

PROGRAMA EMPRESSES I PARLAMENTARIS

Sector transport i mobilitat de les persones
gener de 2010



PROGRAMA EMPRESSES I PARLAMENTARIS

Sector transport i mobilitat de les persones

Primera edició, juliol del 2010

© 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 (Ramon Boadella): p. 22, 25, 26, 27, 29, 31, 32-33; (Carles Fargas) p. 3;
(Xavier Prat): p. 8, 10-11, 12, 14, 16, 18, 20-21, 36, 37, 42, 43, 48-49, 51;
© Fotolia.com: Denis Babenko coberta; Rechord p. 5; WONG SZE FEI p. 6; Stenmark p. 34;
Enrique Ayuso p. 39; sumnersgraphicsinc p. 40; jeancliclac p. 44; broker p. 46

Impressió: Artyplan, SA, Barcelona
Tiratge: 200 exemplars

DL: B.32644-2010

Edició no venal

PRESENTACIÓ



El relat. El resum del programa. El detall de l'activitat. Tenen a les mans la publicació del programa «Empreses i parlamentaris» en la seva sisena edició. Aquesta iniciativa ha estat possible, una vegada més, gràcies a la col·laboració estreta entre la fundació privada d'empresaris FemCat i el Parlament de Catalunya, la qual s'està consolidant com a fructífera.

En aquesta ocasió, el nucli del coneixement i del debat entre empresaris i diputats ha estat el sector del transport i la mobilitat de les persones, una de les polítiques públiques que les administracions planifiquen amb cura i, sobretot, amb perspectiva de futur. Parlem del model de mobilitat: qualitat de vida, competitivitat econòmica, sostenibilitat, seguretat i integració social. De fet, el dinamisme de les societats avui es mesura en part pel moviment de persones i mercaderies.

El Parlament de Catalunya, el juny del 2003, va aprovar la Llei 9/2003, de la mobilitat, que posava les bases per a un model de mobilitat que minimitzés els costos socials i ambientals i maximitzés els beneficis globals per a la societat. Fa set anys, doncs, que aquesta cambra va legislar per poder aprofitar les oportunitats i neutralitzar les amenaces d'aquest esclat de la mobilitat.

Així doncs, l'intercanvi que s'ha produït entre parlamentaris i empresaris és d'un enorme interès, com es desprèn de l'edició d'aquest quadern. Desitjo que els sigui útil.

Ernest Benach i Pascual
President del Parlament de Catalunya

SUMARI



- 5 Introducció
- 7 Cotxeres d'autobusos de Moventis
- 15 Centre de control de Trambaix
- 21 Visita al RACC
- 33 Infraestructures i trànsit aeri
- 39 Spanair
- 45 Port de Barcelona
- 50 Annex 1. Relació dels participants
- 52 Annex 2. Relació d'activitats



INTRODUCCIÓ



L'actual crisi econòmica ha precipitat l'obertura del debat entorn de la sostenibilitat dels hàbits de consum, la inversió i la producció en la nostra societat. La mobilitat de les persones n'és un fet molt destacat: mentre que fa cent anys una persona podia viure i morir sense sortir d'un territori molt petit, avui el transport ens acompanya en la nostra quotidianitat, fa possible el nostre oci i determina importantíssims fluxos econòmics.

La sisena edició del programa Empreses i parlamentaris es va destinar, per tant, a l'observació de diverses modalitats de transport de persones: per terra —públic i privat— per mar —en particular, el fenomen dels creuers al port de Barcelona— i per aire. La centralitat que ocupa en els nostres dies es demostra en l'àmplia gamma de temes que aquest sector econòmic fa aflorar: les infraestructures, la seguretat, l'esport, l'oci i, com ja és habitual en aquests programes, la col·laboració entre el sector públic i el sector privat.



COTXERES D'AUTOBUSOS DE MOVENTIS

El primer dia de visites va estar dedicat al transport públic de superfície. A les cotxeres d'autobusos de Moventis, a la Zona Franca de Barcelona, Joan Gummà, vocal del patronat de FemCAT i responsable del programa Empreses i Parlamentaris, va donar les gràcies als diputats per la seva assistència i la seva fidelitat al programa. Miquel Martí, vicepresident de FemCAT i president de Moventia, donava la benvinguda al grup a les seves instal·lacions. Aquestes acullen els autobusos que, sota diverses marques, operen a la ciutat de Barcelona, i també les instal·lacions tècniques necessàries per al proveïment de carburant, la neteja, el manteniment i la reparació dels vehicles. «Aquestes cotxeres tenen una llarga història», va explicar en iniciar la visita el director general de Moventis, Juan Alejandro Giménez, «però estan actualitzades amb tecnologia de darrera generació per assegurar el funcionament òptim de la nostra flota». El grup ho va poder comprovar immediatament després de la barrera d'entrada, ja que Miquel Martí assenyala una balisa de càrrega de dades: «Mentre els autobusos omplen el dipòsit, es descarreguen automàticament totes les dades de bitlletatge del dia: bitllets validats i venuts. Mantenir les dades al dia i amb total transparència és imprescindible en la

nostra relació amb l'entitat pública que ens ha fet la concessió», remarcava Josep Maria Martí, conseller delegat de Moventia. Els autobusos presents a la cotxera mostraven una gran varietat de models i funcionalitats. «La diversitat de serveis és la característica definidora d'aquestes cotxeres», aclaria Miquel Martí: «aquí podeu trobar vehicles especialment adaptats per a les persones amb mobilitat reduïda, vehicles amb capacitat addicional per a maletes i carrosseries pensades especialment per als serveis turístics.» La raó és que Moventis, per mitjà de diversos contractes i concessions, presta a Barcelona serveis tan diversos com el transport especialitzat per a persones amb mobilitat reduïda severa, el transport de la ciutat a l'aeroport i entre terminals o el Barcelona City Tour, amb els dos pisos característics i pis superior descobert.

El diputat del Grup Parlamentari de Convergència i Unió Josep Rull s'interessava per les especificitats de cada vehicle: requereix aquesta diversitat un encàrrec especial al fabricant? «No sempre cal fer una comanda a mida. Els autobusos per a persones amb mobilitat reduïda requereixen una carrosseria i un habitacle especials, per això es demanen específicament. Altres vegades, com en el cas de l'aerobús, es tracta simplement d'un canvi



en la configuració dels seients i els prestatges per les maletes», li va respondre Miquel Martí.

«Quins procediments seguiu per comprar els autobusos? Com es dissenyen les especificitats?», preguntava aleshores la diputada del Grup Parlamentari d'Iniciativa per Catalunya Verds - Esquerra Alternativa Dolors Clavell. «Avui dia els autobusos ja estan pensats de manera modular, fins i tot en els models en sèrie. Normalment, comprem diversos vehicles de cop, per concurs», aclaria Josep Maria Martí, afegint: «és cert que disposar de tants vehicles diferents complica la gestió, però no es pot pensar en els mateixos paràmetres quan es tracta de persones amb necessitats especials. Fins i tot els conductors reben entrenament *ad hoc*, cal que demostrin molta sensibilitat.»

Josep Maria Martí recordava als presents que, en el cas dels autobusos, el xassís i la carrosseria es compren per separat. A Catalunya hi ha un clúster de carrossers molt important a Arbúcies. Es tracta d'una indústria històrica, ja que deu la seva localització als boscos que l'envolten, de l'època en què les carrosseries es feien de fusta. «Amb la crisi de l'automoció, aquest sector també pateix, cal protegir-lo.»

«Com es reparteix la responsabilitat en el transport a persones amb mobilitat reduïda?», preguntava la diputada del Grup Parlamentari de Convergència i Unió Irene Rigau. «Es tracta d'una col·laboració diària entre Moventis i l'Institut Municipal de Persones amb Discapacitat, ja que no només gestionem les rutes que porten persones cap als centres d'atenció de dia, sinó que



també donem servei puntual de taxi a aquelles que no poden accedir als vehicles tradicionals», explicava Miquel Martí. «Estem molt orgullosos dels sistemes informàtics i d'atenció a l'usuari que hem desplegat juntament amb ells. Hem reduït el temps d'espera per al servei de trenta-sis hores, en els inicis del servei l'any 1992, a una hora. Barcelona és un referent mundial en l'atenció a les persones amb discapacitat.»

Avançant en el parc de vehicles, la diputada del Grup Parlamentari Socialistes - Ciutadans pel Canvi Teresa Estruch s'interessava pels autobusos turístics. «Després de diversos anys d'èxit amb el Bus Turístic gestionat per Transports Metropolitans de Barcelona, l'Ajuntament va obrir un concurs per a un servei paral·lel de gestió privada. El mercat requereix tots dos serveis i pot continuar

creixent», aclaria Josep Maria Martí a les diputades del Grup Parlamentari de Convergència i Unió Irene Rigau i Maria Rosa Fortuny.

Arribats al taller de manteniment, Juan Alejandro Giménez en relatava les principals especificitats. «En aquestes instal·lacions hem estat pioners en el compliment de les normes ISO 14001 i també les normes OHSAS de prevenció de riscos laborals. El manteniment és vital per al nostre grup. Després de les despeses de personal i de combustible, és la tercera partida més important en el pressupost.»

El magatzem de peces de recanvi va semblar a alguns diputats i diputades molt petit i senzill en comparació amb la resta de les instal·lacions. Responent a la curiositat de la diputada del Grup Parlamentari de Convergència i Unió Rosa Maria Fortuny, Miquel Martí va intervenir: «Les peces



es controlen amb codi de barres a l'entrada i a la sortida del magatzem. Els estocs són petits, però estem en contacte constant amb els proveïdors, que ens els lliuren sota comanda.»

El grup es traslladà aleshores a les oficines, que donen servei a la flota i el taller presents en aquestes cotxeres.

Iniciant les intervencions, Joan Gummà va destacar que aquesta ja és la sisena edició del programa Empreses i Parlamentaris. «Us agraïm la vostra fidelitat; amb l'experiència que ens donen cinc edicions veiem que és encertat mantenir aquest vincle que facilita el diàleg entre el Parlament i les empreses. El sector que veiem en aquestes jornades ens sembla especialment encertat per a aquest programa, ja que la mobilitat de les persones, per la seva naturalesa de servei públic i d'ajuda a l'activitat econòmica, és un sector transversal, que implica una gestió complexa en general i pel que fa als aspectes mediambientals en particular.»

A Miquel Martí, Josep Maria Martí i Juan Alejandro Giménez, que ja havien acompanyat el grup en la visita a les instal·lacions, es van unir per a la sessió de presentacions Esteban de Kelety, director de sistemes, Josep Carles Herrero, gerent de Transports Ciutat Comtal, i Jordi Castells, responsable d'operacions i qualitat.

Moventia és una marca paraigua que agrupa diverses empreses ja consolidades, en el sector del transport públic, la distribució de recanvis per a l'automoció i la venda de vehicles privats. Els inicis de la companyia es remunten a l'any 1923, amb una línia d'autobusos que donava servei urbà a Sabadell. «Els primers autobusos necessitaven recanvis, i així vam entrar en la distribució de recanvis. Més endavant, aquest pas ens va portar de forma natural a representar constructors

d'automoció, des de Renault fins a l'única empresa que avui comercialitza un vehicle 100% privat, l'índia Reva», explicava dins la seva presentació corporativa Miquel Martí. «Tractem amb la mobilitat, tant pública com privada. Per això entenem que ocupen espais complementaris; no hi ha competència entre elles.» El grup és referència en cadascuna de les branques en què opera: «L'any 2008 vàrem vendre 10.000 vehicles, però en anys millors hem arribat als 15.000. Gestionem línies de transport públic i discrecional a 170 poblacions catalanes des de Portbou fins a Cunit; també operem serveis especials, com el Port-Bus, que va transportar 300.000 creueristes a l'interior de Barcelona en servei regular l'any 2008, o els autobusos turístics i els que lliguen les terminals de l'aeroport del Prat. Estem en fase d'expansió fora de Catalunya: des de fa dos mesos gestionem els autobusos de Pamplona i disset municipis adjacents. En total, portem noranta milions de persones cada any, unes 300.000 cada dia, amb una flota de 705 autobusos que fan cinquanta milions de kilòmetres l'any: això equival a donar la volta al món tres vegades cada dia!», afegia el president de Moventia. «Nosaltres som la tercera generació dedicada al transport, però cal tenir en compte que el nostre negoci es basa en la col·laboració amb el sector públic. El mèrit del que veieu es deu també a les administracions concedents, que confien en nosaltres per a les concessions urbanes i interurbanes. A totes apliquem l'aprenentatge de tots aquests anys. Estem introduint millores continuament, i l'administració ho valora. A Lleida ja estan en ús les targetes sense contacte per al pagament dels bitllets d'autobús, participem en una experiència de *carsharing* i som importadors de l'únic vehicle elèctric 100%. Innovem també en matèria de responsabilitat social corporativa

amb mesures com la conciliació horària: el 20% de la plantilla de conductors són dones.»

