

Lluita per la Mediterrània

El passat mes de maig, la rivalitat entre els ports de València i Barcelona va arribar al punt màxim. València superava per primer cop en la història el volum de tràfic de mercaderies del port barceloní i donava testimoni del seu gran potencial. Tant l'un com l'altre s'han convertit en ports de referència en el Mediterrani i, tot i que les mirin de reüll, comparteixen mancances en infraestructures i han apostat per créixer en les mateixes àrees de negoci.

Durant els sis primers mesos del 2002, el volum de mercaderies al Port de Barcelona ha crescut un 0,8% respecte el mateix període de l'any passat. Es tracta d'una de les xifres més baixes del conjunt de 27 ports de l'estat espanyol. Malgrat tot, amb 16,2 milions de tones de mercaderies, el port barceloní es manté en el segon lloc del rànquing, només per darrere d'Algesires, que conserva la seva hegemonia gràcies a ser una de les portes de connexió amb el continent americà.

El tercer lloc de la classificació l'ocupa València, que s'acosta a gran velocitat a Barcelona. El port valencià ha crescut durant aquest primer semestre un 12,6%, i només 163.541 tones de mercaderies separen una instal·lació d'una altra. Al maig, però, València (que engloba també els ports de Sagunt i Gandia) va superar per primer cop en la seva història la capital catalana quant a càrrega. Ports de

l'Estat adverteix que les dues instal·lacions "mantindran" la seva pugna en els propers mesos. Les estadístiques portuàries, de fet, han sobrepassat l'àmbit econòmic per entrar a formar part fins i tot del discurs polític.

El fort creixement en mercaderies que ha experimentat València no s'ha traslladat, però, a l'activitat de passatgers, on la dicotomia Barcelona-València es trenca a favor de les Balears, amb més de 800.000 passatgers durant el primer semestre de l'any, enfront dels 580.000 de Barcelona i, encara més lluny, els 111.000 de València. El Port de Barcelona treballa, això sí, per consolidar-se com el principal port de la Mediterrània –i el segon del món– en creuers de luxe i manté aquest lideratge en un moment en què l'11-S ha provocat una caiguda en la demanda. València també vol aprofitar aquest filó i per primer cop aquest any rebrà creuers de luxe.

Si comparem resultats econòmics, València segueix per darrere de Barcelona en termes absoluts, tot i que en termes relatius s'hi acosta cada cop més. Així, durant el 2001, l'Autoritat Portuària de Barcelona (APB) va facturar 90,64 milions d'euros, enfront dels 64,3 milions de l'Autoritat Portuària de València (APV). Pel que fa a beneficis, Barcelona va registrar l'any passat 26,2 milions d'euros, un 2% més que l'any anterior. València, en canvi, va arribar als 24,8 milions d'euros, però va créixer molt més: un 13% respecte al 2000.

És, doncs, en el terreny de la càrrega i en concret en el del trànsit de contenidors on València ha experimentat un fortíssim creixement en els darrers anys, que li ha permès escurçar distàncies respecte als seus principals rivals de la Mediterrània: Marsella, Gènova i Barcelona. Són molts

els factors que expliquen aquest fenomen, però es poden resumir en tres: la seva situació geogràfica privilegiada, unes infraestructures adequades (a excepció del tren d'alta velocitat) i uns preus i serveis competitius.

Claus d'èxit. El president del Port de Barcelona, Joaquim Tosas, reconeix que "València té un excel·lent enclavament. Està situada a 350 quilòmetres de Madrid, amb una autovia gratuïta, mentre que Barcelona és a 650 quilòmetres de la capital de l'estat i la meitat del trajecte és de peatge, la qual cosa encareix el transport". La progressiva industrialització de Madrid i la necessitat de les seves empreses d'entrar i treure mercaderies per mar ha estat determinant, especialment per al desenvolupament del Port de València, considerat històricament el port natural de Madrid. Però per a Tosas hi ha altres factors que cal tenir en compte: València s'ha beneficiat també d'una extraordinària campanya d'exportació del sector tauleller, "que és un producte molt pesant que fa que les estadístiques de tràfic de mercaderies es disparin". A més, segons Tosas, cal tenir en compte que, a diferència de Barcelona, "les estadístiques sobre València inclouen tres instal·lacions portuàries: València, Sagunt i Gandia".

