projectes "empresarials". Hem de fer més fàcil allò que una bona colla de pioners catalans van arribar a fer quan començava a néixer Internet a l'estat espanyol. Cal potenciar els espais

en què els projectes es posin empresarialment a prova, cal donar suport i formació als nous emprenedors, cal potenciar l'ara incipient aparició de capital risc que s'ha ressentit de la crisi dels valors tecnològics, de l'abril d'enguany, a les borses. Cal generar un clima de confiança per als emprenedors. I en aquest sentit tenen una important responsabilitat tant els agents privats com els grans grups empresarials i financers, com l'administració pública a

través de polítiques actives i programes adients amb els corresponents recursos. Iniciatives com la del 22@BCN del Poblenou de Barcelona estan clarament alineades en aquesta direcció. En definitiva, tres reptes: infraestructures, formació i emprenedors. Cal que els afrontem amb celebritat, perquè l'oportunitat caduca.

Gabriel Domingo

Dir. gen. Institut Català de Tecnologia

AUTOMÒBIL

Més interrogants que mai

El 2001 no serà per a la indústria automobilística europea i, per tant, també per a la que hi ha instal·lada a casa nostra, un any fàcil. Així ho creu almenys Carlos Espinosa de los Monteros, el màxim responsable de Daimler-Chrysler a Espanya, pel qual, en el sector, "mai s'havia estat en una situació d'incertesa com l'actual". Un dels principals interrogants serà l'evolució del mercat mundial. Una evolució que ja ha començat a afectar grans constructors com General Motors, que ha anunciat reduccions de plantilla tant als Estats Units com a Europa.

Per l'actual president de Seat, Bernd Pischetsrieder, que havia presidit fins al 1999 la també alemanya BMW, l'experiència que es té d'altres vegades és que l'augment del preu dels combustibles no ha comportat una davallada en les vendes d'automòbils, però sí que hi ha hagut canvis en la demanda, que s'ha dirigit cap a vehicles menys cars i de menor consum. Una tendència que, si es confirmés, no seria pas negativa per a les plantes que hi ha a l'estat espanyol, tradicionalment especialitzades en la fabricació de cotxes de gamma baixa. De tota manera, les xifres de matriculacions indiquen tant a l'estat espanyol com als dos principals mercats on es venen els cotxes fabricats aquí (Alemanya i França) una clara desacceleració de les vendes durant la segona meitat del 2000, que segurament continuarà durant el 2001. Hi ha contribuït l'increment del preu dels carburants, però a això s'hi han afegit altres factors, com la puja

da dels tipus d'interès o el fet que en els últims anys s'hagi renovat una part important del parc automobilístic. Al mercat espanyol, el 2000 s'haurà tancat amb la venda de prop d'1.400.000 turismes, una quantitat similar a la del 1999 (que va ser un rècord històric). Però el fet és que l'Anfac, la patronal dels fabricants, havia previst un augment de matriculacions d'un 6%, que no es va complir, i que l'estancament que mostren les xifres és enganyós, ja que és fruit d'un augment de vendes en els primers mesos de l'any que es va convertir en forts descensos en els últims mesos. Per al 2001, els fabricants creuen que es tornaran a repetir les vendes dels dos últims anys, amb el permís, això sí, de l'evolució del preu del barril de petroli, de la cotització de l'euro i, sobretot, del nivell de confiança dels consumidors.

Un altre interrogant que plana sobre el sector és el de la distribució. Els marges dels fabricants s'han anat reduint a mesura que augmentava la competència i cada cop són més llaminers els marges de què disposen els concessionaris. La possibilitat de vendre directament als clients via Internet es mostra cada cop més factible. A això s'ha d'afegir la perspectiva d'un canvi profund de la legislació europea sobre l'actual sistema de concessionaris. El comissari de la competència, Mario Monti, n'ha fet una croada gairebé personal, després de constatar que actualment els cotxes poden ser venuts només a través de concessionaris exclusius de cada marca, que sis grups automobilístics controlen tres quartes parts del mercat de la UE, i



La fàbrica de Nissan, que s'ha fusionat amb Renault, a Martorelles.

que això fa possible que hi hagi diferències de preus per a un mateix vehicle de fins al 65% entre diferents països. Aquest 2001 s'haurà de discutir un nou sistema que hauria d'entrar en vigor a mitjan any 2002, i que podria facilitar l'existència de concessionaris multimarca o de la venda de cotxes en les grans superfícies.

Al mateix temps, en el sector automobilístic, es comença a posar en dubte l'eficiència de les grans fusions que hi ha hagut en els últims anys, sobretot després de veure el resultat de l'aliança entre Daimler Benz i Chrysler. Molta gent també es pregunta, per exemple, si són compatibles les cultures empresarials de Nissan i Renault.