Esteban de Kelety continuava aleshores la presentació. «Els sistemes són un dels aspectes en què més millores s'han produït en pocs anys. Ja a la dècada dels noranta vam introduir navegadors en els nostres autobusos. El control de la puntualitat, fa molts anys, requeria una persona a cada parada amb un cronòmetre: avui podem veure en una pantalla, des de qualsevol indret del món, no només on són els nostres autobusos, sinó també algunes dades de control, com la càrrega que porten o el retard acumulat.» Per il·lustrar les seves paraules, una projecció a la paret mostrava al grup els plànols de la flota en temps real a Pamplona, a Sant Cugat i a Cerdanyola; unes senzilles manipulacions van permetre conèixer les dades més rellevants dels autobusos que apareixien al plànol. Alguns diputats es mostraven més sorpresos, però, quan se'ls va lliurar un telèfon mòbil que mostrava la mateixa informació, també en temps real.

Els sistemes, però, no aporten només avantatges en la gestió: també més interlocució entre l'usuari i el conductor. «Permeten a l'usuari avisar amb un SMS codificat que necessita la rampa. El conductor disposa d'una pantalla que, de forma simplificada, l'avis.» En el cas dels vehicles adaptats per a persones amb mobilitat reduïda, per exemple, el conductor ha d'estar atent a les instruccions, ja que la ruta pot patir variacions en temps real segons les peticions de transport que es van rebent.

«Els avantatges de tenir les dades codificades no es limiten al temps real», va intervenir Josep Maria Martí. «Recopilem la informació històrica dels autobusos i les rutes, i això ens permet modificar trajectes o freqüències per donar millor servei. De cara a la nostra relació amb l'administra-

ció, facilita la transparència, ja que es pot demostrar cada servei dut a terme.»

«Aquesta tecnologia, és vostra?», va preguntar el diputat del Grup Parlamentari de Convergència i Unió Ramon Espadaler. «Només en part. Les empreses tecnològiques han integrat paquets preexistents amb les nostres necessitats específiques. Altres empreses fan servir sistemes similars, amb un acabament a mida.»

Exhaurit el temps per a la visita a les cotxeres, el grup es traslladà a l'autobús que els portaria a les instal·lacions del Trambaix a Sant Joan Despí. Allà va continuar el col·loqui. Va obrir el foc el diputat del Grup Parlamentari d'Esquerra Republicana de Catalunya Miquel Carrillo amb dues pre-

gundes: «Quina posició ocupa el vostre grup en el mercat a Catalunya? Quan trebal·leu per a l'administració, quina part del cost total del transport es cobreix amb fons públics?».

«Som el primer grup privat de Catalunya. En un mercat total que inclou el servei gestionat públicament, representem el 8%. Només hi ha quatre grups privats amb un volum similar al nostre; la resta del mercat està molt atomitzada», li responia Miquel Martí. «Pel que fa a la cobertura de la tarifa amb fons públics, hi ha tres casos a distingir. Per a les zones on és vigent la integració tarifària (al voltant de les capitals de província), la cobertura pública del cost és del 40%. Fora d'aquestes zones, alguns serveis són finançats exclusivament



pel preu del bitllet que paga l'usuari. És el cas, per exemple, de la Sarfa, que dóna servei a la Costa Brava. En els serveis urbans, la cobertura pública sol estar al voltant del 50%, però varia en funció de la grandària de cada municipi. En poblacions més petites la demanda també és menor i el dèficit a cobrir augmenta.»

La diputada del Grup Parlamentari d'Iniciativa per Catalunya Verds - Esquerra Alternativa Dolors Clavell s'interessava per l'experiència adquirida al voltant del cotxe elèctric. Miquel Martí va explicar que fa tres anys que són concessionaris de Reva. Durant aquest temps, ha millorat molt la consciència de la societat respecte a aquest tipus de vehicle, però de moment la demanda no se'n fa ressò. «A Londres circulen mil vehicles elèctrics com els nostres, però al darrere hi ha un esforç regulatori i de taxes. A Noruega els vehicles de combustible paguen unes taxes molt elevades, reduïdes per als elèctrics. La veritat és que aquí, preu per preu i sense un esforç en la taxació, no resulten competitius. Si l'administració no hi posa de la seva part, es trigarà a estendre el seu ús.» Josep Maria Martí va afegir: «Les traves no estan únicament en la taxació, també en les infraestructures. Ara per ara, per exemple, no es pot endollar el cotxe en els aparcaments.»

«Un cop feta la inversió en sistemes tecnològics, ha baixat el cost marginal de cada nova implantació? Us fa això més competitius a l'hora de competir en concursos fora de Catalunya? Esteu plantejant-vos la internacionalització?», preguntava la diputada del Grup Parlamentari Socialistes - Ciutadans pel Canvi Rocío Martínez-Sampere.

Miquel Martí li responia amb una llista de ciutats on s'han presentat a concursos. «En aquests moments Amèrica Llatina ofereix moltes oportunitats: diverses ciutats importants estan inten-

tant ordenar el seu transport públic i ara mateix tenim dues propostes en fase d'estudi. Efectivament, el desplegament que ja hem fet en matèria de sistemes ens permet plantejar-nos aquest tipus de creixement. A Pamplona hem pogut substituir tots els sistemes i les infraestructures tecnològiques en només dos mesos.» Encara en la discussió sobre les economies d'escala, la diputada va afegir: «Com gestioneu les vint-i-sis bases que teniu a Catalunya? Són totes iguals entre elles, o diferents?». Miquel Martí va precisar que havien vist una de les bases més grans de Catalunya. «La dimensió depèn en cada cas de la flota que s'hagi de gestionar: les cotxeres han d'estar a prop de la zona a la qual es dóna servei.»



CENTRE DE CONTROL DE TRAMBAIX

Joaquim Maria Bestit, gerent de Trambaix UTE, rebia els parlamentaris a la seva arribada a Sant Joan Despí. L'equip directiu que es preparava per al col·loqui és el mateix per a Trambaix i Trambesòs. Els seus tramvies donen servei a deu poblacions i circulen sobre trenta kilòmetres de vies, que van suposar una inversió de 450 milions d'euros.

«Ja al 1992, quan es va començar a considerar la implantació del tramvia, Moventia va guanyar el concurs d'idees», començava Miquel Martí. «En el concurs públic es va demanar que una sola agrupació empresarial es fes càrrec de tot el procés, des de la planificació i la construcció, fins a l'operació.» Així, el grup concessionari inclou empreses constructores —FCC, COMSA i Acciona—, fabricants de tramvies —Alstom—, operadors de serveis —Moventis i Veolia— i financers —el Banc Sabadell i la Société Générale. Els accionistes de referència són FCC i Moventis. El grup es va encarregar de construir tota la infraestructura i els tramvies i està compromès per operar i mantenir el conjunt durant vint anys.

Instalat ja tot el grup a la sala de conferències, va intervenir la diputada del Grup Parlamentari d'Iniciativa per Catalunya Verds - Esquerra Alternativa Dolors Clavell: «Per què en la major part

dels concursos per a l'administració pública us presenteu com a grup d'empreses?». Aportava la resposta Josep Maria Martí: «La unió temporal d'empreses és la manera més eficient de demostrar les competències adquirides que se solen requerir en els plecs de condicions. En aquest cas, calia comptar amb competències molt àmplies que no és possible incloure en una sola empresa. Alstom va aportar la seva capacitat per construir els tramvies, i vam demanar a les franceses Veolia, amb experiència en la gestió de tramvies, i Société Générale, amb experiència en el seu finançament, que hi participessin.»

El diputat del Grup Parlamentari de Convergència i Unió Ramon Espadaler els va demanar que valoressin aquesta aliança. Miquel Martí es disculpà: «Pot semblar un tòpic, però tot són avantatges. Un mateix grup ha hagut de gestionar el projecte des del principi. Així, cadascú ha hagut d'assumir la seva responsabilitat dins una visió global del problema. Ningú no ha pogut 'passar la pilota' a l'altre, estem junts des que es va planificar la infraestructura, quan es va construir, i ara que cal mantenir-la al dia. Amb tots els agents plantejant-se alhora la inversió del seu capital i la despesa corrent, el model ha estat el més eficient possible.»

Des d'aquest centre de control, i un de més petit a Trambesòs, operen i mantenen els tramvies i les vies, duen a terme el control de frau en el bitlletatge, fan actuacions de màrqueting i propostes de millora per a l'operació i la infraestructura. En les instal·lacions d'aquesta cotxera destaca la planta fotovoltaica instal·lada a la coberta. «Aporta 100kW a la xarxa. Quan es va construir era la segona més important de la zona metropolitana de Barcelona. Creiem que donem un bon servei als usuaris amb una estructura molt raonable», iniciava la seva exposició Joaquim Maria Bestit. Totes les empreses relacionades amb el tramvia donen feina a 318 persones i transporten 80.000 persones cada dia. «Cada mitjà de transport és idoni per a una distància i una configuració urbana diferent. N'hi ha prou amb comparar les velocitats mitjanes dels tramvies: 18km/h a Trambaix i 19km/h a Trambesòs, 12km/h als autobusos de TMB i 35km/h al metro.»

«Els tramvies tenen prioritat en la senyalització: una part molt important de la seva operació és automàtica, però el conductor realment condueix el tramvia», continuava Joaquim Maria Bestit. Per desgràcia, cal esmerçar importants esforços en el control del frau i del vandalisme. «Revisem un 3% dels viatgers. Això és molt, però és necessari. Tenim càmeres instal·lades a dins dels trens i a les parades; les imatges es controlen des d'aquí. Tot i això, encara és alta la taxa d'incidències, sobretot al Trambesòs: 35,5 incidents per cada milió de viatgers, contra 6,5 al Trambaix.» El diputat del Grup Parlamentari de Convergència i Unió Josep Rull s'interessà pel tipus d'incidents i per l'efectivitat de la protecció passiva. «El conductor va tancat en una cabina, però no és ell qui pateix aquestes incidències, sinó els revisors.» Així mateix, tot i que en els inicis de la circulació dels tramvies es

va fer molt de ressò de l'accidentalitat, es pot demostrar que el tramvia és un mitjà de transport segur comparant la proporció d'accidents i d'atropellaments. Els vehicles privats pateixen de mitjana 670 accidents per cada milió de kilòmetres recorreguts, mentre que els tramvies en pateixen 30. Pel que fa als atropellaments, es pot comparar els 87 dels automòbils amb els 11 dels tramvies.

Les enquestes realitzades entre els usuaris omplen d'orgull els seus operadors. «És el transport públic més ben valorat; en una enquesta on intentàvem determinar la raó per a aquesta valoració, vam trobar que a un 17% simplement *li agrada!*», afirmava Joaquim Maria Bestit. «Tot i això, som conscients que cal millorar, sobretot la freqüència i la seguretat en el Trambesòs.»

Ja en el col·loqui, el diputat Grup Parlamentari de Convergència i Unió Josep Rull va intervenir per fer una consideració estratègica: avui visitem un operador ferroviari privat. És una referència a tenir en compte quan se sap que al 2012 podria canviar l'operador de les Rodalies. «Us ho heu plantejat?»

Per respondre la pregunta, Miquel Martí es va remetre a l'explicació anterior sobre les unions temporals d'empreses que escometen contractes com aquest: «Amb l'experiència i els companys de viatge adequats, totes les apostes són possibles. Som operadors de mobilitat, estem oberts a aliances i som proactius en obrir nous fronts. Si l'oportunitat es presenta, identificarem els socis adequats.» Com a corollari, introduïa una reflexió: «També ens hem atrevit —en certa mesura— amb Spanair.»

