

Inversions a l'URSS: compàs d'espera

Gorby no menjarà Chupa-Chups

Després d'uns moments d'eufòria, els empresaris catalans han hagut de frenar les inversions que havien previst fer a l'URSS. Els esdeveniments dels últims dies els han obligat a ser molt cautelosos. Amb tot, el pastís és molt gran i ningú vol renunciar-hi.

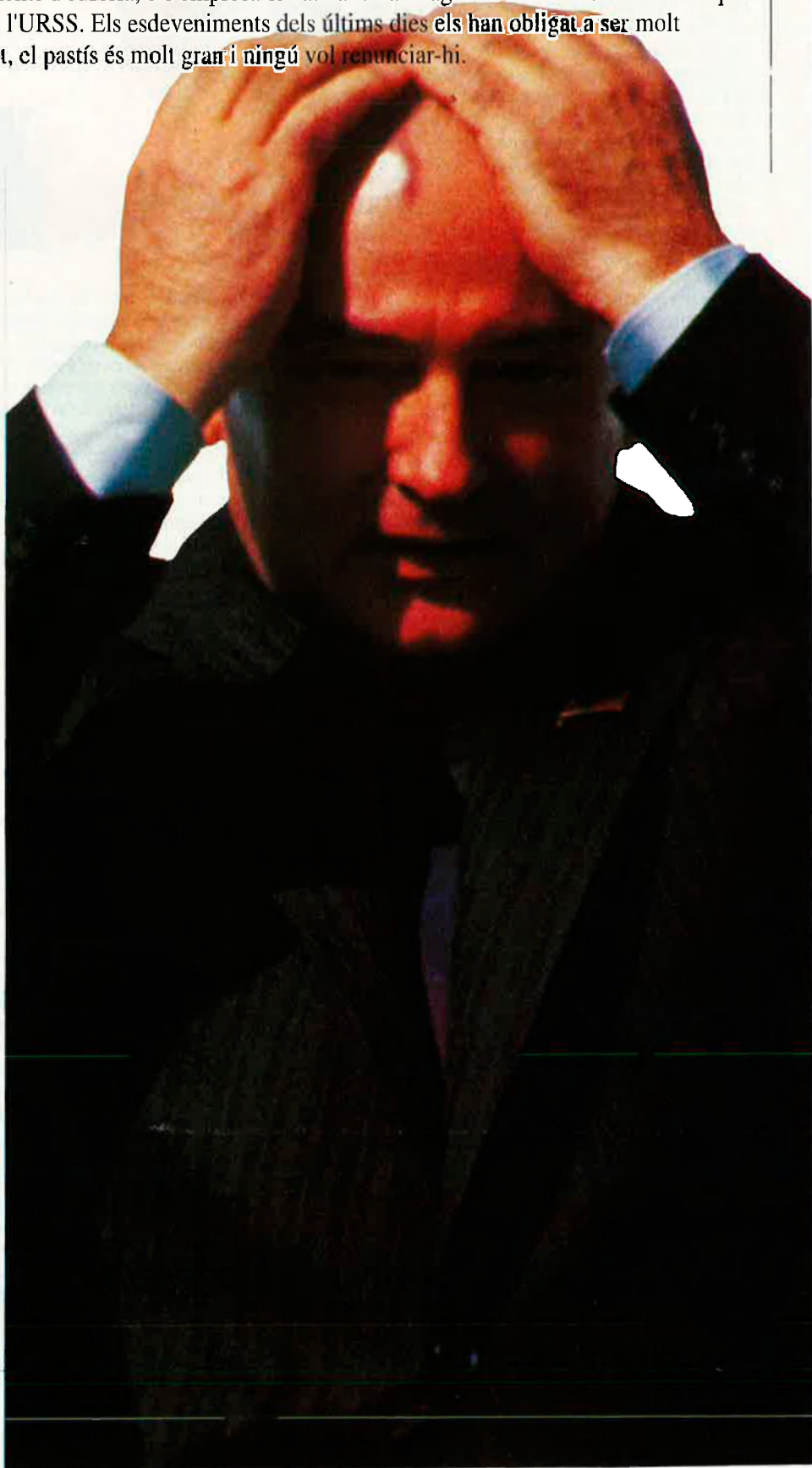
Els temps que corren no són els més propicis per als negocis amb l'URSS en aquests moments d'inestabilitat política en aquella àrea geogràfica, segons les conclusions d'experts i observadors d'aquesta regió d'Europa oriental consultats la passada setmana per EL TEMPS.

