



RECULL DE PREMSA INFRAESTRUCTURES I MEDI AMBIENT

Data: 19-9-2007

Elaborat per  serveis de comunicació

C/ Àngel Guimerà 49, 2n 1a - 08241 Manresa - Telf. 93 872 14 22 - www.catpress.cat - comunicacio@catpress.cat

INICIA EL PROCESO DE RENEGOCIACIÓN DE DEUDA Y TRATA DE VENDER PARTE DE SU CARTERA DE SUELO

Llanera busca un acuerdo con las cajas para sanear su situación financiera

Varios proveedores de la promotora acudieron ayer a su sede para reclamar el abono de pagarés que les han sido devueltos. La firma ha reducido su plantilla en unas 200 personas en los últimos meses.

OLIVIA FONTANELLO, *Valencia*

La crisis inmobiliaria pasa factura. Llanera, una inmobiliaria de tamaño medio que en 2006 facturó 48 millones de euros, se enfrenta a serios problemas para hacer frente a sus deudas con bancos, cajas y proveedores. La firma busca un acuerdo urgente con las entidades financieras para refinanciar su deuda y lograr fondos con los que afrontar los pagos a proveedores. La inquietud sobre problemas de liquidez del grupo promotor y constructor valenciano, que se ha extendido por el sector económico y financiero en los últimos meses, aumentó ayer tras acudir a la sede de la firma en Xàtiva (Valencia) varios proveedores reclamando el pago de pagégaros que afirmaron que les han sido devueltos.

Los máximos responsables han acentuado en los últimas semanas los contactos con las dos principales cajas de ahorros de la región, Bancaja y Caja Mediterráneo (CAM), para lograr una renegociación en sus líneas de financiación.

Los términos barajados incluirían la cesión de parte de la cartera de suelo y de los activos de la promotora a las filiales inmobiliarias de las cajas. La dirección de la entidad declaró ayer que "hemos tenido problemas como los que tienen otras compañías del sector, que se están solucionando. En absoluto, nos estamos enfrentando a la suspensión de pagos".

Retardación

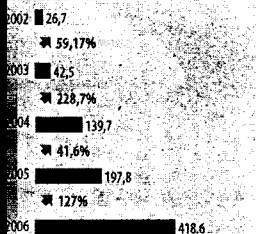
Los efectos de la ralentización del negocio inmobiliario y la paralización de algunos de los grandes proyectos de Llanera, parte de ellos a la espera de la concreción del plan de desarrollo de campos de golf encendido por la Generalitat Valenciana, han golpeado fuerte a la que hasta hace apenas un año era el paradigma de compañía que había sabido aprovechar el boom del sector y crear marca. Su facturación pasó de los 53 millones de euros en 2000 a 48,6 millones el pasado ejercicio -con un aumento del 12% respecto a 2005-. Su objetivo era situarse entre los diez primeros grupos inmobiliarios nacionales por facturación y beneficios este mismo año y, entre sus planes de futuro, está la salida a bolsa.

Sin embargo, este panorama ha cambiado en los últimos meses. Llanera, que declaraba en marzo una cartera de cuarenta millones de metros cuadrados de suelo, se ha visto obligada a vender parte de sus

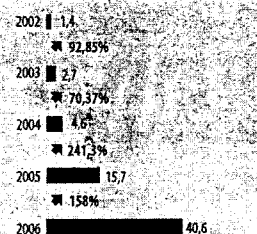
Evolución del negocio

millones de euros.

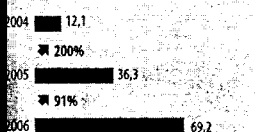
Ingresos de explotación



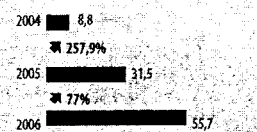
Beneficio neto



bitdä



Beneficio bruto



Fernando Gallego,
consejero delegado
de Llanera

Carlos Martínez,
director general

La firma ha realizado desinversiones y paralizado algunos de sus grandes proyectos

activos a otros grupos y a renunciar a acuerdos de compra y proyectos ya firmados. Entre las operaciones de desinversión más destacadas, está la venta a Bancaja y Banco de Valencia de la mitad de los nueve millones de metros cuadrados de suelo adquiridos a la compañía Reva. En cuanto a los proyectos frustrados, la firma anunció en junio que renunciaba a la compra de 27 millones de metros en Murcia, donde preveía un complejo con 2500 casas y campo de golf. Además, tiene paralizados todos sus planes en Andalucía, entre ellos un gran parque industrial en Sevilla.

El grupo ha frenado también algunos de los proyectos presentados en su momento como apuestas estratégicas de futuro, como el crecimiento en construcción y gestión de aparcamientos, para el que ha-

Sus responsables han acelerado la renegociación de líneas de crédito con CAM y Bancaja

bía creado una división específica, Llanera Aparka, o la entrada en el negocio del medio ambiente, a través de la sociedad Entorna. La firma ha anunciado que se centrará en las áreas de promoción y construcción, con líneas complementarias como servicios a clientes.

El frenazo al desarrollo de grandes complejos con campos de golf, que Llanera había convertido en el centro de su estrategia, y los primeros síntomas de agotamiento en la manda de segunda residencia han llevado a la firma a intentar reorientar sus planes, con una mayor apuesta por primera vivienda y protección oficial (VFO). Además, entre sus ejes de futuro, está también el desarrollo de urbanizaciones especializadas en torno a diferentes ámbitos, como la salud o la naturaleza. Su nuevo plan estratégico, todavía no presentado, incluiría, asimismo, la búsqueda de vías alternativas de comercialización —la firma ya vende a través de establecimientos de Carrefour y Wal-Mart—, nuevos acuerdos con socios para la prestación de servicios al turista vacacional —similares a los que tiene con USP y Mariner— y la apertura de otros mercados para desarrollos inmobiliarios, tanto dentro, como fuera de España.