El diputat del Grup Parlamentari Socialistes - Ciutadans pel Canvi Roberto Labandera es va interessar per les taxes d'intermodalitat del transport. «Quan es millorarà la cobertura de la integració tarifària?». Miquel Martí va contestar que ja està sobre la taula un pla per dur a terme la integració

tarifària a tot Catalunya. «Requereix una inversió important en tecnologia, ja que el sistema pivotaria sobre targetes d'usuari sense contacte com les que ja operen a Lleida.»

Va ser finalment la diputada del Grup Parlamentari Iniciativa per Catalunya Verds - Esquerra Alternativa Dolors Clavell la que va introduir una reflexió que semblava inevitable en aquests moments: «Què en penseu de la interconnexió entre el Trambaix i el Trambesòs?». No era una pregunta fàcil de contestar, però Miquel Martí tenia dades per fer-ho ja que, com a concessionari del

servei, participa en les taules de debat al respecte: «Com a operadors ho defensem, i alhora intentem entendre la posició del vehicle privat, amb l'avantatge que també tenim activitat en aquest sector. La reflexió no s'ha de centrar només en el tramvia, ha de ser més profunda. La Diagonal és un bon invent, únic al món, i compleix una funció com a eix comercial i d'activitat que altres ciutats no tenen. El paper que se li va donar fa 150 anys, quan es va inventar, ja no és vigent. Qui de vosaltres recorre la Diagonal de punta a punta? Els autobusos hi circulen, de mitjana, a 8km/h. Si no





funciona, què volem que sigui? Com prioritzarem: espais verds, espais per als vianants, espais per als cotxes...? En un nou model, tothom ha de tenir un paper definit, aquest és el debat: ens enfrontem a una inversió social, no només a una decisió sobre el tramvia.»

Sota un lleuger plugim, el grup començava la visita a les instal·lacions. La primera parada, l'interior d'un tramvia que havia circulat aquell mateix matí com a reforç durant l'hora punta i que descansava a la platja de vies. Seguint el trajecte es podia observar la similitud amb la cotxera dels autobusos. Les normes ISO 14001 obliguen aquí també a la recollida d'olis usats, aigua de rentat i resta de residus. Els tramvies que tornen a la cotxera acabada la jornada són objecte d'una

inspecció ocular, descàrrega de dades de bitlletatge i recàrrega de sorra, que llancen a la via per millorar l'adherència de les rodes en els trams amb pendent o lliscants. Un cop rentats per fora i per dintre, si no requereixen un pas pel taller, els tramvies esperen a la platja de vies l'inici del servei de l'endemà.

El taller mecànic sí que resulta molt diferent del cas dels autobusos. La mecànica dels tramvies és completament diferent de la dels vehicles de combustió; les dimensions capaces d'acollir els combois sencers van sorprendre els diputats, i també les mesures de seguretat extremes per evitar els accidents amb les catenàries en tensió.

Al centre de control, els diputats van poder observar les mesures de control i seguretat que



s'havien detallat durant les intervencions. Diverses pantalles mostraven imatges de l'interior dels trens i de les parades, d'altres permetien observar la progressió dels tramvies en la xarxa i el ritme de venda i validació de bitllets. Els operadors es comunicaven amb els conductors per donar-los consells o informació. «Avui veiem això com està la major part del temps, en calma. El centre de control esdevé realment crític quan es dona alguna incidència: si això passa s'ha de prendre des d'aquí el control de tots els trens en circulació, i aquesta sala esdevé el caos», explicava Agustí del Castillo, director d'operacions de Trambaix i Trambesòs.

El diputat del Grup Parlamentari del Partit Popular Josep Enric Millo preguntava sobre el control de bitllets: «Quants viatgers no paguen?».

Agustí del Castillo l'informava que s'estima que el frau és ara inferior al 10%. «A França, en algunes *banlieues*, el frau supera el 20%. L'esforç que estem fent en el control de bitllets aporta els seus resultats. Quan comptem que viatgen 80.000 persones cada dia, ens referim als que validen el bitllet.»

Joaquim Maria Bestit remarcava que, tot i les dificultats, Barcelona és una ciutat amb poca tradició de frau. «Cal vigilar l'equilibri psicològic: tan dolent és no fer entendre al que no paga que s'exposa a un càstig com permetre que el que paga cregui que el que no ho fa surt impune.»

Així, a dos quarts de dues, el grup de diputats i diputades es va acomiadar de Miquel i Josep Maria Martí i de l'equip directiu de Moventia i va fer cap al Parlament en un autobús d'aquest grup.



VISITA AL RACC

El segon dia, el grup es va traslladar al Reial Automòbil Club de Catalunya, el RACC. Fundada l'any 1906, aquesta entitat conserva la seva personalitat com a club esportiu, tot i l'espectacular creixement, tant en socis com en serveis, que ha viscut els darrers anys.

La seu central del RACC, a l'avinguda Diagonal de Barcelona, disposa de 36.000 metres quadrats destinats a oficines i instal·lacions; hi treballen més de mil persones. El director general, Josep Mateu, i el director de màrqueting, Agustí Milà, esperaven els diputats a la seva arribada per fer una breu visita als edificis abans de les presentacions oficials.

El grup es va aturar al servei d'alarmes, on Daniel Cornudella, director d'assistència en viatge, va explicar el funcionament d'aquesta secció, central al funcionament del club. «Des d'aquí s'atenen les trucades dels socis que truquen des de tot l'arc mediterrani i Espanya sol·licitant assistència. Es tracta de personal tècnic ben entrenat: es posa en joc una faceta psicològica, perquè cal calmar la persona que truca, assegurar-se que pot donar les dades que calen per ajudar-la de forma objectiva. Els operadors parlen idiomes i estan ben preparats per resoldre qualsevol mena d'incidència: les

persones volem que se'ns resolguin els problemes ràpidament, amb una sola trucada; no les podem transferir a un especialista.»

«En un minut i mig, de mitjana», afegia Josep Mateu, «sabem on és i què li passa. A partir d'aquí, per mitjà dels sistemes informàtics, es posa en joc el mecànic, la grua, l'assistència personal..., o els mitjans que faci falta per resoldre l'avaria o el problema que se'ns comunica.» Els sistemes informàtics, com el dia anterior, són clau per a un bon servei. En el seu creixement, el RACC ha anat refinant els serveis i els mitjans per incrementar la satisfacció en la resolució d'incidències. «Els vehicles porten l'equipament necessari per poder resoldre l'avaria *in situ*. Abans només es portava la grua, i el cotxe havia d'anar al taller. Ara la majoria de les incidències es resolen en menys de trenta minuts, i així la persona pot continuar amb el que ha de fer.»

La diputada Carme Figueras va preguntar aleshores per la freqüència i el patró de concentració de les incidències en carretera. «La majoria de les incidències es produeixen dilluns al matí al propi domicili del soci», li responia Daniel Cornudella. «Avui dia la component mecànica dels cotxes és molt robusta, provoca molt poques ava-

ries. La major part dels problemes són causats pels components electrònics i la bateria; en segon lloc, vénen les rodes i el combustible. Quan la fallada és electrònica, moltes vegades es pot resoldre fins i tot per telèfon.»

El grup va avançar aleshores per l'edifici i es va aturar de nou uns pisos més amunt davant del servei FonoRACC. La gerent de l'oficina telefònica, Mercè Ferran, n'explicava els detalls. «FonoRACC és l'oficina comercial del RACC. Cent seixanta persones treballen aquí, dividides en grups especialitzats per tipus de negoci. En total, contribuïm aproximadament a un 30% del volum de negoci del RACC. Mesurem cada agent segons les trucades que atén, els serveis que contracta, la durada de les trucades..., i treballem amb cadascun dels agents per millorar progressivament el servei que dona.» El director general intervenia per concretar les dades: «Cada dia rebem unes 3.500 trucades —això representa entre 800.000 i un milió cada any. Heu de comptar que cada dia el RACC fa 400 nous socis; d'aquests, entre un quart i un terç es fan per telèfon. Cada dia es contracten 300 assegurances.»

El membre de FemCAT i soci director de PricewaterhouseCoopers Xavier Brossa es va interessar per la formació de les persones en aquest servei. «Milloren gràcies a una actuació contínua i personalitzada. És com un control de qualitat en temps real» concloïa Josep Mateu.

«Algunes persones es podrien sorprendre que tinguem eines tan específiques per a la comercialització dels nostres serveis. El cas és que el RACC és una entitat sense ànim de lucre, però no per això ha de ser només reactiva. No som una entitat únicament 'servicial', sinó una entitat comercial, això és el que ens permet aconseguir resultats per fer més coses i donar millor servei.» Mercè Ferran ho completava amb altres paraules: «Cal combinar

els dos mons: donar servei i comercialitzar.» La diputada Glòria Renom preguntava aleshores pels serveis oferts pel RACC: «A què respon la creació de nous productes?». Josep Mateu aclaria que es tractava d'un exercici d'observació de les necessitats dels socis, de *benchmarking* internacional i de reflexió sobre les fortaleces de la institució, que sovint permeten recolzar-hi noves possibilitats.

Culminant l'ascensió de l'edifici, el grup va visitar l'heliport. Allà, un equip complet d'assistència mèdica amb helicòpter els esperava juntament amb Cecília Gras, gerent del servei mèdic. El servei mèdic del RACC atén, per mitjà d'un equip de més de cent persones, tota mena de trucades i incidències relacionades amb la salut. «Són consultes mèdiques, psicològiques, de persones amb dependència i d'assistència domiciliària. L'equip d'emergències mèdiques és el nostre 'producte estrella'. Per donar-lo disposem de pilots i metges, helicòpters, ambulàncies (medicalitzades i regulars) i avions medicalitzats. També gestionem dins aquest servei l'atenció a viatgers: si aquests requereixen ajuda els portem a casa, a l'hospital o allà on sigui necessari.» Els clients d'aquest servei són els socis del RACC, i també mútues laborals i d'assegurances, el sistema de salut pública. «Disposem de quatre bases a Catalunya: a Girona, a Tremp, a Móra d'Ebre i a Sant Cugat. Traslladem malalts de tot Catalunya. A Barcelona tenim quatre heliports: als hospitals de Sant Pau, Bellvitge i Vall d'Hebron, i aquest, que s'utilitza per traslladar els pacients a hospitals sense heliport. El servei mèdic es compon de metges, infermers i gestors.»

Per explicar els serveis de l'helicòpter acompanyava la Sra. Gras un equip complet d'assistència amb helicòpter: pilot, copilot, metge i infermer. El metge de l'equip, Jose Miguel Carrillo, explicava



la seva funció: «Portem el pacient on sigui, quan sigui. Aquest helicòpter va equipat amb un monitor per al seguiment del pacient, un desfibrillador i un equip mèdic portàtil complet, per si cal atendre el pacient abans d'embarcar-lo. És com una ambulància, però més petit.» El grup es va disgregar per observar amb detall les diferents seccions de l'aparell. El pilot, Iñaki Rutllan, conversava amb les diputades del Grup Parlamentari de Convergència i Unió Glòria Renom i Maria Assumpció Lailla i el diputat del Grup Mixt Albert Ribera, completant l'explicació sobre l'aparell: «Aquest helicòpter és medicalitzat. Altres només serveixen per traslladar la persona des d'indrets de difícil

accés. Segons les necessitats de cada cas, adaptem els procediments. Podem portar un pacient un tram amb un helicòpter i passar-lo a un altre per completar el trasllat. Podem fer baixar un membre de la tripulació a un lloc d'accés difícil amb l'equipament mèdic i atendre *in situ* fins que arriben els bombers.» Les diputades s'interessaven aleshores per la seva persona. «Jo porto vint anys volant i les coses han canviat molt. Els aparells i els equips han evolucionat. He vist incendis, rescats en alta muntanya i en accidents... Una aventura! És una feina molt gratificant, vivim en primera persona l'agraïment de les persones a qui hem ajudat», comentava el pilot.



