

# Vins i Caves de l'Anoia

La cultura, la tradició i el paisatge del vi han format part de la història de Catalunya durant més de 2000 anys. El conreu de la vinya va arribar pel Mediterrani de la mà de les civilitzacions grega i romana. Des d'aleshores, els ceps, les vinyes, els cellers i els vins són presents en la nostra història.

El vi i el cava representen el tercer sector més important de la indústria agroalimentària catalana amb uns ingressos d'explotació que superen els 1.100 milions d'euros, i unes vendes netes de més de 1.000 milions d'euros anuals. Catalunya ocupa el primer lloc de vendes, amb un total del 23% respecte el total de vendes del conjunt de l'Estat espanyol. Pel que fa al comerç exterior, Catalunya exporta més de 260 milions

d'ampolles de vi i de cava a més de 140 països, sobretot d'Europa, Amèrica i Àsia.

La diversitat geogràfica a Catalunya fa que hi hagi una diversitat de terrers agrupats en dotze denominacions d'origen que ocupen unes 70 mil hectàrees, amb el valor afegit que això representa quant a garantia de traçabilitat i de compliment de les normatives de qualitat.

A la comarca de l'Anoia, la vinya és el tercer conreu en importància, després del blat i l'ordi. Hi ha referències escrites del conreu de la vinya a l'Anoia des del segle XI. El conreu adquirí la màxima difusió entre el 1855 i el 1878, quan la fil·loxera havia envaït França, però amb l'arribada de la plaga a la comarca, el cultiu de la vinya sofrí una forta sotragada. Posteriorment el cultiu de la vinya ha estat important fins al 1960-70, en què es

va accelerar el procés d'arrencada dels ceps. Quasi tot el raïm de la comarca és dedicat a la producció de vi, que ostenta la denominació d'origen "Penedès".

Actualment a la comarca de l'Anoia hi ha un bon nombre de cellers, la gran majoria situats en municipis de l'Anoia Sud. Cabrera d'Anoia, Masquefa, Vallbona d'Anoia i Piera són les poblacions on es concentren la

majoria d'elaboradors de vins i caves. Una oferta sovint desconeguda pels propis anoïencs. Així doncs us proposem una ruta per diversos cellers de l'Anoia on podreu degustar els millors vins i caves elaborats a la nostra comarca.



## CAVES PAGÈS - ENTRENA

Al llindar de les comarques de l'Alt Penedès i l'Anoia, a la localitat de Sant Jaume Sesoliveres del municipi de Piera, trobem la finca de Ca l'Esquerrà, un antic molí paperer del segle XVIII reconverit en celler on la família Pagès Entrena hi elabora cava d'alta qualitat.

Des de principis del segle XX, la família Pagès s'ha dedicat a l'elaboració de vins i caves, actualment és Joan Pagès Entrena, tercera generació familiar, que s'uneix al projecte iniciat pel seu avi de crear una empresa dedicada a l'elaboració de caves d'alta qualitat. És a l'any 1987 quan Pagès Entrena, SA neix

com a empresa. Des d'aleshores, els Caves de Pagès Entrena han recollit elogis i distincions tant nacionals com internacionals, atorgades per les institucions més rellevants del món de l'enologia.

Com és ben sabut un bon cava comença per la cura dels ceps i Pagès Entrena fa anys que porten els seus raïms a la cooperativa i compren els vins varietats per a disposar dels millors vins de la Denominació d'Origen. Actualment ofereixen els següents productes: Cava Brut Nature Gran Reserva, Cava Brut Gran Reserva, Cava Pagès Entrena Rosat,

Cava l'Avi Pagès Gran Reserva, vi Baró de Valls negre i vi Baró de Valls Blanc.

Pagès Entrena produeix un total de 70.000 ampolles anuals i les vendes són principalment d'àmbit nacional.