Reestructuración interna

Estos ajustes en el modelo de negocio y actividad han ido acompañados de una reducción en costes internos. La firma optó por la externalización de servicios considerados no estratégicos —en áreas como informática o diseño de producto— y ha recortado plantilla en unos 200 de sus 800 empleados, cifra que podría ampliarse en las próximas semanas. Estas salidas incluirán a algunos de los altos cargos de la firma. De hecho, fuentes internas afirman que ya se ha pactado el despido con algunos de los directivos.

Uno de los más afectados será el departamento de Marketing y Comunicación, una de las grandes apuestas de Llaenera en los últimos años. El grupo ha rescindido recientemente el contrato con la consultora de comunicación externa con la que trabajaba y ha abandonado su política de patrocinios culturales y deportivos. Entre otros acuerdos, Llaenera era patrocinador del Valencia Club de Fútbol, del Baloncesto Menorca, y dos equipos británicos, el Charlton Athletic de fútbol y el London Irish de rugby. Además, está

La travectoria

- Lanera fue creada en 1988 por Fernando Gallego Alzamora, centrada en construcción industrial para terceros.
- En la década de los noventa, inicia su diversificación, con la explotación de canteras y la promoción de viviendas.
- En 2002, el fundador cede el testigo a su primogénito, Fernando Gallego, que asume el cargo de consejero delegado y da el salto definitivo hacia la profesionalización y crecimiento de la compañía, con una fuerte apuesta por la diversificación, el servicio al cliente y la creación de marca.
- Lanera contaba en marzo de cuarenta millones de metros cuadrados de suelo bajo gestión, el 45% en la Comunidad Valenciana, el 30% en Murcia y el 25% en Andalucía. La cartera de metros cuadrados de suelo era de 6,5 millones de metros cuadrados, con capacidad para unas 70.000 viviendas.
- En 2006, entregó 285 viviendas y firmó la preventiva de 1.846 (el 66%, según residencias). Su previsión para este año es superar las 2.000 preventas y firmar unas 4.000 anuales a partir de 2008.
- Uno de sus principales proyectos es el plan de actuación integrada Nou Millenni, en Catarroja, que desarrolla a través de la sociedad mixta creada con el Instituto Valenciano de la Vivienda. Contempla 12.000 casas, más de la mitad de protección oficial.
- De los 418,6 millones de euros facturados en 2006, 276 millones correspondieron al área inmobiliaria (con un aumento del 108%) y 142,6 millones a la de construcción, con una subida del 118%.

negociando la rescisión de su relación con el Pamesa Valencia de baloncesto.

Mejoría en 2006

Llanera presentó en marzo sus resultados de 2006, destacando la mejora en sus ratios financieros, su endeudamiento y sus recursos propios. En concreto, la firma declaró una deuda de 304 millones al cierre del ejercicio, 50 millones menos que doce meses antes, y unos recursos propios de 70 millones. Con ello, el ratio que relaciona deuda y recursos propios habría pasado del 90/10 al 73/27. La facturación del grupo creció un 11%, hasta los 418,6 millones de euros, mientras que el beneficio se situó en 40,3 millones, con un alza del 158%.

GENERACIÓN DE ENERGÍA ELÉCTRICA Y TÉRMICA

Leche Pascual se alía con NeoElectra en cogeneración

Crean la firma NeoPas Cogeneración, que gestionará una central de 8,2 MW de potencia instalada en Aranda de Duero.

CHRISTIAN DE ANGELIS, Barcelona

Leche Pascual ha alcanzado un acuerdo con NeoElectra, controlada por el fondo estadounidense ArcLight Capital Partners, para la operación de una central de cogeneración en su complejo industrial de Aranda de Duero (Burgos). La nueva sociedad, NeoPas Cogeneración, está participada con un diez por ciento por Leche Pascual y, en un principio, se encargará de la generación de energía eléctrica y térmica al complejo industrial del grupo alimenticio.

Concretamente, la instalación de Aranda de Duero utilizará gas natural para generar unos 68.000 megavatios (MW) hora de energía eléctrica al año. El calor producido en la combustión permitirá, además, a Leche Pascual obtener 120.000 MW hora de energía térmica.

Antonio Cortés, director general de NeoElectra, señaló que ambas compañías

plantan cerrar acuerdos similares para el resto de complejos industriales de Leche Pascual, "con la voluntad de impulsar un modelo de desarrollo industrial sostenible".

El grupo presidido por Tomás Pascual cuenta con 21 fábricas en España y una en Francia, país en el que también está implantado NeoElectra. Por su parte, el grupo energético, con sede en Barcelona y presidido por Jean-Christophe Chalot -que

controla un 20% del capital social-, cuenta con tres centrales de cogeneración en propiedad en España, con una potencia instalada total de 65 MW. En Les (Lérida), tiene con una planta de cogeneración de 15 MW y posee dos más, de 25 MW cada una, en El Grado (Huesca) y Aliaga (Teruel).