Completada la visita a les instal·lacions, després d'una petita pausa, Josep Mateu iniciava la ronda de presentacions sobre el RACC i la seva activitat. El RACC és un club esportiu fundat el 1906 i, tot i els cent anys transcorreguts i les transformacions espectaculars viscudes, no ha canviat la seva forma jurídica ni la manera de prendre les decisions. «Cada quatre anys tenim eleccions, organitzem comissions a partir dels òrgans de govern..., com el Barça! Ara arribem gairebé als 1.100.000 socis. Se'ns coneix com a líders en innovació: per desenvolupar els nostres serveis

hem fet viatges de *benchmarking* a Austràlia, a Holanda..., hem visitat tots els clubs que es poden comparar amb nosaltres. I, sobretot, el fet de ser un club no ens ha de fer perdre de vista la bona gestió: funcionem amb un equip professionalitzat. No tenim afany de lucre, però el nostre soci espera un servei igual o millor que el de qualsevol empresa.» Aprofundint en la repercussió internacional del club, el senyor Mateu explicava: «Som membres de la Federació Internacional de l'Automòbil (FIA) des del 1998: som l'únic club del món que organitza tres campionats mundials. L'any 2003 el president del RACC, Sebastià Salvador, va ser vicepresident de la FIA.»

Durant la presentació, el director general del RACC va tocar alguns aspectes poc coneguts del públic general. Dintre d'un grup orientat principalment a les famílies, a les quals proveeix de serveis a tot el món, el RACC desenvolupa la seva vessant esportiva. «Diversos pilots que ara estan en el primer nivell del motociclisme professional s'han format a la pedrera del RACC.» En total, el club i el seu grup d'empreses factura al voltant dels 475 milions d'euros anuals, amb 2.100 treballadors en tot el grup. Constantment s'estan plantejant nous serveis per ajudar la família: els més nous són, per exemple, l'assistència informàtica, per telèfon i telemàticament. Fa tres anys es va iniciar un servei d'assistència a la dependència, i recentment assistència per als sinistres a la llar, que agrupa electricistes, lampistes... És també una companyia d'assegurances, en partenariat amb una empresa francesa. En l'actual escenari de crisi, han optat per reforçar la seva marca amb una campanya de publicitat i el creixement de la xarxa d'oficines i la flota de grues. Tot i això, admet que l'austeritat domina la seva gestió en aquest moment, amb una important reducció de despeses.

Era l'hora d'aprofitar els mitjans informàtics a la sala de presentacions per fer demostracions dels darrers serveis del RACC. Josep Laborda va iniciar una demostració de l'aplicació web *infotrànsit*. Oberta a tothom, aquesta pàgina permet recollir en un sol sistema tota la informació que està disponible a través de diversos serveis, públics i privats, sobre els factors que afecten al trànsit en carretera. En una interfície amb moltes similituds amb la que es va poder veure el dia anterior per a l'entorn professional de Moventia, els diputats i les diputades van aprendre com documentar-se sobre les possibles vicissituds de qualsevol trajecte per carretera a Catalunya des de l'ordinador o el telèfon mòbil.

Tal com ja havia avançat el director general durant la visita, una de les fonts de noves oportunitats de negoci per al RACC és aprofitar les pròpies fortaleses. En aquest cas, la robustesa dels seus sistemes. «Com transformar la tecnologia en serveis?», Iniciava la seva presentació Ramon Huelves. «Fa uns mesos vam posar en marxa un operador virtual de telefonia mòbil. Avui podem oferir, als usuaris que ho desitgin, la identificació i el posicionament immediat si ens truquen per una assistència. Fer-ho també els és beneficiós: podran trobar per mitjà del seu telèfon els serveis més propers: farmàcies, restaurants, oficines del RACC..., i rebre avisos en temps real de les incidències que es van produint al llarg de la ruta que han de fer.» La demostració va donar peu a diverses preguntes dels assistents. El diputat Roberto Labandera inquiria sobre les estructures de recerca. Contracten amb algun centre tecnològic extern? «Tenim un departament propi, que encarrega a proveïdors externs segons la complexitat de la tasca», responia Josep Mateu, «moltes de les idees per als nous serveis provenen de concursos

d'idees entre els treballadors i els socis.» El membre de FemCAT Xavier Brossa inquiria sobre les dificultats per expandir-se fora de Catalunya. Josep Mateu li explicava que no havia suposat cap dificultat aconseguir socis a Espanya: «A l'hora de triar un proveïdor, la gent busca el servei que millor s'ajusta a les seves necessitats. Nosaltres oferim un servei que omple un buit de mercat, i tenim un rodatge. Altres han intentat donar aquests serveis i han fracassat.» La diputada Pia Bosch preguntava sobre els mètodes posats en marxa per assegurar la qualitat. «El departament de qualitat fa enquestes cada mes a unes mil persones. La veritat és que la gent ens puntua molt alt, ens perdona moltes coses: en els índexs de satisfacció tenim una mitjana de 8,6 sobre 10. Enquestar persones contínuament és en realitat el secret del nostre èxit: nosaltres sabem que alguna cosa està fallant abans que sigui prou greu perquè ho percebin els socis. Mantenim l'esperit esportiu de superació dins la nostra manera de ser.»

Els diputats Miquel Carrillo, Pia Bosch i Albert Rivera s'interessaven pels informes de mobilitat que fa el RACC. Com encaixen en el model de serveis? Com es tria la temàtica? «La Funda-



ció RACC és l'òrgan que vehicula la vessant social del club. Fa els estudis en col·laboració amb els ajuntaments i la Generalitat. Tenim la informació i les capacitats tècniques per fer aquests estudis, i aquells que ens els encarreguen o els revisen saben que serem rigorosos i neutrals. Això no treu que, si cal, som punyents. Són els mateixos socis els que ens demanen certs estudis i cert coneixement: les línies que la Fundació ha adoptat per a la seva feina són la congestió, la joventut, la gent gran i el medi ambient. A l'hora d'emetre una opinió ens hem de limitar a allò que sabem i que es pot documentar. Per ser concret, creiem que l'educació dels conductors es basa encara principalment en la sanció; en general, doncs, recomanem incrementar les mesures de control.»

El membre de FemCAT Ramon Carbonell va felicitar els parlamentaris per haver vingut en tan gran nombre a la visita. Aprofitava l'avinentsa aleshores per proposar diverses idees de noves activitats que es construïrien sobre la massa social del RACC: la consultoria sobre telefonia mòbil o sobre assegurances, fins i tot els serveis bancaris. Respecte a aquestes propostes, el director general del RACC va admetre que alguns dels nous negocis havien estat identificats per la possibilitat que s'obria en el mercat de donar un tracte més just a l'usuari.

Després d'aquest interessant intercanvi d'opinions, el grup es va disposar a marxar de les oficines centrals del RACC, camí del Circuit de Catalunya. Arribats al circuit, en concret a l'escola de conducció del RACC, Albert Alumà, responsable de les escoles RACC de conducció segura, explicava les raons per a aquesta activitat: «Els estatuts del RACC esmentaven la formació de *chauffeurs* com una de les raons de ser del club. Per això, des

de l'any 1956 el RACC ha gestionat autoescoles, i des de l'any 1977 va tenir una escola de formació d'escoltes. Darrerament, la formació s'ha centrat en la prevenció de riscos laborals, ja que els desplaçaments en cotxe formen una part important de la nostra feina: aquí formem, per exemple, els xofers del Parlament.» Albert Alumà resumia així la raó per la qual és necessari posar al dia la formació en conducció: «Hem après a conduir amb tecnologia de fa anys i no ens hem posat al dia. Els accidents de cotxe són la principal causa de mort violenta a la feina. No cal conduir: també són nombrosos els atropellaments.» Admetia també que la seva instal·lació és una raresa en el nostre país: «En altres països els cursos de reciclatge en conducció són obligatoris. Aquí no ho són, i ara mateix si ho fossin no seríem capaços de gestionar-los, perquè no existeixen prou centres per assumir-los.»

Entrant ja a definir quin seria el contingut de la formació, Albert Alumà explicava dues tecnologies que, segurament, no es van incloure en la formació per a la conducció de cap dels presents. «L'ESP evita que el cotxe 'se'n vagi'. És com si tinguéssim un fre independent a cadascuna de les rodes. Amb controladors electrònics, es bloqueja cada roda per separat per compensar els petits trams en què alguna d'elles hagi pogut patinar.» L'ABS, per la seva part, actua sobre el fre per evitar el bloqueig de les rodes. Així, permet que el conductor domini el vehicle per mitjà del volant, fins i tot en situacions extremes de frenada. «L'experiència en formar diversos tipus de col·lectius ens ensenya com hem d'adaptar els programes als seus riscos específics,» continuava. «Els bombers urbans se solen accidentar de camí cap als focs, perquè els domina l'adrenalina. Els bombers rurals s'accontenten a la tornada, perquè

les feines al bosc són molt llargues i estan cansats.» A causa d'aquestes situacions, en els cursos del centre es treballa la conducció, però també les actituds.

El RACC també s'ha fet càrrec, darrerament, dels cursos de formació a les persones que han esgotat els punts del seu carnet de conduir. Abans de sortir a fer els exercicis pràctics, Albert Alu-mà conclouïa la seva explicació amb un comentari: «Encara vivim en la fase por-càstig de l'educació vial. Hem de treballar dur per aconseguir educar basant-nos en el convenciment dels conductors.»

Una activitat amena i formativa esperava el grup. Tres cotxes amb monitors experts els van fer experimentar, sobre una pista especialment preparada, diverses situacions de conducció extrema: frenades en sec i derrapatges sobre paviment mullat, amb els sistemes ESP i ABS i sense. Les explicacions dels monitors els van permetre copsar quines són les actuacions adequades per a diverses situacions de perill potencial. En els petits grups que es formaven a l'espera dels cotxes circulaven comentaris sobre la seguretat i l'educació en conducció. Avui disposem de tecnologia que incrementa la nostra seguretat, com els cascs amb airbag, però són les nostres reaccions en moments crítics les que marquen la diferència. «Si no ho tens assajat, no et surt», sentenciava el diputat Albert Rivera.

Els senyors Jordi Mateu, cap de premsa del Circuit de Catalunya, i Ramon Maltes, responsable d'operacions i explotació, van ser els amfitrions per a la següent activitat: una volta en autocar al Circuit de Catalunya. Durant el recorregut van anar relatant la història del circuit i les successives millores des de la seva inauguració: l'ampliació del *pit lane* de 40 a 48 boxes, el nou marcador de l'any 2009, la renovació de la tribuna



l'any 2001, la variant de l'any 2005. Es feia difícil imaginar que, sobre el mateix asfalt que l'auto-car recorria a poc a poc, circulen motos i cotxes a més de 300 km/h. Costava menys imaginar-ho, però, gràcies als ingents mitjans de seguretat desplegats: les escapatòries, l'asfalt drenant o els pneumàtics-barrera, dissenyats a Catalunya i que incorporen un sistema innovador de subjecció entre ells que possiblement la Federació Internacional de l'Automòbil imposi properament a tots els circuits de fórmula 1. El Circuit de Catalunya té capacitat per a 75.000 espectadors. Només a la tribuna principal hi cabrien tots els habitants de Montmeló: deu mil persones.

Faltaven pocs minuts per a les dues quan, ja a la sala de presentacions, Josep Mateu va voler introduir la següent xerrada notificant d'una efemèride de la fundació que presideix, FemCAT. «Ahir vam fer cinc anys. Per a nosaltres és molt important continuar fomentant les relacions entre els sectors públic i privat. Aquest programa n'és un exponent important, i estem contents d'haver pogut arribar ja a la sisena edició.»

Ramon Praderas, director general del Circuit de Catalunya, va iniciar la seva presentació amb un xic d'història. «L'any 1976 es va tancar el circuit de Montjuïc i fins al 1991 no es va obrir aquest. En aquest íterim es va provar de construir un circuit a Caldes de Malavella, que no va tenir èxit, i finalment es va comprar aquest terreny al Consorci de la Zona Franca: el 80% del capital és de la Generalitat de Catalunya, el 18% del RACC i el 2% de l'Ajuntament de Montmeló.» El director general del circuit va voler, en la seva presentació, fer un retrat de la importància econòmica dels esdeveniments esportius. «En vint anys hem aconseguit un nivell de competitivitat molt important. La recuperació de la fórmula 1

forma part d'un posicionament de qualitat que atrau les grans marques: Derbi, OSSA, Bultaco, Montesa, SEAT i Nissan són presents al circuit.» Per mantenir el nivell de competitivitat, s'han anat fent canvis. «En vint anys cal fer moltes actualitzacions; competim constantment amb d'altres que fan grans inversions. De Montmeló es diu que té tants elements diversos en el recorregut que, si un cotxe va bé aquí, va bé a tot arreu. És un circuit segur: aquí no ha mort cap pilot.»

