

PROGRAMA EMPRESSES I PARLAMENTARIS

Sector agroalimentari

març de 2011



PARLAMENT DE CATALUNYA



PROGRAMA EMPRESSES I PARLAMENTARIS

Sector agroalimentari

Primera edició, març del 2012

© Parlament de Catalunya
Parc de la Ciutadella, s/n · 08003 Barcelona
www.parlament.cat · A/e: edicions@parlament.cat
Tel. 933 046 635 · Fax 933 046 636

Consell de redacció
Parlament de Catalunya
Fundació Privada d'Empresaris de Catalunya (FemCAT)

Assessorament lingüístic
Serveis d'Assessorament Lingüístic

Disseny i maquetació
Departament d'Edicions

Fotografia

© Parlament de Catalunya (Miquel González) p. 3; (Francesc Morera) p. 34
© Grup Casademont (Ramon Boadella): p. 6, 8, 9, 11, 39
© Metalquímica (Ramon Boadella): p. 12, 14, 15, 16-17
© Grup Alimentari Guissona (Ramon Boadella): p. 20, 21, 22
© Mercados de Abastecimientos de Barcelona (Ramon Boadella): p. 26, 29
© Fotolia.com: Clark Vansteensel coberta; Stefan Körber p. 2-3; Braca p. 4; Petr Nad p. 10;
thieury p. 18; Andrey Lavrishchev p. 24, 30-31; Serghei Velusceac p. 32-33

Impressió: Artyplan, SA, Barcelona

Edició en suport paper DL: B.12526-2012
Edició electrònica DL: B.12527-2012

Edició no venal

PRESENTACIÓ



Al 2011, primer any de la IX legislatura del Parlament de Catalunya, es va celebrar, d'una manera reeixida, la setena edició del programa Empreses i Parlamentaris, el relat de la qual és el fil conductor de la publicació digital que esteu consultant.

El programa Empreses i Parlamentaris, fruit de la col·laboració entre el Parlament de Catalunya i la Fundació Privada d'Empresaris FemCAT iniciada fa cinc anys, en aplicació del conveni signat al juny del 2007, té com a finalitat l'apropament i l'intercanvi d'experiències entre el món empresarial i l'àmbit parlamentari. Es tracta d'un objectiu ben positiu i necessari, perquè enforteix la permeabilitat institucional del Parlament, tot propiciant el diàleg entre els diputats catalans i la realitat socioeconòmica de Catalunya.

A ningú no se li pot escapar la importància de garantir la presència i l'obertura del Parlament a la realitat catalana, en la seva diversitat i riquesa. A més, podrem coincidir fàcilment que la necessitat de millorar la qualitat democràtica passa perquè, en els treballs dels diputats catalans s'hi puguï copsar efectivament una coneixença intensa del país i del que s'hi viu.

Hem de congratular-nos per la línia fecunda de col·laboració que es va establir amb FemCAT, que és la materialització pràctica d'una idea excel·lent, i agrair la voluntat de presència i l'activisme

que van inspirar i inspiren els seus impulsors. Estic convençuda que durant aquesta IX legislatura es tiraran endavant altres iniciatives de FemCAT, perquè són positives per definició, però també perquè, en situacions de crisi i d'incertesa econòmiques, convé estar especialment amatents a la situació real i a les perspectives de l'emprenedoria i de l'economia productiva, i ser coneixedors, en definitiva, de les demandes, els neguits i les esperances dels qui, dia rere dia, fan l'esforç d'aixecar la persiana del seu negoci i volen mirar més enllà d'un present que, si no tenim horitzons ni hi aspirem, ens faria caure en l'atordiment i el desànim.

Vull expressar, per acabar, el meu agraïment a totes les persones, entitats i empreses que han fet possible aquesta activitat, felicitar-les per la seva aportació i proposar que mantinguem tots plegats el clima assolit i aquella predisposició, tan positiva, no solament per a conèixer sinó també per a fer-se conèixer.

Núria de Gispert i Català
Presidenta del Parlament de Catalunya



SUMARI



5 Introducció

7 'Quick Dry Slice': el temps és or
Casademont
Metalquimia

19 Una estructura integrada, del camp a la taula
Grup Alimentari Guissona

25 El comerç, darrera etapa
Mercabarna
Assocome
Mercat Central de Fruita i Hortalisses i Fruits CMR

35 Dinar institucional al Parlament

38 Annex 1
RELACIÓ DELS PARTICIPANTS

40 Annex 2
RELACIÓ D'ACTIVITATS



INTRODUCCIÓ

Els darrers anys la situació econòmica mundial ha experimentat moviments i sacsejades que han fet que els economistes i els governs es replantegin alguns paradigmes que, fins ara, es consideraven inamovibles. A Catalunya, aquestes constatacions han fet evolucionar els discursos i la mirada cap a alguns sectors econòmics.

L'any 2009, les vendes de productes alimentaris van representar el 16 per cent de les vendes de la indústria catalana, gairebé l'11 per cent de les seves exportacions. Si se suma a aquesta dada la importància del medi agropecuari en l'economia, la societat i el medi ambient de Catalunya, es pot obtenir una visió aproximada de la magnitud que el sector agroalimentari, pres com a conjunt —des de l'explotació agrària fins al producte final, sigui industrial o artesà— té per al nostre país.

El sector agroalimentari parteix a Catalunya de tradicions centenàries que donen valor a una producció de qualitat, amb resultats únics que formen part de la representació de la nostra cultura. No s'escapa, però, de les pressions del món globalitzat i necessita evolucionar constantment per a situar-se en un panorama canviant. Canvien els gustos dels consumidors, canvien les condicions en què els productes viatgen i són apreciats, canvien les oportunitats per fer de cada varietat o elaboració única un èxit en el futur.

Amb el desig de materialitzar les oportunitats, aquest sector imprescindible per al present i el futur de l'economia catalana l'ocupa actualment una generació d'emprenedors que han sabut reinventar-se amb èxit en les noves condicions.

La primera trobada Empreses i Parlamentaris de la IX legislatura del Parlament de Catalunya va abordar aquest sector, amb consciència que els tres dies que s'hi destinaven no bastarien per fer justícia a la varietat i la riquesa del sector. Per aquesta raó, es va donar prioritat a les tres forces que la converteixen en la gran oportunitat de futur de Catalunya: la innovació, l'emprenedoria i la col·laboració.



‘QUICK DRY SLICE’: EL TEMPS ÉS OR

El temps, la complexitat tècnica i el cost de les inversions són les barreres més comunes per a l'èxit dels projectes d'innovació. La primera jornada de l'edició del programa Empreses i Parlamentaris dedicada al sector agroalimentari català va mostrar als participants un cas d'èxit de la col·laboració pública i privada en què s'han superat totes tres barreres. Hi prenen part l'IRTA¹ de Monells i les empreses Metalquímia i Casademont. La col·laboració ha estat llarga, aproximadament vuit anys, i els resultats tot just es comencen a veure.

En contacte des de feia ja molt temps per diversos projectes d'innovació, el centre de recerca i les empreses van encetar l'any 2003 una col·laboració que pot arribar a canviar el model de negoci de les empreses involucrades. La novetat afectava els procediments de curat de l'embotit i sorgia per l'avançament de les tècniques d'envasat i el canvi en els hàbits de consum: actualment una

gran part de l'embotit que es consumeix es compra ja llescat. Si el consumidor no ha de notar la diferència, doncs, per què no llescar primer l'embotit i curar-lo després? Aquesta era la proposta: les instal·lacions de Metalquímia i Casademont i els seus coneixements sobre els processos de producció i consum eren necessaris per a fer realitat aquesta idea. El projecte, batejat amb el nom de 'Quick Dry Slice' —assecatge ràpid de llesques— va ser el que un grup de diputats i diputades i diversos empresaris de FemCAT es van acostar a observar el dimecres 30 de març del 2011.

Casademont

La jornada va començar amb la visita a Casademont. A les instal·lacions d'aquesta empresa giro-nina, situada a Bonmatí, els esperava la senyora Adriana Casademont, vicepresidenta del Grup Casademont, per donar-los la benvinguda.

Casademont és una empresa familiar, fundada fa cinquanta anys, que es troba ara en la segona generació. Per a la senyora Casademont, el més important de l'empresa no és tan sols fer embotits, sinó fer-los posant-hi el cor i, en el procés, fer país. «No mireu Casademont», demanava al grup, «sinó el sector carni a Catalunya.» Tota la seva cadena de valor genera, només a Girona, vuitanta mil llocs de treball directe. A Lleida, que és on es concentra

¹ L'IRTA és un institut d'investigació de la Generalitat de Catalunya, adscrit al Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca, Alimentació i Medi Natural. La missió de l'IRTA és contribuir a la modernització, la competitivitat i el desenvolupament sostenible dels sectors agrari, alimentari i aquícola, al proveïment d'aliments sans i de qualitat per als consumidors i, en general, a la millora del benestar de la població. El seu centre de Monells, un de la xarxa repartida per Catalunya, disposa de dues unitats: Tecnologia dels aliments, control i avaluació del porcí i el Centa, Centre de Noves Tecnologies i Processos Alimentaris, que és la unitat amb què es va dur a terme la col·laboració.



la cria, s'hi engreixen cada any quinze milions de porcs. L'èxit del sector es deu a un factor: la innovació profunda i constant. Avui tocava veure'n un cas trencador, però en cada moment el sector, divers i ric, aporta innovació a un mercat molt competitiu i, alhora, molt atomitzat: mentre que a Catalunya operen quatre mil empreses del sector, a tot França només se'n troben quatre-centes, i als Estats Units, cinc-centes. La major part d'aquestes empreses són petites i de caire familiar i operen amb una dosi important de tradició, innovació gradual i aposta per la qualitat. Per a Casademont, que exporta el 45 per cent de la seva producció a setanta països dels cinc continents, la innovació és una eina indispensable. La pressió del dia a dia fa que els sigui molt beneficiosa l'existència d'un soci com l'IRTA, que amb la seva visió de conjunt i la capacitat per projectar-se

en el futur, tant en coneixement de mercat com en tecnologia, és capaç de fer-los propostes que poden aportar un veritable avantatge competitiu.

Abans de passar a descriure el repte que l'IRTA va voler ajudar a resoldre, la senyora Casademont va presentar les persones que l'acompanyaven en la seva exposició. Per part de Metalquímia hi havia els senyors Josep Lagares, director general, Jordi Bernardo, director tècnic, i Llorenç Freixanet, director d'intel·ligència i del projecte QDS. Per part de Casademont, l'acompanyava el senyor José Pedro Calonge, director de producció de Casademont. La visita conjunta dels diputats i les diputades a Casademont i Metalquímia no havia estat casual. L'amistat, la profunda confiança i la capacitat de visualitzar objectius comuns que es dona entre Casademont i Metalquímia i que ha permès aquest projecte no és habitual entre les petites empreses catalanes i mereix una observació curiosa.

