

PROGRAMA EMPRESSES I PARLAMENTARIS

Salut animal i vegetal

juny del 2013



PROGRAMA EMPRESSES I PARLAMENTARIS

Salut animal i vegetal

Primera edició, abril del 2014

© 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

© Fotolia.com: Alicia p. 25; Dasha Petrenko p. 2-3; karepa p. 6; sripfoto coberta; Smileus p. 4, 16, 24
© Parlament de Catalunya: p. 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 18, 19, 20, 21, 22-23, 31;
Miquel González, p. 1; Francesc Morera, p. 26; Pepe Navarro p. 28

Impressió: Artyplan, SA, Barcelona
Edició electrònica DL: B.10318-2014

Edició no venal

PRESENTACIÓ



La publicació digital que esteu consultant conté el relat de les visites que es van fer, al juny del 2013, a dues empreses del sector fitosanitari català (Laboratoris Hipra i MAT Holding), en el marc de la novena edició del programa «Empreses i parlamentaris», una línia de col·laboració impulsada per la Fundació privada d'empresaris FemCAT, als responsables de la qual vull testimoniar, novament, el reconeixement i la gratitud per la voluntat de presència i l'activisme que inspiren no solament aquest programa des del seu impuls inicial al 2007, sinó tota la seva activitat fundacional.

També vull agrair, en nom del Parlament, als responsables de les dues empreses visitades l'acollida dispensada i la seva valuosa contribució a un programa que, en la mesura que té com a finalitat l'apropament i l'intercanvi d'experiències entre el món empresarial i l'àmbit parlamentari, entenem que és ben positiu, i per això, el volem mantenir i, en la mesura que sigui possible, reforçar.

No hi ha cap dubte que en aquests darrers set anys el programa «Empreses i parlamentaris» ha permès enfortir l'obertura i la permeabilitat institucionals del Parlament, afavorint el diàleg entre els diputats catalans i la realitat social i econòmica de Catalunya, i ha garantit, alhora, una major solidesa de l'activitat parlamentària en l'exercici de les nostres funcions legislatives i de control del Govern, perquè ha esdevingut una eina per a mi-

llorar quantitativament i qualitativament el coneixement de la situació real, dels reptes i de les perspectives de futur de l'emprenedoria i de l'economia productiva a Catalunya.

Reitero, la meva confiança que aquesta línia tan productiva de col·laboració ens continuï oferint noves convocatòries, perquè la cruïlla històrica en la qual es troba el poble català reclama, amb més urgència que mai, un Parlament de Catalunya ben informat i connectat amb la realitat, i en contacte i diàleg permanents amb els actors socials i econòmics d'arreu el territori.

Núria de Gispert i Català
Presidenta del Parlament de Catalunya



SUMARI



- 1** Presentació
- 5** Introducció
- 7** Val més prevenir que curar
- 17** Cap a un futur eficient i sostenible
- 27** Dinar institucional al Parlament
- 29** Annex 1. Relació de participants
- 30** Annex 2. Relació d'activitats



INTRODUCCIÓ

La primera trobada del programa «Empreses i parlamentaris» de la desena legislatura del Parlament de Catalunya va visitar dues empreses: l'una vinculada a la salut animal, Hipra, i l'altra, a la salut vegetal, MAT Holding Group.

Ja l'any 2011, el programa «Empreses i parlamentaris» va portar els diputats a visitar empreses representatives del sector agroalimentari. Es tracta d'un sector que representa gairebé el 16% de les vendes de la indústria catalana i l'11% de les seves exportacions. En aquella ocasió, es va manifestar la dificultat de mostrar en pocs dies la diversitat i la complexitat de la cadena de valor del sector. Aquella edició, doncs, es pot considerar com a precedent de la present, ja que les empreses visitades el mes de juny del 2013 tenen en comú el fet de ser proveïdors dels productors primaris de la indústria alimentària: ramaders i agricultors.

Les dues empreses són pioneres en els seus respectius segments i són exemples de companyies d'èxit en el context econòmic actual. Una forta aposta per la internacionalització i la innovació és la clau que defineix les identitats d'Hipra i de MAT Holding i que n'ha garantit un desenvolupament continuat. Alhora, el denominador comú entre les dues empreses és la voluntat de treballar amb una visió a llarg termini i la importància que donen als equips de treball compromesos, que promouen valors com l'esforç, l'honestetat,

la proximitat i l'excel·lència. Les dues companyies visitades en aquesta edició també donen un pes rellevant a la responsabilitat social corporativa per tal d'aportar activament millores socials, econòmiques i ambientals.

En aquest sentit, malgrat la crisi econòmica i financera actual, Hipra i MAT Holding serveixen com a referent per a contribuir al discurs en positiu que cal construir de cara als propers anys.

La introducció del programa a càrrec del president de Moventia i FemCAT, Miquel Martí, va suposar la inauguració oficial de la novena edició del programa «Empreses i parlamentaris». El senyor Martí va presentar Hipra com un clar exemple d'empresa catalana d'èxit, puntera en el seu sector i en la seva internacionalització, i va afirmar que, en aquest sentit, el teixit català industrial té elements en comú amb l'alemany, fet que un grup de membres de FemCAT ha pogut observar durant una visita recent a Baviera. En aquesta línia, el president de FemCAT va destacar que, «tenint en compte que Hipra és la cinquena empresa més important al món en el seu àmbit, és un orgull per al teixit industrial de Catalunya saber que comptem amb empreses capaces de competir amb grans multinacionals». Tot i això, a més de la internacionalització, Hipra també aposta de manera rellevant en investigació i recerca per tal de garantir, així, l'èxit de l'empresa a llarg termini.

La inversió d'Hipra en recerca i desenvolupament és del 9%, i supera així de bon tros la dada de despesa en recerca i desenvolupament en relació amb el producte interior brut de Catalunya. Respecte a la segona empresa que es va visitar, MAT Holding, abans de cedir la paraula als representants d'Hipra, Miquel Martí va voler desitjar als participants una enriquidora experiència d'intercanvi de vivències, preocupacions i activitats entre parlamentaris i empresaris.



VAL MÉS PREVENIR QUE CURAR

HIPRA

La voluntat de treballar per la prevenció ha estat el que ha situat Hipra com un dels referents mundials en salut animal. Aquest desig de prevenir es veu reflectit no només en el seu model de negoci, que inverteix un 9% de la seva facturació en recerca i desenvolupament, sinó també en la seva capacitat per a avançar-se a l'actual situació econòmica, fet que ha facilitat que Hipra no només s'hagi mantingut en temps de crisi, sinó que també hagi crescut.

El primer dia de la present edició del programa «Empreses i parlamentaris», dimecres 26 de juny de 2013, es va portar a terme la visita a les instal·lacions d'Hipra al municipi d'Amer, a la Selva. Hipra, nascuda el 1954 i refundada el 1971, és una companyia farmacèutica veterinària dedicada a la recerca, la producció i la comercialització de productes d'alt valor afegit per a la prevenció i la guarició de patologies d'animals d'abastament. Hipra és una empresa de referència en salut animal, especialment en tractaments biològics —altament anomenats *vacunes*—, i és la cinquena més important a escala mundial en aquesta especialització, competint amb les multinacionals del sector. El seu volum de facturació consolidada el 2012 ha estat de 144 milions d'euros.

La benvinguda a l'empresa va ser a càrrec del seu president i conseller delegat, David Nogareda, que va donar el tret de sortida amb una introducció a l'empresa. L'especialitat d'Hipra és la recerca,

la producció i la comercialització de vacunes, enteses com uns preparats destinats a estimular les defenses naturals de l'organisme, en aquest cas, per als animals d'abastament. Hipra és una empresa farmacèutica veterinària i, per tant, segueix uns processos similars als d'una farmacèutica per a humans. La diferència rau en el fet que els seus productes estan formulats especialment per als animals que es crien per a la producció d'aliments que després seran consumits per l'ésser humà, com per exemple la carn, els ous o la llet. Per aquesta raó, els requeriments reguladors són, si escau, més estrictes que en el cas dels medicaments per als humans i hi ha més dificultats a l'hora de ser registrats, ja que els consumidors finals en són les persones.

Per a situar-nos en un context històric, la primera vacuna, descoberta per l'anglès Edward Jenner, va ser la de la verola (1796), malaltia avui dia eradicada, tot i que hi ha estudis que apunten que ja fins i tot en temps abans de Crist ja s'havien fet intents per a crear vacunes. Les vacunes es classifiquen segons el tipus de patògen que busquen protegir; avui dia, hi ha tres tipus principals de vacunes: víriques, bacterianes i parasitàries, i les seves vies d'administració poden ser oral, nasal, injectable, hipodèrmica o per immersió. Les vacunes, per tant, no només estan destinades a la prevenció de malalties en éssers humans, sinó també en animals, àmbit en el qual s'especialitza Hipra.