L'impacte econòmic de les curses es pot mesurar amb diversos paràmetres, relacionats sobretot amb el nombre de visitants. Les enquestes mostren que el 70% de les persones que vénen a les curses es queden a Catalunya entre tres i quatre dies. La majoria visiten Barcelona, s'estan en els seus hotels i, en aquest temps, fan una despesa mitjana de 1.000 €. L'impacte indirecte de les curses representava l'any 2004 uns 81 milions d'euros de facturació per tota mena d'empreses: aquesta xifra va pujar, en els càlculs fets l'any 2008, fins a 130 milions d'euros. Davant aquestes xifres, Ramon Praderas concretava: «Els resultats d'explo-tació del circuit es destinen majoritàriament a incrementar-ne la seguretat. És un dels més segurs del món, perquè ha de tenir els requisits de la Federació Internacional d'Automobilisme i també la de Motociclisme. Creiem que el públic no es fa una bona idea del que representa el circuit i les seves activitats fins que no ho veuen in situ, això és el motiu per al nostre eslògan 'L'emoció és venir'. Volem convertir-nos en una instal·lació multifuncional.»

Després d'un curt vídeo en què es destacaven les principals magnituds del circuit, Ramon Praderas continuava la seva exposició situant el circuit en les infraestructures i serveis de Catalunya, destacant les principals sinèrgies: «L'aeroport de Bar-



celona, els de Girona i Reus, l'outlet de La Roca... Hem de ser capaços de proposar als visitants una oferta que es complementi i s'enriqueixi.»

El grup va circular aleshores per les diferents instal·lacions dels edificis del circuit. La sala de premsa és la segona més gran d'Europa, amb capacitat per a 500 periodistes i més de 150 fotògrafs. Els comentaristes de televisió ocupen uns espais separats: en total, les jornades de fórmula 1 vénen més de 1100 periodistes acreditats. El cap de premsa del circuit, Jordi Mateu, ressaltava els canvis que s'han viscut en vint anys en la tecnologia i els mètodes utilitzats pels periodistes: «Al principi, teníem una sala de revelat de fotografies. Ara, el que sorprèn és el silenci. Els periodistes treballen per mitjà d'Internet, hem hagut d'invertir per incrementar l'ample de banda.» En un pri-

mer moment, la sala de control va cridar l'atenció dels diputats i diputades: no té finestres, tot i que encara està situada a la torre. Tota la informació es rep a través de pantalles. Vint-i-set càmeres fan la volta a tot el circuit; tot allò que observen queda gravat per tractar les possibles reclamacions. «L'àrbitre de les curses de fórmula 1 no és una persona, són les 400 que, des dels col·lectius de comissaris, metges, bombers i grues, fan funcionar la cursa.»

Després de l'intens matí, el grup seia per al dinar institucional, amb la presència del president del Parlament, Ernest Benach, que s'havia unit al grup des de la seva arribada al circuit.

Durant el dinar, un grup de diputats i diputades conversava amb Iñaki González, subdirector general de negoci del RACC, i Àngels Buga-



tell, directora de l'àrea de suport del circuit. Els parlamentaris tenien curiositat sobre la raó perquè el RACC continués sent un club esportiu, tot i els canvis que havia patit. «No hi ha cap altra fórmula legal que ens convenci», explicava Iñaki González. «Invertim els beneficis en fer coses noves. El nostre marge és molt petit; els serveis es plantegen prioritzant la qualitat sobre el benefici.»

Ja durant la conversa institucional, Ramon Praderas insistia en la necessitat de valorar el circuit per la seva influència sobre el conjunt del territori. Josep Mateu puntualitzava: «Els esdeveniments de fórmula 1 ens fan perdre diners, però és el fet de tenir-los el que ens permet accedir a d'altres activitats, com els esdeveniments especials al circuit. Preveiem que l'any 2010 menys empreses voldran fer els seus esdeveniments aquí, per això hem optat per la reducció de despeses.» El calen-

dari d'esdeveniments i el nombre d'espectadors que es pot acollir és limitat, però les vies de negoci relacionades amb el circuit incorporen molta creativitat. «Inaugurarem un obituari: moltes persones volen enterrar les seves cendres en determinades corbes o indrets del circuit. És un ingrés atípic, però que no s'ha de negligir. Hem fet casaments, cinema a la fresca, provem tota mena de fórmules, sempre tenint en compte la coordinació i la logística.»

El diputat Roberto Labandera preguntava sobre les vies d'enllaç amb el territori. Com es reforça aquest enllaç? «Tenim molt bon vincle amb Montmeló, Parets i Granollers; fem un esforç perquè els seus habitants visquin el circuit. Provem també que els esdeveniments al circuit es visquin més intensament a les ciutats, sobretot Barcelona. Podríem aconseguir que els turistes trobessin un



país bolcat en les curses si, per exemple, hi hagués reclams ja a l'aeroport.» El director del circuit afegia també: «Acabem de signar un acord amb Turisme de Catalunya per tenir un estand conjunt a la fira Fitur; els nostres objectius són complementaris, si venem entrades per a les curses aconseguim també visitants per a Catalunya.» Josep Mateu apuntava: «És possible que, a més a més de promoure el circuit a l'exterior, calgui fer més esforç perquè el circuit es conegui dins Catalunya.»

Pel que fa a l'organització de les curses, el director del circuit reconeix que s'han fet moltes millores. «Setanta-tres persones fixes regulen les 3.500 que treballen aquí els dies de cursa.»

La diputada Maria Rosa Fortuny va aprofitar el moment per felicitar FemCAT per l'experiència. «Algunes persones es pensen que no trepitgem la realitat. Sabem que estem en una situació

de crisi, però la vostra illusió ens esperona. Construir les empreses que estem coneixent és fer un país de qualitat. Sortirem de la crisi gràcies a la gent que té empena, illusió i que s'arrisca.»

Ramon Praderas va seguir en aquesta línia: «Porto vint anys treballant al circuit, i treballo per als propers vint, encara que potser no ho veuré.»

Josep Mateu, president de FemCAT, apuntava també: «Aquest programa ens fa pensar que fem història. Alguns de nosaltres hem posat diners a Spanair i el seu lema també és 'Ens en sortirem'.»

Per cloure l'acte, el president del Parlament, Ernest Benach, recordava que el programa encara continuaria un altre dia. «Ens queda molta història per fer. En sis edicions hem pogut veure que la nostra realitat econòmica consta de diversos àmbits, rics i que es relacionen entre ells, i ens queda molt més per veure.»



INFRAESTRUCTURES I TRÀNSIT AERI

El tercer i darrer dia de l'edició del programa Empreses i Parlamentaris dedicat a la mobilitat, els diputats i diputades van anar a les oficines de Spair a l'Hospitalet del Llobregat. Un cop instal·lats a la sala de reunions, Josep Mateu, president de FemCAT, feia una introducció a la proposta per al dia. Aquesta estava centrada en les infraestructures i les empreses que transporten les persones per aire i per mar. Per poder-ho fer de forma completa, s'iniciaria la trobada amb una sessió tècnica sobre l'aeroport de Barcelona.

«Permeteu-me que faci una exposició prèvia sobre la implicació de FemCAT en la defensa de l'aeroport internacional de Barcelona. L'any 2007 vam ser una de les institucions impulsores del que s'ha anomenat 'acte de l'IESE', on la societat civil catalana al complet va demanar una millor gestió de l'aeroport. La conseqüència d'aquell acte va ser que la nova terminal, que es pensava adjudicar a Iberia sense concurs, es va sotmetre finalment a concurs i es va permetre així que hi operessin altres aerolínies. Després d'aquell acte, FemCAT ha liderat altres actuacions perquè la gestió de l'aeroport del Prat es faci tenint en compte els interessos de Catalunya.» El president de FemCAT afegia aleshores: «Amb la gestió encara per resoldre, hem

de pensar també en la mida òptima per a l'aeroport. L'any 2008 un grup de membres de FemCAT vam visitar l'aeroport de Hong Kong; el nostre interès es devia al fet que aquell aeroport està construït sobre una illa artificial. L'any 2009, a Boston, vam veure el seu aeroport, més petit, també construït sobre terreny guanyat al mar. En el cas de Boston es dona un paral·lisme xocant amb Barcelona, ja que el port i l'aeroport es troben a ambdues ribes de l'estuari d'un riu.» Josep Mateu introduïa aleshores l'interès per aquelles visites i la primera xerrada del dia: «Guanyar terreny al mar per ampliar les pistes permetria a Barcelona convertir-se en l'únic aeroport d'Europa amb possibilitat d'operar les vint-i-quatre hores del dia, perquè el soroll no arribaria a cap població. A Hong Kong vam veure les oportunitats que això obre en el terreny econòmic. Per explicar aquest projecte ha vingut avui Juan Antonio de Andrés, enginyer aeronàutic que ha treballat durant quaranta tres anys a AENA i que va participar en els estudis que aquesta companyia ja ha fet per plantejar la viabilitat i impacte de l'ampliació sobre el mar.»

Juan Antonio de Andrés va començar la seva exposició amb dades sobre el creixement del trànsit aeri des que existeix com a opció per a la



mobilitat de les persones. «Les crisis se superen. L'any 2001, la caiguda de les torres bessones va fer minvar temporalment el nombre de passatgers a tot el món, però, si mirem en perspectiva, veurem que ha crescut un 38% entre el 1998 i el 2008, període que comprèn aquesta davallada. Si tenim en compte sèries històriques veurem que, des del 1985, el trànsit aeri a l'aeroport de Barcelona s'ha multiplicat per tres cada quinze anys. En l'actual context de crisi, es preveu igualment que a nivell mundial es dupliqui entre l'any 2008 i el 2033.»

L'enginyer continuava les seves previsions parlant de la capacitat de les flotes i els aeroports. «La indústria es prepara: el nombre d'avions disponibles es duplicarà d'ara al 2028. Diversos aeroports amb molta repercussió a nivell mundial ja saben que tindran problemes de capacitat per acollir els passatgers que es preveuen per al 2015.» Fer front a aquest repte representa una oportunitat econòmica, ja que els estudis assenyalen que cada milió de passatgers anuals atesos a l'aeroport de Barcelona generen 6.600 llocs de treball directes i indirectes: les previsions mostren que l'any 2020 s'hi podria assolir els 80 milions de passatgers.

Juan Antonio de Andrés es va centrar aleshores en les dimensions estratègiques i tècniques de l'aeroport de Barcelona. «L'ampliació és fàcil: sense soroll i sense expropiacions. A Madrid s'han invertit 1.500 milions d'euros només per fer les expropiacions i en aïllament sonor. A Barcelona, no es gastaria ni un euro. Els problemes de capacitat es poden resoldre desviant passatgers cap als aeroports de Girona i Reus, però de fet és l'opció més cara. Les tripulacions s'han de traslladar, i molts dels passatgers també: l'estratègia més raonable és preveure l'operació de tots tres aeroports de manera coordinada, però cal distingir entre el trànsit que genera Barcelona i el que generen Reus i Girona: desviar

les persones cap a les altres infraestructures debilita tot el conjunt a favor d'altres hubs. La proposta per ampliar l'aeroport és senzilla: es tracta de guanyar terreny al mar, fins a la mateixa cota que ja s'està guanyant per al port i que ha permès desviar el riu. Això sí: si Barcelona es convertís en l'únic aeroport d'Europa sense problemes de soroll, caldria preveure uns corredors de transport i accés correctes, sobretot per a les mercaderies.»