En l'espectacular creixement de València el més perjudicat ha estat el Port de Tarragona, que l'any passat va baixar del tercer al cinquè lloc en el rànquing de mercaderies. El seu president, Lluís Badià, considera que "l'àrea d'influència del Port de València en aquests moments és molt millor que no la que pugui tenir Barcelona o Tarragona". "El port valencià ha crescut molt i el fet de tenir grans empreses, com la Ford, i determinades connexions li han permès ser un port punter", diu.

Certament, l'àrea d'influència del Port de València ha crescut notablement en els darrers anys i ara s'estén per Castella – la Manxa, Madrid, Múrcia, Castella i Lleó i progressivament cap a Aragó i Andalusia Oriental. En el futur la intenció es guanyar terreny cap a Portugal, sobretot amb la posada en marxa d'un tren d'alta velocitat entre Madrid i Lisboa. Tot plegat, un radi d'acció que suposa el



23,25% del valor afegit brut del País Valencià.

Barcelona té també un ampli radi d'acció que es projecta sobre Aragó, Madrid, Tolosa, a més del sud i centre d'Europa i el nord d'Àfrica. Les instal·lacions barcelonines estan especialitzades en càrrega general i mercaderies amb un alt valor afegit, com vehicles, productes electrònics o béns de consum.

Històricament el Port de Barcelona ha estat un port importador, però des de 1997 aquesta tendència s'ha invertit, com

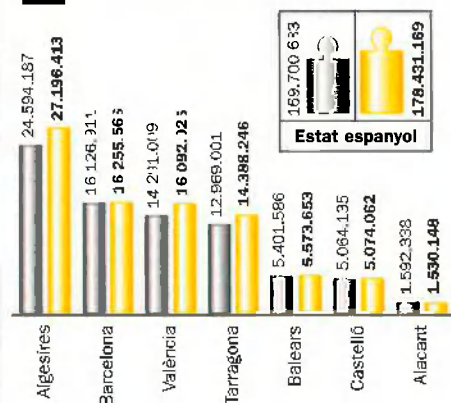
El fet d'estar situat a 350 quilòmetres de la capital de l'estat, enllaçat per una autovia gratuïta, ha reforçat la imatge històrica del Port de València com a port natural de Madrid. Aquest fet ha contribuït al fort creixement del port valencià, que també ha sabut articular una oferta de serveis competitiva i una eficient gestió dels operadors.

La façana marítima del Mediterrani

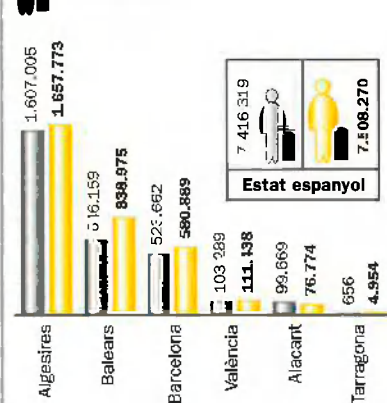
ACUMULAT DE GENER A JUNY

■ 2001 ■ 2002

Tn TRAFIC PORTUARI (Tones)