Inversiones

El grupo prevé invertir cerca de 300 millones de euros en los próximos cinco años,



Tomás Pascual Gómez-Cuétara, presidente del grupo familiar.

tanto en centrales de cogeneración como en parques de energía solar, energía eólica y biomasa. Sus objetivos son alcanzar una potencia

instalada en España de más de 400 MW de electricidad en 2011, además de una capacidad anual de recuperación de dióxido de carbono

(CO₂) de 65.000 toneladas. En 2006, la sociedad del fondo estadounidense logró una facturación cercana a

Productor de energía y el único fabricante de caviar en Cataluña

NeoElectra ya contaba, antes del acuerdo con Leche Pascual, con actividades relacionadas con el sector alimenticio en España. El modelo de negocio ensayado hasta ahora por la compañía busca aprovechar al máximo las posibles sinergias entre la generación energética, la producción de CO₂ alimenticio y la cría de esturión. La empresa es el único fabricante catalán de caviar, que comercializa a través de la sección gourmet de los supermercados de El



Corte Inglés con la marca *Caviar Nacaril*. Los complejos de NeoElectra en Les y El Grado están dotados de piscifactorías, en las que se aprovecha el calor de la combustión de gas natural para aumentar la temperatura del agua hasta

hacerla apta para la vida del esturión. Las dos instalaciones también están dotadas de valorizadores de CO₂, con una capacidad anual de 19.000 toneladas cada una. También posee una planta de dióxido de carbono alimenticio en Granadilla de Abona (Tenerife). Entre los clientes del producto, utilizado para la gasificación de refrescos, se encuentra el propio Grupo Pascual, así como Coca Cola, PepsiCo, Freixenet, Font Vella y Aguas de Mondariz.

Las dos compañías podrían extender el acuerdo a más plantas de Leche Pascual en España

los 36 millones de euros en España. Sus objetivos, para 2011 son alcanzar los 13 millones de cifra de negocio, con un ebitda (beneficio bruto de explotación) de cincuenta millones de euros.

CONSTITUCIÓN DE UNA SOCIEDAD CON UN CAPITAL DE UN MILLÓN DE EUROS

Comsa se une a la inmobiliaria Varal para invertir en Barcelona y Madrid

El primer proyecto de las compañías de las familias Miarnau y Figueras Batet supondrá el desembolso de sesenta millones de euros y se concentrará en el sector terciario de las dos capitales.

P. RIARRO, Barcelona

La constructora Comsa, que figura entre las diez primeras empresas del sector en España, y la inmobiliaria Varal Real Estate, especializada en rehabilitación y promoción residencial, se han unido para diversificar su actividad. Las dos compañías familiares han constituido la sociedad Varal Real Estate Inversiones IV, a través de la cual invertirán en proyectos inmobiliarios no residenciales en el centro de Barcelona y Madrid.

La nueva sociedad cuenta con un capital social inicial de un millón de euros, aportado al 50% por la constructora de la familia Miarnau y Varal, propiedad de los Figueras Batet. El objeto social de la empresa es el "desarrollo de proyectos inmobiliarios turísticos

Ni Banco Urquijo ni lujo en el centro de Madrid

El primer proyecto que realizarán conjuntamente Comsa y Varal Real Estate no está relacionado ni con el edificio de Banco Urquijo ni con el último proyecto que la inmobiliaria ha realizado en Madrid. El pasado julio, Banco Sabadell vendió a Comsa la sede de Banco Urquijo en Madrid por sesenta millones. La intención de la constructora es instalar su sede en la capital española en el inmueble de la calle Príncipe de Vergara. Varal, por su parte, acaba de realizar una operación residencial en el mercado madrileño por 24 millones de euros. La empresa ha adquirido una finca en la zona de Recoletos, que será rehabilitada para su transformación en viviendas de lujo.

Las dos empresas pretenden dedicar una media de 40 millones en cada proyecto

cos, hoteleros, comerciales y terciarios". Según explicó ayer Josep Figueras Batet, director general de Varal, está previsto que se lleven a cabo ampliaciones de capital para financiar las actuaciones que se lleven a cabo.

La presidencia de la nueva sociedad está ocupada por José Miarnau Montserrat, consejero delegado de Comsa. Por parte de Varal, en el con-



Josep Figueras Batet es el director general de Varal Real Estate.

/ Elena Ramón

sejo de administración de la compañía figuran Elisabeth Batet Llopert -madre de Josep Figueras Batet y mujer de Josep Figueras Miranda, presidente de la inmobiliaria- y Manuel Riverola de Veciana, consejero de la empresa.

El objetivo de las dos compañías es realizar actuaciones inmobiliarias que requieran un volumen de inversión medio de unos cuarenta millones de euros, siempre en el centro de las dos primeras ciudades españolas y en el sector terciario. Varal se encargará, según el director general de la compañía, de la comercialización de los proyectos, mientras que Comsa liderará el desarrollo de las actuaciones inmobiliarias.

El próximo noviembre se firmará la primera operación de la sociedad. Figueras asegura que se trata de la adquisición

de un "paquete importante" de suelo en Barcelona y Madrid, que incluye tanto construcción como rehabilitación. La inversión necesaria para llevar a cabo esta operación asciende a sesenta millones de euros.

Estrategias

Para Varal, que registró una cifra de negocio de 37,15 millones de euros en 2006, este proyecto supondrá incrementar el plan de inversiones previsto, que se cerrará con un desembolso de 120 millones en 2007. La compañía, que espera incrementar su facturación hasta 103,6 millones de euros en 2008, elevará también su cartera de suelo, valorado en 118,5 millones.

La empresa, que opera en España y Portugal, constituye filiales con entidades financieras para cada proyecto. Se-

gún el director general del grupo, la unión con Comsa responde a una nueva estrategia de asociación con empresas del sector.