El nom de l'empresa, Hipra, prové dels cognoms Hidalgo i Prada, que van fundar l'empresa l'any 1954 a Madrid. L'any 1971 un equip de joves emprenedors, liderats pel pare i l'oncle de David Nogareda, van decidir comprar el petit laboratori i traslladar-lo a Amer. La segona fita important en l'àmbit empresarial per a Hipra va venir el 1991, quan diversos accionistes van voler vendre la companyia. La família Nogareda en va adquirir aleshores la majoria de les accions. Des d'aquell moment, la plantilla de treballadors d'Hipra no ha parat de créixer: ha passat de tenir 80 treballadors el 1990 a tenir-ne 923 el 2013, dels quals 151 pertanyen a recerca i desenvolupament, 290 a màrqueting i vendes, 370 a operacions i 112 a suport. David Nogareda va voler destacar el nivell de qualificació dels empleats, ja que el 37% dels treballadors són titulats universitaris i el 24% graduats en formació professional.

Les primeres exportacions a l'estranger d'Hipra van començar el 1991 i deu anys més tard, a partir de l'any 2000, l'empresa ja no parla d'exportacions, sinó de vendes internacionals, atès el gran volum relatiu que representen dins la facturació. Segons Nogareda, Hipra considera vendes internacionals «tant les vendes provinents de les vint-i-dues filials actuals a arreu del món com les que arriben a través de distribuïdors». En el cas d'Espanya, tot i la crisi econòmica actual, les vendes s'han mantingut en els últims anys especialment per dos motius: el seny aplicat en els temps de bonança financera i l'aposta forta per la qualitat. El president i conseller delegat d'Hipra va destacar que els beneficis segueixen en la mateixa línia ascendent, però que «els guanys essencialment són per a reinvertir en projectes de recerca i desenvolupament, noves instal·lacions i obrir nous mercats».



Actualment, les vendes d'Hipra corresponen en un 63% a tractaments biològics i el 37% restant a farmacològics. David Nogareda va posar l'èmfasi en el fet que un tant per cent tan elevat en les vendes de vacunes no és el més habitual en el sector: solen rondar entre el 7% i el 10% de mitjana. Per això, actualment Hipra ocupa la cinquena posició mundial en biològics. La missió i la visió que l'empresa ha seguit al llarg dels anys per arribar a aquesta posició de lideratge s'ha vertebrat al voltant de tres eixos principals: voler ser un referent mundial amb productes diferencials en salut animal, centrar-se en la prevenció de malalties d'animals d'abastament i tenir una estratègia clarament definida.

Un dels motius que ha ajudat Hipra a ser competitiva és que, segons el criteri de la direcció de l'empresa, es tenen clares les claus de l'èxit. En primer lloc, l'empresa té molt present que cal apostar per la recerca i el desenvolupament, per tal de poder treballar pel futur. En aquest sentit, dins les inversions en recerca i desenvolupament, Hipra manté col·laboracions amb centres de recerca europeus amb l'objectiu de garantir una investigació constant i pionera. David Nogareda va afirmar que entén el seu mercat domèstic com l'europeu i va declarar: «Som europeus i així ens veu tothom.» A més, va aprofitar per afegir que el temps de desenvolupament i de registre de productes nous sol oscil·lar entre els vuit i nou anys. Davant d'aquest comentari, l'alcalde de Girona i diputat al Parlament, Carles Puigdemont, va preguntar pel percentatge de productes que arriben a bon port després d'anys d'investigació, que és aproximadament d'un 60%, tal com va respondre David Nogareda.

En segon lloc, Hipra confia que una aposta per unes instal·lacions pròpies productives és un dels punts inherents a la seva identitat, ja que garanteix un coneixement integral del producte. Les plantes de l'empresa a Europa i al Brasil són innovadores i punteres en el sector.

En tercer lloc, la companyia creu que la internacionalització amb un coneixement propi dels mercats és un valor afegit. Per això, no distribueixen productes



de tercers (*licensing in*) ni tampoc venen productes a tercers per a distribuir (*licensing out*). «Això ens fa ser una empresa una mica especial en el sector, el que volem ho treballem a fons i en el que no, no ens hi involucrem», va declarar David Nogareda. A més, les filials que tenen arreu del món i la propietat dels registres també pertanyen exclusivament a Hipra.

Finalment, David Nogareda també va voler destacar, com a element important a Hipra, la rellevància que donen a l'equip humà que hi treballa. En aquesta línia, afirma que: «Perquè una empresa tiri endavant, fa falta que tot l'equip sigui bo i estigui compromès, això és aplicable a l'empresa, però també a una organització o fins i tot a un país.» Per aquesta raó, els valors que defineixen Hipra i els seus treballadors són l'excel·lència, l'entusiasme, l'honradesa i l'optimisme. La companyia farmacològica veterinària és del parer que la confiança i el fet de saber delegar tasques als altres són garanties de treball productiu i de resultats.

Més enllà dels motius de l'èxit d'Hipra, l'empresa també recull un seguit de característiques com a model de negoci que la diferencien de la resta del sector: la possibilitat de tenir accions com a treballador, una gratificació per a tota la plantilla basant-se en els resultats obtinguts, independència bancària i de presa de decisions, sistemes propis per a la interlocució amb els treballadors i la conversió a empresa familiar sense ser-ho inicialment.



Un cop finalitzada la presentació inicial a càrrec de David Nogareda, es va obrir un torn de preguntes i comentaris a tots els presents. Rafael Luna, diputat del Grup Parlamentari del Partit Popular de Catalunya, va mostrar interès pel fet que les relacions amb els treballadors no es vehiculin per mitjà d'un comitè d'empresa. El conseller delegat va explicar que els mecanismes d'interlocució que funcionen a la companyia substitueixen i milloren la tasca que habitualment faria el comitè d'empresa, i que el més important per a tots és que «tots som treballadors, tots som al mateix vaixell i anem a l'una».

Seguidament, Enric Claverol, de la Fundació Catalana per a la Recerca i la Innovació, va preguntar sobre el model de negoci i què és el que els motiva a no deixar entrar capital extern. «Hi ha productes de grans empreses que són inaccessibles econòmicament per a Hipra i alhora l'aposta pel departament propi d'innovació i desenvolupament contribueix a no tenir la necessitat de comprar productes externs», va justificar el conseller delegat d'Hipra.

La diputada del Grup Parlamentari de Convergència i Unió Montserrat Ribera va voler saber més detalls sobre les diferències normatives entre els Estats Units i la Unió Europea, tenint en compte que actualment a la Unió Europea es triga entre vuit i nou anys per a desenvolupar, comercialitzar i posar al mercat un producte i que les dues empreses que encapçalen el mercat del sector són nord-americanes. David Nogareda, partint de l'experiència d'Hipra, opina que «als EUA és més fàcil i ràpid que a Europa comercialitzar vacunes; l'únic lloc on és igual de complicat que a la Unió Europea és a la Xina». També en la línia de procediment, el president de Moventia i de FemCAT, Miquel Martí, es va interessar per les patents. A Europa, les patents duren vint anys i «és important que siguin sòlides». Avui dia encara no és així, segons Nogareda, i per això Hipra evita patentar la majoria de les seves vacunes, ja que es tracta d'un preu molt elevat i, a més, com que s'ha de publicar tota la informació sobre el producte, augmenten les possibilitats que la competència la copii.

Finalment, per tal de tancar el torn de preguntes, Maria Dolors Rovirola, del Grup Parlamentari de Convergència i Unió, va demanar a David Nogareda si podia oferir una avaluació de l'estat del mercat català en salut animal. La valoració del conseller delegat va ser molt positiva i va considerar que els consumidors poden tenir confiança total i plena perquè la fiabilitat alimentària va *in crescendo* en els darrers anys. Tot i això, «la majoria de conflictes són comercials perquè la Unió Europea aplica més restriccions en qüestió de qualitat que a altres llocs, com a la Xina».

Un cop introduïts al funcionament actual del sector de salut animal, els diputats i els empresaris de FemCAT es van dividir en dos grups per a visitar, en profunditat, les plantes d'Hipra a Amer, amb les explicacions detallades a càrrec de l'equip directiu de la companyia. Els participants del programa «Empreses i parlamentaris» van poder veure les instal·lacions de les quatre plantes a Amer: la planta de producció de biològics, la planta de producció de farmacològics i condicionants, la planta de control de qualitat i la planta de recerca i desenvolupament.