PASSATGERS



	MERCADERIES GENERALS Tones		CONTENIDORS Teus (contenedors estàndard)		MERCANTS	
Alacant	139.832	787.012	11.102	65.075	121	649
Algèsires	2.223.397	14.286.634	196.012	1.066.593	1.559	8.530
Balears	661.476	3.565.144	25.047	138.219	892	4.322
Barcelona	1.629.523	9.257.381	121.755	694.118	773	4.362
Castelló	77.659	438.866	2.354	15.884	106	611
Tarragona	132.563	518.558	5.508	23.675	237	1.319
València	2.173.277	12.280.223	158.358	897.091	570	3.420
TOTAL ESTAT ESPANYOL	10.445.227	60.928.123	686.089	3.886.550	9.527	54.078

■ Juny de 2002 ■ Acumulat de gener a juny de 2002

Font: Ports de l'Estat / Gràfic: VANESSA PRIETO

a exponent de l'obertura a l'exterior de l'economia catalana.

Els responsables del Port de València reconeixen que les seves instal·lacions gaudeixen d'un cert avantatge geogràfic, però consideren que en el fort creixement dels darrers anys ha influït decisivament la gestió dels operadors i la bona oferta de serveis. Jaume Ronda, director del Port de València, explica que els operadors valencians "ajusten molt els preus i els períodes de càrrega i descàrrega són menors que en altres instal·lacions". Ronda nega que a València s'hagi fet una política agressiva de preus: "En tot això quasi no té influència la política tarifària de port; els clients vénen perquè tenim serveis de qualitat i competitiu", explica.

Tant València com Barcelona tenen les tarifes més baixes que els permet la llei

i apliquen bonificacions a determinats clients. Les tarifes que paguen les navilieres estan fixades per un decret estatal de 1998, que s'actualitza anualment. La norma deixa un petit marge a les instal·lacions més rendibles -amb beneficis superiors al 2%- perquè puguin aplicar descomptes de fins el 35% sobre la tarifa base. El sistema tarifari espanyol ha suscitat les crítiques de navilieres com la italiana Grimaldi, que ha amenaçat de tancar la línia regular Barcelona-Gènova si no baixen els preus portuaris. Els responsables de la companyia no entenen per què als ports italians les tarifes són un 350% inferiors a l'estat espanyol.

Completament saturats. Malgrat la batalla de xifres, el creixement de València no espanta els responsables del Port

de Barcelona, que consideren que la situació és "conjuntural", a causa de la falta d'espai de les instal·lacions barcelonines. València va iniciar el seu procés d'ampliació l'any 1993, en un moment de plena crisi econòmica. Superada la fase més baixa del creixement, València es va trobar en una posició privilegiada respecte a la resta de ports. Tot el contrari al que passa a Barcelona, on la falta de previsió sobre el creixement ha provocat una saturació en les instal·lacions que, si fossin més grans, podrien absorbir un volum de negoci molt superior al que registren en aquests moments.

Per superar aquesta situació, el pla d'ampliació del port barcelonès preveu que d'aquí al 2011 la superfície i capacitat de les seves instal·lacions es dupli i passi de les 558 hectàrees a les 1.265. La inversió global, que inclou la construcció d'una nova Zona d'Activitats Logístiques (ZAL), rondarà els 1.170 milions d'euros, dels quals el 59% anirà a càrrec del sector públic i el 41% restant a la iniciativa privada. Mentrestant, les instal·lacions barcelonines s'han vist obligades a desviar càrrega de contenidors cap a València.

"La saturació ens ha arribat abans que no teníem previst. Ja fa temps que vàrem advertir que això podria passar, però les obres d'ampliació són lentes i les noves construccions no són immediates", explica Josep Oriol, director general de l'APB. I afegeix: "La superfície actual del port i la de fa vint anys és pràcticament la mateixa. Hem crescut en productivitat, però se'ns ha esgotat l'espai".

Els retards han deixat el Port de Barcelona enfangat en obres faraòniques, València ja dissenya una nova ampliació, amb la construcció d'una ZAL i dos nous molls en els propers deu anys. El pla director del port preveu ampliar les instal·lacions cap al nord de València o construir nous espais a Sagunt, que es podria convertir en un centre intermodal i rebre contenidors que ara passen per la capital valenciana.