Quin era, doncs, aquest repte? Per poder créixer, sobretot en exportació, les empreses de producció càrnia han de superar les seves limitacions i fer el màxim ús possible de la inversió. Els principals paràmetres limitadors són els metres quadrats destinats a l'assecatge i el curat dels embotits, el cost energètic que això comporta i el cost financer del temps d'assecatge —entre vuit setmanes i sis mesos, segons el producte. Quina és, doncs, la revolució que, gràcies a la proposta inicial de l'IRTA de Monells i la feina de desenvolupament feta amb Casademont i Metalquímia, s'ha aconseguit? Dur a terme l'assecatge en tan sols vint-i-quatre hores.

Arribats a aquest punt, era el moment d'anar a veure les instal·lacions que permeten aquesta revolució: el QDS (sigla que correspon a 'Quick Dry Slice', assecatge ràpid de llesques). El grup es va preparar per a travessar la planta de Casademont. Durant el trajecte, va poder verificar la gran superfície que, dins aquesta planta de 40.000 m², es destina a l'assecatge de l'embotit. En unes grans sales orejades en part de forma natural, a través de grans finestrals, i en part artificialment, amb ventiladors i control de la humitat, penjaven botifar-



rons, llonganisses i fuets que desprenien aromes molt apetitoses. Durant el recorregut, la senyora Casademont va fer un repàs de la tecnologia de l'assecatge els darrers segles. Inicialment, els embotits eren assecats als rebostos de les cases, on tenien unes condicions d'humitat i temperatura estables que permetien resultats força regulars. En passar a la producció comercial, els embotits s'assecaven en cambres especialment dissenyades, anomenades 'assecadors de persianes'. Aquesta nova 'tecnologia' permetia augmentar la producció i assegurar-ne força l'homogeneïtat, i actuava sobre les persianes que s'obrien i es tancaven a l'aire lliure per a controlar la temperatura i la humitat. En un estadi posterior de la industrialització, els embotits s'orejaven en cambres tancades amb circulació contínua d'aire. Els sistemes de

ventilació i humidificació permetien condicions idònies al llarg de l'assecatge, i això donava com a resultat un producte perfectament regular. Cap d'aquests mètodes, però, no ha permès, fins a l'arribada del QDS, reduir dràsticament el temps ni l'espai destinat a l'assecatge.

La instal·lació QDS de Casademont, que en el seu moment va ser la primera planta pilot i ha servit per a les millores i els ajustaments del procés, és plenament funcional i en el moment de la visita produïa xoriç. El grup la va poder observar des d'un gran finestrал, on la senyora Casademont va passar la paraula al senyor Freixanet, director del projecte QDS i d'intel·ligència de Metalquímia, i el senyor Bernardo, director tècnic de Metalquímia, que va ser l'encarregat de puntualitzar i complementar les explicacions.



A l'inici del procés, la carn es pica i s'especia de la mateixa manera que amb el mètode tradicional. S'introdueixen a la mescla diverses varietats de microorganismes seleccionats que rebaixen el pH, estableixen el producte i coagulen els líquids de la carn. La maduració de la mescla, amb l'actuació d'aquests microorganismes sobre la carn i les espècies, es duu a terme exactament de la mateixa manera que en el procés tradicional: durant un interval que va de les dotze hores als cinc dies, dependent del producte que es vol aconseguir, la mescla es 'cuina' en condicions controlades. La diferència entra en joc únicament durant el procés d'assecatge: el senyor Bernardo va emfasitzar aquest matís en l'explicació del procés, ja que la quasi totalitat de les propietats organolèptiques de l'embotit s'aconsegueixen durant el procés de cuinat.

L'assecatge no modifica el gust del producte, només la quantitat d'aigua que conté. Així, en cap moment el procés QDS representa una variació del gust o de la qualitat del producte final.

En aquest punt, alguns components del grup devien pensar: «Llescar abans d'assecar, com és que no se li havia acudit a ningú abans?». La innovació és ben simple, òbvia fins i tot, segons com es miri, però, com passa en general, l'èxit no depèn només de la qualitat de la idea, sinó de l'execució. Així, el primer repte, purament tècnic, es presenta en el moment de llescar un embotit que no està madur. Per a aconseguir llesques fines i uniformes, cal congelar la carn 'cuinada' i disposada en botifarrons. Les llesques, encara congelades, es posen sobre unes safates que permeten que l'aire circuli pertot arreu. Aquest és el mo-

ment de passar a l'assecatge. En un túnel tancat, amb circulació d'aire dirigida i controlada, les safates amb les llesques avancen a una velocitat marcada pel producte que es vol aconseguir. L'aire s'agafa de l'exterior, se'n mesura la humitat i la temperatura, es condiciona segons les necessitats de la mescla i es dirigeix per l'interior del túnel amb molta precisió per a assegurar el grau d'assecatge exacte de cada llesca. Un cop assecades —al cap d'aproximadament vint-i-quatre hores al túnel, segons les característiques del producte que es vulgui aconseguir—, les llesques van a l'envasadora incorporada a la planta, però abans passen per una zona de 'buffer' que acumula les llesques necessàries segons les característiques dels paquets a preparar.

El procés de circulació de l'aire, com el de tallat de llesques congelades, ha estat patentat per Metalquímia. Cada part del procés ha comportat reptes tècnics que, durant els anys que ha durat el desenvolupament, els equips de l'IRTA, Casademont i Metalquímia han abordat de manera sistemàtica i amb la màxima exigència. Cada safata que circula pel túnel va marcada amb etiquetes RFID per a poder assegurar la traçabilitat de cada llesca; el pes de les llesques a cada safata es controla en diversos punts del procés, per a verificar-ne el punt d'assecatge; les safates circulen per diversos punts on sistemes de visió artificial controlen que totes les llesques són al seu lloc, o en memoritzen l'absència per a assegurar-ne un envasat complet.

Mentre el grup esperava per dividir-se i poder entrar, per torns, a la sala on hi havia la maquinària en funcionament, es va donar pas a algunes preguntes. La senyora Cristina Iniesta, del Grup Parlamentari de Convergència i Unió, va demanar més detalls sobre el format amb què aquest producte es portarà al mercat. Li va respondre el senyor José Pedro Calonge, director de producció de Casademont: «El client trobarà safates envasades al buit o en atmosfera neutra amb el producte ja llescat i a punt.»



El senyor Josep Lagares, que acompanyava un dels petits grups que van visitar la sala del procés, va mostrar als assistents com la maquinària que la seva empresa ven arreu del món llevat de l'Estat espanyol, on de moment té contracte en exclusiva amb Casademont, resol els reptes que es van identificar ja fa anys en el procés de reflexió amb l'IRTA: la producció d'un embotit llescat idèntic al tradicional amb menys consum d'espai —tota la línia ocupa 150 m²—, d'energia —l'estalvi total és del 30 per cent— i de temps, que assegura, alhora, un major grau de regularitat, seguretat alimentària i control de l'àcida. En recórrer els diferents blocs de la cadena de producció, que comença amb el llescat de l'embotit congelat i acaba amb l'envasat, els visitants van poder veure, tocar i fins i tot tastar les particularitats del procés.



L'empresari de FemCAT Ignasi Pietx, director general d'Artyplan, va comentar amb el senyor Lagares un benefici addicional d'aquesta línia que encara no havia estat debatut: la possibilitat d'accelerar els processos d'innovació. En un procés tradicional, qualsevol canvi en el cuinat de l'embotit requereix un assecatge complet —un mínim de vuit setmanes— per a poder valorar-ne la idoneïtat. Amb el QDS, les noves mescles es poden fer, assecar i provar en pocs dies, cosa que permet accelerar el cicle de renovació de productes i llançar al mercat novetats i productes de temporada amb més agilitat.

El sistema de visió artificial per a detectar els espais buits a les safates va cridar l'atenció del grup.

La diputada del Grup Parlamentari d'Iniciativa per Catalunya Verds - Esquerra Unida i Alternativa senyora Hortència Grau, es va interessar per com funcionava: «Les llesques que se separen excessivament del lloc on haurien d'estar col·locades a la safata són apartades automàticament del sistema, ja que no s'assecarien correctament o, fins i tot, dificultarien l'assecatge d'altres llesques que podrien quedar a sota. Les llesques apartades del procés abans de l'assecatge s'acumulen, es tornen a picar, comprimir en botifarró, congelar i es reintrodueixen en el procés.» La qualitat del producte final no en resulta afectada, tal com va assegurar el senyor Lagares al grup, i confereix un avantatge addicional al productor: la virtual absència de minves.

Metalquímia

L'aliança que va donar lloc al sistema QDS que en aquesta visita es presentava als parlamentaris és formada per tres socis complementaris: un centre de recerca —l'IRTA de Monells—, un fabricant de maquinària per a la indústria càrnia —Metalquímia— i un fabricant de productes carnis —Casademont. Així, la propera parada de la visita era l'empresa Metalquímia, situada a Girona. Fundada l'any 1971, Metalquímia és una empresa familiar actualment comandada pel senyor Josep Lagares, que representa la segona generació. Des dels inicis l'empresa es va especialitzar en el disseny i la producció de maquinària i la venda de tecnologia per a la indústria càrnia, en particular per als productes cuits, com el pernil dolç. Més tard va passar als productes marinats. El QDS representa la seva diversificació cap a la maquinària per a producte curat. Es tracta d'una important aposta tecnològica i de mercat, ja que, pel potencial de facturació que té, podria arribar a representar més volum que tot el negoci tradicional.

Les instal·lacions de Metalquímia visitades contenen les àrees d'enginyeria i serveis. La manipulació de la xapa i el muntatge de la maquinària es troben en dues altres plantes. A més, una cinquantena de tallers metallúrgics col·laboren habitualment amb l'empresa per a la mecanització, el treball hidràulic i l'electrònica.

Vist a posteriori, es podria pensar que un gran projecte com la invenció, posada a punt i explotació del QDS el pot assolir qualsevol empresa. No és així: la quantitat de temps, esforç i inversió que el projecte requereix és sovint el primer fre a la innovació. Des dels seus inicis, però, Metalquímia ha destacat perquè és una empresa centrada en la innovació contínua. La metodologia per a aconseguir-ho ha anat variant amb els anys: els èxits assolits i, sobretot, els errors, han fet del primer executiu de Metalquímia un expert en creativitat i innovació. Més que un expert, un entusiasta que encomana la seva passió a tots els que l'escolten. Així, va reunir els visitants a la sala de conferèn-

cies de l'empresa i els va explicar els principis bàsics del que ell anomena 'creativació': gestió sistemàtica i integral de la creativitat i la innovació.

