



ANECOOP, un projecte cooperativista reeixit

/ Leopoldo Amor

tat es dedica a la recapitalització de l'entitat, ja que l'autofinançament és una fita que no es descarta.

Els objectius d'ANECOOP per al futur pròxim són consolidar les marques, incrementar les exportacions a països de l'Est, obrir nous mercats, comercialitzar nous productes, diversificar l'oferta en el temps per oferir a la CEE productes fora temporada. I aprofitar la xarxa europea d'ANECOOP per a introduir el vi valencià, com també les conserves.

Una de les constants de la cooperativa és la consolidació. L'obertura de nous mercats es realitza amb prudència. Aràbia Saudita ha estat l'últim país on ANECOOP s'ha fet un lloc, si bé encara amb un percentatge insignificant de la producció total.

Prestació de serveis

Al marge de la comer-

cialització, ANECOOP presta serveis tècnics a les cooperatives associades. Amb el suport de la Conselleria d'Agricultura i a través del Servei d'Extensió Agrària, s'estan realitzant estudis de nous cultius al País Valencià: diferents varietats de carlota, enciams *iceberg*, de gran acceptació a Europa, etcèrra. I també la programació de la producció de la campanya, per aconseguir rendiments i beneficis majors.

Igualment, la cooperativa posa a disposició dels associats un servei d'assessoria fiscal i comptable, i col·labora amb l'Escola d'Enginyers Agrícoles de la Universitat Politècnica de València, per a la formació de directius de cooperatives.

ANECOOP realitza també una tasca de coordinació en la producció dels associats, per diversificar l'oferta, a fi de no enfonsar els preus. ■

Catalana de Gas

Entrevista amb Pere Grau, president

Preguntat.-Catalana de Gas és una empresa d'una llarga història. ¿En quins aspectes ha contribuït al progrés?

J. PRATS

Resposta.-Catalana de Gas en 1843 va introduir a Barcelona l'enllumenat per gas, posteriorment l'aplicació del gas a usos domèstics; va ser pionera en la fabricació de gas per *cracking* de naftes; va introduir el gas natural a Espanya... Té una vocació emprendedora, d'innovació tecnològica contínua.

P.-¿I pel que fa a l'aportació futura...?

R.-El gas natural té ja un pes en el món, i el mantindrà en el futur; així ho avalen les reserves mundials i el caràcter d'alternativa enèrgica en els pròxims 50 anys, com a pont a les energies renovables del segle XXI. Damunt, el gas natural presenta avantatges inqüestionables per al consumidor: és una energia neta, disponible i contínua, còmoda i no és contaminant.

P.-¿Hi ha importants diferències entre la gasificació espanyola i la catalana?

R.-La mitjana de participació del gas natural en el balanç energètic de la CEE supera el 18%. A Espanya s'acosta al 3% del consum total d'energia. Tanmateix, a Catalunya el percentatge es situa en el 16%, homologable al del països autènticament gasistes. L'opció gasista a Catalunya és una realitat, mentre que és quasi inexistent en la resta d'Espanya.

P.-Però, probablement,

el gas natural tindrà un paper destacat en el conjunt de l'energia espanyola futura...

R.-L'ha de tenir. Si no, ens despenjariem, amb opcions energètiques menys racionals i menys netes, de la pràctica real del món desenvolupat. El programa energètic del PSOE establiria una opció gasista remarcable. El Pla Energètic Nacional aprovat l'ha reduïda, però, de tota manera, contempla el desenvolupament de la participació del gas natural del 3% actual al 3'5% en 1986.

P.-¿Com contribueix Catalana de Gas, actualment, al progrés econòmic.

R.-El 31 de desembre de 1983, el nombre d'abonats a l'empresa era de 710.085; la llargària de la xarxa de canalització era de 3.404 km; el consum de gas en el mercat domèstic i comercial va ser de 3.019 milions de tèrmies (unitat de calor), i en el mercat industrial de 5.307.

Catalana de Gas és conscient de la importància de la racionalitat energètica i l'estalvi d'energia. Per això, duu a cap experiències que tenen l'estalvi com a protagonista. Per exemple, es treballa en la cogeneració, que permet de produir electricitat i calor amb equips que funcionen a gas. O en l'aprofitament energètic de residus biològics. Aquestes experiències assoliran un gran valor per a l'equilibri energètic.

P.-Parleu-nos de les companyies filials i de les participades de Catalana.