Les futures obres del Port de València posaran fi a una època de sequera inversora en matèria de ports per part del Govern de l'estat. Així, segons dades facilitades pel mateix Govern, entre 1996 i 2001, època en què el PP ha manat a Ma-

drid, València només ha rebut de l'administració central el 58% de la inversió portuària realitzada a Barcelona. En els pressupostos de 2002 aquesta diferència, lluny de retallar-se, s'ha engrandit. Amb tot, en els propers deu anys, la situació es reequilibrarà i Barcelona rebrà 1.170 milions d'euros, quantitat lleugerament per sota dels 1.200 milions que tindrà València.

La sequera inversora, la falta de previsió i el retard en les obres d'ampliació dels ports s'ha reproduït a la resta de ports catalans. Tarragona –també sense espai– acaba de presentar el seu pla director que li permetrà duplicar la superfície, de les 240 hectàrees a les 510 hectàrees, amb una inversió de 747,8 milions d'euros. La inversió es realitzarà amb fons propis, sense subvencions ni endeutament. Castelló ha vist llastat el seu creixement en els darrers anys, fins que fa poc s'han aprovat inversions per import de 165 milions d'euros per a ampliar les instal·lacions. "Es tracta d'un projecte ambiciós que s'hauria d'haver executat fa anys, ja que la falta d'infraestructures ha tingut adormit durant molt de temps el polígon industrial del Serrallo, que no tenia accessos terrestres i una dàrsena adequada", es lamenta el president de l'Autoritat Portuària de Castelló, Juan José Monzonís.

Inversions a la vista. Les inversions anunciades pel sector públic han actuat de revulsiu per a les empreses portuàries, que han endegat millores en les seves factories situades en l'interior o en llocs propers als ports. Al Serrallo, companyies com l'elèctrica Iberdrola, la petroliera BP o la multinacional química Ube han apostat per ampliar les seves plantes. A Barcelona, Setram i Autoterminal, les dues úniques companyies que es dediquen en exclusiva a carregar i descarregar cotxes del port, s'han aliat per construir un magatzem de quatre plantes per solucionar la manca d'espai. També a Barcelona, l'estibadora Tercat (Terminal de Catalunya) ha ampliat les seves instal·lacions. Mentre que a València, les empreses estibadores Marítima Valenciana i TCV Stibedoring Company han anunciat darerrament inversions per millorar les seves infraestructures i retallar



JORDI PLAT

els temps de càrrega i descàrrega de mercaderies.

La continuada corba ascendent del tràfic de mercaderies a València ha actuat també de reclam per a les principals empreses del sector. En els darrers mesos s'ha produït un desembarcament de potents grups a les instal·lacions valencianes. La majoria d'ells, curiosament, són de Barcelona. Així, el grup transitori José Salvat s'ha convertit en soci majoritari de la valenciana Cave Logística, especialitzada en paqueteria. Per la seva banda, TCB (Terminal de Contenidors de Barcelona) acaba de comprar el 70% de Terport, societat que participa en la terminal de contenidors valenciana TCV.

Conquerir nous territoris. Barcelona i València es juguen el seu futur immediat en l'ampliació dels seus respectius radis d'acció. El Port de València s'ha convertit en el port natural de Madrid i aglutina un considerable flux de mercaderia interna, provinent dels sectors del calçat, el moble, la fruita, la joguina i el taulell. Però en el futur li cal ampliar l'interland, és a dir, la zona d'influència, perquè el tràfic del País Valencià per si mateix no és suficient per atraure les grans navilieres, que han començat a agrupar-se per guanyar poder de negociació i que concentren les seves línies en un reduït nombre de ports. Un estudi de la consultora Atkearney assenyala que el principal punt dèbil de les instal·lacions valencia-

El Port de Barcelona ja fa temps que ha posat fil a l'agulla per ampliar el seu radi d'acció. Però la gran assignatura pendent, ara per ara, és créixer en superfície.

nes és la seva política de comercialització. Per solucionar aquesta mancança, els responsables del port han girat la vista cap al nord d'Àfrica per captar clients.