La compañía de los Miarnau es actualmente la novena constructora española, tras cerrar 2006 con unos ingresos superiores a mil millones de euros. La empresa cerró el año con una facturación de 1.043 millones, tras experimentar un alza del veinte por ciento. El objetivo del grupo, que ha crecido gracias a la internacionalización, es alcanzar 1.250 millones en 2007.

Comsa realiza su actividad en el sector inmobiliario a través de Iosa Inmuebles, una sociedad especializada en promoción de edificios para alquiler y desarrollo de suelo. La división aportó al grupo unos ingresos de 55,2 millones en 2006.

NUEVO GOBIERNO

Martorell rescinde el convenio urbanístico con Solvay

C.F.R. Barcelona

El Ayuntamiento de Martorell confirmó ayer que rescindirá de forma unilateral el convenio urbanístico con Solvay Pharma para la construcción de un polígono industrial de 37 hectáreas junto a los terrenos que ya ocupa en la localidad.

El grupo químico y farmacéutico belga firmó el convenio el pasado mes de febrero con el anterior equipo de gobierno de Martorell (Baix Llobregat), formado por PSC, ERC e ICV. Con el cambio en el color político de la alcaldía, el nuevo gobierno de CIU rescindió el convenio el pasado lunes por considerar que "permite que el polígono tuviera un tamaño excesivo y se situara más cerca de la población de lo permitido", según el registro de Urbanisme, Xavier Fonollosa.

El Ayuntamiento dice que el acuerdo violaba la legislación de la localidad

El convenio permitía a Solvay edificar una superficie superior a un millón de metros cuadrados, cuatro veces más de lo que prevé el Plan General de Ordenación Urbanística. Además, el plan prohíbe a las empresas con riesgo químico establecerse a menos de dos mil metros de zonas habitadas.

Ningún riesgo

Según Solvay España, que ayer aún no había hablado con el Ayuntamiento de Martorell, "el nuevo polígono estará dedicado en exclusiva al almacenamiento de productos, no a su fabricación, y no entraña ningún riesgo". Asegura que la división de Seguridad Industrial de la Generalitat les permite "incluso acercarse más a las zonas de viviendas porque de lo que se trata es de urbanizar una zona que forma parte de los terrenos de reserva de la empresa".

Tanto la farmacéutica como el Ayuntamiento se han mostrado dispuestos a renegociar las condiciones del convenio.

La Seda negocia la compra de dos fábricas en Portugal

CRISTINA FONTGIVELL, Barcelona

El grupo químico La Seda está negociando la compra de dos plantas en Portugal, una de producción de láminas de plástico PET y otra de reciclaje. La operación, cuyo importe no ha trascendido, se cerrará en los próximos meses. La compañía catalana tampoco ha querido desvelar la identidad del grupo portugués al que podría comprar la planta, pero espera que en 2010 produzca 700.000 toneladas de PET al año, con una plantilla de 250 trabajadores.

En 2006, La Seda cerró la compra del 100% de la compañía lusa Selenis y Selenis Italia, englobadas en el grupo catalán bajo la marca Artenius, por 80 millones. La adquisición incluye una fábrica de PET en Portugal y dos en Italia. En 2011, la compañía espera haber invertido hasta 900 millones de euros en Portugal.

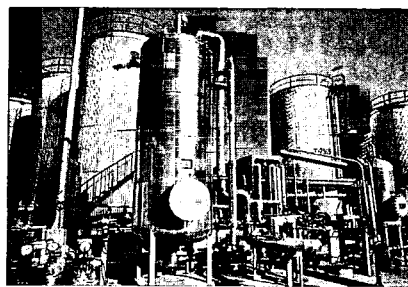
Paraxileno

El grupo de Rafael Español continúa sus negociaciones con Cepsa para comprar Interquixa. El paraxileno se ob-

La Autoridad de la Competencia de Alemania ya ha autorizado la adquisición de Amcor

tiene del petróleo, y es necesario para producir PTA, materia prima del plástico PET, de ahí el interés por establecer contactos con Cepsa y Galp, con la que también negocia un acuerdo.

En esta línea, los directivos de La Seda, que acumula una deuda con entidades de



Planta de producción de La Seda en Tarragona. / Elena Ramón

crédito de 415,5 millones viajarán la semana que viene al Sultanato de Omán para discutir con la petrolera Oman Oil Holding, accionista de la compañía con el 57% del capital, la posibilidad de construir plantas en el país.

El grupo químico espera cerrar la compra de la austri-

liana Amcor por 385 millones en octubre. La Autoridad de la Competencia de Alemania ya ha aprobado la adquisición y lo más probable es que la británica se pronuncie entre el día 5 y el 10 de octubre. Según la empresa, el cierre se producirá a principios de la segunda quincena del mes.

El Barça elige a Norman Foster para reformar el Camp Nou

La junta directiva azulgrana se decanta por el arquitecto británico en detrimento de Ferrater

ANGELS PINOL, Barcelona

El arquitecto Norman Foster dejó su sello en Barcelona con la Torre de Colisera y ahora lo extenderá con la reforma del Camp Nou. La directiva del Barça aprobó ayer por unanimidad el proyecto del célebre arquitecto de Manchester frente al presentado por el catalán Carlos Ferrater. El Barça optó por la propuesta de Foster porque preserva la tercera gradería del estadio y porque acometerá las obras sin alterar la vida deportiva del club.

