

TANT x TANT

Modest Guinjoan
Josep Maria Llauredor

Pagar per fer o per ser-hi?

La gent treballa per guanyar-se la vida. La sort, si és que ho és, de cobrar pel fet d'existir, com passa amb la reialesa o els rendistes, està reservada a una petita porció de la humanitat. Molts empresaris manifesten que la gent no té tantes ganes de treballar com abans; creuen que la qualitat de vida els resta motivació. Però la realitat ens diu que hi ha gent per a tot. Deia Charles Handy als anys 90 que "el problema va començar quan vam convertir el temps en una mercaderia més, quan vam comprar el temps de la gent de les nostres organitzacions en lloc de comprar allò que produïen". Si les grans empreses ja fa

Ara el personal entén molt més la relació d'intercanvi entre empresari i treballador

temps que s'han afanyat a aplicar-hi solucions per la via de les retribucions variables i dels aprimaments de plantilla, moltes de mitjanes i petites encara estan ancorades en el principi del "cafè per a tothom", amb

independència d'allò que produeix cadascú. La igualtat no sempre és sinònim de justícia, i això ho té clar la gent del segle XXI, més informada i preparada que la d'abans. Ara, el personal entén molt més que abans la relació d'intercanvi entre empresari i treballador; una cosa per l'altra.

Es aquí on l'empresari ha de decidir. Pagarà el sou per fer acte de presència? O per fer una llista determinada de tasques, assolir uns objectius, i els controlarà? La rendibilitat no s'assoleix amb el temps en cos present dels empleats, sinó amb resultats pràctics. Per a l'empresari això suposa ser-ne conscient i informar-ne el nou empleat des del primer dia. I per a la societat, que el salari passi de ser una exigència social a un fruit individual.

Aposta d'Agbar per Xina i Corea del Sud

Redacció
BARCELONA

El grup Aigües de Barcelona (Agbar) té previst créixer en el segment de subministrament i depuració d'aigües en països com la Xina, Corea del Sud i Algèria, segons el director general de la companyia, Àngel Simón. El grup també té interès en l'Índia, un país on qualsevol operació es prolonga en el temps, de la ma-

teixa manera que a la Xina, on el grup de serveis hi és present des de fa tres anys.

De la mateixa manera, Agbar està a l'espera d'adjudicar-se el concurs per gestionar el subministrament d'aigua a la ciutat d'Orà (Algèria), després que la licitació per un contracte similar a Constantina fos declarada deserta per les autoritats algerianes i que a Annaba un grup alemany estigui més ben posicionat. ■

Rosamar S.C.C.L.

Anunci d'Acord de dissolució de la Societat Cooperativa Catalana de Responsabilitat Limitada ROSAMAR

En compliment del que disposa l'article 86.3 de la Llei 13/2003, de 13 de juny, de cooperatives, es comunica que a l'Assemblea General Extraordinària de caràcter Universal de data 25 d'abril de 2007 de l'entitat ROSAMAR, S.C.C.L., es va acordar, entre d'altres, la dissolució de l'entitat sobre la base de la causa prevista a l'article 86.1.c) de la Llei 13/2003, de 13 de juny. Al mateix temps, es va acordar nomenar liquidador únic de la societat cooperativa el Sr. Àngel Ballesteros Gallego, major d'edat, veí de l'Hospitalet de Llobregat, avinguda Electricitat, núm. 12, 3r 4a, i amb NIF 38.375.345-Y, amb totes les facultats que per llei i segons els Estatuts Socials corresponen als liquidadors, que pot portar a terme quantes actuacions siguin necessàries per a l'extinció de la societat. Present a l'assemblea, el Sr. Àngel Ballesteros Gallego va acceptar el càrrec, va prometre desenvolupar-lo bé i fidelment, amb la diligència d'un empresari ordenat i d'un representant lleial i va manifestar que no es troba sotmès a cap causa legal d'incapacitat o incompatibilitat. L'Hospitalet de Llobregat, 26 d'abril de dos mil set. El Liquidador únic, Sr. Àngel Ballesteros Gallego



Ricard Agustín, conseller delegat i director general de la firma, al seu despatx a la factoria de Montcada ■ CRISTINA FORÉS

Barnices Valentine serà el motor de creixement del grup portuguès de pintures CIN

■ La multinacional té posades les esperances en la nova factoria de Montcada i Reixac ■ La marca es consolida a l'Estat escurçant distàncies amb la competència

Maria Teresa Coca
MONTCADA I REIXAC

El creixement del grup portuguès CIN està centrat en el mercat espanyol i especialment en Montcada i Reixac, la població on estrenarà pròximament factoria amb la marca de pintures Barnices Valentine.