En el cas de Barcelona, la gran assignatura pendent, ara per ara, és créixer en superfície i ja fa temps que ha posat fil a l'agulla per ampliar el seu radi d'acció. Entre les últimes iniciatives, l'APB participa en la creació d'una Terminal Marítima a Tolosa, una infraestructura que permetrà guanyar nous tràfics amb origen o destinació a Migdia-Pirineus, el Lenguadoc, el Rosselló i Aquitània. Barcelona i València també estan presents al Puerto Seco Madrid-Coslada, un centre logístic prop de la capital de l'estat per gestionar les mercaderies amb escala als principals ports. I també són socis fundadors de la Terminal Marítima de Saragossa, inaugurada el març de 2001 i que està pensada per a actuar com a plataforma de les importacions i exportacions d'Aragó, Navarra i la Rioja.

De fet, Aragó es perfila com l'escenari d'una de les majors batalles comercials entre els ports de l'estat espanyol. Coneixedor de la seva privilegiada posició ge-



RAFA GIL / JOAN CELIÀ

L'especialització s'ha convertit en el futur dels ports més petits. Alacant, per exemple, opta a ser la plataforma logística entre l'estat espanyol i Algèria. Mentre Sagunt, un port eminentment siderúrgic, serà la porta d'entrada del gas.

oestratègica, el Govern aragonès ha posat en marxa un projecte monumental: la Plataforma Logística de Saragossa, Plaza, que s'estendrà per una superfície de 6,3 milions de metres quadrats, ocupats en un 52% per parcel·les logístiques, ferroviàries i industrials. Un nus logístic equidistant de Barcelona, València, Bilbao i Madrid, que funcionarà a ple rendiment en un termini màxim de quatre anys. Un espai que ni el Port de Barcelo-

na, ni el de Tarragona, ni el de València volen deixar passar de llarg per atraure l'atenció dels exportadors i importadors del centre de la península.

En la millora de les respectives àrees d'influència serà essencial l'arribada del tren d'alta velocitat, que permetrà a Barcelona i València convertir-se en porta d'entrada a Europa de mercaderies procedents d'Amèrica del Sud o Àfrica i col·locar-les en horaris i preus competitius a la resta d'Europa. El projecte sembla una realitat, però hi ha incerteses sobre el calendari de finalització d'obres i sobre si França connectaria l'ample de via espanyol amb el de la seva xarxa.

Més enllà de Barcelona i València... Quin espai queda per a la resta de ports dels Països Catalans? Els experts

consideren que l'especialització és clau en un moment en què els operadors tendeixen a concentrar els seus negocis en poques instal·lacions per estalviar costos. La majoria de ports ho han entès així.

El Port de Tarragona ha endegat una ampliació que li permetrà reforçar el seu lideratge en productes petrolífers i agroalimentaris. Castelló es vol convertir en un referent de les indústries taulellera, energètica i química. Sagunt es convertirà en els anys vinents en la porta d'entrada del gas algerià i manté una forta presència del sector siderúrgic. En el cas d'Alacant, la construcció de dos nous molls, l'ampliació de l'actual terminal de contenidors i la creació d'una zona d'activitats logístiques (ZAL), li ha de permetre convertir-se en la plataforma logística entre l'estat espanyol i Algèria. El primer pas en aquesta línia ha estat, recentment, la creació de la societat Puente Logístico del Mediterráneo, una iniciativa de la constructora OHL, la farmacèutica alacantina Asac i la naviliera Boluda. La societat ha arribat a un acord amb empreses algerianes per explotar terminals de càrrega tant en els ports i l'aeroport d'Alacant com en el d'Orà i convertir-se en una plataforma que gestioni tot el tràfic entre el país africà i la UE.