Per al senyor Lagares, els factors de competitivitat que fan de Metalquímia una empresa d'èxit, que ha superat diverses crisis, són dos: l'expansió internacional —l'empresa ven equips a setanta països, amb un 85 per cent de la producció destinada a l'exportació— i la 'creativació'. El geni creatiu del seu fundador, el senyor Narcís Lagares, avui president de Metalquímia, va ser durant gairebé trenta anys la principal font d'idees que els equips d'enginyeria desenvolupaven amb un gran èxit comercial. Aquesta metodologia d'innovació, però, presentava dues limitacions principals: la creativitat no estava socialitzada, perquè molt poques persones aportaven idees, i no estava sistematitzada, és a dir, no s'aplicava focalitzadament a reptes concrets de l'empresa, sinó que sorgia de manera erràtica. A partir de 1996, es va voler treballar la creativitat com un procés socialitzat —tots els treballadors de l'empresa exerceixen la seva creativitat aportant idees que són el combustible dels processos d'innovació— i sistematitzat —s'organitzen processos ordenats en què es facilita el flux d'idees al voltant de reptes reals de l'empresa. Les millors idees recollides per mitjà d'aquests processos són les que es treballen per a transformar-les en valor per a l'empresa. Disposar d'un gran nombre d'idees, ser capaç de destriar-ne les millors i estar preparat per a dur a terme projectes d'innovació al voltant d'aquestes és actualment el principal valor competitiu de Metalquímia.

Les idees són necessàries, però no suficients, per a aconseguir projectes d'innovació que tinguin èxit. Multiplicar el nombre d'idees que entren en el procés és important, però a partir d'aquí cal saber valorar el que implicaran els processos d'innovació que s'han de posar en marxa. Gràcies a les tècniques d'avaluació, se situen les idees en quatre quadrants depenent del grau d'atractiu —les més atractives poden representar una innovació trenca-dora— i de risc.



A Metalquímia, les idees amb molt atractiu i poc risc es desenvolupen immediatament, les més atractives però amb molt risc només es duen a terme si es troben aliats per al procés. Així, en el cas del QDS, els vuit anys de molt risc que ha representat desenvolupar-lo han estat compartits amb els altres socis del projecte: Casademont i l'IRTA. En un breu comentari destinat a aquesta institució de caire públic, el senyor Josep Lagares va lloar el seu paper com a aglutinador i soci de la innovació a les empreses, i va demanar als diputats que defensessin aquesta institució i les altres que a Catalunya actuen com a motors de la recerca i la innovació.

Per ser capaç de dur a terme tots aquests projectes, Metalquímia s'ha dotat també de les eines que minimitzen el risc, el temps i la despesa dels projectes d'innovació. Es tracta principalment d'eines d'enginyeria: disseny en tres dimensions,

prototips virtuals i per elements finits, i una molt bona gestió del coneixement. A banda de disposar de totes aquestes eines, l'aposta per la 'creativació' determina una gran part dels processos empresarials que es duen a terme a Metalquímia. Per tal de generar una cultura d'empresa on tots els treballadors se sentin involucrats, s'han adaptat el repartiment de beneficis, els processos de selecció o, fins i tot, la configuració de les instal·lacions.

En aquest punt, el senyor Lagares va convidar els diputats i les diputades, i també els membres de FemCAT presents, a considerar el poder que la 'creativació' pot tenir quan s'aplica a la solució dels problemes d'un país. En particular, els va animar a actuar en quatre fronts. El primer front és el de les empreses: s'han fet estudis que mostren que la major part de les empreses catalanes estan en un nivell baix o molt baix d'apro-

fitament de la creativitat i la innovació. Davant la pèrdua d'oportunitats i de competitivitat que això representa, els poders públics haurien de poder reaccionar. Un primer pas, modest, seria simplement que aquestes empreses prenguessin consciència de la seva situació respecte a aquests factors i rebessin ajuda per a millorar-los. El segon front afecta l'educació: Metalquimia prioritza en els seus processos de selecció les persones més creatives, i a continuació els dóna formació addicional perquè puguin sistematitzar aquesta qualitat. Si tots els nens i els joves fossin estimulats, o fins i tot formats en la creativitat ja a l'escola, no seria aquest un factor revulsiu important en el moment d'incorporar-se a les empreses? El tercer front és el de l'imaginari col·lectiu. En un moment de crisi com el que passem, una població conscienciada que la pròpia capacitat creativa pot aportar solucions resultaria sens dubte un actiu importantíssim per a generar camins de sortida de la crisi. Cal, doncs, generar una «consciència col·lectiva de 'creativació' conscient». Finalment, va recomanar a tots els presents que afrontin cada dia amb fe i esperança en el demà. «No es pot construir el present sense fe i esperança en el demà», i va concloure que «el QDS mai no hauria estat possible si, durant els vuit anys que ha durat el desenvolupament, no haguéssim tingut esperança.»

La ronda de preguntes va començar amb un comentari del senyor Josep M. Llop, diputat del Grup Parlamentari de Convergència i Unió, que va recalcar que, per a poder participar en el procés de generació d'idees, tots els treballadors havien de conèixer molt bé el funcionament del mercat, i alhora es preguntava què passava quan es tractava de rebutjar idees aportades pels treballadors. Pel que fa al coneixement del mercat, el senyor Lagares va puntualitzar que el coneixement tradicional del mercat i del producte perd importància quan els processos de 'creativació' estan ben enunciats: «Els reptes al voltant dels quals es generen idees es preparen de tal manera que les visions comple-



mentàries, no condicionades per un coneixement previ de les limitacions del producte o del mercat, poden ser precisament les que aporten major riquesa.» Per a definir el tipus d'equip en què es troben simultàniament tota mena de coneixements i de visions, Josep Lagares va introduir el concepte d'«equip polièdric». Pel que fa a la tria d'idees en els tallers, els participants coneixen el procés i saben que el més important és generar moltes idees i valorar-les com a equip, de manera que no senten com un fracàs personal que les seves no siguin escollides, al contrari, valoren com a propis els resultats de tot l'equip.

El senyor Joaquim Nadal, diputat del Grup Parlamentari Socialista, es preguntava fins a quin punt la 'creativació' és una teoria que s'ha posat en pràctica, i en quina mesura es tracta de l'explicació teòrica de processos purament pràctics que s'han configurat amb l'experiència. Per a respon-

dre la pregunta, el director general de Metalquímia es va referir als inicis dels actuals processos a la seva empresa. L'any 1996, el Cidem² els va atorgar un premi pel desenvolupament d'una màquina en què havien invertit molts anys i molts recursos. A posteriori, aquesta màquina va ser un fracàs al mercat: l'empresa no havia aplicat, en el moment de decidir aquest projecte d'innovació, les eines de valoració de l'atractiu i el risc de què actualment disposa. Des d'aquell moment, teoria i pràctica han anat juntes. El mercat és cada cop més gran i divers i demana més velocitat de reacció. En aquest univers, la capacitat de valorar cada moviment abans d'actuar i disposar de moltes alternatives en forma d'idees diferents és clau. Per això, ser capaços d'organitzar, mesurar i valorar cada pas que es fa és tan important com ser capaços de dur-los a terme.

La diputada del Grup Parlamentari de Convergència i Unió senyora Cristina Iniesta va demanar retornar al concepte d'equip polièdric'. «No busqueu mai les solucions de ruptura als mateixos calaixos de sempre. No solucionarem la crisi econòmica bevent a les mateixes fonts de sempre», va sentenciar el senyor Lagares.

Els assistents es van dividir en dos grups per visitar les instal·lacions. Dos dels projectes en marxa, pendents de la decisió final de compra, són precisament dues línies QDS per a dos importants clients internacionals. En resposta a la pregunta del diputat del Grup Parlamentari Socialista senyor Joaquim Nadal, el senyor Narcís Lagares director d'operacions de Metalquímia i representant de la segona generació, responia que tots dos potencials clients són competidors en un mercat similar: han copsat la revolució que pot representar incorporar el QDS a les seves línies i proven de ser els primers de tenir-ne una planta sencera. Cap dels dos, però, no ha pres encara la decisió defini-

tiva, ja que es tracta d'inversions molt importants que involucren el nivell més alt de direcció de les seves empreses. La diputada del Grup Parlamentari de Convergència i Unió senyora Maria Senserich va demanar per la durada d'aquests processos: «Entre sis i deu mesos depenent de l'empresa client.» Per tal de facilitar-los la decisió, Metalquímia posa a disposició dels seus clients potencials les simulacions numèriques i representacions en 3D de la planta projectada. Es van mostrar algunes d'aquestes simulacions en 3D als diputats i les diputades. Per a completar la informació de què el client disposa quant al funcionament de la maquinària, és acollit en unes instal·lacions pilot que el grup de parlamentaris també va poder visitar.



2 Centre d'Innovació i Desenvolupament Empresarial, òrgan dependent de la Generalitat de Catalunya amb el mandat d'estimular la innovació i el creixement a les empreses.

D'aquesta manera, el client pot fer servir la planta pilot per a provar les pròpies formulacions i matèries primeres i obtenir mostres del producte ja cuït i preparat tal com s'aconseguirà a les instal·lacions definitives.

Abans de donar per acabada la visita amb una degustació de productes QDS, els grups es van trobar a la biblioteca, una sala espaiosa i dotada de tota mena de publicacions del món alimentari i del sector carni. La capacitat d'innovació s'incrementa quan s'està ben informat de tots els moviments relacionats que es duen a terme a tot el món. Així, Metalquímia és l'única empresa de l'Estat que té diverses publicacions especialitzades des del primer número i que les

continua rebent, ara en format multimèdia. El departament d'intel·ligència utilitza aquestes fonts de coneixement per a introduir les novetats i els avenços que es fan arreu del món i que afecten els projectes d'innovació en curs, i acceleren així alguns dels desenvolupaments o limiten l'esforç en alguns altres en què altres empreses o centres de recerca es podrien haver avançat.

El laboratori va ser la darrera parada abans de procedir a la degustació de productes QDS i al refrigeri amb què es va donar per acabada la visita. Els representants de Metalquímia i Casademont van acomiadar el grup tot recordant-los la necessitat de col·laborar i aplicar la creativitat en tots els reptes que se'ls presentessin.