Un dels dos grups va iniciar el recorregut a la planta de producció de biològics, altrament anomenada Centre d'Immunològics Amer (CIAMER), amb la benvinguda del director general d'Hipra, Arnau Nogareda. En línies generals, la visita es va centrar en la producció d'antígens vírics i bacterians, així com en el procés de liofilització² de les vacunes. La majoria de vacunes que manipulen a la planta són inactivades, però també n'hi ha de vives. El procés de liofilització s'explica perquè, en el cas de les vacunes vives, l'antigen aplicat no es pot emmagatzemar com la resta de les vacunes i requereixen un procés d'elaboració i de conservació diferent.

Cada unitat és una illa independent preparada per a ser visitada des de l'exterior. El director de producció de la planta de biològics, Jordi Ruano, i la directora de Producció, Mariona Nogareda, van iniciar la visita guiant els participants a la unitat de producció de virus. Dins d'aquesta planta, es fa la distinció entre ovovirus, on es produeixen virus mitjançant embrions d'ous de gallina; els histovirus, que s'elaboren per mitjà del cultiu de cèl·lules, i les vacunes vives, aconseguides per mitjà de la liofilització.



La primera unitat que el grup va visitar va ser la secció d'histovirus. Els histovirus es reproduïen en cultius *in vitro* de cèl·lules. La primera fase de producció de la vacuna és, doncs, el cultiu de les cèl·lules en un preparat líquid de nutrients. Les cèl·lules es multipliquen i es deixa que n'augmenti la concentració en el preparat –un tipus específic per a cada virus i vacuna– fins que s'obté la quantitat de cèl·lules desitjada per a sembrar³ els bioreactors,⁴ on es fan els lots de virus. Els virus, obtinguts específicament per a la seva administració a les vacunes, s'introdueixen al preparat cel·lular i allà es multipliquen. Les cèl·lules s'han d'anar resembrant de nou en un període comprès entre quatre i sis dies, en funció del virus que es vol obtenir. Un cop les cèl·lules són al bioreactor, el procediment és totalment automàtic; els treballadors d'Hipra van traient mostres per a monitoritzar que tot es desenvolupi correctament, i també netegen, desinfecten i esterilitzen l'instrumental emprat per a la producció del següent lot.

1 Segons el *Gran diccionari de la llengua catalana*, un *antigen* és una substància capaç d'induir la formació d'anticossos, els quals tenen capacitat de reacció específica amb ella.

2 Segons el *Gran diccionari de la llengua catalana*, la *liofilització* és l'operació que consisteix en una congelació, seguida d'una deshidratació per sublimació que té lloc en un recipient on hom ha fet el buit. Per tant, en aquest cas, es passa l'aigua, que està en estat sòlid, directament a estat gas.

3 Segons el *Gran diccionari de la llengua catalana*, en biologia, *sembrar* és una tècnica de laboratori que consisteix a dipositar microorganismes en un medi de cultiu i en un ambient adequats per tal que puguin créixer.

4 Segons el *Gran diccionari de la llengua catalana*, un *bioreactor* és un recipient hermèticament tancat i prou resistent per a suportar pressions elevades que hom emprava per a efectuar la digestió.



El temps total de cultiu al bioreactor és d'entre set i quinze dies, depenent de la vacuna per tractar.

Les instal·lacions de recerca i producció farmacèutiques estan dissenyades seguint uns protocols de seguretat estrictes, que determinen també els procediments que s'han de seguir a l'hora d'utilitzar-les. Per a evitar la contaminació creuada⁵ entre virus, l'entrada de personal, de material i de filtració d'aire és diferent per a cada línia. A més, els nivells de pressió estan distingits en diferents colors en funció de si hi ha pressió negativa⁶ o pressió positiva. Els visitants, diputats i empresaris membres de FemCAT, van poder observar els estrictes protocols de seguretat i de neteja, que van incloure tant una preparació prèvia a la visita com l'ús d'una indumentària de protecció específica també per a ells, tot i que observaven la manipulació dels cultius des de fora de les unitats classificades.

Els parlamentaris i els empresaris van visitar tot seguit la unitat d'ovovirus. En aquest cas, les cèl·lules dins les quals es multipliquen els virus són les de l'embrió viu de l'ou de la gallina.

5 Segons el Departament de Salut de la Generalitat de Catalunya, «la contaminació creuada es produeix quan els contaminants passen d'un aliment a un altre a través d'estrís, equips, superfícies o mans brutes». En aquest cas, la definició és aplicable als virus.

6 Depressió vers la pressió exterior.

El virus s'introdueix al rovell de l'ou i allà es multiplica. Quan el virus s'ha multiplicat fins a la concentració cercada, es recull una part de l'ou, que servirà per a fer la vacuna. Aquest tipus de vacunes es destina a les aus, majoritàriament, a les gallines. Els ous que Hipra utilitza provenen de gallines criades a granges especialitzades, en condicions molt específiques d'esterilitat i sense cap exposició prèvia a medicaments ni a vacunes. Mentre els participants observaven el procediment, la diputada del Grup Parlamentari de Convergència i Unió Maria Senserrich va expressar la seva curiositat pel que succeeix amb la part de l'ou restant. El director de producció de la planta de biològics va explicar que es descontaminen i, posteriorment, es destrueixen. Aprofitant l'ocasió, la diputada Maria Dolors Rovirola, també del Grup Parlamentari de Convergència i Unió, va preguntar contra què es vacunen les gallines. La resposta és senzilla: contra malalties pròpies, que no podem relacionar directament amb les patologies humanes que coneixem.

Finalment, dins de la planta de producció, els participants van observar part del procés de liofilització per a l'obtenció de vacunes vives. D'una banda, s'ubica un tanc amb els virus, ja extrets dels entorns cel·lulars en els quals s'han multiplicat, i, de l'altra, hi ha una màquina que va endreçant els vials⁷ i una altra que va carregant-los al liofilitzador. La liofilització (procés automàtic que dura entre vint-i-quatre i quaranta-vuit hores) permet que els productes es conservin durant molt de temps mantenint les propietats originals pràcticament intactes. Quan es descarreguen els vials del liofilitzador, el que es fa és capsular, posant una cinta d'alumini a cada vial i tancant-los hermèticament. Posteriorment, els vials ja seran enviats al magatzem, on es farà el condicionament secundari, que consisteix a etiquetar i empaquetar.

7 Segons el *Gran diccionari de la llengua catalana*, un vial és un flascó de vidre o de plàstic que conté un medicament o un producte químic.

Un cop acabada la visita a la planta de producció de biològics, aquest grup de participants es va traslladar amb autocar en un trajecte breu a la planta de producció de farmacològics i condicionats, mentre l'altre grup que havia estat visitant aquesta secció es desplaçava cap al CIAMER. Guiats pel director de Logística, Raül Soler, i el mànager PF/Estèrils, Ramon Urgell, van visitar la planta dividida en producció de farmacològics —injectables i orals— i condicionants. En primer lloc, els participants van començar el recorregut per la zona de producció de tractaments farmacològics injectables, on arriben els antígens des del CIAMER, es barregen en tancs, s'hi afegeixen la resta de matèries primeres que faran que el tractament sigui injectable i s'envien a les sales d'envasament. En segon lloc, els diputats i els empresaris van visitar l'àrea de producció de farmacològics orals estèrils, on s'eliminen les càrregues bacterianes i les partícules. Allà es produeixen al voltant de 120.000 litres mensuals. En tercer lloc, el circuit va prosseguir per l'àrea de vacunes inactivades injectables, on es troba la sala amb una classificació de seguretat més alta. «Per a operar en aquestes sales el període d'aprenentatge són dos anys. Són gent molt especialitzada. Evitar que un organisme de menys de 0,2 micres entri en una ampolla és una tasca realment difícil. Per tant, han de ser gent molt curosa i, a més, cal dominar tots els productes que s'empren», va detallar com a curiositat el directiu. A continuació, els visitants també van poder observar com diferents màquines especialitzades tapaven els productes, els segellaven amb les dades i el codi corresponents al lot i els ordenaven en caps anomenades *unitats d'emmagatzematge*. Per a cloure la visita a la secció de farmacològics, els participants van poder veure la zona d'envasament, d'on s'obtenen productes envasats en formats que van dels 250 centilitres a 1 litre.