Els avantatges d'aquesta ampliació són nombrosos, sobretot en l'impacte econòmic: «Permetria el desenvolupament de la càrrega aèria. La indústria, que s'hi relaciona directament, faria la regió més atractiva per al turisme i, en conseqüència, generaria 300.000 llocs de treball nous. Caldria preveure un parc litoral d'activitats, que s'ubicaria a la superfície ja disponible i en part de l'ampliació. És cert que es perdria un tros de platja, però es podria construir una zona lúdica en la franja litoral, amb els mateixos avantatges d'absència de soroll.» Els exemples amb els quals més fàcilment es podria comparar aquesta infraestructura són els aeroports de Doha i Hong Kong.

Amb aquestes consideracions, Juan Antonio de Andrés passava a detallar els punts fonamentals a tenir en compte perquè l'aeroport es converteixi en un focus d'activitat econòmica: disposar d'una companyia aèria potent amb base a Barcelona, plantejar un disseny adequat per a la demanda a llarg termini, disposar de les infraestructures dins els terminis projectats, organitzar els horaris de forma que resulti interessant per al trànsit internacional, establir preus i taxes atractives i una explotació comercial proactiva. «Cal actuar abans que es presenti el trànsit: quan s'acosta la saturació, ja és tard! Només us faig una pregunta: *Quo vadis, Barcelona?*»

Amb aquest advertiment, es va iniciar la ronda de preguntes. El membre de FemCAT Jaume Alsina, director general de Prefabricados J. Alsina, volia saber si s'havia plantejat el cost financer del projecte. El cost no està estudiat, perquè dependrà de la profunditat del fons marí. «És poc profund. Els costos es poden recuperar fàcilment de les concessions per al parc litoral. Si prenem Hong Kong com exemple, resulta espectacular. Literalment, ha representat la diferència entre tenir futur o no tenir-ne.»



El diputat del Grup Parlamentari de Convergència i Unió Josep Rull va remarcar que es tracta d'un debat molt interessant: «Arriba en un moment de depressió col·lectiva per la davallada del trànsit i la visió de la terminal 2 sense passatgers. És la nostra obligació pensar en el futur; però compte: el primer debat no és l'ampliació, sinó la gestió, mentre ens assegurem de no hipotecar el futur. Per exemple, el terminal satèl·lit dificulta l'ampliació, cal actuar a curt termini. I la tercera pista, es podria allargar?» Juan Antonio de Andrés li responia amb criteris tècnics: «La tercera pista afecta les zones naturals protegides. Si compleix amb els requisits pels quals es va construir, no cal ampliar-la. A més a més, allargar-la podria ser perjudicial per al port. Pel que fa al terminal satèl·lit, jo no he estudiat el seu impacte i no m'hi puc pronunciar.» Intervenia en aquest moment Josep Mateu: «Caldrà estudiar l'impacte del terminal satèl·lit: a Madrid veiem que el satèl·lit de la T4 té un ús molt limitat. Si augmenta el trànsit seran les pistes les que caldrà redimensionar en funció del nombre d'avions que s'esperen i també de la grandària d'aquests: no és el mateix el trànsit de Heathrow, amb una mitjana de 140 passatgers per avió, que el de Barcelona, amb 100.» El diputat del Grup Parlamentari Socialistes - Ciutadans pel Canvi Roberto Labandera es preguntava si, tenint la crisi en compte, és a l'abast de Barcelona convertir-se en un hub aeri. «Altres aeroports d'Europa no es poden ampliar. Potser Charles de Gaulle i Schipol disposen de terreny al seu voltant, però són opcions cares. L'oferta crea la demanda, si es gestiona amb intel·ligència. Alguns problemes deguts a la limitació dels horaris ja s'estan donant: és el cas de la connexió amb els creuers. No hi ha lloc per a un altre aeroport; cal pensar a treure el millor d'aquest.» La diputada Grup Parlamentari So-

cialistes - Ciutadans pel Canvi Pia Bosch inquiria aleshores sobre les esmentades complementarietats amb la resta d'aeroports de Catalunya. «Com els afecta que Barcelona sigui un hub?» «L'aeroport de Barcelona funcionant com a hub no treu clients, sinó que genera trànsit. Cada aeroport té la seva zona d'influència, i el desenvolupament d'un d'ells té un efecte de generació de trànsit sobre la resta. Cal considerar que parlem de passatgers i també de càrrega: en un entorn preparat per processar i donar sortida a la càrrega aèria, un altre aeroport de la xarxa es pot convertir en un pol per companyies de missatgeria internacionals, igual que un aeroport petit pot ser la base d'actuació d'una companyia *low-cost*. Quan parlem de coordinació entre aeroports, hem de tenir en compte els segments de mercat. Els passatgers faran servir un aeroport o un altre segons la seva preferència de tipus de companyia.»

La diputada del Grup Parlamentari de Iniciativa per Catalunya Verds - Esquerra Alternativa Dolors Clavell va intervenir: «A tot el món s'està planificant si és correcte avançar amb la inèrcia de les infraestructures i el concepte que quantes més, millor. Potser no cal entrar en aquesta dinàmica; per què no treballar en xarxa a Catalunya? Quin raonament ens porta a preveure un creixement exponencial del trànsit? Què passarà si s'apliquen restriccions més fortes a les emissions dels avions?» Juan Antonio de Andrés responia per ordre a aquests dubtes «A Londres hi ha cinc aeroports, i Heathrow s'està ampliant. Cal estudiar amb cura la xarxa i portar el trànsit allà on vol anar. La xarxa que té sentit per a Barcelona s'amplia fins a Saragossa i València: hi ha lloc per a tothom quan cadascú fa la seva funció. Pel que fa al creixement, hem vist les sèries: el trànsit a Barcelona ha crescut un 8% anual des del 1964.



D'acord, aquesta tendència no té per què seguir per sempre, però amb un enfocament adequat es pot obtenir trànsit que ara, per les limitacions en les rutes, s'estigui desviant cap a altres aeroports com Frankfurt o Munic. Per acabar, si hem d'escollir, és millor emetre gasos sobre el mar que sobre Girona.» El diputat del Grup Parlamentari de Convergència i Unió Benet Maimí manifestava el seu acord de treballar perquè Barcelona sigui un aeroport hub: «Cal evitar tornar-se un aeroport *low-cost*.» El membre de FemCAT i conseller delegat del Grup Serhs, Jordi Bagó, tornava al concepte de xarxa i a la intermodalitat: «El creixement de l'AVE ha significat la caiguda d'un tipus de trànsit a Barcelona, i així ha reforçat la importància de treballar com a hub. Quin impacte pot

tenir la intermodalitat en vint anys?» «A Marseilla, la disminució del trànsit aeri cap a París s'ha compensat amb l'augment per altres destins. Des de Madrid viatgen catorze milions de persones de tota la península. Si tot el trànsit local es fes amb l'AVE, es reduiria l'ús d'avions petits i l'espai alliberat permetria augmentar les operacions amb grans avions transoceànics, que aporten més passatgers amb menys operacions. Així, l'AVE és un reforç per a l'aeroport.»

Acabada la intervenció de l'enginyer aeronàutic Juan Antonio de Andrés, i abans d'una breu pausa, la diputada del Grup Parlamentari de Convergència i Unió Irene Rigau agràia la sessió «Quan una persona que sap molt d'un tema l'explica amb cura, tot resulta fàcil d'entendre.»



SPANAIR

La descripció de les activitats i els reptes de la companyia aèria Spanair va anar a càrrec del seu president, Ferran Soriano. Iniciava l'exposició situant la indústria del transport aeri en l'actualitat: «El negoci passa per un moment de dificultats i reptes.» La indústria del trànsit aeri viu cicles que coincideixen amb els cicles econòmics: «si les coses van bé, viatgem per negocis i per vacances. Si no van bé, ens movem menys.» Per valorar la rendibilitat d'una línia aèria, l'indicador principal es diu CASK: cost per seient i per quilòmetre. En el cas de Spanair, aquest cost és de 7 cèntims d'euro: 2,7 cèntims (39%) corresponen a les despeses fixes (avió i personal), 1,4 (20%) corresponen al combustible i 2,9 cèntims d'euro (41%) són costos variables. En un context d'oferta i demanda sofisticades, l'ajustament de preus i prestacions és delicat. Per què, per exemple, es pot abaixar el preu d'un vol quan se n'acosta la data? Perquè s'estan buscant els ingressos marginals, en el supòsit que les despeses fixes ja estan cobertes. El problema ve quan tothom fa el mateix, i el comprador simplement espera a veure caure els preus. «El risc és constant: el 20% del cost, el combustible, va lligat a la cotització del petroli, el preu del qual no es pot preveure. Enguany una aerolínia ha perdut 800 milions d'euros només

per errors en la seva previsió dels preus del petroli.» Així mateix, el llarg termini de construcció dels avions fa difícil flexibilitzar les operacions de les companyies: «si encarregues els avions en el punt màxim del cicle econòmic, et pot arribar el lliurament quan ja estàs en plena crisi!»

Pel que fa a la cadena de valor, el president de Spanair considerava que l'aerolínia es troba en la posició més feble: «el càtering, les empreses de lloguer i rènting d'avions, no pateixen les fluctuacions del trànsit, és l'aerolínia que fa de frontissa entre l'oferta i la demanda.» En part per contrarestar aquesta debilitat, han proliferat a tot el món les aliances entre aerolínies. «Què fa diferents les línies de baix cost de les tradicionals? Que no proposen connexions, sinó només vols de punt a punt. En una aerolínia de baix cost, el passatger contracta només un vol, que el porta d'A a B. Per aquesta raó, no els cal fer l'esforç d'adequació dels horaris a les connexions, ni classificar les maletes segons els destins. La simplificació de les operacions de càrrega i descàrrega resultant els permet estar només vint minuts aparcats a l'aeroport. Les aerolínies en xarxa s'hi estan, de mitjana, trenta-cinc minuts. Menys temps d'espera a l'aeroport significa més vols al dia amb cada avió: llogar un



Airbus costa 10.000 dòlars cada dia, que es recuperen només en el temps que l'avió és a l'aire. Una aerolínia de baix cost pot arribar a volar dotze hores al dia. Spanair, vuit hores al dia de mitjana.»

Els vols punt a punt requereixen operacions diferents també a l'aeroport. Un aeroport amb majoria de *low-cost* no està ben connectat amb el món: només s'hi podran oferir aquelles connexions que siguin rendibles per elles mateixes, i no dona bon servei a aquells que volen anar més enllà. Les aerolínies en xarxa, en canvi, calculen la rendibilitat dels seus destins tenint en compte la

ruta sencera, amb la qual cosa donen entrada a tota la xarxa mundial de destins.

«Què estem fent, doncs, a Spanair? Remuntar una aerolínia en xarxa. Perquè això sigui possible, cal aconseguir tenir almenys un mercat de referència. Lufthansa fa el 63% dels vols a l'aeroport de Frankfurt, Iberia el 49% dels de Madrid.» La crisi ha fet mal a tot el sector. A nivell global, ha caigut el nombre de passatgers entre un 10 i un 30% i també els preus han caigut de mitjana fins al 20%. La meitat dels passatgers de business s'han passat a la classe turista. «No podem esperar que es recuperin ràpidament. A Espanya, els preus dels vols són, encara, cars respecte als d'altres mercats. La tarifació és complicada, i viva: els preus varien constantment, en funció de les ocupacions dels vols, de la proximitat a la data de sortida, els preus de la competència... A Spanair creiem que la debilitat dels preus no és conjuntural, sinó estructural: per això ens reestructurem en conseqüència.»

Té sentit l'aposta de Spanair per Barcelona? La resposta a aquesta pregunta pot explicar molts dels moviments estratègics de la companyia. Barcelona és el novè aeroport per trànsit de passatgers a Europa. Descomptant els passatgers en connexió, Barcelona escala fins a la quarta posició. Quina és la diferència? Comparativament, Barcelona no té passatgers en connexió. «Superem Frankfurt, Munic i Roma en habitants i també en potencial econòmic: per què ens hem deixat convèncer que no ens mereixem vols intercontinentals?» Milà i Barcelona són les dues úniques excepcions en la sèrie que compara el PIB de ciutats europees amb els seus vols intercontinentals: la característica comuna entre elles és que l'aerolínia estatal ha decidit concentrar les seves operacions a la capital. El buit de mercat resultant no ha passat desapercbut per a les grans companyies europees: a Milà,



Lufthansa Itàlia està intentant capturar l'oportunitat establint allà el seu hub del sud d'Europa. «A Barcelona, apostem per Spanair.»