UNA ESTRUCTURA INTEGRADA, DEL CAMP A LA TAULA

La col·laboració, que ja havia protagonitzat la primera jornada, va ser també la protagonista de la segona visita: la seu del Grup Alimentari Guissona, on els diputats i les diputades i una nombrosa representació de FemCAT van arribar el dijous 31 de març. Aquest grup és la punta de l'iceberg d'una experiència reeixida d'integració vertical. El compromís del col·lectiu de grangers de la Cooperativa Agropecuària de Guissona, l'entorn agropecuari en què s'integra i una estructura que engrana fins a la venda al consumidor —per mitjà de les botigues BonÀrea— fan d'aquest grup una de les experiències d'èxit més destacades en el sector agroalimentari català de les darreres dècades. En efecte, els resultats que s'havien presentat la vigília mostren que té una salut envejable: l'any 2010, les vendes van augmentar un 6,6 per cent, fins als 1.150 milions d'euros i els resultats, amb 41,86 milions, es van incrementar un 19,3 per cent. La plantilla pròpia va créixer de 94 persones fins als 3.179 treballadors, i les inversions es van mantenir elevades i es va arribar als 44 milions d'euros.

Grup Alimentari Guissona

La sala de juntes del grup va ser l'escenari escollit per a l'inici de la jornada. Amb espai per a més de quatre-centes persones, s'hi duen a terme les juntes de cooperativistes. Per a la visita del programa Em-

preses i Parlamentaris, va presidir la reunió el senyor Jaume Alsina Calvet, president del grup. L'acompanyaven els senyors Ramon Alsina, conseller delegat; Jaume Alsina Cornellana, adjunt a direcció; Antonio Condal, director de relacions públiques i de recursos humans; Jaume Olivet, director d'elaborats; Josep M. Torrecassana, president de CaixaGuissona; Daniel Marsol, director general de CaixaGuissona; Jordi Grasa, director comercial, i la senyora Maria Teresa Alsina, directora de les botigues BonÀrea.

El senyor Joan Gummà, vocal del patronat i responsable del programa Empreses i Parlamentaris de FemCAT, va agrair als amfitrions la seva hospitalitat i la preparació de la visita. Aquesta representava una fita important tant per a la fundació com per al Parlament, ja que es tractava de la primera de la legislatura, però la setena en termes absoluts. Les sis edicions anteriors han mostrat l'encert que representa aquesta iniciativa, que permet un coneixement mutu i distès entre els representants de la política i els de l'empresa. El senyor Jaume Alsina Oliva, membre de FemCAT, es va afegir a l'agraïment als representants del Grup Alimentari Guissona; va recordar als presents que es tracta d'un grup modèlic i molt discret, i va valorar el privilegi de conèixer-ne tots els detalls de primera mà.

El president del Grup Alimentari Guissona va iniciar la trobada donant la benvinguda als parlamentaris. Va celebrar l'ocasió destacant que el



grup representa un cas únic al món —no se'n coneix cap altre que hagi estat capaç d'integrar en una sola estructura totes les activitats agropecuàries i de transformació, des del camp fins al consumidor. Aquesta primícia, a més, s'ha aconseguit en un sol centre, a Guissona, en unes instal·lacions que són escorxador multiespècie i, alhora, planta de processament i envasat de carn i productes elaborats. De les instal·lacions de La Closa, que el grup va visitar més tard, surten cada dia 1,4 milions de 'paquetets', aliments processats provinents de vedells, porcs, bous, pollastres, indrets, conills i guatlles, només vint-i-quatre hores

després de l'arribada de l'animal viu. Aquesta rapidesa, unida a la distribució i la comercialització pròpies, els permet reduir costos i preus respecte a la competència.

Bastir aquesta estructura ha estat un esforç col·lectiu. El compromís amb l'entorn en què s'ubica l'empresa és el factor principal de desenvolupament del grup. Així, la Cooperativa Agropecuària de Guissona, que duu a terme totes les activitats avícoles i ramaderes de cria i engreix d'animals, juntament amb la Caixa Rural de Guissona, són les eines a disposició de socis i treballadors en la seva interlocució amb el grup.

Després de centrar-se, a Metalquimia i Casademont, en l'elaboració de productes carnis, la visita al Grup Alimentari Guissona i la integració vertical que s'hi duu a terme va permetre als visitants aproximar-se al sector agropecuari. Catalunya és deficitària en la producció de cereals i excendentària en la de carn. Aquests desequilibris es compensen amb la importació de cereals i l'exportació de carn i només es poden mantenir si tots els esforços se centren a aconseguir avantatges competitius a tota la cadena. El senyor Alsina Calvet es va referir a diverses temàtiques que han estat debatudes públicament els darrers anys i que afecten el sector, i va advertir que es tracta d'un equilibri d'oferta i demanda prou complicat. Va defensar el respecte a aquest equilibri i va disposar l'esperança en l'actuació dels emprenedors com els que, fa cinquanta anys, en fundar la cooperativa que és a l'origen del grup i avui en molts altres casos, dona nova vida al camp català. Per acabar, va recordar les principals magnituds en representació de les quals havia volgut dirigir-se als diputats i les diputades: una cooperativa amb més de deu mil socis ramaders, més de quatre mil treballadors i que, cada setmana, gestiona més d'un milió d'operacions de compra a través de les seves botigues.

Va obrir la ronda de preguntes el senyor Rafael Luna, diputat del Grup Parlamentari del Partit Popular a Catalunya, que va preguntar si el grup pensava iniciar la producció de carn 'halal', sacri-

ficada i preparada segons el ritu islàmic; també va inquirir sobre la manera com la cooperativa ha afrontat la nova directiva europea sobre el capital social retornable als socis i, finalment, va valorar positivament l'expansió del grup a través dels comentaris que ha rebut amb freqüència sobre la dificultat d'obrir una nova botiga BonÀrea.

La resposta li va arribar de diversos membres de la taula. El senyor Jordi Grasa, director comercial, va alertar de la dificultat de gestionar productes per a un mercat minoritari a través d'un canal integrat i generalista com el seu. A banda de la complexitat que afegiria introduir una gamma 'halal' en el seu assortiment de productes, ja molt ampli, els consumidors són força minoritaris. Així, va dir que creia que era més adequat que un canal especialitzat fos el que servís aquests productes, i se situés en aquells indrets on hi hagués consumidors en lloc de trobar-se minoritàriament en una botiga generalista. El director general de CaixaGuissona, senyor Daniel Marsol, va comentar que ja s'havien completat les actuacions necessàries per a l'adaptació del capital social a la nova directiva, que en el seu cas havia implicat canvis mínims. La senyora Maria Teresa Alsina, directora de les botigues BonÀrea, va respondre que hi ha vora d'onze mil sol·licituds cursades per obrir botigues i que no és possible donar resposta positiva a totes: el procés es duu a terme seguint l'estratègia comercial marcada pel grup, que dóna prioritat a les grans ciutats i planteja la implantació a ciutats petites i mitjanes només en la mesura en què la demanda local en pugui assegurar la rendibilitat.

El diputat del Grup Socialista, senyor Roberto Labandera va plantejar qüestions referides al mercat internacional i l'exportació. Quines són les perspectives del grup en aquest aspecte, tant pel que fa a l'exportació com a les propostes per a pal·liar el dèficit de cereals? El 92 per cent de la producció càrnia del grup es ven a través de les botigues BonÀrea. El senyor Ramon Alsina, conseller delegat de la Corporació Alimentària Guissona, va assenyalar que només s'exportava l'excedent, quan



es dóna una conjuntura de preus favorable i en aquells productes que tenen excedent, fonamentalment el porcí, el menjar de gossos —exportat a Europa— i el pinso avícola —que s'exporta al nord d'Àfrica. Pel que fa a l'obtenció de cereals, Jaume Alsina va donar prioritat a augmentar les zones de regadiu per a aconseguir producció local. I a manca d'aquesta, va reclamar millors infraestructures de transport, sobretot ferroviàries, capaces d'abaratir-ne el preu.

El diputat del Grup Parlamentari de Convergència i Unió i alcalde de Sort senyor Agustí López va reaccionar a les paraules i propostes fetes fins aquell moment. El món rural viu canvis molt importants: per una banda, per la millora tecnològica que fa possible augmentar la superfície cultivada a cada explotació, crea una necessitat de redistribució de les terres; per una altra banda, per l'esclat de la bombolla immobiliària, que podria fer dels cereals un instrument d'especulació, i en el cas particular de les terres de Ponent, per les oportunitats i amenaces obertes a les noves terres que han passat a ser de regadiu. Davant d'aquesta situació d'incertesa, es va posar a disposició del Grup Alimentari Guissona per a contribuir a incloure el seu punt de vista a la discussió de les diverses normatives que afecten les explotacions agrícoles i ramaderes.



Els comentaris fets pel diputat van ser agraïts pel president del Grup Alimentari Guissona, que va recalcar que sempre ha estat obert a col·laborar extensament amb la conselleria d'Agricultura, Ramaderia, Pesca, Alimentació i Medi Natural. Va descartar que hi hagués especulació en el mercat dels cereals i va atribuir la pujada dels preus a la demanda de matèria primera per a la fabricació de biofuels. Així mateix, es va mostrar escèptic respecte a la necessitat real de canvis en els processos de cria i engreix dels animals, que noves normatives europees sobre estrès animal obliguen a revisar en profunditat. Els ramaders i els productors saben que els animals necessiten ser ben tractats per a créixer sans, i aquest coneixement és la seva guia principal. Algunes d'aquestes regulacions, va dir el senyor Jaume Alsina Cornellana, adjunt a la direcció, obligaran els ramaders a fer importants inversions i en disminuiran la productivitat, i això afectarà directament el preu de la carn. En altres camps, com el de la produc-

ció de llet, va admetre que algunes de les explotacions que operen en l'actualitat, principalment les més petites, poden tenir problemes de competitivitat en el futur.