Seguidament, els assistents van continuar la ruta per l'àrea de productes condicionats. En aquest departament, es parteix del producte envasat, que s'ha de condicionar i expedir com més aviat millor, un cop ha arribat la comanda del client. Segons el director de Logística, estratègica-



ment parlant, aquesta secció «vol tenir producte envasat i no tenir producte acabat, ja que tenir això últim en estoc amplia el marge d'error respecte a la possibilitat de venda». Com que la rapidesa és un factor que el client avalua positivament, Hipra genera estoc de producte envasat, que es guarda al *magatzem intel·ligent*. Aquest automatisme no serveix exclusivament per a emmagatzemar productes, sinó que també és un transport automàtic que dona servei a les línies de condicionar i els permet fer una mitjana de seixanta hores de producció diferents cada dia. El condicionament és un procés totalment automatitzat i super-

visat per determinats treballadors. Les màquines examinen els codis de barres, el color de les càpsules, l'etiquetatge de les ampolles, la quantitat de vials de cada safata i la impressió. En aquest sentit, el directiu va voler emfatitzar la importància d'una bona organització logística: «Com que la investigació i la producció dels nostres productes és tan elaborada i costosa, no ens podem permetre cometre un error al final del procés.» Atès l'elevat nombre d'automatismes presents especialment en aquesta etapa final, la diputada Maria Senserrich del Grup Parlamentari de Convergència i Unió va preguntar per la procedència de la maquinària, que és essencialment originària d'Espanya, d'Itàlia i d'Alemanya, segons va aclarir el responsable del grup. Finalment, abans d'anar a l'àrea de control de qualitat, els empresaris i els diputats van veure com es gestionen les comandes, separades en funció de la temperatura que cada producte necessita per a garantir-ne l'òptima conservació.

Tot seguit, la directora de Control de Qualitat, Carme Espígol, va guiar els participants d'aquesta edició del programa pel seu departament, on hi treballen actualment trenta persones. Aquesta secció té la responsabilitat de revisar tots els materials comprats abans d'enviar-los a la fàbrica i també tots els productes que es fabriquen en totes les seves fases (des dels antigens fins a les vacunes finals). Com que les tasques per supervisar són molt variades, els treballadors duen a terme les diverses accions a diferents laboratoris. Els participants van tenir l'oportunitat de veure les diverses sales de revisió com ara la de documentació, la de les aigües o la de les vacunes.

La darrera visita abans d'acabar el recorregut va ser a la planta de recerca i desenvolupament, guiats per la directora del departament, Elia Torroella. A mode introductori, Torroella va voler destacar que «volem proporcionar vacunes que siguin innovadores, que no siguin iguals a les que hi ha al mercat; estem desenvolupant vacunes que, si tot va bé, seran les primeres en una patologia determinada o bé aportaran un valor afegit a les ja existents». Al voltant de 151 treballadors d'Hipra es dediquen

a la investigació i recerca de noves vacunes, la gran majoria ubicats a la seu d'Amer. Els empresaris i els parlamentaris van poder donar la volta per tota la planta i van veure els diferents tipus de laboratoris de recerca i desenvolupament, com ara els de virus o de bacteris, així com les sales d'esterilització. A més, també van poder comprovar com les precaucions preses per a entrar i sortir de tots els laboratoris són extremes. Un element essencial del departament és un congelador que conserva totes les mostres o part de les mostres de tots els productes, entre les quals hi ha els màsters,⁸ que és l'origen de tota producció. Aquests màsters també tenen còpies de seguretat per a garantir que el resultat final i totes les investigacions fetes no es perdin.

Un cop finalitzats els circuits dels dos grups per les plantes a Amer, els empresaris i els parlamentaris es van reunir de nou a la sala inicial per a resumir i comentar la jornada per mitjà d'un col·loqui, on eren presents tant el conseller delegat i president d'Hipra, David Nogareda, com una part del comitè executiu que va guiar els participants per les diferents plantes. David Nogareda va encetar l'intercanvi d'opinions declarant que l'ideal de cara al futur en salut seria eliminar al màxim el nombre d'antibiòtics i prevenir les malalties únicament per mitjà de les vacunes, ja que seria positiu tant per als humans com per al medi ambient. El primer diputat que va preguntar va ser Xavier Sabaté, del Grup Parlamentari Socialista, que va voler saber qui tria les línies d'investigació que s'obren. En el cas d'Hipra, ho fa el Comitè d'Àrea de Negoci, compost per experts en el sector, que estudia cada possibilitat de producte i selecciona què investigarà el Departament de Recerca i Desenvolupament.

Seguidament, Enric Claverol, de la Fundació Catalana per a la Recerca i la Innovació, va voler saber l'opinió de David Nogareda sobre la interac-

⁸ La mostra original de microorganismes a partir dels quals s'han produït tots els lots d'una determinada vacuna s'anomena *màster*.



ció entre la comunitat científica i el sector públic i l'empresa. El conseller delegat va valorar de manera positiva aquest vincle, ja que Hipra treballa amb molts centres de recerca de Catalunya i d'arreu del món de manera fructífera. Tot i això, la directora de Recerca i Desenvolupament, Elia Torroella, va expressar la seva preocupació per la focalització en la recerca aplicada perquè, com a empresa, els resultaria més profitosa la recerca bàsica i perquè «com a país és el que ens farà ser diferents el dia de demà en comparació amb altres països».

Tenint en compte que una de les claus d'èxit que defensa Hipra és la importància de les persones, la gran majoria de preguntes del col·loqui van estar relacionades amb recursos humans i la formació del personal. Novament Xavier Sabaté, del Grup Parlamentari Socialista, va formular una pregunta, aquesta vegada adreçada al director de Recursos Humans, per a conèixer si els sol·licitants de feina solen estar suficientment formats o si, en cas contrari, requereixen molta formació addicional. Com a resposta, el director de Recursos Humans, Miquel Desoi, va explicar que, com que es tracta d'una indústria molt específica, sempre han de formar els treballadors perquè es puguin adaptar al coneixement especialitzat i als procediments interns de l'empresa. Malgrat això, també va admetre que històricament hi ha hagut mancança en el mercat laboral de tècnics mitjans per a entrar a l'àrea de producció. En aquesta línia, David Nogareda va vo-

ler fer l'observació que l'emplaçament d'Hipra a la Selva té els seus avantatges i els seus inconvenients. D'entre els punts negatius, en va esmentar la falta de comunicació i, consegüentment, la falta de personal que no sigui de la zona, i també problemes de subministrament, com ara la manca d'aigua.

Encara dins el debat sobre recursos humans i esmentant el recent viatge de *benchmarking* de FemCAT a Baviera, el conseller de Simon i membre de FemCAT, Ricard Aubert, va voler saber més detalls sobre el vincle d'Hipra amb les universitats. El director de Recursos Humans va explicar que actualment disposen de tretze becaris de diverses universitats catalanes en convenis de dos mesos o bé de quatre-centes o sis-centes hores. A més, també ofereixen convenis a persones acabades de llicenciar, amb el compromís de formar-los en diferents especialitats i amb la possibilitat d'incorporar-se a l'empresa.

A continuació, Maria Senserrich, del Grup Parlamentari de Convergència i Unió, va expressar la seva curiositat per conèixer la mitjana d'anys que treballa un empleat o empleada a Hipra. «La voluntat és que tothom que agafem, amb els anys, es jubili a Hipra, malgrat que la realitat és que no és possible en la totalitat de casos», va contestar David Nogareda. Agafant el fil d'aquesta resposta, el diputat del Grup Parlamentari del Partit Popular de Catalunya Rafael Luna va preguntar sobre l'estat de la competència en matèria de recursos humans. El president d'Hipra va explicar que la competència

per talent és elevada i constant, especialment amb grans companyies multinacionals com ara Novartis o Bayer, que tot i estar per sota en el rànquing en biològics, superen Hipra a escala global d'empresa. Tot i això, també va declarar: «Ens sentim molt satisfets de veure una baixa rotació en els nostres treballadors i de saber que, només per un sou millor, no se'n van a treballar a una altra companyia.»

La darrera pregunta del col·loqui va ser formulada pel secretari general de FemCAT i president de Mobil Books, Xavier Cambra, que va voler posar sobre la taula la qüestió de la manca de connexions internacionals directes de l'aeroport Barce-

lona - El Prat, que a vegades pot ser un inconvenient rellevant per a les empreses. David Nogareda va donar suport a aquesta afirmació, admetent que la falta de vols intercontinentals sortint des de l'aeroport Barcelona - El Prat ha estat en algunes ocasions un *handicap* per a Hipra, ja que l'única alternativa ha estat enviar els productes refrigerats per via terrestre fins a alguna capital europea des d'on surtin vols directes.

Per a cloure la jornada a Hipra, els participants van gaudir d'un refrigeri i de converses sobre la visita i l'empresa abans de tornar conjuntament de nou al Parlament de Catalunya.