**Les Caves Pagès Entrena ofereixen també la** possibilitat de realitzar visites guiades al celler, tallers de tast, activitats d'aventura i gastronòmiques, així com l'organització de congressos i reunions d'empresa



## CAVES BOHIGAS

En el privilegiat enclavament de la Conca de l'Anoia hi ha les caves i les vinyes de Bohigas, a Can Macià que és el nom en què es denomina la finca. Amb més de 600 anys d'antiguitat Can Macià, classificada d'interès històric i artístic, és, sens dubte, una de les finques més antigues de Catalunya, apreciada per la bellesa de les seves edificacions.

En aquest indret, la mateixa família des de fa més de quatre segles cultiva les seves vinyes en 60 hectàrees de terrenys plans d'alçària

moderada, sota la influència del riu Anoia, acull les varietats Macabeu, Xarel·lo, Parellada i Chardonnay. També neixen, en aquesta propietat, les varietats Cabernet Sauvignon, Merlot i Carinyena.

Durant l'any 2000, es va realitzar una gran inversió per a la modernització de les caves i del celler, a on s'elabora artesanalment el cava. A Caves Bohigas s'elaboren els vins i caves Vinya Mas Macià Blanc, Vinya Mas Macià Chardonnay, vinya Mas Macià Negre i

Vinya Mas Macià Cabernet Sauvignon i els caves Cava Bohigas Semi-Sec, Brut i Brut Nature i Cava Bohigas Brut reserva i Brut Nature Reserva.

Can Macià també compta amb una elegant sala d'actes i altres dependències, tot envoltat de boscos, jardins, vinyes i conreus. A Can Macià també s'ofereixen propostes personalitzades d'activitats lúdiques per a convencions, esports d'aventura i reunions d'empresa.

CADA DIA **REBEM** MÉS CORREU NO DESITJAT "SPAM". QUÈ PODEM FER?

**TRUQUI'NS, AMB 48 HORES LI SOLUCIONEM**

93 396 71 15

www.etdom.com

màrqueting\_digital | disseny\_web | serveis d'allotjament web a Igualada

**etdom**  
el teu espai a internet

**GUMÀ**  
Corredoria d'assegurances  
*Serveis per l'empresa*

Horari d'oficines de dilluns a divendres de 9 del matí a 7 de la tarda

av. Balmes 13, 1ª  
08700 Igualada, Barcelona  
Apt. Correus 366

t 93 803 25 66  
f 93 803 20 58  
comercial@assegurancsguma.com

Assegurem un tracte  
*personal* i professional

Servei 24 hores > 607 25 66 00

www.assegurancsguma.com

COJEBRO

El món del vi i la vinya té, sobretot en el últims anys, un gran nombre de seguidors. Cada dia neixen més cellers emparats sota les Denominacions d'Origen, que garanteixen la qualitat de la producció de vins i caves arreu de Catalunya. A l'Anoia no n'hem quedat al marge i d'uns anys ençà s'han creat diversos cellers que produeixen vins i caves de gran qualitat.



## CAN FEIXES

La finca Can Feixes es troba situada en la part més septentrional del Penedès, en les terres altes de Cabrera i Mediona, està assentada, a 400 m d'altitud, en els costers de les muntanyes interiors que limiten geogràficament les comarques del Penedès i de l'Anoia. En aquestes zones altes i fredes, les vinyes es troben sotmeses a uns majors contrastos tèrmics que possibiliten una maduració més lenta dels raïms, tot facilitant una major concentració de compostos i una constitució més harmònica del fruit. Els sòls són argilo-calcaris, pedregosos, poc fèrtils i pobres en matèria orgànica. Els rendiments són també baixos, però aquests factors permeten, precisament, l'obtenció de raïms diferenciats i de singular qualitat.

La composició del sòl i la climatologia s'avenen doncs per poder-hi conrear idòniament varietats de raïm específiques per aconseguir uns vins i caves d'acurada selecció.

L'explotació es manté en un estricte règim familiar responsabilitzat en un ús productiu de la terra compatible amb les seves funcions ecològiques. És té en consideració la protecció de l'entorn com un element integrant del producte de qualitat. La fisonomia d'empresa reflecteix l'esperit del *chateau* tradicional, conscients de que l'acurada elaboració necessària per mantenir una gran qualitat limita el creixement comercial.