El diputat del Grup Parlamentari de Convergència i Unió, senyor Ramon Espadaler va felicitar el Grup Alimentari Guissona per la seva activitat i va agrair l'explicació. Quan va demanar més explicacions sobre la zona de regadiu del canal Segarra-Garrigues, se li va dir que si es dediquessin totes les noves àrees de regadiu a cultivar cereals per a ús del grup, ja no faria falta recórrer a la importació. El diputat del Grup Parlamentari d'Esquerra Republicana de Catalunya, senyor Carmel Mòdol va intervenir per apuntar diversos dels temes que havien estat tractats anteriorment. Va dir que, mentre que l'ús de farines animals per a l'alimentació del bestiar podria donar ben aviat bones notícies reguladores, la revisió de les zones de regadiu no li inspirava optimisme i tindria un procés de revisió ben llarg. Finalment,

lloant el procés d'expansió comercial del grup, es va preguntar si tenien plans per a augmentar la seva zona d'influència o, fins i tot, establir-se a l'estranger. El diputat del Grup Parlamentari de Convergència i Unió senyor Joan Reñé es va afegir als comentaris fets anteriorment sobre l'enfocament que s'havia donat a nivell europeu tant de l'estrès animal com de les zones de regadiu. Va esmentar un tema que no s'havia abordat anteriorment: «Creuen els responsables del Grup Alimentari Guissona que el fet que els seus productes siguin criats i elaborats íntegrament a Catalunya té un efecte positiu en la percepció dels consumidors?»

En resposta a aquests darrers comentaris, la senyora Maria Teresa Alsina va explicar que s'estan obrint botigues BonÀrea a noves zones: Alcobendas, a Madrid, és una de les darreres obertures, però l'expansió internacional no s'estudia encara. El client escull els productes per la relació qualitat-preu, l'origen no intervé en la decisió de compra. Una de les darreres millores a la xarxa comercial, haver convertit part de les botigues en supermercats amb tota mena de productes, els ha permès arribar a indrets on serien molt menys atractives les seves botigues tradicionals, només amb productes alimentaris.

Finalitzades les presentacions i la ronda de preguntes i respostes, havia arribat el moment de dirigir-se al centre càrnic La Closa, situat als afores de Guissona. Es tracta d'un centre que ocupa vint-i-nou hectàrees i que concentra totes les activitats de transformació del grup: escorxador multiespècie, centre de processament de la carn, envasat i preparació dels menjars preparats; es troba en un procés constant de millora i ampliació. Una de les darreres millores ha estat l'automatització de la zona de preparació de comandes i s'està posant a punt una planta panificadora i una de preparació de brou.

La concentració de llocs de treball que significa La Closa ha estat un repte per a Guissona les darreres dècades. La població ha crescut espec-

tacularment i ha atret immigrants de prop i de lluny: prop del 50 per cent dels treballadors del centre i de la població de Guissona han arribat de fora. Algunes xifres ajuden a comprendre aquest fenomen: 100.000 pollastres són processats cada dia, 15.000 picantons, 6.000 galls dindi, 5.000 porcs, 150 vedells i 650 xais. Als 180.000 m² d'instal·lacions hi ha dos milions de pernils en procés d'assecatge; cal comptar amb la magnitud de l'impacte d'aquestes instal·lacions sobre l'activitat ramadera de la zona. L'especejament, el control de qualitat, la preparació dels embotits, el menjar precuinat, la logística, el manteniment... Els visitants van avançar per la major part del complex apreciint els passos del procés seguit per als diferents productes. Com en el cas de Casademont i Metalquimia, l'esforç humà i empresarial d'autosuperació constant és acompanyat d'un esforç tecnològic, on la maquinària i els processos són revisats i actualitzats constantment per a poder fer front a la demanda en les millors condicions. En aquest cas, la cooperació no s'ha dut a terme entre empreses sinó entre persones que fa cinquanta anys es van agrupar com a cooperativa i van unir els seus esforços per a accedir de millor manera als proveïdors i al mercat.

Acabada la visita al centre La Closa, el grup va poder conèixer de primera mà una de les iniciatives socials del Grup Alimentari Guissona. Molt implicat en el seu territori, per la naturalesa cooperativa i agrària que té, el grup disposa de dues fundacions que fan tasques de dinamització del territori. La Fundació Agropecuària de Guissona proporciona instal·lacions i serveis a la gent gran; la Fundació BonÀrea disposa d'un complex esportiu en què totes les persones, i especialment els joves, poden dur a terme activitats a l'aire lliure. Els diputats, les diputades i els membres de FemCAT van acompanyar els directius del grup a un dinar al club de golf, que pertany a aquesta segona fundació. Tot degustant els productes que havien vist elaborar, van felicitar-ne els artífexs abans d'acomiar-se'n.



EL COMERÇ, DARRERA ETAPA

El compromís del programa Empreses i Parlamentaris amb les persones que hi participen inclou, a cadascun dels sectors escollits, una visió completa de la cadena de valor que configura el sector. En el cas del sector agroalimentari, es tracta d'un repte difícil d'assolir, per la complexitat de les trajectòries dels aliments i els elements de procés que els acompanyen i per la ubicuïtat del sector a la nostra societat. No obstant això, després d'observar una cadena integrada a Guissona i copsar un exemple de la infraestructura industrial que acompanya el processament dels aliments a Girona, la tercera visita va estar centrada exclusivament en la darrera anella de la cadena, el comerç. Mercabarna, el mercat majorista d'aliments de Barcelona, i en particular el mercat de la fruita, van centrar la visita.

Mercabarna

Mercabarna (Mercados de Abastecimientos de Barcelona, SA) és una societat gestora de titularitat pública que concentra els mercats majoristes de la ciutat de Barcelona. En una superfície de noranta hectàrees a la Zona Franca, agrupa vuit-centes empreses de venda d'aliments a professionals, i també nombroses firmes d'elaboració, comerç, distribució, importació i exportació de productes frescos i congelats. Vint-i-cinc mil persones hi treballen

cada dia. El seu àmbit d'influència immediat abasta tot Catalunya, el nord del País Valencià, la franja d'Aragó, les Illes Balears, Andorra, el sud de França i el nord d'Itàlia; en total Mercabarna proveeix de productes frescos uns deu milions de consumidors.

Des que es va constituir l'any 1967, Mercabarna ha estat la unitat aglutinadora dels mercats majoristes que antigament es concentraven al Born o al parc Joan Miró i el Teatre Lliure actuals. L'any 1971 es va traslladar a la Zona Franca, procedent del Born, el mercat central de fruites i hortalisses; l'escorxador i el mercat de la carn, el del peix i el de la flor s'hi van anar instal·lant gradualment. A partir de l'any 1984 s'hi van anar consolidant també empreses transformadores i el mercat de productes elaborats i semielaborats. També gradualment, les empreses que hi ha instal·lades han anat consolidant estructures de col·laboració i representació pròpies, tant davant Mercabarna mateix com en les seves representacions gremials i sectorials.

La senyora Montserrat Gil de Bernabé, directora de Mercabarna, i el senyor Josep Faura, director del mercat central de fruites i hortalisses, van saludar els visitants a l'arribada. En representació de la institució, van explicar breument els orígens i la situació actual de la institució i de les instal·lacions. Van agrair als organitza-



dors que vagin incloure Mercabarna al programa i van assenyalar la importància del mercat majorista, ja que és on «es comença a posar el preu als productes». Els serveis que la institució dóna als seus concessionaris són molt diversos; així ho va exemplificar en presentar al grup altres persones que havien volgut sumar-se a la benvinguda: el senyor Antoni Nieto, responsable de l'oficina d'assessorament al client, i el senyor Jordi Mónaco, responsable de seguretat i vigilància. La senyora Gil de Bernabé va descriure molt breument la vocació de Mercabarna: «Ser un espai d'oferta i demanda on es puguin ajus-

tar correctament els preus.» Si aquest mecanisme funciona, «la sofisticació tant de l'oferta com de la demanda augmenta, i permet la proliferació d'empreses que afegeixen valor als productes (magatzem, manipulació, distribució, rentat i preparació), i també de les que donen servei a tota la resta (logística, serveis professionals, formació). Mercabarna s'encarrega d'ajudar al bon funcionament de totes.

Després d'aquesta breu presentació, els responsables de Mercabarna es van acomiadar del grup, els van desitjar una bona visita i van passar la paraula als representants d'Assocome.

Assocome

L'Associació de Concessionaris de Mercabarna (Assocome) és l'associació patronal que agrupa tots els concessionaris de Mercabarna i actua també com a entitat paraigua per als diferents gremis i associacions sectorials d'empreses que hi estan instal·lades. Dialogar amb els representants dels concessionaris oferia als parlamentaris la possibilitat de contemplar el funcionament del complex des d'un punt de vista global.

El senyor Joan Llonch, president d'Assocome, va iniciar els parlaments descrivint Mercabarna com una ciutat per mèrits propis, on entren cada dia quinze mil vehicles i mouen una xifra global de negoci que supera els quatre mil milions d'euros. El senyor Llonch va destacar una particularitat que no comparteixen molts altres centres de comerç: tot i que moltes de les concessionàries disposen de centres de distribució o de producció fora de Mercabarna, la major part hi tenen la seva seu. Es tracta d'empreses catalanes que s'han expandit cap a fora, i això configura també la importància de Mercabarna com a centre aglutinador i de fixació de preus d'una zona d'influència cada cop més gran.

A petició del senyor Carles Martí, director general de Fruits CMR i membre de FemCAT que feia d'amfitrió de tota la jornada, el senyor Llonch va passar a descriure l'activitat de la seva pròpia empresa. Fruites i Hortalisses Gavà, SA és una empresa comercialitzadora de fruita i hortalisses. Des de l'any 1994 és present a nivell internacional a través de les seves filials: actualment són catorze, situades en indrets tan diversos com Moscou, Sant Petersburg, Perm, Varsòvia, Katowice, Praga, Budapest i diversos indrets d'Àustria. Tenen també magatzem i centres de producció a Almeria. El senyor Llonch va admetre que de vegades resulta difícil explicar la realitat de la seva empresa, complexa i allunyada de la imatge tradicional que es pot tenir dels majoristes. La internacionalització de la seva empresa s'ha dut a terme en la seva maduresa, i per a ell ha representat un canvi

de paradigma radical: «Sempre has d'estar amb la maleta feta. En qualsevol moment has d'anar a l'altra punta del món a apagar un foc. I tot i això abans que res som una empresa majorista de Mercabarna.»

Amb la descripció de Fruites i Hortalisses Gavà, va prendre la paraula un altre dels ocupants de la taula, el senyor Casimiro Llorens, gerent de Llorens Capdevila, SA i president de l'AGEM (Associació Gremial d'Empresaris Majoristes de Fruites i Verdures de Mercabarna). En aquest càrrec representa les cent cinquanta-cinc empreses implantades als quatre-cents trenta-nou llocs de venda del mercat central de fruites i hortalisses, que donen sortida cada any a aproximadament un milió cent mil tones de producte. Va explicar la transformació radical que ha sofert el col·lectiu la darrera dècada: en només tres anys s'ha produït una concentració empresarial que ha fet que el nombre d'empreses presents al mercat passessin de prop de dues-centes a només cent cinquanta. Per a ser més competitives, les empreses han hagut d'implicar-se a l'origen dels seus productes, a tots els continents, fer activitats d'importació i distribució; el gremi els ha donat el seu suport en aquest procés.