Per la seua banda, els empresaris catalans, valencians i mallorquins que des de fa molt anys mantenen relacions comercials amb l'antiga Unió de Repúbliques Socialistes Soviètiques veuen el futur immediat cada dia més fosc després d'haver-se anunciat des de Moscou la dissolució del que fins ara era un mercat atractiu de més de 250 milions de consumidors. Les 15 repúbliques agrupades en un sistema de producció centralitzat havien començat a evolucionar cap al sistema de lliure mercat dels països industrialitzats.

Kelme, fabricant de sabates d'Elx (el Baix Vinalopó), la catalana Chupa-Chups, de productes de confiteria i caramels, i Jumberca del sector tèxtil, també catalana, potser han estat les que més han patit aquests últims dies les conseqüències dels esdeveniments de descomposició de l'URSS com estat representat de la totalitat de repúbliques federades.

"L'actual situació en l'URSS, o el que en queda és molt delicada i representa una de les zones de més alt perill pel que fa a la cobertura d'assegurances d'exportacions", va declarar a aquesta revista la setmana passada Pascual Hernández, especialista de Cesce, Companyia Espanyola de Crèdits per a l'Exportació, una societat amb un 51% de capital estatal. Kelme té en projecte la construcció de quatre fàbriques de calcer en diferents repúbliques socialistes, amb una capacitat de producció de deu mil parells cada any. La inversió prevista ranega els 10.000 milions de pessetes. A hores d'ara la desintegració federal soviètica ha deixat aquest macroprojecte pendent d'un fil.

Chupa-Chups, dirigida per Enrique Ber-



nat, és l'enèsima vegada que veu fracassar el projecte de fabricació in situ dels caramels rodons que omplim de dolçor a la meitat de les boques del món. Des del març del 1989, la societat catalana manté converses amb la institució municipal Lengoragroprom de Leningrad per a la constitució d'una empresa mixta de fabricació de Chupa-Chups. El municipi de Leningrad aportaria el 40% del capital (cinc milions de dòlars) i la resta la societat situada a la Diagonal barcelonina. Durant una primera fase, Chupa-Chups desembutxacaria dos milions de dòlars que podrien multiplicar-se més endavant "si les coses funcionen segons les previsions", segons matisava a EL TEMPS un responsable d'aquesta fàbrica fa pocs dies. Aquest fructífer negoci es troba ara més que mai enlaire.

Als despatxos del carrer de Jacinto Benavente de Badalona, seu central de l'empresa de confecció tèxtil Jumberca, s'han viscut aquests últims dies hores de nervis i preocupació, ja que la societat presidida per José María Dalmau Güell tenia en cartera un ambició pla de col·laboració amb institucions més o menys oficials de l'URSS per a instal·lar plantes industrials de fabricació de tot tipus de teixits en territori soviètic.

Igualment, Sáez Merino, l'empresa valenciana fabricant de roba texana, ha vist com s'ha anat esfumant un ampli programa de creació de centres de fabricació tèxtil amb una inversió de 2.500 milions de pessetes.

Totes aquestes iniciatives, juntament amb moltes altres preses per diversos exportadors catalans (vegeu el requadre), van nàixer a l'empara d'aquell compromís firmat pel cap del govern central espanyol, Felipe González, durant la visita d'estat de Mikhaïl Gorbaxov, la tardor del 1989. Els dos estadistes van plasmar les seues firmes en un contracte de crèdit inversor espanyol per una suma propera als

1.500 milions de dòlars.