CAP A UN FUTUR EFICIENT I SOSTENIBLE

MAT HOLDING

La salut vegetal afecta de manera directa l'home. D'una banda, l'agricultura és una activitat productiva que ha estat vital per al desenvolupament de les societats des de la prehistòria. De l'altra, en els darrers anys, la preocupació pel malmetement del medi ambient i per la importància de treballar per un món sostenible no ha fet més que créixer. És precisament en aquest context on s'emmarca el grup empresarial MAT Holding, que va centrar la segona jornada del programa «Empreses i parlamentaris» el dijous 27 de juny. El grup es marca com a meta aportar el seu gra de sorra a favor d'un model de negoci que doni valor a la nostra societat afavorint l'agricultura sostenible i la gestió eficient dels recursos hidràulics. També treballa per un ús eficaç, eficient i responsable de l'aigua. La facturació del 2012 va tancar amb 130,6 milions d'euros, un 4% de la qual es destina a innovació i desenvolupament, que correspon aproximadament a 5 milions d'euros.

El segon dia del programa, dedicat a la salut vegetal, es va iniciar amb la benvinguda i la presentació corporativa a càrrec del conseller delegat de MAT Holding, Pau Relat. El grup té la seu a Parets del Vallès, al Vallès Oriental, i opera en dos sectors principals: d'una banda, el fitosanitari,⁹ sota la denominació MAT Cropscience amb l'empresa

Indústries Químiques del Vallès (IQV), i de l'altra, el de l'aigua, com a MAT Water, amb les companyies Regaber i Hidroglobal. Es tracta d'un grup empresarial familiar amb capital 100% català que desenvolupa i produeix solucions eficients i sostenibles per a la protecció de cultius, el regadiu per degoteig i el tractament de l'aigua. MAT Holding té clar que un alt coneixement tècnic de les solucions que ofereix és un valor diferencial del seu grup. La companyia ha tingut des dels inicis vocació de permanència, de lideratge en els mercats en els quals intervé i de compromís amb la societat.

IQV va ser la primera empresa del grup: va començar la seva activitat el 1935, a Mollet del Vallès. Més endavant, el 1980, d'un dels seus accionistes, durant un viatge a Israel, va descobrir la tecnologia del reg per degoteig, que aleshores es començava a generalitzar en aquell país. Encara sota el paraigua d'IQV, aquesta tecnologia va ser la base del negoci de l'aigua per a MAT Holding i així va néixer Regaber. A partir d'aquell moment, IQV comença a fer els seus primers passos al mercat internacional, fet que ha permès que l'empresa segueixi creixent avui dia, malgrat el context econòmic actual. D'aquesta manera, ja l'any 1992, IQV signa un acord de transferència de tecnologia i estableix una planta a l'Índia. Un any més tard, el 1993, IQV, també en col·laboració amb una companyia xinesa, comença a importar productes asià-

⁹ Segons el *Diccionari de la llengua catalana*, el sector fitosanitari és el que s'encarrega de guarir les malalties de les plantes.



tics per al mercat europeu i el 1994 constitueix una societat que compra coure a Ucraïna, mercat que en aquell moment tenia un important excedent d'aquesta matèria primera. Un any després, el 1995, arran d'una crisi financera interna de l'empresa, la internacionalització pren protagonisme i a poc a poc comença a ampliar el seu mercat global.

Paral·lelament al desenvolupament internacional d'IQV, Regaber també va anar obrint fronteres. Ja el 1990 va fer una aposta molt innovadora en el sector: crear una societat mixta al Marroc amb un soci israelià. «Aquesta experiència no va funcionar per diversos motius, però ens va servir per a aprendre i amb el pas del temps sí que ens han funcionat reptes similars», va afirmar Pau Relat. Més enllà dels primers passos de Regaber a escala internacional, als anys noranta la companyia es va endinsar en el món hidràulic al mercat espanyol, sector que pràcticament ha desaparegut a Espanya actualment, però que segueix funcionant a països com ara el Marroc i que MAT Holding ha pogut desenvolupar gràcies a l'experiència fallida prèvia en aquest país. Al mateix temps, Regaber va saber veure l'oportunitat de negoci amb el reg per dego-teig i, per això, va ser l'empresa encarregada de generar i d'atendre la demanda d'aquesta modalitat de reg a l'Estat espanyol, quan aquest sector es va començar a instal·lar de manera significativa.

Situats a la primera dècada del segle XXI, IQV treballava amb productes ecològics com les sals de coure en el sector fitosanitari per a l'agricultura. Per això, el 2002 IQV és guardonat amb el premi Life de la Unió Europea de projectes de desenvolupament i de millora del medi ambient. En aquell mateix any, la companyia arriba a un acord amb Sumitomo Corporation, una corporació molt destacada al Japó, i conjuntament obren una filial a Itàlia i una altra a Portugal, aquesta de la mà d'una empresa portuguesa especialista en adobs, Cadubal. «Per a créixer en segons quins àmbits és molt complicat fer-ho sol i sovint és interessant arribar a complicitats i acords amb altres socis que et complementin», va reflexionar Pau Relat.

El 2004, fruit d'una necessitat de creixement de la companyia, inauguren una planta de producció i d'envasament de productes fitosanitaris ubicada a Xest, a la Comunitat Valenciana.

Durant aquells anys, concretament el 2003, decideixen segregar l'activitat industrial vinculada al món de l'aigua i, a més de Regaber, es crea una companyia específica, Hidroglobal. En els darrers vuit anys, l'empresa ha mantingut aquesta línia de creixement i d'internacionalització: per això van signar un acord amb la filial espanyola de Sumitomo Corporation, que va entrar en el seu accionariat i va significar una aliança estratègica per al desenvolupament de nous productes.

El 2005, dins d'IQV, decideixen iniciar la possibilitat d'oferir servei logístic a terceres empreses des de la planta de València. Mentrestant, l'aposta internacional segueix: el 2008 s'inaugura la filial als Estats Units, que actualment ja es troba totalment consolidada, i aquest any han constituït una filial a la Xina. La internacionalització no es limita només a IQV, sinó que Regaber també prospera: el 2007 arrenquen una filial a Portugal, el 2009 entren al mercat d'Algèria i el 2011, a Tunísia. En aquest context, neix la societat AQUUOS, que dona solucions en el mercat de les aigües industrials. Fins al 2005, totes aquestes companyies d'accionariat comú funcionaven de manera independent i no és fins a aquell any que MAT Holding es constitueix per a aglutinar totes les activitats en una mateixa companyia holding. La darrera fita del grup ha estat la creació de MAT Magreb aquest any, una plataforma operativa creada perquè el holding desenvolupi els seus negocis al Marroc i, en general, al nord d'Àfrica.

El creixement de MAT Holding al llarg de tots aquests anys ha estat possible gràcies als valors que defensa el grup. Segons el senyor Relat, «per a nosaltres els valors són l'eix i el motor que defineix la nostra personalitat, per tant, són la referència que ens impulsa en la nostra feina de cada dia i que ens permet seguir creixent dia rere dia». La voluntat de MAT Holding per a construir un futur sòlid s'ha vertebrat al voltant dels valors de la



confiança en les persones, el dinamisme, la flexibilitat i la proximitat, la humilitat, la honestat i la senzillesa i també l'esforç, el rigor i l'excel·lència. A més de tots aquests principis que han garantit el model d'èxit de MAT Holding, es tracta també d'un grup que desenvolupa productes sostenibles i respectuosos amb el medi ambient i socialment responsables. D'una banda, en el sector fitosanitari, es busca guarir les plantes per a poder alimentar la població mundial creixent i, en el sector de l'aigua, l'objectiu és estalviar i reaprofitar un recurs escàs com és l'aigua. D'altra banda, segons el conseller delegat de MAT Holding, «som un grup socialment responsable pel nostre compromís i valors personals». Aquesta responsabilitat es materialitza per mitjà de la integració de persones amb discapacitat i estudiants universitaris a la plantilla de l'empresa, així com amb accions solidàries i el patrocini d'entitats esportives i culturals del seu entorn. «Crec que l'empresari a casa nostra té clarament aquesta vocació social com a part constituent del seu ADN», va declarar Pau Relat.