Amb un desenvolupament correcte de les rutes per part de Spanair, Barcelona pot esdevenir el hub del sud d'Europa per l'aliança aèria Star Alliance. Perquè un aeroport sigui hub, cal complir tres condicions: que el territori adjacent porti almenys un 50% de la demanda, un bon aeroport i una companyia que vulgui fer-ho. «Avui, Spanair és aquesta companyia, i així, l'aeroport de Barcelona compleix totes les condicions necessàries per

esdevenir un hub. Compte! L'estem remuntant. Spanair encara és fràgil, però té una missió: ser l'aerolínia de primera opció de Barcelona.»

El president de Spanair va finalitzar la seva intervenció recordant el principal benefici empresarial que un bon conjunt de rutes per part d'una aerolínia de servei complet pot aportar a Barcelona: atraure centres de decisió empresarials. La ciutat apareix sistemàticament entre les que millor es perceben a Europa, tant per viure-hi com per treballar-hi. Amb bones connexions, es pot començar a recollir els fruits d'una bona feina.



Acabada l'exposició es va donar el tret de sortida al col·loqui. La diputada del Grup Parlamentari Socialistes - Ciutadans pel Canvi Rocío Martínez-Sampere demanava més detalls sobre els mercats en els quals Spanair volia ser referent. «Volem ser el referent de Barcelona», contestava Ferran Soriano, «del Mediterrani, amb els vols directes a Àfrica, els Balcans, Israel... Després de creuar l'Atlàntic, Barcelona és una connexió ideal per arribar a aquests destins. Més endavant, quan obrim ru-

tes per travessar l'Atlàntic, té sentit connectar a Barcelona si es prové de qualsevol lloc d'Europa. És curiós, però a la gent no li agrada tornar enrere en el mapa quan ha de volar.» El diputat del Grup Parlamentari de Convergència i Unió Josep Rull feia aleshores diverses preguntes relacionades amb el model de gestió de l'aeroport: «Influeix sobre Spanair la mena de gestió que tingui l'aeroport? Creieu que s'han assignat bé els espais a la T1? Estaríeu a favor que l'aeroport es gestionés amb

més poder de decisió per a Catalunya? Què pensem de la gestió, les tarifes i el servei actuals?». Ferran Soriano responia per parts. «El servei d'AENA és excellent. És aquesta companyia la que, amb diner públic, ha construït un aeroport preparat per ser un hub: els seus esforços i els nostres convergeixen. És possible, però, que apareguin problemes quan la T1 estigui plena. En tota lògica, la T1 hauria d'estar reservada a les aerolínies tradicionals, i la T2 a les *low-cost*. A mesura que la T1 s'ompli, caldrà prendre decisions incòmodes: marxarà Vueling a la T2? En cas de congestió, a quina de les aliances internacionals es demanarà de marxar a la T2? Continuarà el pont aeri tenint els millors *fingers*, quan precisament porta passatgers cap al hub competidor més proper?»

El membre de FemCAT i gerent d'Encofrados J. Alsina, Jaume Alsina, i la diputada Dolors Clavell feien preguntes sobre costos i preus de Spanair: «Quins descomptes feu a les empreses? On heu aconseguit reduir costos?». «Fem descomptes de fins al 25%. Obtenim molt bona resposta, creiem que la majoria de les empreses catalanes estan disposades a participar de Spanair com un esforç col·lectiu. Pel que fa a les reduccions de costos, la companyia presentava moltes oportunitats: la veritat és que estava bastant mal gestionada. Ens hem replantejat tota la contractació externa: el manteniment, la restauració, la benzina... Hem reduït la flota: ara tenim menys models d'avions, això simplifica el manteniment. Hem reduït també la plantilla, en acord amb els sindicats, que han entès la situació. També estalviem en l'àrea comercial; les nostres vendes per Internet han augmentat del 20 al 40%. I abans que m'ho preguntéu, hem descartat canviar de nom: el nom és un actiu, està ben considerat i sona bé, sobretot a l'estranger.»

Miquel Martí, vicepresident de FemCAT i president de Moventia, va voler intervenir en referència amb la gestió de l'aeroport. «Des de FemCAT ja fa molt de temps que defensem que cal millorar la gestió. Ho hem anat endarrerint, però ara cal prendre urgentment decisions de futur: cal fer la terminal satèl·lit? Què es fa amb la T2? S'estudia l'ampliació? Són decisions que afecten profundament Catalunya, i de moment no hi ha sobre la taula cap proposta acceptable. Cal independència en la gestió, que les decisions importants es puguin prendre des de Catalunya. Si les decisions d'avui es prenen malament, d'aquí a quinze anys no tindrem l'aeroport que ens fa falta.»

El diputat Roberto Labandera responia: «Som aquí avui totes les forces polítiques, i ens hem manifestat tres vegades aquesta legislatura. Volem una participació determinant per a Catalunya. El procés de negociació està obert, no serà fàcil però el tenim en marxa.»

La diputada Dolors Clavell tornava a les estratègies per a l'aeroport de Barcelona «Per què la T1 és un hub? Per què no ho era la T2?» El president de Spanair puntualitzava: «De moment, la T1 no és un hub. Simplement, té potencial per ser-ho. El potencial depèn de la configuració i dels horaris: la configuració permet que els passatgers facin la connexió amb rapidesa i comoditat. Els horaris permeten que els vols intercontinentals, amb avions més grans, s'omplin amb els passatgers de vols *feeders* que arriben en onades una estona abans. De moment, els horaris a Barcelona no estan pensats en onades, els avions arriben uniformement durant tot el dia. La configuració de la T2 no estava plantejada amb les connexions com a prioritat, la de la T1 sí.»



PORT DE BARCELONA

Era ja gairebé la una del migdia quan els diputats i diputades i els empresaris de FemCAT es van acomodar a la sala de reunions de la seu de l'Autoritat Portuària de Barcelona, al Portal de la Pau. Jordi Valls, president del Port de Barcelona, els donava la benvinguda. «Gràcies per venir. Sempre estem contents de rebre visitants, perquè creiem que el port no es coneix prou. És una infraestructura vital per a l'energia, el comerç internacional i la logística. De vegades es considera que les activitats logístiques són purament transaccionals, que no generen valor per al país, però no és així: una bona infraestructura logística és estratègica per a tota l'activitat del país, ja que influeix en les decisions empresarials de manera fonamental.»

Va presentar aleshores les persones que l'acompanyaven en la presentació: José Alberto Carbonell, director general del Port, Santiago Garcia-Milà, sotsdirector general d'Estratègia i Comercial, i Carla Salvadó, directora de Màrqueting i Creuers. El president del Port presentava aleshores les línies estratègiques d'aquest: «L'ampliació de port i de la Zona d'Activitats Logístiques (ZAL), les noves connexions viàries i una més intensa orientació al client.» En els darrers dos anys, després de creixements del 10 i el 12%

anuals des de l'any 2000, el trànsit ha caigut, però això no afecta els plans a llarg termini. «Ara mateix, tant l'aeroport de Barcelona com el port tenen sobre capacitat. Construir una infraestructura és complicat, però gestionar-la encara ho és més: cal treure rendibilitat social i econòmica. El nostre port ha de ser el hub de distribució de càrrega per a tot el *hinterland*, el territori que l'envolta i al qual serveix, i que abasta molt més que el contorn immediat. Volem que Barcelona sigui la porta d'entrada del Sud d'Europa. Ara mateix, els vaixells que arriben d'Àsia pel canal de Suez donen la volta a Europa Occidental, fins als ports de Rotterdam o Anvers. Són tres dies més de viatge, per què ho fan?» Les raons, com apuntava a continuació Jordi Valls, són les ineficàcies del sud d'Europa i la mala connectivitat terrestre. «Al Nord d'Europa hi ha alternatives serioses a la carretera: les vies fluvials i ferroviàries. Cal treballar aquestes connexions entre el Sud i el Nord d'Europa, reduint el 98% de les mercaderies que, avui, han de viatjar per carretera.» Quan pensem en el port, segons el seu president, és important fer-ho amb visió global: «Ens hem de comparar amb el món, no només amb els veïns. Vist des de Xangai, no hi ha diferència entre Barcelona, Tarrago-



na i València. Per això hem de treballar conjuntament, donar bon servei i tenir bones instal·lacions.» L'esforç que el Port de Barcelona ha fet al respecte és important: l'ampliació ha requerit una inversió de 2.900 milions d'euros, repartits a parts pràcticament iguals entre la superestructura (asfalt, grues) i la infraestructura (dics i molls). Aquesta darrera s'ha finançat amb recursos de l'Autoritat Portuària de Barcelona: fons europeus de cohesió, recursos propis i un préstec del Banc Europeu d'Inversions. «Malgrat la caiguda de l'activitat, el port continua amb bona salut financera: l'any 2009 hem tingut un *cash-flow* positiu de 75 milions d'euros. També empreses privades, com Enagas, Endesa i els futurs concessionaris, han participat en la inversió —de fet, han finançat el total de la superestructura.»

El president del Port continuava descrivint aquest gran desconegut: «De fet, són quatre ports: port ciutat, que engloba el port vell, part de la nova bocana i les terminals de creuers; el port comercial, on es gestionen les mercaderies sòlides i els vehicles; el port energètic, que emmagatzema vint dies d'estoc de gas natural per a tot Catalunya; el port logístic, situat al darrere dels molls, acull els estocs per al trànsit. Ara estem gestionant l'ampliació, que ja té concessionaris.»

Després d'aquesta introducció general al port, el seu president es focalitzava en l'activitat de creuers. Aquesta activitat, que ha crescut de manera espectacular en els darrers anys, representa una font d'activitat econòmica molt important per a Catalunya. L'any 2009 van passar per Barcelona més de 2.100.000 creueristes. El 60% de tots ells



començava o acabava el seu creuer a Barcelona. «Així, l'impacte econòmic és més alt, perquè representa una o dues nits d'hotel addicionals al creuer i una despesa important feta a Barcelona». Els tres ports de creuers més grans del món són a Miami: el Carib va ser el primer mar on es va realitzar aquesta activitat. L'èxit de Barcelona es pot atribuir a l'atractiu de la ciutat, a la proximitat de port i aeroport, a la seguretat dels turistes a la ciutat i a les condicions favorables que s'ha donat a les companyies navilieres.

El lleuger retard acumulat en la visita va fer que el grup passés a visitar la terminal de passatgers sense un torn de preguntes previ. De camí cap a l'autocar, Santiago Garcia-Milà, sotsdirector general d'Estratègia i Comercial explicava a un grup de diputats i diputades que el gran pont que

separa la nova bocana del continent té una funció de seguretat: les companyies navilieres requereixen que, en cas de terrorisme o malalties, es puguin aïllar les terminals del continent. La separació de la bocana i la costa respon també a les necessitats de creuers cada cop més grans, amb calats més profunds. En aquesta nova bocana, i a causa de l'èxit de Barcelona com a destí dels creuers, s'està preveient ja una nova terminal i un atracament. «La gestió dels darrers anys ha donat molta credibilitat al nostre port. Dóna sentit a les inversions que s'estan fent ara i també ens col·loca en situació d'exportar el nostre coneixement.»

La terminal de creuers es veia tranquil·la aquella hora del migdia. Alguns passatgers s'obrien camí cap al vaixell; les botigues de conveniència estaven preparades per atendre'ls. Sandra Yunta,

directora del Moll Adossat, es va afegir al grup; els representants del port responien les preguntes dels diputats i diputades. El diputat del Grup Parlamentari d'Esquerra Republicana de Catalunya Miquel Carrillo preguntava sobre les mercaderies necessàries per atendre els creueristes als vaixells: «Quines mercaderies es carreguen?». Sandra Yunta li explicava que les cadenes de creuers fan negociacions per volum amb consignataris de cada port. «El consignatari prepara menjar i altres consumibles; la societat d'estibadors ho carrega. El combustible i l'aigua es carreguen directament a la terminal, els atracaments estan preparats per proveir-ne i perquè es realitzi el manteniment necessari.»