També s'estan obrint interrogants sobre l'estratègia empresarial que seguiran les grans marques. Així, Espinosa de los Monteros opina que en els pròxims anys els constructors tornaran a assumir part de

la producció que han anat externalitzant, i això afectarà directament a la potent indústria de components que hi ha instal·lada aquí. A més, hi ha qui pensa que les grans inversions es faran a partir d'ara en els països en via de desenvolupament, com l'Índia o la Xina, que seran els mercats que s'espera que més creixin en els

pròxims anys. Juan Antonio Fernández Sevilla, el president de Fasa-Renault, creu que, en endavant, ja no s'instal·laran noves factories a l'estat espanyol i adverteix que si no es milloren les comunicacions amb la resta d'Europa, hi ha un perill real d'estrangulació del sector, a causa dels alts costos logístics que suposa fabricar cotxes

a la perifèria d'Europa per vendre'ls en el centre del continent.

De tota manera, més val morir d'èxit que de qualsevol altre mal, i l'estat espanyol continuarà sent durant el 2001 el cinquè fabricant mundial d'automòbils.

Toni Canís

CONSTRUCCIÓ

Bones expectatives per a l'obra pública

Per cinquè any consecutiu la construcció a Catalunya el 2001 tornarà a mostrar un perfil positiu, amb un creixement previsible del 5% en termes reals. Però el sector mostrarà dues cares prou diferenciades: l'edificació creixerà al voltant del 4% mentre que l'obra civil (les infraestructures) abastarà una taxa del 13-14%. Dit d'una altra manera, a Catalunya l'obra privada (majoritàriament l'edificació) mostra un perfil de suau desacceleració, mentre que les obres públiques (majoritàriament obres d'enginyeria civil) mantenen un tendència progressivament creixent.

Clara desacceleració de l'habitatge. La fase d'expansió del sector comença l'any 1997 amb un protagonista clar: l'habitatge de nova construcció que ja va donar senyals de recuperació el 1995. El Pla de l'habitatge els dos primers anys (el 1995 i el 1996), la millora de l'ocupació i la baixada dels tipus d'interès a partir del 1997 impulsen la demanda a què els promotors immobiliaris responen amb l'augment del nombre d'habitatges iniciats. Si el 1995 es van començar 43.196 habitatges arreu de Catalunya, el 1999 els habitatges iniciats van ser 78.268. Ara bé, el 1995 només 1 de cada 7 habitatges iniciats van ser-ho a les zones turístiques, mentre que el 1999 van ser gairebé 1 de cada 4 els habitatges iniciats en aquestes comarques. El 1998 i el 1999, municipis clarament turístics o de segona residència, com ara Planoles, Bolvir, Fontanals



de Cerdanya, superen un índex de 200 habitatges iniciats per cada 1.000 habitants, mentre que poblacions com l'Hospitalet del Llobregat, Cornellà, Barcelona o Santa Coloma de Gramenet tenen un índex inferior als 5 habitatges iniciats per cada 1.000 habitants. Si el 1996 un 75% dels habitatges van ser iniciats en les zones urbanes, el 1999 van ser només el 65%.

Aquest increment de l'inici de nous habitatges en comarques turístiques fa que el conjunt del sector sigui menys estable en la seva evolució, ja que el mercat immobiliari de segona residència és molt més sensible a les variacions de la conjuntura que no pas el de primera residència.

Per això les previsions sobre el comportament de l'habitatge de nova construcció d'aquest any se situen en una taxa d'aproximadament el 3%, quatre vegades menys que el 1999 i menys de la meitat del creixement esperat per enguany.

La construcció de naus i instal·lacions industrials, edificis destinats a usos comercials, administratius (oficines), sanitaris, educatius, de lleure i d'esports, hosteleria, etc., és a dir, l'edificació no residencial, a Catalunya, té un mercat molt diversificat i d'importància en el conjunt del sector. Les bones perspectives dels sectors que originen aquestes demandes fan preveure un creixement de l'activitat per al 2001 del 5%.

La davallada de la promoció pública d'obres a Catalunya té com a causes principals la depressió postolímpica (1992-1995) i la repercussió de les mesures de reducció de la inversió pública per a la reducció del dèficit públic (1996-1997). Però des del mateix 1997, la contractació pública d'obres (licitació oficial) experimenta uns creixements notables: un 22% el 1997, un 27% el 1998, un 10% el 1999 i un 12% el primer semestre del 2000. L'activitat constructora derivada d'aquest augment de la demanda es recupera ja des del 1998.

En aquest sentit, per a l'any 2001 es preveu un creixement entre el 13 i el 14%. Però el més significatiu és que aquestes bones perspectives es mantindran els propers tres anys o quatre, com a conseqüència dels grans projectes que es duran a terme a Catalunya i que tenen com a termini el 2004 (el tren de gran velocitat, l'ampliació del port de Barcelona, de l'aeroport, etc.).

Rafael Romero

President de la Cambra Oficial de Contractistes d'Obres de Catalunya