

## VILAFRANCA

## Amat: "Fusions, adquisicions i aliances entre empreses beneficiarien i serien convenientes per al sector del vi i el cava"

VILAFRANCA

Marta Virgili

**El catedràtic i doctor en ciències econòmiques Oriol Amat analitzarà el sector del vi i el cava català en un dinar-col·loqui que organitza la Unió Empresarial del Penedès (UEP), UVIPE i l'Institut del Cava per al proper dimecres 20 d'octubre al Centre Àgora.**

**- La rendibilitat financera del sector vitivinícola català va registrar un descens de l'1,7% el 2001, després de quatre anys de creixement continuat. Quina tendència ha seguit al 2002 i 2003?**

Els anys 2002 i 2003 han estat uns anys difícils per al sector. De fet, una bona part de les empreses han tingut moltes dificultats per mantenir les rendibilitats aconseguides en anys anteriors.

**- Malgrat aquest punt dèbil o amenaça, en el seu estudi diu que Catalunya ocupa una de les millors posicions de l'Estat espanyol en termes de rendibilitat financera. Quines expectatives aporta aquesta conclusió per al futur del sector a Catalunya?**

Tot i les dificultats, el sector vitivinícola català segueix tenint una rendibilitat financera superior a la del conjunt de l'Estat espanyol.

**- L'estratègia d'inversió al sector s'ha caracteritzat per ser conservadora, ja que s'ha seguit una tendència a l'auto-finançament i no a l'endeutament. Cap on han apuntat aquestes inversions "conservadores"?**

L'èxit del sector vitivinícola català, a l'igual que en anys anteriors, segueix provenint d'una aposta per la inversió a llarg termini, la millora en el marge brut i el control sobre les despeses de personal, financeres i altres despeses d'exploració. L'estratègia financera conservadora de les empreses ha augmentat la tendència a l'auto-finançament que ajuda a controlar les despeses financeres.

**- Segons el seu estudi, els terminis de cobrament, és a dir, el temps transcorregut entre el pagament al proveïdor i el cobrament al client final, va anar incrementant entre els anys 2000 i 2001, fins a situar-se a més de 460 dies. En els darrers dos anys, ha seguit aquesta tendència a l'alça? Quines són les previsions?**

Les empreses vitivinícoles acostumen a tenir unes necessitats de finançament molt importants. Un dels motius és la diferència entre l'important temps transcorregut entre el pagament al proveïdor i el cobrament al client, tenint en compte el termini de les existències. Per tant, els proveïdors sols financen una part dels dies que les empreses necessiten per les seves inversions en estocs i també

per cobrar dels clients. Com és lògic, la problemàtica dels estocs importants és més significativa en les empreses que produeixen vi de qualitat. En els darrers anys s'ha mantingut aquesta situació.

**- Amb tot, des de 1994 fins al 2001 el sector vitivinícola català ha tingut un comportament positiu en les vendes i en actius, és a dir, que els beneficis van viure un creixement ininterromput. S'ha mantingut així en els darrers dos anys? Cap on evolucionarà?**

Globalment l'evolució de les vendes ha estat positiva, però poc més que la inflació. Això posa de manifest que les empreses han de ser cada cop més competitives comercialment parlant.

**- Les diferents comunitats autònomes han seguit comportaments diferents en els últims anys de la dècada dels 90. Un dels trets més rellevants és que Catalunya ha viscut un període positiu davant la davallada que han viscut altres regions vitivinícoles de referència de l'Estat espanyol. Quines són les raons que**



Oriol Amat, doctor i catedràtic de ciències econòmiques a la UPF.

**expliquen aquestes diferències?**

Les empreses catalanes estan en una millor posició que les de la resta de l'Estat per diferents motius. Entre aquests cal destacar que les empreses catalanes compten amb una millor solvència i capitalització. Això els permet treballar amb uns menors costos financers.

**- Una de les conclusions del seu estudi és que seria convenient i beneficiós per al sector fomentar una política de fusions, adquisicions i aliances empresarials. S'ha detectat una posada en**

**marxa d'aquesta política? Hi ha suficient estructura en el sector per poder-la dur a terme amb èxit?**

En els darrers anys no hi ha hagut variacions importants pel que fa a les fusions, adquisicions i aliances, tret d'alguns casos molt concrets. Una política de fusions, d'adquisicions i d'aliances entre empreses seria convenient i beneficiosa per al sector. Sens dubte en aquest sector la dimensió és un factor clau d'èxit i, per tant, les empreses tendeixen a ser més exitoses a mesura que tenen una dimensió més gran.

## Caixa Penedès, pionera a adaptar les seves targetes de crèdit a la tecnologia EMV



Els primers beneficiaris d'aquest innovador servei seran els propietaris de la Visa Castellers de Vilafranca.

VILAFRANCA

3d8

**Caixa Penedès ha començat a implantar a les seves targetes de crèdit un xip, dotat d'un criptoprocessador dinàmic, que permet actualitzar la seva informació interna després de cada operació, garantint la seva seguretat.**

La implantació d'aquest xip respon a la necessitat d'augmentar les prestacions de la targeta com moneder electrònic, viatges en transports públics, signatura digital, identificació de lectors d'ordinador, etc. i d'evitar els seus usos fraudulents. Aquesta innovació constitueix una demanda per part de VISA i Mastercard a les entitats financeres. Caixa Penedès és pionera en la seva adaptació sense que suposi cap modificació en l'ús d'aquest mitjà per part del client. Caixa Penedès està adequant el

seu parc de caixers i de terminals punt de venda per adaptar-los a aquesta nova tecnologia i al llarg d'aquest any anirà introduint les noves targetes Visa i Mastercard de Caixa Penedès amb xip EMV entre els seus clients. El primers beneficiaris d'aquest innovador servei seran els propietaris de la "Visa Castellers de Vilafranca".

La implantació del xip obre les portes a les aplicacions de l'era digital, mantenint les funcions pròpies de les targetes i augmentant la seva seguretat.

*Si <sup>quieres</sup> triunfar únete a una gran Empresa*

**T**e proponemos algo realmente atractivo: unirte a Fórum Filatélico. Porque somos una de las 120 mayores empresas españolas; líderes europeos en la transacción de Valores Filatélicos.

Un volumen de negocio superior a los 625 millones de euros, aporta importantes beneficios para todos los que formamos parte de esta gran Empresa.

Además de las magníficas posibilidades económicas, te brindamos una sólida proyección personal basada en la formación permanente y en el total apoyo institucional.

Esto es sin duda alguna lo que te espera si te unes a Fórum Filatélico.

Para concertar entrevista personal, llamar de lunes a jueves de 9:30 a 13:00 y de 16:00 a 19:00 horas al Tel.: 934 150 300.

Persona de contacto: Carmen Cantón.