Actualment, des d'un punt de vista d'estructura, MAT Holding està dividida en dos grans grups de companyies: MAT Cropscience i MAT Water. Dins de MAT Cropscience, hi ha IQV SA, IQVT i IQVagro Internacional, mentre que MAT Water engloba Regaber i Hidroglobal



—que inclou Depumed i AQQUOS. Totes aquestes companyies estan emplaçades entre tres centres productius a Mollet del Vallès, Parets del Vallès i Xest. D'una banda, MAT Cropscience té com a eix principal IQV, fundada el 1935, que actualment és el primer productor mundial de productes fitosanitaris a base de sals de coure per a l'agricultura. IQV comercialitza productes als cinc continents i disposa de quatre filials internacionals: Itàlia, Portugal, Estats Units i Xina. «Els nostres productes destaquen per la seva innovació i qualitat», va afirmar el conseller delegat de MAT Holding. D'altra banda, MAT Water es vertebrava al voltant de Regaber i Hidroglobal. Regaber, que aporta solucions integrals a l'agricultura, la jardineria, les infraestructures hidràuliques i l'automatització i el control, és líder del mercat de reg per degoteig a Espanya i Portugal. Hidroglobal, amb AQQUOS i Depumed, proporciona solucions tecnològiques per al control de l'aigua.

MAT Holding és un grup amb una clara vocació internacional. Com a companyia, ha passat pels diferents estadis que travessa una empresa que vol ser global. Primerament, als anys noranta, va ser una companyia exportadora perquè tenia excedents de producció i, un vegada vist l'èxit, es va decidir fer un pas endavant i passar d'empresa exportadora a internacional. D'aquesta manera, es van buscar

distribuïdors per a repartir els seus productes a diferents indrets del món. Al principi del 2000, IQV es podia considerar ja una empresa internacional, però no va ser fins al període 2005-2010, ja constituït el holding, que va passar a ser una companyia global amb la implantació de filials a diversos països del món i amb la dotació d'una estructura diferenciada per a gestionar el negoci internacional a la seu central. «Allò que abans era considerat un fet atípic, avui forma part de la nostra activitat quotidiana; per això diem que hem passat de ser una empresa exportadora a ser una empresa global, tot això sense perdre la nostra essència ni els nostres orígens, dels quals mai hem renegat ni renegarem», va detallar el conseller delegat de MAT Holding.

De cara al futur, el grup empresarial té clar que l'aposta per la internacionalització del negoci s'ha de consolidar i augmentar, tant en nombre de filials com en volum d'exportacions. El repte principal dels propers anys per al grup consisteix a arribar als 200 milions d'euros de facturació i la presència internacional tindrà un paper destacat en aquest creixement. A més d'aquesta recepta, MAT Holding també es marca desafiaments concrets en els dos àmbits en què opera. En matèria fitosanitària, MAT Holding està treballant per a desenvolupar noves substàncies químiques pendent de produir i per a mantenir i incrementar el seu lideratge mundial en sals de coure. En l'àmbit de l'aigua, MAT Holding ja preveu desenvolupar noves àrees de negoci en el sector de les aigües residuals, així com integrar al grup noves companyies. Pau Relat va concloure: «Tenim un clar pla de creixement, els sectors en què volem operar i com ho volem fer.»

A mode de reflexió final, el conseller delegat de MAT Holding va detallar quins eren els motius de la situació actual del grup. En primer lloc, «la internacionalització és i serà una necessitat imperiosa de totes les empreses». Com que es tracta d'un procés costós i lent, Pau Relat va apuntar que «caldría posar a l'abast d'empreses que es vulguin internacionalitzar el coneixement i l'experiència de les que ja ho han fet per tal d'estalviar temps

i diners». En segon lloc, va voler destacar que el grup té actualment un endeutament bancari nul perquè sempre ha optat per «autofinçar el propi creixement» i això els ha permès donar alternatives de finançament als clients de la competència i aprofitar oportunitats de compres de companyies. Amb la tercera reflexió, Pau Relat va recalcar la importància de la indústria a Catalunya, «el fet de tenir un producte propi i de poder innovar són els grans actius del país». Finalment, el conseller delegat va remarcar la rellevància dels equips de treball compostos per «gent normal» amb sentit comú, honestedat i compromís.

Després de la introducció del grup empresarial, es va obrir un col·loqui amb els participants. El primer a prendre la paraula va ser el president de FemCAT, Miquel Martí, que va preguntar al conseller delegat de MAT Holding sobre els registres de productes fitosanitaris en comparació amb els de productes per a la salut animal abordats el dia anterior a Hipra. Segons el senyor Relat, en matèria de salut vegetal és obligatori registrar els productes, no són de lliure comercialització i es tracta d'un procés que oscil·la en alguns països entre els dos i els sis anys i que costa entre 300.000 i 400.000 euros. Interessada per aquesta qüestió, la diputada del Grup Parlamentari d'Esquerra Republicana de Catalunya Alba Vergés va preguntar per les diferències en registres entre països. Pau Relat es va mostrar crític amb la lentitud en els registres a l'Estat espanyol i va comparar-ho amb Grècia. Mentre que el 1996 a Espanya es trigava un any i mig a fer un registre, a Grècia el temps era de sis anys; actualment, l'Estat espanyol triga gairebé uns quatre anys, mentre que Grècia ha reduït el seu temps a un any i mig gràcies a l'harmonització duta a terme pel ministeri d'agricultura grec. «Avui dia Espanya és un dels països on és més difícil obtenir un registre de producte fitosanitari, tot i que des del Departament d'Agricultura de la Generalitat de Catalunya han estat especialment proactius en aquesta qüestió», va declarar el conseller delegat.



Com a curiositat, el diputat del Grup Parlamentari del Partit Popular de Catalunya Rafael Luna es va interessar per quin és el país estranger on MAT Holding assoleix la facturació més alta. Grècia és l'estat on MAT Holding ven més i països com el Marroc o Algèria també estan ascendint de manera ràpida en els darrers anys. Tot i això, quant a la quota de mercat, Espanya segueix sent el país on el grup empresarial ven més. Per això el diputat del Grup Parlamentari del Partit Popular de Catalunya José Antonio Coto va voler saber a quines comunitats autònomes es comercialitza més, i són Catalunya, Andalusia, la Comunitat Valenciana i Múrcia.

A continuació, la diputada del Grup Parlamentari de Convergència i Unió Monserrat Ribera va posar de manifest que l'agricultura té un pes poc important al mercat català i espanyol en comparació amb el sector secundari o terciari. En aquest sentit, la senyora Ribera va preguntar al conseller delegat de MAT Holding si creu que el sector primari hauria de tenir un paper més rellevant en l'economia del futur. El senyor Relat es va mostrar contundent i va opinar que «a causa de la crisi econòmica actual, l'agricultura prendrà relleu per necessitat imperiosa a Europa».

La col·laboració entre esferes públiques i privades va centrar la pregunta de la directora de Comunicació i Divulgació de la Fundació Catalana per a la Recerca i la Innovació, Laura Rubio, que va demanar al conseller delegat una avaluació sobre l'experiència de col·laboració amb centres de recerca públics. Pau Relat va explicar que MAT Holding té convenis de manera recurrent amb diverses universitats del món i va matisar que valora positivament les experiències amb centres de recerca, però que essencialment depèn dels grups de treball i de qui els encapçala. A més, segons el conseller delegat, un dels reptes pendents és millorar la relació empresa i universitats i garantir com «convertir la saviesa en riquesa». En aquesta línia, el senyor Relat va apuntar que algunes possibles solucions per a estrènyer aquest vincle seria que els científics de les universitats treballassin en productes vendibles o que fons públics poguessin contribuir a desenvolupar projectes viables d'universitaris. Referent a aquesta qüestió, Miquel Martí va afegir que el darrer viatge de FemCAT a Baviera estava estretament relacionat amb la interacció entre universitat i empresa i que va quedar palès que «l'èxit es basa en una col·laboració públicoprivada efectiva».

El següent comentari del col·loqui va ser del vicepresident de Copcisa i membre de FemCAT, Ramon Carbonell, que va reflexionar sobre la importància de l'empresa familiar a Catalunya i Espanya. El senyor Relat va detallar que MAT Holding

és un grup empresarial d'accionariat familiar, però que té la gestió de l'empresa professionalitzada. El conseller delegat va comentar que els accionistes de MAT Holding han tingut sempre la filosofia de «fer, a través de l'empresa, el seu patrimoni» i, per tant, han decidit reinvertir el 99% dels beneficis de la companyia en el propi creixement d'aquesta. Ja per a cloure abans d'una pausa, el diputat del Grup Parlamentari del Partit Popular de Catalunya Rafael Luna va voler felicitar FemCAT per mostrar als diputats exemples d'empreses d'èxit.