El Barça presentará la maqueta el sábado y la exhibirá a los socios a través de las pantallas gigantes del Camp Nou antes del inicio del partido contra el Sevilla, en vísperas de la celebración de los 50 años de la inauguración del estadio, el lunes, día de la Mercè. El club comunicó la decisión final al alcalde Jordi Hereu y al presidente del Colegio de Arquitectos.

“Será un estadio modélico, confortable y funcional”, afirmó Joan Franquesa, directivo encargado del patrimonio, que fue cauto y apenas dio detalles sobre el nuevo rostro del campo. Pero personas que han visto la maqueta aseguran que es “espectacular” y futurista. El Camp Nou, considerado revolucionario en la década de 1950, renovará su fachada con vidrios, pero no tendrá ningún elemento que distorsione su estructura como el arco que corona Wembley, también de Foster, de punta a punta. El aforo, todo cubierto, pasará de 98.000 a 104.000 espectadores. El club sopesaba la idea de incrementarlo en 15.000 asientos, pero se desechó porque el estadio incumple ahora diferentes medidas de seguridad en la distancia entre sus pasillos, que son demasiado estrechos y deben ampliarse. Las zonas de los palcos aumentarán su capacidad, así como el área de prensa, que pasará de 150 a 300 localidades.

“Nos consta que este proyecto no será uno más para Foster y que se implicará personalmente”, dijo Franquesa después de que el club comunicara al arquitecto británico que había ganado el concurso. La selección fue compleja: empezó con 72 propuestas y acabó en 10. Los representantes de los finalistas visitaron en dos ocasiones y de forma conjunta el Camp Nou y en representación de Foster asistió el director general de su despacho. Dos comisiones visaron los proyec-

tos: una integrada por el jurado —dos directivos, un miembro del Colegio de Arquitectos y otro del Ayuntamiento—, apoyado por expertos en arquitectura, y otra en la que estaba representada la sociedad civil catalana, a la que el Barça ha querido implicar en la selección. La integran el mundo de la economía (Miquel Valls, presidente de la Cámara de Comercio), la cultura (Salvador Giné, presidente del Institut d'Estudis Catalans), la Educación (Lluís Ferrer, rector de la Universidad de Barcelona), la innovación y la tecnología (Joan Rafols), un hijo del arquitecto Mitjans, autor del Camp Nou, y una representación de los vecinos de les Corts.

El jurado escogió los proyectos de Foster y Ferrater (nuevo jardín botánico de Barcelona) en representación de las dos opciones presentadas: la que mantenía la tercera gradería y la que la derrocaba. Y el Barça decidió. El debate fue arduo porque el proyecto de Ferrater entusiasmó, pero no respetaba la ciudad gradería y afectaba al calendario deportivo. “Hemos querido ser profesionales e imparciales y que la catalanidad, representada en un proyecto, no distorsionara la decisión”, proclamó Franquesa.

El proceso se prevé lento: el club estima que Foster necesitará un año para acabar el proyecto, lo que coincidiría con el tiempo que el Ayuntamiento invertirá para recalificar los terrenos. Las obras empezarían en 2009 y acabarían en el curso 2011-12. El presupuesto se estima en 250 millones de euros, que procederán de la venta de los solares en que se erige el Miniestadi. El Barça no duda de la voluntad del consistorio en recalificar los terrenos y recordó que el Ayuntamiento ha formado parte del jurado y que el alcalde se mostró a favor de la reforma y la creación de la nueva isla del Camp Nou.



Aspecto exterior del nuevo estadio Wembley, de Londres, realizado por Foster e inaugurado en 2007. / REUTERS

El arquitecto sir

CATALINA SERRA, Barcelona

Todos los días los barceloneses ven el trabajo de Norman Foster. Suya es la torre de Colisera, una de las obras más emblemáticas de la ciudad y el hito con el que está marcado el inicio de las reformas olímpicas. Los londinenses también lo tienen muy presente porque resulta difícil no atisbar en algún momento el perfil de la torre Swis Re (conocida popularmente como el “pepinillo”), muy parecida, aunque más estilizada y espectacular, a nuestra Torre Agbar. Y es que este arquitecto nacido en Manchester hace 72 años se hace notar, no sólo por la elevada calidad de su arquitectura —cuenta desde 1999 con el premio Pritzker, el llamado Nobel de la arquitectura—, sino también porque lo suyo, además del interés por la tecnología (fue uno de los pioneros de la denominada arquitectura *high tech*) y por la investigación en los temas de sostenibilidad, son las construcciones a lo grande.

En Pekín está construyendo el que será el aeropuerto más grande del mundo, en Moscú ha puesto ya la primera piedra del que será el rascacielos más alto de Europa y en Madrid está a punto de acabar el techo de la capital con la Torre Caja Madrid, en los antiguos terrenos de la ciudad deportiva del Real Madrid.

La lista de proyectos y obras



Norman Foster. / EFE

emblemáticas de Foster es amplia —desde el metro de Bilbao a la cúpula del Reichstag de Berlín, pasando por la Torre Hearst de Nueva York, el banco de Hongk y Shanghai, el aeropuerto de Stansted y el puente del Milenio de Londres—, pero tal vez en la deci-

sión del Barça de elegirlo para reformar el histórico estadio de Mitjans podría haber influido sobre todo su trabajo en el nuevo Wembley. Fue inaugurado en marzo con dos años de retraso y un presupuesto de 1.118 millones de euros, mucho más de lo previsto. El nuevo estadio londinense cuenta con 90.000 asientos y una cubierta retráctil que se despliega en una hora en caso de lluvia además de un gran despliegue audiovisual, algo que seguramente utilizará en el Camp Nou.