R.-Si només considerem les grans xifres referents a Catalana, no en captarem l'envergadura veritable. Començant pel gas, hi ha: Cegas (Companyia Espanyola de Gas, S. A.); Gas Tarraconense, S. A.;

R.-Efectivament, València rep el gas canalitzat de la companyia Cegas. Aquesta Companyia —que també subministra a Múrcia, Andalusia i Santander— és la segona en importància dins del grup,



Pere Grau: «València és una prioritat en el nostre desenvolupament»

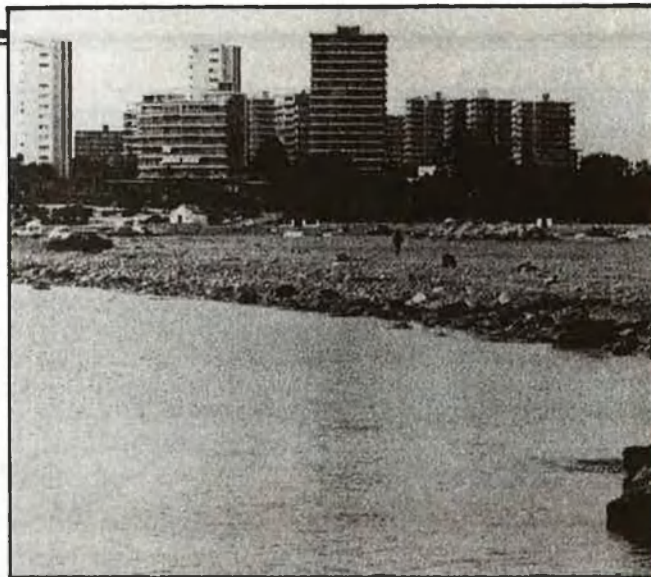
Fàbrica de Gas Costa Brava, S. A. i Vilafranesa de Gas, S. A. Això fa que el nostre grup ultrapasse el 70% de la quota de mercat de l'estat pel que fa al gas canalitzat. Tota la costa gasificada entra en l'òrbita de Catalana: Tarragona, València, Múrcia, Màlaga, Sevilla i Cadis. Pel que fa a les empreses no gasistes, esmentem la Corporació Industrial Catalana, Centrisa (Centre de Tractament d'Informació, S. A.); Esesa (Equips i Serveis); OSHSA (Obres i Serveis Hispania); Socefi (Societat Catalana d'Estudis Financers); Naproli (Naviliera de Productes Liguats).

P.-Heu esmentat la ciutat de València...

després de Catalana. Afegiré, finalment, que València i les poblacions de l'entorn figuren entre les prioritats dels nostres plans de desenvolupament del servei.

P.-¿El preocupa la catàstrofe esdevinguda a Mèxic?

R.-Moltíssim, pel que fa a les víctimes del desastre, però gens ni mica en relació a Catalana i participades o filials gasistes. Nosaltres fabriquem i/o distribuïm gas, però no l'emmagatzemem. Els gasòmetres són mers reguladors, i no hi ha cap cas històric d'explosió. A Mèxic van deflagrar uns grans dipòsits de butà i de propà líquids, que són gasos obtinguts del petroli. ■



A Mallorca, l'oci dona lloc a una important indústria turística

Arxiu

Hotels Mallorquins

Una de les primeres cadenes mundials

Maria LUZ GARCIA

La cadena hotelera Sol, una empresa netament mallorquina, fundada en els anys 50, quasi familiar i amb el nom «Hotels Mallorquins», és avui, després de l'adquisició d'Hotasa el passat mes de juliol, una de les primeres cadenes hoteleres privades del món: ocupa el tercer lloc en el *ranking* europeu i és el setzè a nivell internacional.

La cadena Sol compta en l'actualitat amb 92 hotels, dels quals 59 eren anteriors a la compra d'Hotasa, i la resta s'incorporen després de l'adjudicació, per part del govern, dels que havien pertangut al *holding* de Rumasa. Tot això suposa un total de 50.000 places hoteleres i 10.000 treballadors en determinades èpoques de l'any, que, per l'estacionalitat de l'oferta turística, poden quedar reduïts a uns 8.000 durant l'hivern, tot i que un dels objectius dels directius de la cadena ha estat sempre poder mantenir la majoria dels establi-

ments oberts, fins i tot en temporada baixa; la qual cosa ha estat impossible en determinades zones turístiques, entre les quals hi ha les Balears.

En el cas concret de les Illes, la cadena Sol compta amb 20.363 places hoteleres, de les quals 17.224 són a Mallorca, 2.176 a Menorca i 943 a Eivissa. La majoria dels seus hotels tenen categoria de quatre i tres estrelles, si bé tampoc no en falten de cinc, com també apartaments turístics i, fins i tot, alguns hotels de super luxe, com el que tot just ara s'inaugurarà en l'illa de Bali, i en el qual s'han invertit més de vint milions de dòlars.

L'expansió de la cadena, tanmateix, no s'ha acabat.

La divisió internacional té el projecte d'obrir establiments a Puerto Rico i Indonèsia, en base a un creixement constant que, vist des de la perspectiva actual, sembla impossible si es pensa en aquell començament dels anys cinquanta. ■