Després del refrigeri, el conseller delegat de MAT Holding va introduir el director de planta d'IQV Mollet, Xavier Garcia, i el director general de MAT Water, Candi Cervera, que van presentar l'activitat productiva de les respectives empreses. Primerament, va ser el torn de Xavier Garcia, que, després d'un vídeo corporatiu d'IQV, va



explicar que l'empresa que dirigeix consumeix al voltant de 5 milions de quilos de coure anuals. La compra d'aquest material, sotmès a la còtització de la borsa de Londres, és per tant absolutament estratègica per a IQV. Després de l'adquisició del coure, es passa al procés de la síntesi química, que converteix el coure metall en sal de coure. Aquest procediment transforma primerament el coure metall en líquid, després es depura el producte en una etapa de filtració i, finalment, s'acaba amb un procés d'assecatge o de cristallització. Tenint en compte que els productes fitosanitaris estan sotmesos a una regulació molt estricta, el següent pas, la formulació, permet adequar la matèria activa al seu ús i complir la legislació al mateix temps que es busca un resultat eficient en el tractament de cultiu. En aquest sentit, IQV té dos processos de formulació, que bàsicament con-

sisteixen en la barreja de la matèria activa amb altres productes que permeten ajustar la concentració. La diferència entre els dos tipus de formulació rau en el fet que mentre un procediment es duu a terme en sec, l'altre necessita l'addició d'aigua. Un cop acabat el procés de formulació, el producte es trasllada de la planta d'IQV de Mollet a Xest, on se'n fa l'acabat. A la planta de València, els productes s'envasen en bosses (la capacitat de les quals va des dels 30 grams fins als 25 quilos) en funció dels requeriments del client. A més, a la planta d'IQV a Xest també es dona la possibilitat de desenvolupar altres productes per al sector fitosanitari. Finalment, Xavier Garcia també va destacar que l'activitat d'emmagatzematge i de distribució és molt important per a l'empresa, ja que IQV treballa per a la producció pròpia, però també per a tercers.





Un cop presentat el sector fitosanitari, el director de MAT Water, Candi Cervera, va oferir una pinzellada de l'àmbit de l'aigua. MAT Water té dues àrees de negoci diferenciades: el reg i el tractament d'aigües industrial i municipal. En matèria de reg, Regaber, creada fa trenta anys, lidera el sector a la península Ibèrica. «Avui dia regar és posar l'aigua exacta al lloc exacte i en el moment exacte i això és el que Regaber ha ajudat a implantar en els mercats en els quals opera», va afirmar el senyor Cervera. MAT Water treballa per a sofisticar el reg per degoteig, ja que cada tipus de cultiu té unes necessitats específiques, tant pel que fa al cabal del reg com a la seva freqüència i durada. El directiu va concloure que «per tant, dins d'aquest món també hi ha una recerca i un desenvolupament en els diferents sistemes de gota a gota». Inicialment, van començar distribuint exclusivament productes de l'empresa que va inventar el reg per degoteig a escala mundial i, arran d'aquesta distribució, han anat desenvolupant un catàleg propi de més de tres mil referències de productes al voltant del reg.

MAT Water es distingeix en el mercat per un servei de qualitat i sobretot per un servei tècnic format pròpiament per Regaber: «Tot i ser al principi un distribuïdor i comprador de producte, mai s'ha dedicat exclusivament a la compra i la ven-

da, sinó que sempre s'ha ofert un valor tècnic.» Aquest fet ha permès que actualment l'empresa compti amb un cos tècnic de més de quinze persones, que complementen els productes de l'empresa amb el seu coneixement i la seva assistència. De manera sintètica, l'objectiu de MAT Water és donar solucions de màxima producció amb un mínim consum hídric i energètic.

L'automatització, que vol dir regar i controlar al moment el reg, és una de les branques que darrerament està potenciant MAT Water. Aquest concepte, que busca telegestionar els sistemes de reg de les ciutats, va estretament lligat al desenvolupament de les *smart cities*, però també és aplicable a les explotacions agrícoles. En la mateixa línia innovadora, MAT Water també ofereix el sistema Effitech, patentat per la pròpia empresa, que consisteix en un conjunt d'equips que reguen amb el cabal mínim que necessita el cultiu, a partir dels 0,6 litres. D'aquesta manera, hi ha una reducció notòria del cost, que fa el producte agrícola més competitiu i els sistemes urbans més eficients i sostenibles.

L'altra branca d'activitat del grup MAT en el món de l'aigua es gestiona des d'Hidroglobal, que dona solucions tecnològiques per a la gestió de l'aigua en la indústria i les municipalitats i té dues marques comercials: AQQUOS i Depumed. L'estructura d'Hidroglobal té tres grans divisions: la conducció i el transport, el tractament de l'aigua i l'automatització i el control. En qualsevol d'aquests vessants, l'empresa ofereix el producte i també el servei.

Després de les explicacions específiques dels dos sectors en els quals opera MAT Holding, els empresaris i els diputats van tenir l'oportunitat de visitar les instal·lacions de la planta de MAT Water de Parets del Vallès, guiats pel director d'Operacions, Josep Maria Tey; el director del Departament Tècnic, Xavier Pagès, i el director del Departament d'Automatització i Control, Xavier Díaz. Durant la ruta, els participants van visitar la zona de magatzem i de producció. El primer espai visitat va ser l'àrea d'expedicions, on els empresaris i els diputats van veure com es preparen les sortides de co-

mandes en funció de la destinació. A continuació, la zona de producció, on a partir dels components comprats a diferents fabricants s'elaboren muntatges perquè els productes facin una altra funció específica. «Tot i que els components es comprin als millors fabricants del món, el producte exportat serà català», va matisar el director d'Operacions, Josep Maria Tey. Davant d'aquesta qüestió, la diputada del Grup Parlamentari d'Esquerra Republicana de Catalunya Alba Vergés va preguntar si en alguns casos seria més convenient portar els treballadors catalans a altres països a operar *in situ*. El director del Departament Tècnic, Xavier Pagès, va respondre que «sempre és millor fabricar-ho, controlar-ho i passar els controls de qualitat aquí, tant per a evitar desplaçaments com per a evadir dificultats a l'hora de trobar materials específics».

Els empresaris i els diputats també van poder veure el laboratori de verificació primitiva, que permet que tots aquells elements que han de mesurar l'aigua es puguin destinar al mercat. Segons la normativa vigent, tot comptador que mesura l'aigua que es llença al mercat ha d'anar verificat amb un certificat de les autoritats en matèria d'indústria, que garanteix que els càlculs de cabal i de volum que processen són correctes. «Tenim la sort de comptar amb un laboratori de certificació intern dins del grup, de manera que podem posar al mercat els comptadors que elaborem sense haver de recórrer a un laboratori extern», va explicar el senyor Tey. Al costat del laboratori, els participants van veure el banc de proves, on es fan els testos de pressió de les vàlvules. Les vàlvules intel·ligents que produeix MAT Water treballen amb diferents pressions per a reduir al màxim les fugues d'aigua a les xarxes hídriques.

L'itinerari per les instal·lacions va acabar amb una explicació sobre l'SKYgreen, un aparell d'automatització intel·ligent. MAT Water aplica automatització a la jardineria pública, a les zones esportives i a l'agricultura, que és on es destina el 75% del consum de l'aigua del món. El director del Departament d'Automatització i Control,



Xavier Díaz, va explicar que «afegir intel·ligència a un sistema de reg eficient multiplica l'estalvi per deu». Per mitjà d'un programador, el producte SKYgreen permet obrir i tancar vàlvules de reg i fer una lectura del consum d'aigua en temps real. Es tracta d'una eina especialment útil per als municipis i relacionat amb el concepte de *smart city*, ja que l'objectiu és gestionar els paràmetres d'una ciutat de la forma més intel·ligent possible. Tot i això, l'SKYgreen és un sistema també molt útil i eficient per a l'agricultura. En aquest cas, el directiu va admetre que els productors agrícoles solen ser més reticents a l'hora d'acceptar innovacions. Per aquesta raó, als inicis, els tècnics d'automatització de MAT Water van haver de fer una important tasca divulgadora entre els agricultors.

Finalment, els participants van poder comprovar el funcionament de l'SKYgreen amb una breu demostració a càrrec de Xavier Díaz, que des del seu telèfon intel·ligent va poder accionar el sistema per a mostrar la seva efectivitat als empresaris i els diputats.

Després d'una jornada d'inserció en l'àmbit fitosanitari i hídric, els directius de MAT Holding van acomiadar empresaris i parlamentaris, que es reunirien novament al Parlament de Catalunya per a tancar la novena edició del programa «Empreses i parlamentaris» amb un dinar institucional amb la presidenta del Parlament, Núria de Gispert.