Actualment els germans Huguet són els propietaris de can Feixes i responsables de la gestió d'Huguet de Can Feixes SL. Anualment s'elaboren 130.000 ampolles de vi blanc "Can Feixes", 60.000 ampolles de vi negre "Can Feixes" i 60.000 ampolles de cava "Huguet". S'exporta el 35% de la producció, principalment a EUA, Alemanya, Suïssa i Holanda.





## CAN BONASTRE

La bodega i hotel Can Bonastre estan ubicats en una finca del segle XVI, situada als peus de la Serra de Montserrat, en el terme municipal de Masquefa. La finca va ser adquirida pels actuals propietaris durant la dècada dels 80 i compta amb una extensió total de 100 hectàrees, entre boscos, vinyes i masia. El clima mediterrani típic de la zona ofereix els condicionants òptims per al cultiu de les varietats negres i blanques, amb les quals s'elaboren els vins.

Els primers vins amb marca Can Bonastre van veure la llum l'any 1996 i el 2004 s'iniciaren les obres per a donar vida al que actualment és el Wine Resort. La **Producció anual de la bodega és de 200.000 ampolles**. El 50% de la producció es destina al mercat nacional i el 50% a l'exportació. Els principals mercats són Holanda, Dinamarca, Bèlgica, Anglaterra, Suïssa, Polònia, Malàisia i Brasil.

Can Bonastre produeix els següents vins : **Nara Criança 2005, Maurel 2006, Pinot Noir 2007, Can Bonastre Criança 2005, Can Bonastre Blanc 2007, Can Bonastre Rosat 2007.**



## PUIG ROMEU

Al 1999 el binomi format per la família Puig-Romeu, amb Salvador Puig al capdavant, i l'enòleg Jordi Gili comencen el seu particular projecte amb la idea i la il·lusió d'elaborar vins amb terra a la zona de la Llacuna, i amb la ferma convicció de que aquesta zona és privilegiada per al cultiu de la vinya.

En un principi la família va plantar 15 hectàrees de vinya, però any rere any ha anat ampliant l'extensió seleccionant les millors parcel·les de la zona i amb la intenció d'experimentar amb varietats que tradicionalment no s'han

utilitzat a la zona, conjuntament amb d'altres que tenen una àmplia tradició de qualitat.

Actualment els cellers Puig-Romeu elaboren el vi **vinya jordina**, blanc fermentat 50% en barrica allier i 50% en inoxidable i fet de les varietats viognier, sauvignon blanc i garnatxa blanca, el **3 negres**, negre criat 13 mesos en barrica i fet de les varietats merlot, syrah i tempranillo i **biel·lo**, escumós atípic fet de pinot noir i parellada, amb 24 mesos de criança i brut nature 100%.

Entre els propers projectes destaquen un dolç de fermentació parcial i una gamma de vins i escumosos superior.

La filosofia del celler és la d'elaborar petites quantitats de productes seleccionats, sempre respectant al màxim l'entorn i el que la vinya i el terra puguin expressar.

**La producció total anual del celler és de 25.000 ampolles, el 70% de la qual es destina a venda nacional i el 30% s'exporta bàsicament a EUA i a Alemanya.**



**UNIGRAFIC®**

impressió de catàlegs industrials, llibres, revistes, butlletins, cartells de petit i gran format i tot tipus de treballs publicitaris

*pressupost sense compromís*

Av Madrid, 28 (Polígon Ind. Les Gavarreres) - 08711 ÒDNA - Tel. 938 051 061 - uni@unigrafic-bcn.com



En la passada edició del Sopar de l'Emprenedor, l'empresa Grupo Distribuidor GTEBAN 06 SL va rebre el premi a la Millor Innovació Empresarial per a la creació de Fix Child, una solució innovadora relacionada amb la seguretat dels infants en els vehicles. El premi a la millor Nova Empresa va recaure en Trinidad Mellado, dedicada a la confecció de vestits de núvia d'alta qualitat. Dues empreses d'èxit creades per emprenedors amb bones idees.