Amb una realitat totalment diferent es troben els ports balears, que per la seva insularitat no disposen d'una àrea d'influència o hinterland, i que tampoc han actuat com a grans receptors o emissors de mercaderies, a causa de l'escassa capacitat exportadora de l'economia illenca. En canvi, reuneixen excepcionals potencialitats des d'un punt de vista d'oferta turística i d'oferta logística de serveis, com a ports receptors de creuers.

La flota de la Corona d'Aragó. Les autoritats portuàries que conformen els Països Catalans (Barcelona, València, Tarragona, Alacant, Castelló i Balears) són un clar exponent del potencial per mar que encara tenen els territoris de l'antiga Corona d'Aragó, que conjuntament representen el 33,7% del PIB espanyol. En conjunt, entre gener i juny varen generar un tràfic de mercaderies de 58,91 milions de tones, una xifra superior al front marítim que configuren els

ports andalusos (Almeria, Algesires, Cadis, Huelva, Màlaga i Sevilla), que van arribar als 45,57 milions de tones, la meitat dels quals corresponen a Algesires. Els ports dels Països Catalans també estan netament per sobre dels de Galícia (la Corunya, Vigo, Vilagarcía, Pontevedra i Ferrol), que durant el primer semestre d'aquest any han assolit els 14,48 milions de tones, i els ports del Cantàbric (Santander, Bilbao, Pasajes, Gijón i Avilés), que en l'esmentat període varen manipular 30,89 milions de tones de mercaderies.

En l'empenta dels ports catalans ha tingut una forta importància el canvi en el model de gestió introduït el 1997 arran dels pactes entre el Partit Popular i Convergència i Unió per la investidura de José María Aznar com a president del Govern espanyol. El model, fins llavors centralitzat com Aena als aeroports, va donar entrada a la participació dels executius autonòmics, els ajuntaments i els sectors empresarials implicats en els ports. El sistema ha portat més professionalització, més immediatesa i més diners a les autoritats portuàries.

Els ports catalans tenen com a grans reptes de futur aconseguir les eines necessàries per a competir en igualtat de condicions amb la resta de ports de la Mediterrània (sobretot França i Itàlia) i els ports del nord d'Europa. La reobertura del Canal de Suez (1975) va generar noves oportunitats per als ports mediterranis, que en aquest moment creixen una mitjana del 8% o el 9%, quan els ports del nord d'Europa creixen a un ritme del 4% o el 5%.

Connexions europees. Barcelona, Tarragona, Castelló, València i Alacant comparteixen mancances des del punt de vista infraestructural, que s'han accentuat els últims anys, donat que els ports han deixat de ser mers centres de càrrega i descàrrega de mercaderies per convertir-se en centres de serveis logístics. En aquest sentit, el disseny radial de l'estat espanyol (carreteres, ferrocarrils i aeroports tenen sempre com a referent Madrid) fa que els ports catalans perdin competitivitat i reclamin un pla estratègic per competir amb les plataformes logístiques que s'articulen a escala euro-



PRATS I CAMPS / JORDI PLAY

pea, especialment al corredor que connecta els ports del nord d'Europa amb els ports italians.

Les connexions ferroviàries existents entre els ports de Rotterdam, Anvers, Hamburg, Le Havre fins Marsella, i des d'allà connexions directes amb els ports de Liorna i Gènova fan que l'oferta des de Barcelona a Algesires, passant per Tarragona i València, afronti el risc de quedar-se fora de joc. Lluís Badia, president del Port de Tarragona, ho il·lustra així: "Farem grans infraestructures portuàries a casa nostra, hi destinarem unes inversions de pel·lícula, però després no ens serviran de res perquè no podrem competir-hi. Hi ha d'haver un acord i intentar fer pressió a nivell europeu. El corredor del nord és fruit d'una estratègia comunitària dels ports del nord d'Euro-

Els ports han deixat de ser mers centres de càrrega i descàrrega de mercaderies per convertir-se en centres de serveis logístics. Les infraestructures, doncs, són vitals.

pa. Per tant, hem de sumar esforços en aquesta línia i tirar-ho endavant amb totes les conseqüències."