Va prendre aleshores la paraula el senyor Josep Mestres, director general de Silliker Ibérica, empresa que dona serveis de seguretat alimentària arreu del món. El seu paper és assegurar a les companyies que els productes que posen al mercat són segurs i donen satisfacció a les necessitats dels que els compren. «La realitat actual de Mercabarna», va dir, «és el resultat del marc que han posat les persones que ens han precedit i l'esforç que posem les persones que hi som ara.» «La crisi és una realitat a tot el món i especialment dura a Espanya; correspon a tothom, doncs, treballar pel futur.» Va afegir que esperava dels diputats la feina d'establir el marc «que ens permeti arribar a un futur que serà diferent del present», i va demanar que observessin amb atenció les persones i les empreses que els acollien: eren collabora-

dors i alhora competidors que es posaven d'acord per a millorar les coses.

El senyor Miquel López, director general de Moray Fisch International, SA, es va presentar com a representant d'una empresa majorista del peix, present a diversos mercats majoristes i amb planta industrial pròpia a Escòcia. Va escollir tractar amb detall un dels temes simptomàtics de l'actual crisi: la morositat. El senyor López va dir que el preocupaven la llei que regula la morositat i les dificultats que passen les empreses i que es traslladen als seus proveïdors, i va esmentar la mateixa administració pública com un agent que actua en aquest cicle. I tot i advertir que, de moment, el sector del peix pateix poc per aquesta causa, gràcies al bon funcionament de la seva caixa gremial, va demanar als diputats i les diputades que plantegessin solucions respecte a això.

El senyor Antonio Manzano, conseller delegat de Frimercat, SA, va explicar aleshores que la seva empresa proveeix serveis logístics en temperatura controlada al mercat del peix. La seva empresa rep el producte fred o fresc, el redistribueix a les botigues i se l'emporta si sobra. Aquesta empresa va sorgir del mateix gremi de majoristes del mercat del peix i s'ha expandit des de Mercabarna. Fundada l'any 1991, ha augmentat des d'aleshores la seva capacitat d'emmagatzematge de productes freds i congelats fins als 110.000 m³. L'emmagatzemament s'ofereix a totes les empreses, tant majoristes, de Mercabarna, com de distribució, i es complementa amb serveis de manipulació: rotació, preparació de comandes, control sanitari, documentació per al trànsit internacional... D'aquesta manera permeten a les concessionàries de Mercabarna ampliar la seva capacitat de distribució tot centrant-se en les pròpies fortaleses. El procés de concentració i especialització, ja esmentat abans, forma part de l'estratègia de creixement de la seva empresa. Actualment cerquen acords de col·laboració per a generar noves plataformes de distribució de producte fresc

i intenten també obtenir serveis que l'administració pretén externalitzar, com és el cas del Punt d'Inspecció Portuària.

Llavors va prendre la paraula el senyor Jordi Maimó, director general de Companyia General Càrnia, SA. Fent un repàs històric, es va remun-
tar a l'any 1979, quan es va traslladar l'escorxador a Mercabarna. Aquest va ser un punt d'inflexió per a l'escorxador, que amb les noves instal·lacions i una millor gestió ha pogut augmentar considerablement la rendibilitat i la qualitat. Actualment és el més important de Catalunya, però cal tenir en compte la seva antiguitat: després de trenta-dos anys, és l'hora de dur-hi a terme més inversions amb visió i ambició de futur. La distribució de la carn, com l'activitat de l'escorxador, ha evolucionat molt ràpidament, tot i que «el mercat de la carn és el germà petit a Mercabarna». S'hi dona el procés de concentració que ja s'ha esmentat a la fruita: la seva companyia mateix és el resultat de la fusió de dos majoristes històrics, l'any 2001. Abans de fer-se càrrec d'aquesta empresa, el senyor Maimó va ser director general de Mercabarna i també de Mercasevilla. Va animar els parlamentaris a sentir-se orgullosos de Mercabarna, que en la seva opinió és un mercat exemplar.

Arribats a aquest punt, els parlamentaris havien pogut escoltar les reflexions de representants dels diversos mercats majoristes presents a Mercabarna i les empreses que els presten serveis. Els senyors Llonch i Llorens havien parlat del mercat de la fruita, els senyors López i Manzano representaven el peix i les seves plataformes de serveis, el senyor Mestres parlava com a proveïdor de serveis per a tots ells, i el senyor Maimó havia introduït els visitants al mercat de la carn.

La diputada del Grup Parlamentari Socialista senyora Rocío Martínez-Sampere, els diputats del Grup Parlamentari de Convergència i Unió senyor Joan Morell i senyora Cristina Iniesta, la diputada del Grup Mixt (subgrup de Ciutadans) senyora Carmen de Rivera i el diputat del Grup

Parlamentari del Partit Popular de Catalunya senyor José Antonio Coto van donar les gràcies als empresaris per les seves intervencions. Tots ells, coneixedors ja de la diversitat de les empreses i les activitats que es duen a terme a Mercabarna, els van agrair que haguessin dedicat temps a reflexionar i plantejar-los els reptes més adequats a la seva condició de legisladors, i tots i cadascun van fer esment dels comentaris introduïts pels ponents.

El diputat del Grup Parlamentari d'Esquerra Republicana de Catalunya senyor Carmel Mòdol va intervenir a continuació per demanar als representants empresarials si creien que era possible, per mitjà de cadascun dels seus mercats, dur a terme actuacions de protecció i promoció dels productes autòctons. El diputat del Grup Socialista, senyor Roberto Labandera va intervenir per demanar detalls tècnics sobre la situació de la mobilitat a Mercabarna, coneixedor que l'activitat creixent de les empreses concessionàries havia plantejat reptes en aquest sentit.

Per a respondre als temes plantejats pels diputats i les diputades, va tornar a prendre la paraula el senyor Joan Llonch, que va destacar que l'arribada del metro a la Zona Franca millorarà els problemes de mobilitat que, efectivament, es donen de manera puntual. La circulació de mercaderies, però, no quedarà afectada, i continuarà essent inevitable que hi hagi molta circulació a dins de Mercabarna i al voltant. El senyor Casimiro Llorens, per la seva banda, va explicar que el mercat majorista no té marge de maniobra per a dur a terme actuacions de promoció dels productes autòctons. La decisió final radica en el consumidor i tal i com ha ens havien assenyalat la vigília al Grup Alimentari Guissona, actualment aquesta no és una variable que es tingui en compte en general. Va intervenir el senyor Antonio Manzano per recordar que el sistema de mercat majorista actua en defensa del productor i del consumidor. En cadenes sense intermediaris, com les que es donen, per exemple, en grans





grups distribuïdors, el productor rep més pressió per a acceptar un preu baix a canvi de grans volums de la seva collita. En presència d'intermediaris, però, el productor pot dosificar les seves vendes per a aprofitar, dins el marge que li ofereix la vida d'aquest, els millors moments per a la compra i la venda. Alhora, en un mercat concentrat, el consumidor té menys possibilitat d'escollir qualitat i preu que quan disposa de molta varietat en l'oferta.

Amb aquests aclariments, els visitants es van acomiadar dels representants d'Assocom. Havia arribat el moment de visitar el Mercat Central de Fruita i Hortalisses.

Mercat Central de Fruita i Hortalisses i Fruits CMR

Distribuït en diversos pavellons de Mercabarna, el Mercat Central de Fruita i Hortalisses és un dels pocs a tot Europa que funciona en horari diürn. Es tracta d'una mesura presa fa pocs anys, que facilita l'operació tant als venedors com als compradors. El gènere s'exposa a les parades de cadascun dels majoristes i els compradors circulen lliurement pels pavellons apuntant o negociant preus i duent a terme les comandes. De la mà del senyor Carles Martí, director general de Fruits CMR, van conèixer diverses empreses majoristes i van apreciar la qualitat i la frescor dels productes exposats. Les



parades només són la punta de l'iceberg, ja que la major part de la mercaderia es troba emmagatzemada en naus dins Mercabarna mateix o, com en el cas de CMR, a la rodalia. Els compradors provenen de tota la zona d'influència de Mercabarna, que engloba tot Espanya, França i el nord d'Itàlia. La tecnologia ha afectat molt l'activitat de les parades, ja que permet tant al venedor com al comprador tenir un millor control d'estocs i preus en tot moment, però formalment ha canviat poc des de l'època del mercat del Born. Davant les grans caixes de fruita i verdura fresca, els parlamentaris van provar de fer-se una idea de les ramificacions, anteriors i posteriors, que el gènere exposat representava en l'àmbit empresarial i geogràfic.

Després d'un breu passeig pel mercat, el grup es va desplaçar per a conèixer, aquest cop per dins, la realitat d'un majorista de fruita i hortalisses. Fruits CMR, empresa fundada el 1879 que es troba en la transició entre la quarta generació, representada pel senyor Carles Martí Sousa, i la cinquena, representada pels seus fills Carles i Jordi, ha fet recentment una aposta ambiciosa pel creixement. En procés d'abandonar els seus antics magatzems, situats dins el recinte de Mercabarna, va inaugurar pocs dies abans de la visita dels parlamentaris unes instal·lacions noves a l'altra banda del Llobregat.

CMR és una empresa comercialitzadora de fruita amb una llarga experiència internacional. Va ser poc després de la Segona Guerra Mundial

quan va començar a exportar fruita a França. El senyor Martí admetia, però, que ni ell mateix no s'hauria imaginat fa uns anys el nivell de globalització a què s'ha arribat. Hi ha una veritable borsa d'oferta i demanda internacional que s'expressa en els mercats majoristes de tot Europa. CMR disposa a les seves oficines d'un departament de comerç internacional que actua en quaranta-quatre països del món. La fruita prové dels cinc continents, en alguns casos d'explotacions pròpies, com una plantació de melons al Brasil: l'aprovisionament global ha permès que els consumidors disposem de fruita de temporada tot l'any; la fixació del preu es fa a través dels punts d'entrada, com el port de Rotterdam, on CMR disposa també d'una empresa pròpia, i a punts de venda com Mercabarna. La seva xifra de negoci assoleix els cent deu milions d'euros anuals, amb una venda de fruita i verdura d'aproximadament cent milions de quilos.