Gran conocedor de Barcelona, Foster es amigo personal de Pasqual Maragall defensor a ultranza de la ciudad densa mediterránea tan afín a los técnicos municipales. Su relación con España es intensa, no sólo porque está casado con la doctora Elena Ochoa, directora de una revista de arte, sino porque tiene proyectos en muchas ciudades. En su país es toda una figura. Es más, fue nombrado sir en 1990 y en 1999 la reina le otorgó el título nobiliario de barón Foster de Thames Bank. Será el arquitecto noble del Barça.

Els fonaments de l'acord Castells-Solbes

Nou concepte d'infraestructures

El Ministeri d'Economia ha acceptat la tesi del Govern sobre què s'entén per capital públic

MARTA
Espasa

a situació de dèficit inversor que ha patit Catalunya per part del Govern central al llarg dels darrers 15 anys es pot convertir en un coll d'ampolla per al creixement de l'economia catalana, a més de generar un gran malestar als seus ciutadans. La disposició addicional tercera de l'Estatut de Catalunya és un reconeixement explícit d'aquest dèficit d'infraestructures, i el seu esperit és pal·liar-lo de manera immediata. Aquesta disposició estableix que «la inversió de l'Estat a Catalunya en infraestructures s'ha d'equiparar al pes relatiu del PIB català en relació amb el de l'Estat espanyol durant un període de set anys» (és a dir, l'Estat ha d'invertir cada any el 18,8% de la inversió regionalitzada).

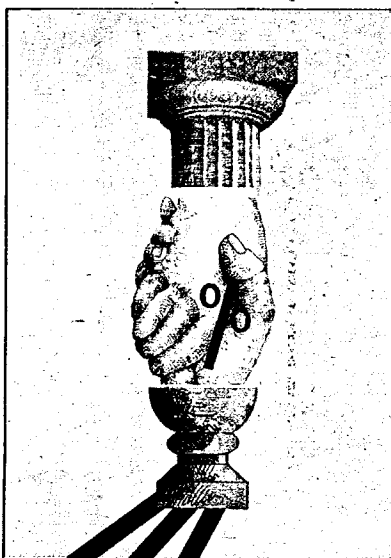
L'aprovació de l'Estatut l'any passat va permetre que es fes un primer càlcul provisional a l'espera d'establir una metodologia definitiva i acordada conjuntament pel Govern i la Generalitat. D'entrada, les posicions estaven allunyades, especialment pel que fa a la interpretació del concepte d'infraestructures. Així, mentre el Ministeri d'Economia defensava una interpretació molt restrictiva, al considerar com a base de càlcul bàsicament les infraestructures de transport i medi ambient, la Generalitat defensava un concepte més ampli, en la línia del que estableix la literatura econòmica.

EN AQUEST sentit, cal dir que existeixen nombroses definicions d'infraestructura, però hi hauria un consens a considerar que són el patrimoni físic, material i immaterial que permet el desenvolupament de l'activitat econòmica i so-

cial, el qual està representat per les obres relacionades amb el transport de persones, mercaderies, energia i informació, a més de les obres que garanteixen el benestar i les oportunitats al conjunt de la població (sanitat, educació, justícia, habitatge, medi ambient, etcètera). Per tant, el concepte d'infraestructures és ampli, transversal, i afecta totes les activitats i polítiques que porta a terme l'Administració pública.

En el món acadèmic, quan es fa referència al concepte d'infraestructures es dona per suposat que es tracta d'una acceptació àmplia del terme, i és per aquest motiu que els estudis i les investigacions que només utilitzen un tipus determinat d'infraestructures així ho fan constar. Per exemple, una classificació molt utilitzada és la que diferencia les infraestructures productives (que inclouen les relatives al transport, medi ambient, comunicacions, obres hidràuliques, etcètera) de les socials (on es troben les educatives, sanitàries, culturals, etcètera).

El Ministeri d'Economia, en canvi, basava la seva interpretació inicial del concepte d'infraestructures en un criteri pressupostari segons el qual les despeses es cataloguen per polítiques: socials, educació, sanitat o infraestructures, entre d'altres.



SILVA ALCOBA

El ministeri basava la seva interpretació en un criteri pressupostari que cataloga les despeses per polítiques

Dins de la política d'infraestructures s'inclouen únicament les despeses efectuades pels ministeris de Foment i de Medi Ambient. Es tracta d'una classificació administrativa, basada en l'organigrama ministerial, que no té un fonament teòric, que no segueixen la resta d'administracions ni tampoc és utilitzada per organismes internacionals a l'hora de classificar la despesa.

Així doncs, ampliar el concepte d'infraestructures és un pas que cal valorar de manera molt positiva. De fet, es pot afirmar que la interpretació que finalment s'ha acordat ha es-

tat la d'infraestructures productives a l'incloure, a més a més de la inversió en transports i medi ambient, la destinada a agricultura pesca i alimentació, a indústria i energia, a comerç, turisme i pimes, a investigació, desenvolupament i innovació i a altres actuacions de caràcter econòmic. Es tracta d'una interpretació adequada a la lògica econòmica i conseqüent amb l'actual estat de descentralització, si es té en compte que les polítiques socials estan traspassades a les comunitats autònomes, i són aquestes les responsables de la seva inversió.

De fet, la nova base de càlcul representa el 90% del total de la inversió regionalitzada que fa l'Estat, és a dir, només en queda fora el 10%, mentre que en el càlcul inicial la base suposava tan sols el 75,5% del total.