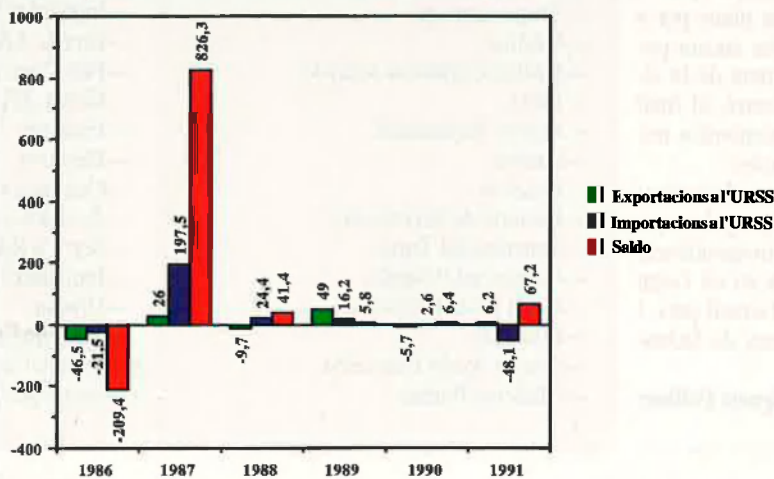
Però aquella promesa creditícia va quedar en no-res per causes de moment no gaire clares. Cap expert consultat per aquesta revista n'ha pogut donar una explicació clara i precisa, perquè els diners que haurien d'anar als exportadors espanyols per promoure el comerç amb l'URSS estan en suspens. El director general de Procova, Promoció del Comerç Valencià, Javier Arechavaleta, encara està demanant-se, sense trobar-ne una resposta

seguretat no és bona consellera dels negocis", va declarar a EL TEMPS Javier Arechavaleta amb els documents dels contractes comercials en les mans. El primer d'ells està a punt per a construir dues plantes de fabricació d'envasos de fusta. La inversió prevista és de 300 milions de pessetes. L'execució del projecte recau, si algun dia es realitza, en l'Institut del Desenvolupament de la fusta, Idima, que treballa dins del Parc Tecnològic de València. El soci soviètic que figura en el contracte és Agrotecnologia, el mateix organisme que va entrar en col·laboració amb una altra empresa espanyola, Ebro, per a la realització de projectes de producció agrícola. El segon contracte del Procova valencià és l'obertura d'una botiga a l'aeroport moscovita de Domodovo per a compres d'articles d'importació pagats amb divisa dura (dòlars, o altres monedes d'alta cotització).

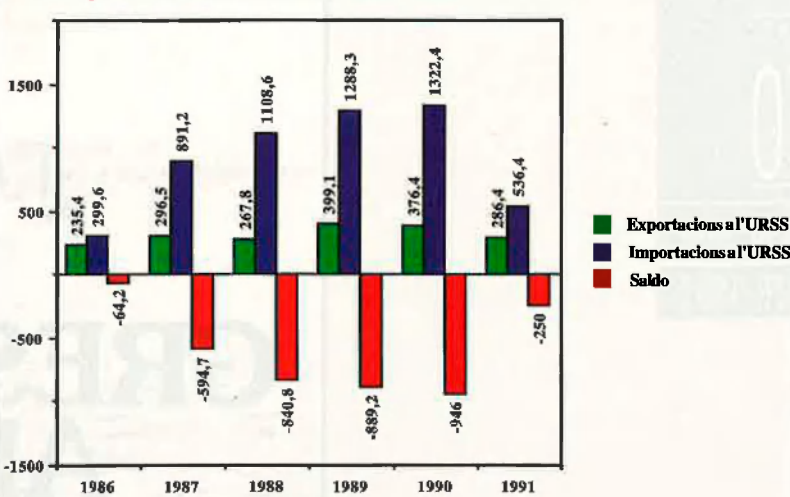
Mentre el caos econòmic va apoderant-se de quasi tots els sectors industrials de l'antiga URSS, la Cesce espanyola tanca cada dia més les portes d'eixida de mercaderies assegurades cap aquella destinació. Pascual Hernández, tècnic d'aquesta companyia mig pública, mig privada, presenta un panorama poc encoratjador. "Actualment, les poques operacions d'intercanvi comercial entre Espanya i l'URSS les cobrim amb una carta de crèdit, que és el mecanisme habitual per a assegurar el

comerç amb àrees d'alt risc, com és el cas, ara mateix, de la Unió Soviètica". A més de descartar les operacions pel sistema de gir, transferències o per lletres de canvi, més ràpides i menys oneroses, la Cesce estudia amb lupa totes les operacions mitjançant una comissió especial de crisi per a evitar sorpreses. "Els perills d'exportar a l'URSS avui -diu Pascual Hernández- van creixent de manera incontrolable i es pot dir que el flux de mercaderies està