# Converses amb els guanyadors dels Premis Idea 2008

**Heu après durant anys el que sabeu del sector tèxtil, però us heu atrevit a començar la vostra pròpia aventura empresarial. Heu buscat vosaltres el canvi o se us ha presentat obligat?**

**GRUPO DISTRIBUIDOR GTEBAN.** El canvi ha estat un combinat, però la decisió de tancar l'activitat tèxtil va ser pel potencial del producte que havíem creat. Del nostre antic sector, tenim l'experiència en teixits, materials, disseny, tallers, etc. que ens ha estat de gran profit a l'hora de tirar endavant amb el nou projecte.

**TRINIDAD MELLADO.** Se'm va presentar com una opció de treball en sortir d'un ERE i em va interessar molt el projecte que m'oferien.

**En aquest sentit, creieu que l'emprenedor neix o es crea?**

**GRUPO DISTRIBUIDOR GTEBAN.** Hi ha una part que neix, però desenvolupar aquest sentit pot venir marcat per les necessitats del moment. De totes maneres, creiem que l'empenta ja va amb el caràcter de cadascú.

**TRINIDAD MELLADO.** Crec que neix i tard o d'hora s'ha de demostrar.

**Quins considereu que són els trets essencials que ha de tenir un bon emprenedor?**

**GRUPO DISTRIBUIDOR GTEBAN.** Una visió oberta per trobar "l'èxit" en petites coses invisibles a les grans multinacionals. Simplificar i trobar solucions a problemes del dia a dia. Creure en un mateix i envoltar-se

d'un equip humà amb les mateixes ganes de créixer.

**TRINIDAD MELLADO.** Creure en el teu projecte, ser constant, tenir coneixements i experiència del sector a què et vols dedicar, ser optimista i sobretot ser conscient dels riscos que afrontaràs.

**Lamentablement, es demostra cada dia que la crisi econòmica està afectant tots els sectors. Quina creieu que ha de ser l'actitud o la posició dels empresaris quan es troben en situacions crítiques com aquestes?**

**GRUPO DISTRIBUIDOR GTEBAN.** Nosaltres venim del sector tèxtil, que fa molts anys que arrosega uns problemes que no descobrirem ara, i això fa que sempre estiguis alerta i en una posició d'atac. El consell seria tenir molt de cap, sang freda i trobar nous productes i nous mercats, sempre amb una base de negoci, però amb els temps de gran crisi és molt difícil d'aconsejar, possiblement la clau sigui la prudència.

**TRINIDAD MELLADO.** Cada empresari sap fins a on pot arribar i el risc que pot assumir, s'ha d'intentar sortir de les situacions desfavorables que van sortint.

**Passar de la idea al negoci és un procés laboriós. Com va sorgir la idea en el vostre cas i com l'heu portat a la pràctica?**

**GRUPO DISTRIBUIDOR GTEBAN.** Tot comença per un problema individual, que resultà ser un problema col·lectiu. Les ganes de donar resposta a l'exclamació "HEM DE TROBAR UNA SOLUCIÓ", per part de la dona d'un dels socis va ser el punt de partida. Teníem el producte,

Fixchild, que sol·lucionava el problema i amb un esforç molt gran i després de fer els estudis de mercat, fer el tancament de les empreses, registrar una societat, ens calia fer-lo conèixer i vam començar a treballar a nivell nacional amb institucions i mitjans de comunicació, a posicionar-lo dintre dels sectors de la puericultura i l'automoció. L'esforç econòmic també va ser important, fent l'aposta amb els nostres diners.

**TRINIDAD MELLADO.** La idea me la van proposar des del CIDEM que van venir durant l'ERE. Van ser uns 10 mesos de treball amb ajuda de l'Ajuntament d'Igualada, l'Ajuntament de Vilanova del Camí i una persona del CIDEM que em va assessorar en tot moment.