L'última activitat prevista per a aquesta sisena edició del programa Empreses i Parlamentaris, un dinar institucional al club de directius del World Trade Center, va aplegar els darrers comentaris arran de la visita. El diputat del Grup Parlamentari de Convergència i Unió Josep Rull es va referir en la seva intervenció a la col·laboració públicoprivada. Així com en la visita al Trambaix havia esmentat la particularitat d'un operador ferroviari privat, va remarcar que cal aprofundir en les oportunitats que aquesta fórmula aporta també al sector marítim. Així mateix, va demanar als representants del port que comentessin sobre l'existència d'un front portuari català i les similituds i diferències amb el port de València. El diputat Roberto Labandera va felicitar els amfitrions del port per la bona feina feta en la seva gestió i la determinació de l'estratègia, que ha permès l'augment de l'activitat i l'ampliació. Reflexionant sobre la feina legislativa del Parlament, va preguntar quines actuacions podien ajudar a optimitzar el funcionament de la infraestructura. Miquel Carrillo, del Grup Parlamentari d'Esquer-

ra, va voler conèixer les necessitats logístiques que genera el port dins el territori. La globalitat de l'activitat deguda a les operacions marítimes és desconeguda i requereix una bona explicació, quan es tracta de moderar el necessari debat sobre els usos del territori. El diputat del Grup del Partit Popular Josep Enric Millo va agrair la iniciativa del programa i va recalcar que Catalunya encara té necessitats logístiques sense cobrir. «El transport marítim és més desconegut, per exemple, que el transport aeri. Què li manca al port de Barcelona per ser més competitiu?» Finalment, la diputada Maria Rosa Fortuny va inquirir sobre la relació entre el món educatiu i el sector logístic: estan ben cobertes les seves necessitats?

En resposta a totes les intervencions formulades, el director general del port va començar la seva intervenció convidant els diputats i diputades a fer una visita més llarga. Donat que el programa organitzat per FemCAT tractava únicament del transport de passatgers, la major part d'activitat del port —les mercaderies— no n'havien format part, però algunes de les preguntes s'hi referien. Iniciant la resposta amb un enfocament global, José Alberto Carbonell comparava els ports de Barcelona i València: el segon ha perdut el doble de trànsit de mercaderies que Barcelona en l'últim any. La raó es deu a la diferència en la seva estructura comercial: al port de Barcelona totes les terminals són públiques, mentre que a València la major part de les terminals pertanyen als armadors. Així, aquests hi efectuen operacions de trànsit, més del 50% de l'activitat del port. En les operacions de trànsit, les mercaderies entren per mar, s'emmagatzemen durant un temps i es traslladen a un altre vaixell sense sortir de la terminal cap a terra. En temps de crisi, els armadors varien la seva operació reduint les manio-



bres de trànsit: per aquesta raó, el port de Barcelona, amb un trànsit menys important, ha perdut menys volum arran de la crisi. L'existència d'un front portuari mediterrani, englobant Barcelona, València i Tarragona, és un fet. Aquest darrer port ha posat en funcionament una nova terminal de contenidors que ha alleugerit la de Barcelona. La nova llei de ports, a la qual havia alludit el diputat Josep Rull, no resol alguns dels problemes de rigidesa actuals, com la fixació centralitzada de les taxes. Ports com Rotterdam o Hamburg han limitat, fins i tot reduït a la meitat, els seus preus. Això els fa més competitius en moments de baixa activitat com el present.

Pel que fa a les necessitats no cobertes del port, en destacava una per sobre de les altres: els accessos viaris i ferroviaris. Un port que rep els volums de mercaderies per als quals està preparat el de

Barcelona un cop acabada l'ampliació necessita uns millors accessos i un millor reforç en el territori. Encara no s'ha quantificat l'espai de serveis logístics que cal desenvolupar, però sí és clar que sense un bon accés ferroviari aquest espai pot ser irrellevant. Finalitzant amb la formació, el director general del port, José Alberto Carbonell, va admetre que queda molt per fer, tant des del món educatiu com des del sector logístic. Cal treballar més, i en millor sintonia.

El programa finalitzava amb intervencions de Joan Gummà, vicepresident d'Abantia, vocal del patronat de FemCAT i responsable del programa Empreses i Parlamentaris, i Ernest Benach, president del Parlament de Catalunya. Van agrair l'hospitalitat als representants del port i l'assistència als diputats i diputades que havien acudit en gran nombre a aquesta sisena edició.

RELACIÓ DELS PARTICIPANTS

PARLAMENTARIS

I. Sr. Antoni Castellà, del G. P. de Convergència i Unió i secretari segon de la Mesa del Parlament de Catalunya

I. Sra. Meritxell Borràs, del G. P. de Convergència i Unió

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

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

I. Sra. M. Rosa Fortuny, del G. P. de Convergència i Unió

I. Sra. M. Assumpció Laïlla, del G. P. de Convergència i Unió

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

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

I. Sra. Joana Ortega, del G. P. de Convergència i Unió

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

H. Sra. Irene Rigau, del G. P. de Convergència i Unió

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

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

I. Sr. Jordi Turull, del G. P. de Convergència i Unió

I. Sr. Josep Maria Balcells, del G. P. Socialistes - Ciutadans pel Canvi

I. Sra. Pia Bosch, del G. P. Socialistes - Ciutadans pel Canvi

I. Sr. Josep Casajuana, del G. P. Socialistes - Ciutadans pel Canvi

I. Sra. Teresa Estruch, del G. P. Socialistes - Ciutadans pel Canvi

I. Sra. Rosa Maria Ferrer, del G. P. Socialistes - Ciutadans pel Canvi

H. Sra. Carme Figueras, del G. P. Socialistes - Ciutadans pel Canvi

I. Sr. Roberto E. Labandera, del G. P. Socialistes - Ciutadans pel Canvi

I. Sra. Rocío Martínez-Sampere, del G. P. Socialistes - Ciutadans pel Canvi

I. Sr. Pere Aragonès, del G. P. d'Esquerra Republicana de Catalunya

I. Sr. Miquel Carrillo, del G. P. d'Esquerra Republicana de Catalunya

I. Sra. Patrícia Gomà, del G. P. d'Esquerra Republicana de Catalunya

I. Sr. Josep Llobet, del G. P. del Partit Popular

I. Sr. Josep Enric Millo, del G. P. del Partit Popular

I. Sr. Santiago Rodríguez, del G. P. del Partit Popular

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

H. Sr. Salvador Milà, del G. P. d'Iniciativa per Catalunya Verds - Esquerra Unida i Alternativa

I. Sr. José Domingo, del Grup Mixt

I. Sr. Albert Rivera, del Grup Mixt

EMPRESARIS DEL FEMCAT

Sr. Josep Mateu, director general del RACC i president de FemCAT

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

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

Sr. Jaume Alsina, president d'Encofrats Alsina

Sr. Jordi Bagó, conseller delegat del Grup Serhs

Sr. Lluís Bonell, President d'Europa Liberty International

Sr. Xavier Brossa, Soci-Director de PriceWaterhouseCoopers

Sr. Pere Busquets, managing Director de Busquets Gruart SA

Sr. Ton Capella, conseller Delegat i President de Telstar

Sr. Ramon Carbonell, vicepresident de Copcisa

Sr. Jordi Cuixart, director general d'Aranow Packaging

Sr. Miquel Martí, president de Moventia

Sr. Jordi Pujol, conseller delegat de Prefabricats Pujol

EQUIP DE SUPORT

Sra. Francesca Guardiola, del Parlament de Catalunya

Sra. Teresa Navarro, de la Fundació FemCAT

Sra. Laura Garcia, de la Fundació FemCAT



RELACIÓ D'ACTIVITATS

Dijous, 14 de gener

COTXERES DE MOVENTIS

10.00 h

BENVINGUDA

Sr. Miquel Martí, president de Moventia

Sr. Josep M^a Martí Escursell, conseller delegat de Moventia

Sr. Juan Alejandro Giménez, director general de Moventis

Sr. Joan Gummà, vicepresident d'ABANTIA i responsable del programa Empreses i Parlamentaris de FemCAT

VISITA A LES INSTAL·LACIONS

11.00 h

EXPOSICIÓ

Presentació corporativa, a càrrec del Sr. Miquel Martí, president

Connexió a temps real amb els programes de gestió de PMR's (Servei a Persones amb Mobilitat Reduïda Severa), del SAE (Sistema d'Ajuda a l'Explotació) i amb el programa de gestió del departament de trànsit, a càrrec de:

Sr. Esteban de Kelety, director de Sistemes, i

Sr. Jordi Castells, responsable d'Operacions i Qualitat

Col·loqui i debat

CENTRE DE CONTROL DEL TRAMBAIX

12.30 h

BENVINGUDA

Sr. Miquel Martí Escursell, president de Moventia

Sr. Joaquim Bestit, gerent de Trambaix UTE

Presentació Corporativa, a càrrec del Sr. Joaquim Bestit, gerent de Trambaix UTE

COL·LOQUI I TORN DE PREGUNTES

13.10 h

VISITA

al Taller de Manteniment Estació de Servei i Centre de Control del SAE, a càrrec del Sr. Joaquim Bestit, gerent de Trambaix UTE

Divendres, 15 de gener

REIAL AUTOMÒBIL CLUB DE CATALUNYA (RACC)

10.00 h

BENVINGUDA

Sr. Josep Mateu, director general del RACC i president de FemCAT

RECORREGUT PER LES INSTAL·LACIONS

* Servei Mèdic, i Central d'Alarmes.

Conduirà la visita la Sra. Cecília Gras, gerent del Servei Mèdic i el Sr. Daniel Cornudella, director d'Assistència en Viatge

* FonoRACC. Conduirà la visita la Sra.

Mercè Ferran, gerent de l'Oficina Telefònica

* Heliport. Conduirà la visita la Sra.

Cecília Gras, gerent del Servei Mèdic

10.50 h	PRESENTACIÓ «Els serveis als automobilistes: RACC, present i futur», a càrrec del Sr. Josep Mateu, director general del RACC i president de FemCAT Col·loqui i debat	Sr. Joan Gummà, vicepresident d'ABANTIA i responsable del programa Empreses i Parlamentaris de FemCAT
	CIRCUIT DE CATALUNYA	
12.35 h	VISITA a l'Escola de Conducció Segura, a càrrec del Sr. Albert Alumà, responsable de les escoles RACC de Conducció Segura. Presentació en aula i demostració amb vehicles escola	10.15 h
	VOLTA AL TRAÇAT I RECORREGUT	EXPOSICIÓ
	Explicacions a càrrec dels Sr. Jordi Mateu, cap de Premsa del Circuit, i Sr. Ramon Maltas, responsable d'operacions i Explotació del Circuit	L'aeroport com a infraestructura bàsica del país, a càrrec del Sr. Juan Antonio de Andrés, enginyer aeronàutic d'AENA
13.55 h	PRESENTACIÓ	Col·loqui i debat
	«L'impacte econòmic del Circuit de Catalunya», a càrrec del Sr. Ramón Praderas, director general del Circuit	
	COL·LOQUI I DEBAT	PRESENTACIÓ CORPORATIVA
	Visita a la Sala de Premsa	a càrrec del Sr. Ferran Soriano, president de Spanair
	Visita a la Direcció de Cursa	Col·loqui i debat
14.40 h	DINAR INSTITUCIONAL	
	amb el M. H. Sr. Ernest Benach, president del Parlament de Catalunya. Amb col·loqui debat	PORT DE BARCELONA
		13.15 h
		BENVINGUDA
		H. Sr. Jordi Valls, president del Port de Barcelona
		Presentació, càrrec del Sr. Jose Alberto Carbonell, director general del Port de Barcelona
		Col·loqui i debat
		VISITA
		a la terminal dels passatgers del port
		14.45 h
		DINAR INSTITUCIONAL
		amb el M. H. Sr. Ernest Benach, president del Parlament de Catalunya
		Col·loqui debat

Dilluns, 18 de gener

SPANAIR

10.00 h	BENVINGUDA Sr Jordi Juan, director de Relacions Institucionals i Comunicació Sr. Javier Ortega, subdirector de Relacions Institucionals
----------------	--