En aquest punt, el senyor Carmel Mòdol va demanar com es gestiona la traçabilitat dels aliments quan aquests tenen orígens remots. «Hi ha una sèrie de codis de validesa internacional», li va respondre el senyor Martí, «que permeten controlar la fruita lot per lot.» A les seves instal·lacions, tots se sotmeten a controls de qualitat, per a assegurar-ne el bon estat i identificar el punt exacte de maduració de cara a la venda. En resposta a una intervenció dels senyors Joan Reñé i Carmel Mòdol, va afegir que la qualitat queda garantida sigui quin sigui l'origen de la fruita o la verdura per la voluntat de tots els productors de vendre la seva fruita als mercats més exigents i amb la contribució dels controls sanitaris d'entrada de cada país. També va advertir els diputats que no tan sols la protecció de la producció autòctona treballa a favor dels interessos del país. Mentre els consumidors demanin fruita fora de temporada, el fet de fer-la arribar a casa seva per mitjà de Mercabarna, a través d'una empresa catalana, representa també un estímul a la nostra economia.

Avançant en la seva explicació sobre l'empresa, el senyor Martí va fer algunes precisions so-

bre el seu model de negoci. Tot i que disposen de plantacions pròpies de plàtans a Canàries i de melons al Brasil, la major part de la xifra de negoci no la fan com a propietaris de la mercaderia, sinó únicament com a intermediaris. Són els productors els que els confien la venda dels seus productes, que ells fan a tots els països on són presents. La capacitat d'arbitrar els preus a diferents mercats regionals els permet aconseguir el millor preu per al productor, i així augmentar la seva comissió. Amb això es referia, un cop més, a l'estructura del mercat majorista, en què se cerca contínuament el punt de trobada òptim entre els interessos del comprador i els del venedor. A causa de la curta vida del producte que comercialitzen, CMR necessita tenir equips molt dinàmics, disposats a aconseguir objectius palpables cada dia. Pel que fa a la crisi, citava el pilot de



Fórmula 1 Ayrton Senna: «Quan un accident fa que tots els pilots frenin, és el moment d'accelerar.» L'aposta feta amb les noves instal·lacions ha estat conscient, amb plena seguretat de la competitivitat dels seus quatre-cents treballadors i la fidelitat dels seus proveïdors.

A l'entrada de les instal·lacions de CMR, els visitants van ser rebuts pel principal grup de directius de l'empresa. Es van afegir al senyor Carles Martí Sousa, director general i administrador; la senyora Montserrat Inglada, adjunta a direcció general, i els senyors Jordi Martí Inglada, director comercial del mercat nacional i Carles Martí Inglada, director de l'àrea de comerç internacional. Els acompanyaven el senyor Àngel Ovejas, director administratiu i financer; José Manuel Fernández, director de recursos humans; Quim Morer, director d'informàtica, i Salvador Montserrat,

'controller'. Tots ells van oferir breus explicacions sobre la funció dels seus departaments en el funcionament de l'empresa.

Després de la visita a les oficines i les explicacions sobre l'estructura de l'empresa, el grup va poder visitar els magatzems, on hi ha vint-i-vuit cambra frigorífiques, regulades a diferents temperatures segons les necessitats dels productes emmagatzemats —amb fruita i verdura disposada per a ser venuda, o esperant el punt òptim de maduració—, provinents de tot el món i destinats a mercats molt diversos. Van poder observar espècies i varietats adaptades a tots els gustos i la qualitat en va quedar clarament garantida durant un petit refrigeri a base de fruita que els diputats i les diputades van degustar tot comentant-ne, amb els directius de l'empresa, els orígens i les particularitats.





DINAR INSTITUCIONAL AL PARLAMENT

Aquesta edició del programa Parlamentaris i Empreses era la primera de la IX legislatura. La presidenta del Parlament, Núria de Gispert, va voler marcar aquesta fita convidant els empresaris amfitrions i alguns membres de FemCAT a un dinar amb els diputats i les diputades al Parlament. El grup dels qui van visitar Mercabarna i Fruits CMR va marxar d'aquesta empresa, doncs, a última hora del matí per a assistir al dinar.

La presidenta va iniciar el debat agraint a FemCAT l'organització d'aquestes jornades. Va descriure la fundació com una entitat que vol contribuir a millorar Catalunya des de la competitivitat i la innovació. L'activitat de la fundació, i també la de les empreses que els seus membres lideren, ha de contribuir necessàriament a la construcció d'un futur millor; i és per tota aquesta feina que la presidenta va expressar el seu reconeixement als presents.

El primer diputat a prendre la paraula, el senyor Labandera, va voler comentar la conclusió que havia extret de les jornades: «En plena crisi, sectors empresarials estan aplicant esforç i intel·ligència per a fer que la principal activitat industrial del nostre país, l'agroalimentària, prosperi», i va destacar la necessitat que l'esfera pública i la privada dialoguin i entenguin les necessitats que hi ha per a poder treballar junts per superar-les.

Arran de l'esment de la crisi que havia fet el diputat, el president de FemCAT i vicepresident del grup Comsa Emte, senyor Carles Sumarroca, va prendre la paraula. La crisi és una dura realitat per a empreses, ciutadans i representants polítics. Arriba en un moment d'intensa globalització, que altera totes les cadenes de valor. La crisi de la indústria tèxtil és un exemple de l'impacte d'aquests factors. Però, inesperadament, en un sector en què tot es donava per perdut, han sorgit fenòmens com Mango, que ha sabut trobar el seu lloc en el nou ordre i ha aconseguit l'èxit mundial. Són nous models de creació de valor que alhora són hereus de la tradició industrial i dels sectors que històricament s'han desenvolupat al nostre país. Per a poder avançar cap a un nou model, els sectors tradicionals representen un actiu a què podem aplicar una nova mirada. Reconèixer-los, divulgar-los i preservar-los serà el primer pas perquè constitueixin una plataforma de competitivitat present i futura.

El senyor Josep Lagares va fer també una crida a l'optimisme. Quan va començar la crisi, la indústria càrnia va frenar en sec les inversions en maquinària. Ara, però, el sector s'ha recuperat i fins i tot està creixent. La crisi que patim és intensa, però no és mundial. Nou-cents milions de persones d'arreu del món sortiran del

llindar de la pobresa la pròxima dècada: és una oportunitat inigualable per a tot el sector agroalimentari, una demanda que caldrà satisfer amb productes, processos i maquinària més eficient. Catalunya disposa de la fortalesa empresarial i el coneixement necessari per a aprofitar-ho, però per a fer-ho cal entendre el nou paradigma i inserir-s'hi. Cal fer això a tots els nivells: per a afrontar un futur diferent cal educar la mainada per a fer-hi front, per a ser capaços de crear coses noves aprofitant els camps en què ja som forts.

El senyor Carles Martí va advertir de la fragilitat de totes les anelles de la cadena. La història recent és plena d'exemples d'institucions i empreses que eren les millors en el seu àmbit i han caigut en la decadència per haver descuidat aspectes aparentment innocents. Els aspectes laborals, l'agilitat en les transaccions, el control de les despeses, són aspectes dels quals va posar exemples i que no es poden descuidar. Les empreses només es poden mantenir si l'equilibri entre les despeses i els ingressos és el correcte; és important no perdre aquests elements de vista quan es vol aixecar el cap per a construir el futur.

Continuant amb les observacions dels empresaris, el senyor Jaume Alsina va expressar el seu agraïment per haver pogut rebre els parlamentaris a la seva empresa i per haver estat convidat al dinar. Va citar l'economista Xavier Sala i Martín, que diu que les conquestes socials només ho són si es poden pagar. Va advertir els diputats i les diputades que, sense empreses, no hi ha llocs de treball: «En el seu paper de reguladors han de posar sempre els interessos de tota la societat sobre la taula.»

Acompanyant una breu reflexió del senyor Carmel Mòdol sobre la complexitat de definir els interessos de tota la societat a què es referia el senyor Martí, el senyor Antoni Fernández, diputat del Grup Parlamentari de Convergència i Unió, va demanar als membres de FemCAT els seus consells: «Com es fa una Catalunya industrial? Com es treballa amb els agents socials?»

El senyor Lagares i també el vicepresident de FemCAT i conseller delegat del Grup DKV, senyor Josep Santacreu, s'oferien per a contribuir de manera general o puntual al treball de les comissions. Les empreses, la societat i el món polític no tan sols es necessiten mútuament, sinó que viuen els uns per als altres. El coneixement, ja sigui l'obtingut per mitjà de la gestió de les empreses, com el que els membres de FemCAT recullen, per exemple, en els seus viatges de 'benchmarking', sempre està disponible, sense interessos particulars, al servei del país.

El senyor Joan Gummà, responsable del programa Empreses i Parlamentaris a FemCAT, va fer alguns apunts abans de tancar el programa. Va dir que, tot i ser la primera per a molts dels diputats presents, es tractava ja de la setena trobada organitzada pel Parlament i FemCAT. «Durant els cinc anys de vigència del programa, el contacte professional i humà entre els diputats i els empresaris ha anat creixent, i continua essent un privilegi i un plaer poder compartir el coneixement de les empreses amb els representants electes del nostre país.» Com a responsable del programa, es va posar a disposició de tots els presents i va dir que esperava poder continuar pensant i organitzant noves trobades.

El senyor Sumarroca es va sumar als agraïments i es va referir, en especial, a la presidenta i a la bona acollida que havia fet del programa. «Les motivacions que van portar a crear-lo continuen tan vigents com el primer dia, de la mateixa manera que la necessitat d'alinear les estratègies de fons del país», va dir. «La competitivitat no pertany en exclusiva a les empreses, ha d'involucrar tot el territori, i que aquest sigui capaç de moure's cap a un objectiu depèn de la capacitat de definir i focalitzar aquest objectiu.» També va demanar que l'esforç per a avançar partís d'una observació curiosa de la realitat. «Hi ha sectors econòmics que són tractors, que posseeixen la capacitat de tibar el país. Cal saber-los reconèixer i entendre què se'ls pot demanar. El ingredients que confi-

guren un ecosistema competitiu existeixen, i en les dosis adequades: cal donar-los el marc adequat per a desenvolupar-se.»

La presidenta del Parlament, Núria de Gispert, es va adreçar als presents per cloure les jornades. «El diàleg fluid entre tots els presents és necessari per a poder trobar solucions de futur per a Catalunya». Va adreçar un agraïment sincer a les empreses amfitriones d'aquesta edició per haver obert les seves portes i dedicat la seva organització a atendre els parlamentaris. «La voluntat que el país surti de la situació actual i avanci cap a un model més pròsper és compartida, i necessita la col·laboració de tots per a reeixir.» Per aquesta raó va felicitar tots els assistents a les jornades i els organitzadors per a fer possible aquesta col·laboració.