**Creieu que els emprenedors estan suficientment valorats i tenen a l'abast les eines suficients per poder dur a terme les seves idees de negoci?**

**GRUPO DISTRIBUIDOR GTEBAN.** No, nosaltres ens considerem uns privilegiats per poder portar la idea al terreny industrial i comercial, però molts emprenedors molt qualificats no poden dur a terme les seves idees per la falta de l'administració de donar el recolzament a noves idees i per molt que l'administració parli de partides econòmiques per a ajuts, al dia d'avui no hem rebut cap suport per part de cap administració, tot i que s'estan tramitant. Amb això volem dir que d'entrada no es pot comptar amb cap mena d'aportació econòmica per engegar un nou projecte. Si al final s'aconsegueix alguna mena d'ajuda, benvinguda, però per començar, t'has d'espavilar amb el que tinguis o puguis aconseguir de manera privada.

**TRINIDAD MELLADO.** Depèn, avui en dia sí que hi ha professionals que t'ajuden a tirar endavant el teu projecte però t'has de saber moure i saber on has de trucar i sobretot tenir un bon assessorament en tots els aspectes.

**Amb quines dificultats us heu trobat i què demanarieu a les administracions i a l'entorn empresarial per facilitar l'emprenedoria?**

**GRUPO DISTRIBUIDOR GTEBAN.** La dificultat més gran es l'econòmica, la recerca dels mitjans necessaris per desenvolupar productes i els entrebancs de la burocràcia. Mirar l'entorn i veure que estàs sol és el més normal, sempre que no siguis d'una empresa de gran magnitud. A l'administració podem demanar suport a tots els emprenedors, recolzament econòmic, informatiu, promocional i suport per a idees que en altres països són considerades genials. Potser el més important és ajudar i que no quedi tot en paraules boniques.

El món empresarial hauria de lluitar més fort amb l'administració per tal d'aconseguir que tota la burocràcia que hi ha a l'hora d'engegar un nou projecte es reduís al mínim, que els esforços dels emprenedors siguin tinguts en compte i que realment el recolzament que prediquen sigui real i clar.

**TRINIDAD MELLADO.** Totes les llicències i permisos necessaris (que en són molts) s'allarguen molt i, per tant, pel primer any, que és el més dur, hi haurien d'haver ajudes de cara a tots els impostos que s'han de pagar.

A hores d'ara tot empresari sap que s'ha aprovat un nou PGC. És possible que també sàpiga que hi ha una versió una mica més simple (no gaire més) per a les pimes.

També deu saber que el nou PGC ha entrat en vigor aquest mateix any 2008. Això no vol dir que totes les empreses l'utilitzin ja des de l'1 de gener i que portin, per tant, el diari comptable utilitzant-lo des d'aquella data. Això seria l'ideal. En la realitat, hi ha moltes empreses que encara estan estudiant com l'implantaràn, i no passaran als llibres els ajustos pertinents fins més endavant, potser fins al moment del tancament de l'exercici. En definitiva el que és realment obligatori és que els comptes de 2008 es presentin d'acord amb les exigències del nou Pla.

#### DUES QÜESTIONS PRÈVIES

Hi ha dues qüestions que ens cal formular i que, fins a cert punt, estan relacionades:

- El nou PGC és gaire més complicat que l'anterior?
- Suposarà en realitat gaires diferències en les xifres comptables bàsiques?

Respecte a la primera pregunta hem de dir que sí, que és força més complicat que l'anterior:

- Hi ha nomenclatura nova
- Hi ha nous comptes
- Es fa referència a moltes transaccions a les quals el PGC de 1990 o no s'hi referia o s'hi referia de passada. Exemples: tota una sèrie de partides financeres, pensions, tractament de les operacions discontinuades o en procés de discontinuació, etc.
- Hi ha noves regles comptables de registre (per saber quan s'ha de registrar una transacció), de valoració (per quin import) i de presentació (com es classifica i presenta), i aquestes normes s'expressen sovint d'una manera força més complexa del que ho feia l'anterior Pla.