EN AQUESTA línia, cal dir que l'acord és també positiu, perquè mai la inversió de l'Estat a Catalunya havia estat tan elevada. La metodologia acordada suposa que per al 2007 la inversió passarà dels 3.195 milions als 4.022 milions, i per al 2008 s'estima que sigui de 4.291 milions, una xifra que s'anirà incrementant any rere any fins a assolir els 5.934 milions l'any 2013, segons estimacions fetes per la conselleria. En el conjunt dels set anys, s'estima que la inversió sigui de 30.815 milions d'euros, una xifra que suposa el 16,5% del PIB català del 2007.

Finalment, en l'acord s'han establert també una sèrie de garanties referents a l'execució de les inversions i al grau de regionalització que permeten garantir que es compleixin els requisits de claredat en el càlcul, estabilitat temporal i, sobretot, que es respecti l'esperit de la disposició addicional tercera que no es un altre que dotar Catalunya de totes les infraestructures que necessita. ■

Professora d'Hisenda Pública de la UB.

MÉS EMPRESA

Empreses López de Lerma, nou membre de la Cambra de Comerç de Girona

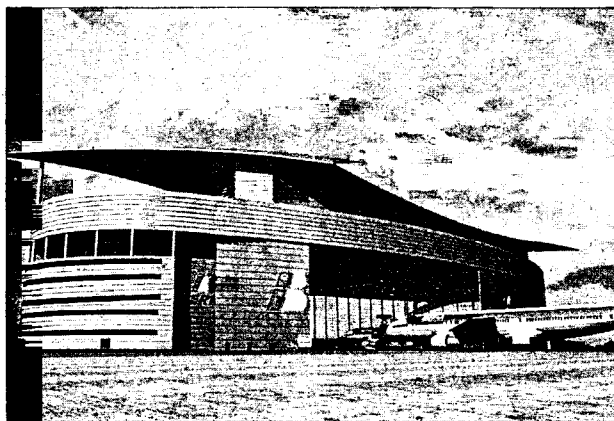
La Cambra de Comerç de Girona ha integrat Josep López de Lerma com a membre extern de la Comissió d'Estudis Econòmics i Fiscalitat. López de Lerma és advocat i professor de la Universitat Internacional de Catalunya. Actualment és soci del despatx d'advocats Roca Junyent i director del mateix despatx a Girona. López de Lerma va ser també vicepresident del Congrés dels Diputats entre el 1993 i el 2004, quan era diputat de CUI.



Josép López de Lerma,
advocat de Roca Junyent

Escola de negocis EAE celebra l'any que ve el seu cinquantè aniversari

L'escola de negocis EAE celebrarà l'any que ve el seu 50 aniversari, els actes del qual començaran el mes de maig vinent. EAE va néixer el 1958 fundada per José de Orbaneja y Aragón, aleshores director de l'Escola Tècnica Superior d'Enginyers Industrials de Barcelona. Un dels principals actes de l'aniversari serà acollir el primer congrés internacional de representants de Relacions Internacionals del Consell Llatinoamericà d'Escoles d'Administració.



Imatge virtual del futur hangar de manteniment d'Iberia a l'aeroport de Barcelona ■ AVUI

Aeroports

L'hangar d'Iberia al Prat funcionarà l'any 2009

Xavier Alegret
BARCELONA

L'hangar de manteniment d'Iberia al Prat serà una realitat el gener del 2009, segons va assegurar ahir el director general de Manteniment i Enginyeria de l'aerolínia espanyola, Manuel López Aguilar: "La primera pedra la posarem aquest any, a finals del 2008 farem el rodatge de l'hangar i l'1 de gener del 2009 estarà en funcionament".

El directiu d'Iberia va destacar, en la presentació del projecte, el "benefici indubtable" de l'hangar per a l'aeroport, ja que "ofereix més serveis i facilitats a les aerolínies" i pot ser un incentiu perquè viatgin al

Prat. I és que l'hangar no servirà únicament per al manteniment dels avions d'Iberia, sinó també per al centenar de clients d'Iberia Mantenimiento.

De Madrid a Barcelona

El president d'Iberia, Fernando Conte, i el delegat de l'Estat al Consorci de la Zona Franca de Barcelona (CZFB), Manuel Royes, van firmar ahir l'acord de creació de la societat que es farà càrrec del projecte, que està participada al 75% per l'aerolínia i al 25% pel CZFB i que invertirà 24 milions d'euros en la construcció de l'hangar al costat de les actuals terminals del Prat.

La infraestructura tindrà una superfície de 12.600

metres quadrats i farà manteniment pesant d'avions de més de cent passatgers. En total, com ha explicat Royes, a l'hangar hi caben quatre avions de dimensions estàndard o dos de grans, tot i que se'n poden arribar a allotjar vuit. Iberia Mantenimiento tindrà la concessió de l'hangar per als propers trenta anys i espera facturar uns 20 milions d'euros gràcies a aquesta infraestructura, que ocuparà uns 200 treballadors directes.

Iberia disposa de sis hangars a Madrid i un altre a Palma, però el manteniment de tipus C, que es fa als avions cada 18 mesos i que requereix entre 3.000 i 5.000 hores de feina, es farà només a Barcelona. ■

Energia Gas Natural arriba als dos milions de clients a Catalunya

Gas Natural ha assolit els dos milions de clients en el negoci de distribució de gas natural a Catalunya, després d'incorporar enguany prop de 45.000 nous punts de subministrament. Aquesta xifra suposa

una important fita per a la companyia, que ha duplicat la seva cartera de clients a Catalunya des de l'any 1991. Actualment la gasista catalana és present a 303 municipis i entitats municipals descentralitzades catalanes, mentre el 1991 eren 120, i té una xarxa de transport i distribució de 14.500 quilòmetres, que era de 5.600 fa 16 anys.