RELACIÓ DELS PARTICIPANTS

PARLAMENTARIS

I. Sr. Francesc Bragulat, del G.P. de Convergència i Unió

I. Sra. Mireia Canals, del G.P. de Convergència i Unió

H. Sr. Ramon Espadaler, del G.P. de Convergència i Unió

H. Sr. Antoni Fernández, del G.P. de Convergència i Unió

I. Sra. Anna Figueras, del G.P. de Convergència i Unió

I. Sra. Dolors Gordi, del G.P. de Convergència i Unió

I. Sr. Lluís Guinó, del G.P. de Convergència i Unió

I. Sra. Cristina Iniesta, del G.P. de Convergència i Unió

Il·lm. Sr. Agustí López, del G.P. de Convergència i Unió

I. Sr. Josep Maria Llop, del G.P. de Convergència i Unió

I. Sr. Benet Maimí, del G.P. de Convergència i Unió

I. Sra. Anna Miranda, del G.P. de Convergència i Unió

I. Sra. Begonya Montalban, del G.P. de Convergència i Unió

Il·lm. Sr. Joan Morell, del G.P. de Convergència i Unió

I. Sra. Neus Munté, del G.P. de Convergència i Unió

I. Sra. Àngels Ponsa, del G.P. de Convergència i Unió

I. Sr. Carles Puigdemont, del G.P. de Convergència i Unió

I. Sra. M. Glòria Renom, del G.P. de Convergència i Unió

I. Sr. Joan Reñé, del G.P. de Convergència i Unió

Il·lma. Sra. Montserrat Roura, del G.P. de Convergència i Unió

Il·lma. Sra. Maria Dolors Rovirola, del G.P. de Convergència i Unió

I. Sra. Maria Senserrich, del G.P. de Convergència i Unió

I. Sra. Montserrat Capdevila, del G.P. Socialista

I. Sr. Roberto Labandera, del G.P. Socialista

I. Sra. Rocío Martínez-Sampere, del G.P. Socialista

H. Sr. Joaquim Nadal, del G.P. Socialista

I. Sr. Juan Bertomeu, del G.P. del Partit Popular de Catalunya

I. Sr. José Antonio Coto, del G.P. del Partit Popular de Catalunya

I. Sra. Dolors López, del G.P. del Partit Popular de Catalunya

Excm. Sr. Rafael Luna, del G.P. del Partit Popular de Catalunya

I. Sr. Santi Rodríguez, del G.P. del Partit Popular de Catalunya

I. Sra. Marisa Xandri, del G.P. del Partit Popular de Catalunya

I. Sr. Joan Boada, del G.P. d' Iniciativa per Catalunya Verds - Esquerra Unida i Alternativa

I. Sra. Hortènsia Grau, del G.P. d' Iniciativa per Catalunya Verds - Esquerra Unida i Alternativa

I. Sr. Oriol Amorós, del G.P. d' Esquerra Republicana de Catalunya

H. Sra. Carme Capdevila, del G.P. d' Esquerra Republicana de Catalunya

I. Sr. Carmel Mòdol, del G.P. d' Esquerra Republicana de Catalunya

I. Sra. Carmen de Rivera, del Subgrup Parlamentari Ciutadans

EMPRESARIS DE FEMCAT

Sr. Carles Sumarroca, vicepresident de Comsa Emte i president de FemCAT

Sr. Joan Gummà, vicepresident d'Abantia i vocal del patronat de FemCAT

Sr. Xavier Cambra, president de Dèria Editors i secretari general de FemCAT

Sr. Xavier Albertí, gerent de Joaquim Albertí

Sr. Jaume Alsina, gerent d'Encofrats Alsina

Sra. Immaculada Amat, directora general d'Amat Immobiliaris

Sr. Ricard Aubert, conseller de Simon

Sr. Jordi Bagó, conseller delegat del grup Serhs

Sr. Joaquim Boixareu, conseller delegat d'Irestal Group

Sr. Ramon Carbonell, vicepresident de Copcisa

Sr. Gregori Cascante, director general de d'Aleph Iniciativas y Organización

Sr. Josep Lagares, director general de Metalquimia

Sr. Josep Maria Lloreda, gerent de KH Lloreda

Sr. David Marín, conseller delegat de Inaccés Geotècnica Vertical

Sr. Carles Martí, director general de Fruits CMR

Sra. Mercè Martí, consellera delegada d'Infinit Air

Sr. Ricard Penadés, director de Medgroup

Sr. Ignasi Pietx, director general d'Artyplan

Sr. Josep Santacreu, conseller delegat de DKV

Sr. Miquel Teixidor, director general de Genaker

Sr. Roger Valsells, gerent de Nuriolma

EQUIP DE SUPORT

Sra. Francesca Guardiola, del Parlament de Catalunya

Sra. Vanessa Pey, del Parlament de Catalunya

Sra. Teresa Navarro, de la Fundació FemCAT

Sra. Laura Garcia, de la Fundació FemCAT



RELACIÓ D'ACTIVITATS

Dimecres, 30 de març

CASADEMONT I METALQUIMIA

- 10.30 h** ARRIBADA A CASADEMONT
Benvinguda a càrrec de:
Sra. Adriana Casademont, vicepresidenta del Grup Casademont
Sr. Jordi Bernardo, director tècnic de Metalquimia
Sr. Josep Lagares, director general de Metalquimia
Sr. Llorenç Freixanet, director del projecte QDS i director d'Intel·ligència de Metalquimia
Sr. José Pedro Calonge, director de producció de Casademont
- 10.35 h** PRESENTACIÓ DE L'ENTITAT
a càrrec de Adriana Casademont, vicepresidenta del Grup Casademont
- 11.00 h** VISITA A LES INSTAL·LACIONS QDS A CASADEMONT A CÀRREC DE:
Sra. Adriana Casademont, vicepresidenta de Grup Casademont
Sr. Josep Lagares, director general de Metalquimia
Sr. Llorenç Freixanet, director del projecte QDS i director d'Intel·ligència Metalquimia
- 12.15 h** DESPLAÇAMENT A METALQUIMIA
- 12.45 h** BENVINGUDA A CÀRREC DE:
Sr. Narcís Lagares, president de Metalquimia
Sr. Josep Lagares, director general de Metalquimia
Sr. Narcís Lagares Jr., director d'operacions de Metalquimia
Presentació de Metalquimia, a càrrec de Josep Lagares, director general de Metalquimia.
- Col·loqui.

- 13.50 h** RECORREGUT
per les instal·lacions de Metalquimia

- 14.15 h** DEGUSTACIÓ
a les instal·lacions de Metalquimia

Dijous, 31 de març

GRUP ALIMENTARI GUISSONA

- 11.00 h** BENVINGUDA
Sr. Jaume Alsina, president i fundador de les empreses del Grup
Sr. Ramon Alsina, conseller delegat de la Corporació Alimentària Guissona
Sr. Jaume Alsina Cornellana, adjunt a direcció
Sr. Antonio Condal, director RRPP i RRHH
Sr. Jaume Olivet, director d'Elaborats
Sr. Josep M^a Torrecassana, president de CaixaGuissona
Sr. Daniel Marsol, director general de CaixaGuissona
Sr. Jordi Grasa, director comercial de la Corporació Alimentària Guissona
Sr. Maria Teresa Alsina, directora de les botigues BonÀrea
- 11.15 h** PROJECCIÓ D'UN VÍDEO CORPORATIU
- 11.40 h** PRESENTACIÓ DE L'ENTITAT A CÀRREC DEL:
Sr. Jaume Alsina, president i fundador de les empreses del Grup.
- 12.10 h** COL·LOQUI
- 12.35 h** VISITA GUIADA A CÀRREC DE:
Sr. Jaume Alsina, president i fundador de les empreses del Grup

Sr. Ramon Alsina, conseller delegat de la Corporació Alimentària Guissona
Sr. Jaume Alsina Cornellana, adjunt a direcció
Sr. Antonio Condal, director RRPP i RRHH
Sr. Jaume Olivet, director d'Elaborats
Sr. Isidre Argerich, relacions públiques del Grup Alimentari Guissona

12.45 h RECORREGUT
per les diferents sales d'elaborats, assecadors de pernils, sales d'envasats, zona logística...

14.35 h DINAR OFERT PEL GRUP GUISSONA

Divendres, 1 d'abril

MERCABARNA I FRUITS CMR

10.00 h ARRIBADA A MERCABARNA, MERCAT MAJORISTA DE BARCELONA
Benvinguda a càrrec de:
Sra. Montserrat Gil, directora de Mercabarna
Sr. Josep Faura, director del Mercat Central Fruites i Hortalisses
Sr. Joan Llonch, president d'Assocome.
Sr. Carles Martí, director general de Fruits CMR

10.10 h PRESENTACIÓ DELS MEMBRES DE L'ASSOCOME (ASSOCIACIÓ DE CONCESSIONARIS DE MERCABARNA)
Sr. Joan Llonch, director general de Fruites i Hortalisses Gavà, S.A i president d'Assocome
Sr. Casimiro Llorens, gerent de Llorens Capdevila, S.A i president de l'AGEM (Associació Gremial d'Empresaris Majoristes)
Sr. Miguel López, director general de Moray Fisch Internacional, SA
Sr. Antonio Manzano, conseller delegat de Frimercat, SA

Sr. Jordi Maimó, director general de Companyia General Càrnia, SA
Sr. Antonio Manzano, conseller delegat de Frimercat
Sr. Josep Mestres, director general de Silliker Ibérica, SA
Sr. Casimiro Llorens, gerent de Llorens Capdevila, S.A.
Sr. Josep Faura, director del Mercat Central Fruites i Hortalisses

10.30 h PROJECCIÓ
d'un vídeo corporatiu de Mercabarna

10.50 h COL·LOQUI

11.15 h VISITA
mercat de Mercabarna a càrrec del Sr. Josep Faura, director del Mercat de Fruites, i del Sr. Carles Martí, director general de Fruits CMR

12.00 h ARRIBADA A FRUITS CMR

12.15 h PRESENTACIÓ CORPORATIVA
a càrrec del Sr. Carles Martí, director general de Fruits CMR

12.40 h COL·LOQUI
mercat de Mercabarna a càrrec del Sr. Josep Faura, director del Mercat

13.00 h RECORREGUT I EXPLICACIONS
de les noves instal·lacions de l'entitat

13.30 h FI DE LA VISITA

14.00 h DINAR INSTITUCIONAL
amb el M. H. Sra. Núria de Gispert, presidenta del Parlament de Catalunya.
Col·loqui