El que s'ha fet a Espanya és adoptar (sovint de forma quasi literal) les Normes Internacionals de Comptabilitat, normes pensades en principi per a grans grups multinacionals. Així podem dir que la reforma comptable aprovada ens situa en primera línia internacional.

Ara bé, l'anterior no significa que el nou Pla hagi de causar necessàriament gaires diferències en les xifres comptables bàsiques, com ara el resultat, el total dels actius, la xifra de negoci o el patrimoni net. L'efecte real del nou Pla sobre cada empresa pot ser molt diferent: dependrà de si l'empresa genera o no genera la tipologia de transaccions on incideixin els principals canvis.

Per exemple, la majoria de les pimes no sol tenir transaccions financeres complicades i, per tant, és probable que no sentin gaire la incidència d'una de les àrees estrella del nou PGC: la que es refereix als instruments financers. Tanmateix, si una pime té una xifra substancial del que fins a l'any passat se'n deia Inversions Financeres Temporals, és probable que les hagi de valorar a valor de mercat i que les fluctuacions d'aquest es registrin contra patrimoni net fins que no es vinguin, amb l'efecte fiscal corresponent. Una afirmació més o menys semblant podria fer-se de les pimes que tinguin, per la seves activitats comercials i financeres, importants cobertures de risc de canvi o de risc d'interès.

#### QUÈ CAL QUE FACI L'EMPRESARI

Pensem primer que tot empresari té una doble relació amb la informació comptable:

- Com a persona activa dins el món empresarial, necessita informar-se de com van les altres empreses. El nou PGC, ens agradi o no, forma o formarà part de la cultura empresarial bàsica per entendre el món on competim.
- Com a responsable d'una empresa, l'empresari administrador és qui signa els comptes de l'empresa. I com a empresari gestor, s'informa de la marxa de l'empresa també mitjançant els seus comptes.

Sobre el primer aspecte, l'empresari ha de fer el que hem hagut de fer (o hauríem d'haver fet) tots: formar-nos. De moment, formar-nos en allò més essencial, i després anar fent un rodatge dels nous conceptes, fins a assolir un nivell de coneixement de treball semblant al que teníem respecte al Pla anterior.

Com a responsable d'una empresa, l'empresari s'ha d'assegurar que aquesta tingui els recursos interns i/o externs adequats per a la implantació i aplicació del nou PGC. A hores d'ara segur que l'empresa ja ha fet els canvis informàtics (o ha canviat el paquet comptable).

La implantació del nou Pla és l'ocasió definitiva perquè a l'empresa es valori adequadament la funció del responsable de comptabilitat, tal com es fa en altres països, com ara a la mateixa França. Aquesta funció s'ha de professionalitzar, si no està externalitzada.

L'empresari d'una empresa auditada a hores d'ara segur que ja s'haurà reunit amb els seus auditors, i estarà molt mentalitzat de tot el que expliquem. Per això aquest article es refereix especialment a les entitats no auditades. En aquest cas, com a mínim s'hauria de fer una primera anàlisi, si convé, amb ajuda d'experts externs, per a fer una avaluació de

fins a quin punt el nou Pla afecta els comptes de la pròpia empresa.

Un últim consell: si l'empresa no és sòcia de l'ACCID (Associació Catalana de Comptabilitat i Direcció), feu-la-hi. Per pocs diners a l'any, rebreu llibres, informació, invitacions a conferències.

L'ACCID és un punt de trobada per a la promoció de les millors pràctiques en la informació financera i en la direcció a través de la recerca, les publicacions, l'intercanvi d'experiències i les sessions de treball. Actualment té més de 6.250 socis numeraris i 185 socis protectors (col·legis professionals, associacions, universitats i empreses).