DINAR INSTITUCIONAL AL PARLAMENT

La novena edició del programa «Empreses i parlamentaris» es va cloure amb un dinar institucional al Parlament de Catalunya. La presidenta, Núria de Gispert, i el vicepresident, Lluís M. Corominas, van rebre els diputats de la desena legislatura i els empresaris, es va informar amb detall sobre les visites i es va valorar molt positivament el desenvolupament del programa.

Després del dinar, es va iniciar un breu col·loqui entre tots els participants i la presidenta. El primer diputat a prendre la paraula va ser José Antonio Coto, del Grup Parlamentari del Partit Popular de Catalunya, que va voler felicitar FemCAT per l'organització del programa «Empreses i parlamentaris». En aquesta línia, la diputada del Grup Parlamentari de Convergència i Unió Maria Mercè Jou va aprofitar per remarcar que els parlamentaris i els empresaris tenen objectius comuns i que, per tant, «és important que tots anem a l'una». El conseller delegat de MAT Holding, Pau Relat, va voler incidir en el fet que hi ha dos tipus de relacions: la confiança i la desconfiança i que «cal anar cap a la confiança, cal saber predicar amb l'exemple». El director general de Regaber, que pertany al grup MAT Holding, Candi Cervera, va afegir que en la societat existeixen molts estereotips al voltant de la figura de l'empresari i que és vital ser referent i trencar amb aquestes idees preconcebudes.

A continuació, Pau Relat va posar l'èmfasi en dos vessants que s'han de tenir especialment presents en el món empresarial català actual. D'una banda, va destacar la importància del factor humà de l'empresa: «Tots els treballadors d'una empresa s'han de sentir també propietaris emocionals de la companyia, no s'ha de tractar només d'una relació mercantil.» D'altra banda, va remarcar que cal potenciar la indústria per a poder competir a escala mundial, «la clau és tenir un bon producte i saber innovar».

Abans de les paraules de clausura, els participants del col·loqui van comentar la concepció de la crisi econòmica actual entesa com un canvi de paradigma. Van valorar la rellevància dels conceptes de sostenibilitat, inversió en el futur, formació i compromís amb els treballadors, freqüentment esmentats durant les visites, per a liderar el camí cap a aquest nou paradigma. El president de FemCAT, Miquel Martí, va avaluar de manera positiva el programa «Empreses i parlamentaris» i va encoratjar els empresaris i els diputats a seguir participant activament en les properes edicions. El senyor Martí també va adreçar unes paraules d'agraïment a les empreses amfitriones de l'edició, Hipra i MAT Holding, per la seva predisposició. El president de FemCAT va celebrar que les dues companyies són un clar reflex del teixit empresarial català per les seves apostes a llarg termini per

la innovació i la internacionalització. Tot i això, no només va destacar el seu model de negoci, sinó també els seus valors empresarials: «Hi ha empreses catalanes amb valors i amb potencial que tenen molt futur per endavant.» Finalment, també va agrair la presència dels diputats i de la presidenta del Parlament de Catalunya al dinar institucional per a l'intercanvi d'opinions i de visions.

El tancament final de l'edició va anar a càrrec de la presidenta de la cambra catalana, Núria de Gispert, que va adjectivar l'experiència «Empreses i parlamentaris» com a enriquidora per als diputats. La presidenta també va declarar que «en el context econòmic actual, les empreses que prosperen, com ara Hipra o MAT Holding, serveixen d'inspiració per als parlamentaris, per a veure que no tot va tan malament com sembla». En aquest

sentit, la senyora de Gispert va afirmar que d'ara endavant usará les dues companyies amfitriones com a exemple d'empreses catalanes d'èxit i va destacar que «cal ser presents al màxim nombre de països i buscar l'excel·lència». La presidenta del Parlament de Catalunya també va voler fer una reflexió al voltant dels valors empresarials d'Hipra i de MAT Holding i va emfatitzar que principis com el compromís, l'esforç o la iniciativa també són traslladables a tots els àmbits de la societat.

La novena edició del programa «Empreses i parlamentaris» va tancar amb els agraïments de Núria de Gispert a FemCAT per la seva dedicació i el seu esforç a l'hora d'organitzar intercanvis entre empresaris i diputats. La presidenta també va celebrar que la tasca de FemCAT serveixi per a propagar el discurs en positiu a la societat catalana.



RELACIÓ DE PARTICIPANTS

PARLAMENTARIS

G. P. de Convergència i Unió
—I. Sr. Xavier Crespo i Llobet
—I. Sra. Maria Mercè Jou i Torras
—I. Sr. Carles Puigdemont i Casamajó
—I. Sra. Montserrat Ribera i Puig
—I. Sra. Maria Dolors Rovirola i Coromí
—I. Sra. Maria Senserrich i Guitart
G. P. Socialista
—I. Sr. Xavier Sabaté i Ibarz
—I. Sr. Juli Fernández Iruela
G. P. del Partit Popular de Catalunya
—Excm. Sr. Rafael Luna Vivas
—I. Sr. José Antonio Coto Roquet
G. P. d'Iniciativa per Catalunya Verds - Esquerra Unida i Alternativa
—I. Sra. Mercè Civit Illa
G. P. d'Esquerra Republicana de Catalunya
—I. Sra. Alba Vergés i Bosch

EMPRESARIS DE FEMCAT

—Sr. Miquel Martí, president de FemCAT i president de MOVENTIA
—Sr. Xavier Cambra, secretari general de FemCAT i president de Mobil Books
—Sr. Cristian Rovira, vicepresident de Grupo SIFU i membre de FemCAT

—Sr. Ricard Aubert, conseller de Simon i membre de FemCAT
—Sr. Ramon Carbonell, vicepresident de Copcisa i membre de FemCAT
—Sr. Joaquim Osorio, president de PAI Construccions i membre de FemCAT
—Sr. David Nogareda, president i conseller delegat de Laboratoris Hipra
—Sr. Pau Relat, conseller delegat de MAT Investment Holding
—Sr. Candi Cervera, director general de MAT Water
—Sr. Roger Valsells, soci Enertia, Energy. Saving. Solutions
—Sr. Enric Claverol, Fundació Catalana per a la Recerca i la Innovació
—Sra. Laura Rubio, Fundació Catalana per a la Recerca i la Innovació
—Sra. Adriana Díaz, col·laboradora de FemCAT
—Sra. Laura Garcia, cap del projecte de FemCAT

EQUIP DE SUPORT

—Sr. Ferran Domínguez, lletrat de la Comissió d'Economia, Finances i Pressupost (CEF) i secretari del Consell Assessor del Parlament sobre Ciència i Tecnologia (CAPCIT)
—Sra. Vanessa Pey, del Parlament de Catalunya
—Sra. Àngels Castro, del Parlament de Catalunya

RELACIÓ D'ACTIVITATS

Dimecres, 26 de juny

LABORATORIS HIPRA

10.00 h BENVINGUDA I PRESENTACIÓ CORPORATIVA DE L'ENTITAT A CÀRREC DE:
Sr. David Nogareda, president i conseller delegat de Laboratoris Hipra

PREGUNTES I DEBAT

VISITA A LES INSTAL·LACIONS

13.00 h TORNADA ALS LABORATORIS HIPRA (OFICINES) I RESUM DE LA JORNADA, A CÀRREC DE:
Sr. David Nogareda, president i conseller delegat de Laboratoris Hipra

COL·LOQUI

REFRIGERI OFERT PER LABORATORIS HIPRA

15.00 h FINAL DE LA VISITA

Dijous, 27 de juny

MAT HOLDING

10.00 h BENVINGUDA I PRESENTACIÓ CORPORATIVA DE L'ENTITAT A CÀRREC DE:
Sr. Pau Relat, conseller delegat de MAT Investment Holding

PREGUNTES I DEBAT

12.00 h PRESENTACIÓ DE L'ACTIVITAT PRODUCTIVA D'IQV, A CÀRREC DE:
Sr. Pau Relat, director de MAT Cropscience
Sr. Xavier Garcia, director de la planta d'IQV Mollet

PRESENTACIÓ DE L'ACTIVITAT DE MAT WATER, A CÀRREC DE:
Sr. Candi Cervera, director general de MAT Water

12.45 h VISITA A LES INSTAL·LACIONS A CÀRREC DE:
Sr. Josep M. Tey, director d'Operacions de MAT Water
Sr. Xavier Pagès, director del Departament Tècnic de MAT Water
Sr. Xavier Díaz, director del Departament d'Automatització i Control de MAT Water
Sr. Candi Cervera, director general de MAT

15.00 h FINAL DE LA VISITA