Col·laboració en lloc de rivalitat, tot i les dificultats existents. La creació d'un gran eix de comunicacions des d'Alacant fins a Gènova afavoriria de manera important l'activitat portuària i, segons Badia, tant els ports catalans com els valencians en són plenament conscients. Fa tres anys, el president del Port de Tar-

Pla Personal de Pensions

B **S**

Sumi
diners a
la seva
inversió



Li regalem

60 €

per cada 6.000 €
que aportí al pla*
o per traspàs
d'una altra entitat

Contractar un pla de pensions, avui dia, és la millor opció per acumular un capital a llarg termini, estalviar de manera periòdica i flexible i gaudir d'importats avantatges fiscals immediats.

A més a més, amb el Pla Personal de Pensions, podrà canviar de pla sense cap cost tantes vegades com vulgui.

Aquest any al Banc Sabadell volem oferir-li un avantatge més.

Per això, si contracta el seu Pla Personal de Pensions o el traspasa d'una altra entitat, abans del 31 de desembre de 2002 li regalem un import equivalent a l'1 % de la seva aportació*.



Demani gratuïtament la "Guia per gaudir de la millor jubilació" a qualsevol oficina del Banc Sabadell

BancSabadell

www.bancsabadell.com

ragona ja va mantenir una reunió amb els presidents dels ports de Castelló, València i Alacant en la qual es va posar sobre la taula la necessitat de millorar les connexions existents, però no es va adoptar cap plantejament concret.

Els 'lobbies' de la Mediterrània.

També és cert que l'articulació d'un lobby que aplegui operadors marítims de la Mediterrània per assolir acords conjunts no acaba d'arrencar, tot i alguns intents remarcables. Fa escassament quatre mesos, els presidents dels ports de Barcelona i Marsella anunciaven la intenció d'iniciar accions conjuntes per competir amb els ports del nord d'Europa. Aquesta aliança, a la qual se sumarien altres ports europeus del Mediterrani com Gènova, permetria crear un front comú amb l'objectiu de reclamar més inversions en infraestructures amb fons europeus en la regió. Tant Barcelona i Marsella com Gènova formen part de l'associació Intermed, nascuda el gener de 1998, amb un objectiu clar: fomentar una cultura d'aliances estratègiques en defensa d'uns interessos comuns mediterranis. Segons Joaquim Tosas, l'aliança es podria començar a concretar a través d'actuacions en xarxa en aspectes com la telemàtica.

També cal esmentar l'associació Med-Cruise, que uneix una setantena de ports per potenciar el tràfic de creuers a la Mediterrània. I altres acords esporàdics: ja sigui per millorar la qualitat del tràfic regular de mercaderies, entre el Port de Balears i el Port de Barcelona; o per implantar sistemes de localització de vaixells via satèl·lit, entre els ports de Barcelona, Tarragona, Castelló, València i Balears.

Malgrat tots aquests esforços, segons Lluís Badia, hi ha una regla d'or que no es pot trencar i és que no hi pot haver acords en l'accés al mercat: "Jo em puc posar d'acord amb el Port de Barcelona en temes de formació, de presència internacional, acords en determinades economies d'escala... però a l'hora de discutir el mercat jo no puc pactar ni amb el Port de Barcelona ni amb el de València. Si estem en un mercat lliure ho haurem d'estar amb totes les conseqüències".

Joan Corbera

* Promoció vàlida per a plans de pensions oberts entre l'1 d'octubre i el 31 de desembre de 2002. Es bonifiquen amb un 1 % in gressat al nou pla de pensions, totes les aportacions líquides o superiors a 6.000 € (bonificació màxima per pla de 500 €).