Els serveis que es posen a disposició de les empreses associades són: enviament d'informació sobre canvis en la normativa comptable, enviament gratuït de publicacions, organització de conferències, descomptes en formació sobre el Nou PGC i servei de consultes, entre d'altres. Més informació a [www.accid.org](http://www.accid.org).

**Entre la UEA i l'ACCID hi ha un conveni de col·laboració pel qual les empreses membres de la UEA que vulguin ser sòcies de l'ACCID tenen descomptes importants en la quota anual.**

**Anselm Constans**

Membre de la Junta de l'ACCID i professor de la UPF

# El nou Pla General de Comptabilitat i l'empresari



**TRANSPORTES AZKAR, S.A.**  
 Carretera N-II a, KM 557  
 08711 Odena  
 Tel: 93.806.66.00 Fax: 93.805.52.00  
[www.azkar.com](http://www.azkar.com)

# Calendari de Fires 2008

## Octubre

FIRES NACIONALS	SECTOR
CONSTRUTEC. MADRID	CONSTRUCCIÓ
CONXEMAR. VIGO	ALIMENTACIÓ
LIBER. BARCELONA	EDITORIAL
HOSTELCO. BARCELONA	HOSTELERIA
SALÓN LOOK INTERN. MADRID	IMATGE I ESTÈTICA
EXPOQUÍMIA. BARCELONA	QUÍMICA
EQUIPLAST. BARCELONA	PLÀSTIC I CAUTXÚ
SALÓN INT. DE LA FRANQUICIA. VALÈNCIA	FRANQUÍCIES
MATELEC. MADRID	MATERIAL ELÈCTRIC I ELECTRÒNIC

FIRES INTERNACIONALS	SECTOR
CPHI. FRANKFURT	MEDICINA I FARMÀCIA
ICSE. FRANKFURT	MEDICINA I FARMÀCIA
EUROCOAT. LYON	PINTURES, VERNISSOS...
MARMOMACC. VERONA	PEDRA I MARBRE
SALÓN MUNDIAL DEL AUTOMÒVIL. PARÍS	AUTOMÒBIL
SIAL. PARÍS	ALIMENTACIÓ
EUROBLECH. HANNOVER	TECNOLÒGIC / TRANSF. XAPA
PTC. SHANGAI	ENERGIA I MEDI AMBIENT
SILMO. PARÍS	ÒPTICA

## Novembre

FIRES NACIONALS	SECTOR
MEETING POINT. BARCELONA	IMMOBILIARI
SALÓN NÀUTIC. BARCELONA	NÀUTIC
SIMO. MADRID	INFORMÀTICA
SALÓ DEL LLIBRE. BARCELONA	LLIBRE
BCN TUNING SHOW. BARCELONA	AUTOMÒBIL
CONGRESO INT. GASTRONOMÍA.	
SANT SEBASTIÀ	GASTRONOMIA
INTUR.VALLADOLID	TURISME INTERIOR

FIRES INTERNACIONALS	SECTOR
HEALTH INGREDIENTS. LYON	ALIMENTACIÓ
POLLUTEC. LYON	ENERGIA I MEDI AMBIENT
EQUIPHOTEL. PARÍS	HOSTELERIA I RESTAURACIÓ
MEDICA.DUSSELDORF	MEDICINA
ZOW. MOSCÚ	MOBLE
BAUMA. SHANGAI	MAQUINÀRIA I CONSTRUCCIÓ

## Desembre

FIRES NACIONALS	SECTOR
HABITALIA. MADRID	LLAR
EIBTM. BARCELONA	CONGRESSOS, ESDEVENIMENTS

FIRES INTERNACIONALS	SECTOR
INTERLIGHT.MOSCÚ	IL·LUMINACIÓ
FOOD HOTEL CHINA. SHANGAI	ALIMENTACIÓ

Rafael Jorba  
Periodista



El Magazine de la UEA em demana un article de temàtica lliure. No oblidó, tanmateix, que es tracta d'una revista de caire econòmic i empresarial. La conjuntura ha volgut que em disposi a escriure'l quan es parla de desacceleració, de crisi i, àdhuc, de recessió (tècnicament, dos trimestres consecutius de creixement negatiu). Quin missatge d'optimisme, en un context global més aviat pessimista, puc adreçar-vos amb la meua condició d'anoienc i periodista?