El trasllat del centre de producció ubicat al bell mig del nucli urbà de la població del Vallès Occidental a la zona industrial a tocar del municipi de la Llagosta es començarà l'any vinent, de manera que a mitjans d'any ja estarà operativa la nova planta, amb una capacitat de 60.000 tones anuals.

Amb aquesta producció, que més que duplica l'actual, la filial Barnices Valentine podrà absorbir creixements anuals per sobre del 10%, i consolidar així els resultats de l'últim exercici, en què va facturar 8,7 milions d'euros, un 16,3% més que l'any precedent. Per al 2007, després d'un bon primer trimestre amb un creixement del negoci del 26%, la companyia espera seguir en la mateixa línia.

Reestructuració

Aquests resultats són fruit del procés de reestructuració que Barnices Valentine

Posar ordre al desgavell de firmes

El grup CIN el formen deu companyies i una plantilla de 1.250 persones. Lacose-Sotinco, Nitin i Ibercoat, a la població portuguesa de Maia, prop de Porto; a més de CIN Açores, CIN Madeira, CIN Angola i CIN Moçambic. A Espanya té Barnices Valentine, de la qual depenen CIN Canàries i la recentment comprada Proteisa, també en aquest arxipèlag i que resta com a societat independent encara que en un futur podria ser absorbida per CIN Canàries. Té la participada francesa Artilin (42,6%), especialitzada en pintures antiàcars, antiinsectes i antifongs, i

va iniciar el 2000 –després de dos exercicis força negatius– i que culminarà amb la posada en funcionament de la nova factoria, amb una inversió total de 32 milions d'euros, dels quals 10 són per a edificació i 25 per a béns d'equip i per al magatzem robotitzat, a més del cost de reurbanització dels terrenys de 27.000 metres quadrats limítrofs amb la Llagosta, que han d'abastar un complex urbanístic d'ús urbà el disseny del qual encara està per concretar.

La nova Valentine comp-

el 3% de la italiana Buero.

La intenció del grup portuguès CIN és posar ordre a aquest conjunt de societats i crear un *holding*. Amb aquest interès, la companyia està retirant les accions de la cotització a l'índex PSI-20 de la Borsa de Portugal, que és un dels índexs més petits en els mercats europeus. Un cop constituït el nou *holding*, els màxims accionistes del grup, la família Serrenho (propietària de més del 50%), pensa a cotitzar en un mercat estranger, que possiblement serà l'espanyol, amb l'entrada a l'Íbex-35 de la Borsa de Madrid.

dústria), atacar els mercats a través de canals i potenciar l'exportació i redundar en el bon funcionament de les 133 botigues Decocenter de què disposa, 25 en propietat.

La companyia exporta un 3% de la producció i espera que el 2010 arribi al 10%, però amb productes d'alt valor afegit. D'aquesta manera, Barnices Valentine recobreix les parets de totes les botigues Zara arreu del món, i les del metro de Caracas, entre d'altres.

Guanyant mercat

Amb un negoci de 8,7 milions, Barnices Valentine s'ha posicionat com la firma de pintures "que més creix a Espanya", explica Ricard Agustín, conseller delegat i director general de la firma. Amb aquest volum de vendes, la marca escurça distàncies amb Akzo, la segona marca (Bruger i Procolor) a l'Estat, per darrere de "Indiscutible líder", la catalana Titan.

Valentine basa el futur en el creixement orgànic, més que en un procés d'adquisicions, "encara que podem analitzar alguna operació que ens complementi per tipus de producte o per implantació local", explica Agustín, ja que considera que a l'Estat encara hi ha molt camí per recórrer. ■