Balanza comercial bilateral en percentatge



Balanza comercial bilateral en milions de dòlars



satisfactòria, per on han passat els 1.500 milions. Damunt la taula d'aquest gestor empresarial hi havia al principi de l'última setmana dos contractes recentment signats entre la mateixa Procova (organisme creat per la Generalitat valenciana, que actua com una societat autònoma) i centres oficials de l'URSS. "Per a dir la veritat, no se sap molt bé el que poden fer en aquests moments amb aquests dos contractes perquè la situació és bastant delicada i la in-

completament aturat a l'espera de l'evolució dels esdeveniments".

Ni la Cesce, ni altres centres d'observació de la exportació i importació, com les cambres de comerç, es mostren optimistes pel futur immediat de les relacions comercials bilaterals. Enrique Amat, expert en aquests assumptes de la Cambra de Comerç, Indústria i Navegació de València, no vol de cap manera vaticinar el que pot passar en aquella conflictiva zona d'Europa oriental. "Tot dependrà del que la Comunitat Econòmica Europea estiga disposada a fer per ajudar l'URSS. Si els països socis d'aquest grup acorden plans per a mantenir l'economia soviètica encara podem confiar en un restabliment de la situació, si no ja és pot preveure, el final d'aquell país com a regió econòmica importadora dels nostres productes".

En sentit contrari, l'interès demostrat pels empresaris catalans i espanyols cap a l'URSS no ha rebut una correspondència equilibradora. Tan sols hi ha en tot l'estat espanyol quatre empreses d'aquell país, i no superen els 40.000 milions de facturació a l'any.

Ignasi Pellicer

Els negocis que vénen del fred

El mercat soviètic, fins ara, sempre havia estat un important client de les empreses dels Països Catalans. Aquestes són les principals que, a pesar de la inestabilitat soviètica, continuen fent negocis.

Valencianes:

- Vicente Boluda.
- Pluriplast.
- Derivados del Colágeno.
- GH Industrial.
- Tropic Import.
- Uralita.
- Uralita Cerámica Azuzyde.
- Plexi.
- Kelme Exportació.
- Istobal.
- Proexca
- General de Inyectados.
- Tenerías del Turia.
- Comercial Pasquin.
- Koan Distribuciones.
- Flaximer.
- García Ayelo Francisco.
- Maderas Barber.

—Seylo Internacional

Catalanes:

- SA, Camps.
- Jumberca.
- Miquel y Costas & Miquel.
- Agemac Tecnoseveco.
- Erkimia
- Maquinaria Capdevila
- Soviet Catalonia.
- Aiscondel
- Serracant.
- Industrial Trading Laintex Veterani.
- Ercros, SA.
- Fité Construcciones Mecánicas.
- Gema, SA.
- Evericel.
- Dernova.
- Conductores Guerrero.
- Acabados del Vallès.
- Serra y Roca
- Industrias Marcas.
- Olpesa.

El grup mallorquí Sol té previst inaugurar un hotel de cinc estrelles (Solkiniki), a Moscou per a l'estiu del 1992.

TEATRE
RIALTO

DEL 19 DE DESEMBRE 1991

AL 19 DE GENER 1992



CENTRE DRAMÀTIC
GENERALITAT VALENCIANA

I.V.A.E.E.M.

GENERALITAT VALENCIANA

Amb el suport de
CANAL 9 RÀDIO



**GRESCA
AL
PALMAR**

DE CARLO GOLDONI
DIRECCIÓ: JULI LEAL

PRODUCCIÓ DEL CENTRE DRAMÀTIC
DE LA GENERALITAT VALENCIANA