He buscat la resposta en dues intervencions que vaig fer a Igualada en ocasió de la festa dels Tres Tombs d'enguany, organitzada per l'Antic Gremi de Traginers, i en la presentació, fa un any i mig, del llibre de Santi Carbonell i Carles Maria Balsells sobre els Reis d'Igualada. Són dues festes grans de la ciutat: l'una representa un fet diferencial de la capital de l'Anoia, referència única de petits i grans en la Diada de Reis de tot Catalunya, i l'altra és també un referent en els Tres Tombs de Catalunya (el seu 186è aniversari n'és la millor penyor). Ens trobem davant de dos símbols d'un *igualadinisme* viu i actiu que manté el caliu de les nostres tradicions en ple segle XXI.

Reivindicava aleshores el valor de les tradicions i la necessitat de mantenir-les vives a partir del binomi tradició i innovació que és el millor antídoto als paranys de l'immobilisme i de la improvisació. Deia també que les tradicions -no pas el tradicionalisme- són una espècie de codi d'autoregulació de les societats. Cal, això sí, saber posar al dia aquestes tradicions, actualitzar-les i renovar-les, perquè és la millor manera de preservar-les i de conservar-les.

L'Antic Gremi de Traginers, com ens recordava l'alcalde d'Igualada en la presentació de la seva festa, va ser pioner a l'hora d'assegurar la mobilitat de les persones i de les mercaderies. Una tasca que, avui, ha d'animar els ciutadans d'Igualada i de tota la comarca a continuar el treball per a millorar les comunicacions, per tren i per carretera, per tal de garantir el dret efectiu a la mobilitat. I també les comunicacions dels nous canals virtuals.

I cal que Igualada -la ciutat que el segle XIV obtingué el reial privilegi de ser nomenada *carrer de Barcelona*- sigui efectivament *carrer de Barcelona*, però un carrer d'anada i tornada, d'idees, projectes i il·lusions... Una institució, la del *carreratge*, que cal mantenir, conrear i actualitzar a les necessitats del segle XXI. Si Igualada, en plena edat mitjana, va saber fer front als perills de d'immobilisme feudal i obtenir el privilegi del *carreratge* pel qual la població i els seus habitants eren equiparats en drets, llibertats i prerrogatives als barcelonins, ara cal saber renovar aquesta condició de *carrer de Barcelona*. I fer-ho no només per tal que la ciutat i la seva comarca segueixin vinculades al motor socioeconòmic que representava la capital de Catalunya, sinó també per a poder esdevenir un *carrer* de la nova *ciutat global* del segle XXI.

Els eixos d'aquesta aposta passen per saber conjugar, com ha explicat el professor Manuel Castells, la singularitat de la tradició i l'experiència locals amb l'adaptació als reptes de la globalització. Les ciutats i les àrees urbanes són l'espai des del qual es pot aportar una oferta de qualitat, de mà d'obra qualificada i de cervell d'obra, i unes infraestructures, tant físiques com virtuals, per a poder competir en la nova economia global.

Heus aquí, en resum, el sentit de la institució del *carreratge* del segle XXI. Estic convençut que els emprenedors de l'Anoia sabran estar a l'alçada d'aquest repte.

# El carreratge del segle XXI

Publicitat

ESPAIS COMERCIALS - MOBILIARI D'OFICINA

DISSENY, CONSTRUCCIÓ I DECORACIÓ D'ESTANDS PER FIRES I CONGRESSOS

direcció C/ Josep Oliva N-3 Polígon Industrial LES GAVARRERES - 08711 - ÒDENA (Barcelona)

telèfons 93 801 19 80 - 93 801 19 81 fax 93 801 38 81 email info@decoexpo.biz web www.decoexpo.biz