Energia Els consellers d'Endesa aniran a l'opa d'Enel i Acciona

El consell d'administració d'Endesa va fer pública ahir la seva intenció d'anar a l'opa d'Enel i Acciona sobre Endesa i vendran totes les seves accions, segons va informar ahir l'elèctrica a la CNMV. Així, els deu membres del consell, que sumen un total de 168.423 accions, equivalents a una participació directa i indirecta del 0,01586% del capital de l'elèctrica, acceptaran l'oferta formulada per Enel i Acciona a un preu final de 40,16 euros per acció, fet que suposa valorar



Manuel Pizarro, president de l'elèctrica Endesa

el 100% de la companyia en 42.519 milions d'euros. El president d'Endesa, Manuel Pizarro, té 100.004 accions, la venda de les quals li reportaran uns ingressos de més de quatre milions d'euros. Caja Madrid, accionista d'Endesa amb prop d'un 10% del capital, ja va anunciar dilluns que també anirà a l'opa.

Finances BBVA reforça la seva presència a l'índex de sostenibilitat DJSI

El banc espanyol BBVA ha reforçat la seva presència un any més a l'índex de Sostenibilitat Dow Jones (DJSI), indicador borsari que valora les bones pràctiques en responsabilitat corporativa de les empreses que conformen l'índex global Dow Jones. A més d'ocupar un lloc destacat en aquest índex, el BBVA hi ha obtingut la màxima puntuació. De les 2.500 empreses presents a l'índex global Dow Jones, només el 10% formen part del DJSI.

Serveis Publistem s'instal·la al WTC Almeda Park

La companyia catalana Publistem, que es dedica als regals d'empresa, ha traslladat les seves oficines de Barcelona al complex WTC Almeda Park de Cornellà de Llobregat, informa Josep Ferrer. En concret, ha llogat més de 800 metres quadrats de la primera planta de l'Edifici 2. Amb aquesta operació, assessora per les consultores Jones Lang LaSalle i Cushman & Wakefield, la fase 1 del parc empresarial està al 100% de l'ocupació.

El futur energètic L'estalvi en el consum

Crònica

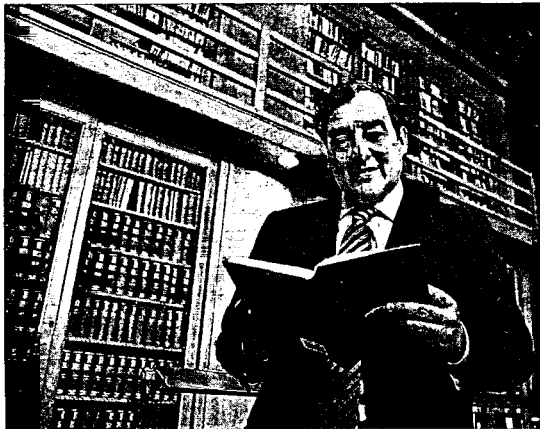
La inexorable arribada de noves energies

APOSTA • Els sistemes tradicionals i els més innovadors hauran de conviure **ANÀLISI** • Joan Rosell publica '¿Y después del petróleo, qué?'

Redacció
BARCELONA

Els combustibles fòssils (carbó, petroli, gas) no ens salvaran el futur, encara que no s'esgotaran com apunten els més pessimistes experts energètics mundials. Però l'increment de preus d'aquests combustibles "possibilitarà l'arribada tranquil·la, però inexorable, d'altres energies". I, aquest, és el futur. És la resposta final al llibre '¿Y después del petróleo, qué?' que ha escrit el president de Foment del Treball, Joan Rosell.

Home vinculat al sector energètic espanyol pels càrrecs que ha assumit i que encara ostenta en les principals companyies estatals del sector, Rosell va confessar ahir en la presentació del llibre a Barcelona que és el colofó a la seva tesi doctoral. L'obra, publicada per Ediciones Deusto, és un repàs a totes les energies existents i al paper que desenvolupen en funció del país que les consumeix. A partir d'aquí aborda el futur des de la base que l'energia és la gran alternativa del segle XXI i per tant hi haurà d'haver unes regles de joc a nivell mundial. Rosell defensa que als Estats Units i també a Europa "és absolutament necessari un canvi energètic" basat en la diversitat de fonts, amb un "mix energètic segur, net i econòmicament viable" i en el foment d'un consum inferior i d'una innovació



Joan Rosell, president de Foment, fulejant un exemplar del seu primer llibre ahir a la sala de la biblioteca de la patronal ■ JORDI GARCIA

tecnològica més gran.

Fora de les tesis que planteja el llibre, el president de Foment es va posicionar ahir com un defensor de l'energia nuclear per l'absència de problemes de subministrament d'urani i d'emissions de diòxid de carboni. Rosell considera que el gran nombre de noves plantes nuclears que s'estan construint arreu del món, i que va xifrar en 28, més els projectes en curs farà que cada vegada el cost d'una nuclear sigui

menor, que el nivell tecnològic millori i que per tant els riscos minoren. Respecte a la problemàtica dels residus d'aquest tipus de generació, també creu que és un problema que "es resoldrà a llarg termini".

Sobre el futur energètic d'Espanya, va alertar de la dependència externa advertint que cal començar "a ser grans i a assumir riscos" perquè "cada economia té un preu" que s'ha de pagar "via impostos, via tarifa, via preus...". ■