

Indústria L'aposta pels nivells d'exigència del mercat

Reportatge



La directora de l'empresa, Anna Serra, damunt de les bales del suro amb què s'elaboren els taps ■ ALBERT LABERT/CLICK ART FOTO

Manuel Serra, el valor afegit del tap de suro

SELECCIONAR • La firma de Cassà de la Selva es proposa donar preferència al segment d'empreses mitjanes que requereixen alta qualitat **EXTERIOR** • L'empresa vol potenciar les exportacions, que ja representen el 40 per cent de les vendes

Jordi Garriga
CASSÀ DE LA SELVA

Un dels àmbits d'activitat que sense sortir de la tradició no renuncia a sotmetre's als reptes del futur és el de la fabricació de taps de suro, que configura un autèntic clúster a les comarques gironines. La firma Manuel Serra, de Cassà de la Selva, n'és un dels noms més distingits, contempla el futur amb l'ambició d'ampliar el seu recorregut comercial als mercats internacionals i impulsar el segment de petits i mitjans cellers que demanen tap d'alta qualitat.

Manuel Serra, que enfonsa les seves arrels en l'any 1927, va prendre el nom definitiu, el del pare de l'actual directora general, Anna Serra, l'any 1958, quan l'empresa va decidir "adreçar-se directament al client final, els cellers, després d'haver estat molt de temps servint a distribuïdors i exportadors". És en aquell moment, les darreries dels cinquanta, quan el grup va integrar tot el procés de fabricació: comprar el suro, fer-lo cilíndric, escollir qualitats i tractar la superfície. En aquesta integració convé destacar que Manuel Serra és soci de l'empresa Corchos Talavera, de

Talavera de la Reina (Toledo), que planta sureres d'alta qualitat. Aquesta empresa castellana prepara el suro i en fa bales de les quals es proveeix Manuel Serra, que amb aquesta associació amb la plantació ha aconseguit "la màxima traçabilitat", com diu Anna Serra. Manuel Serra també adquireix la primera matèria a plantacions d'Extremadura, Andalusia, el País Valencià i Catalunya.

Posició sòlida

En tots aquests anys Manuel Serra ha consolidat una posició sòlida, tant al mercat estatal com als mercats exteriors. D'una producció de 30 milions de taps en sorgeix un volum de vendes de 5,4 milions d'euros el 2008; el 40% va correspondre al negoci realitzat arreu del món. Amb tot, cal anar més lluny, segons afirma Anna Serra: "El nostre objectiu immediat és créixer internacionalment, un repte ara molt més difícil, ja que la competència que presenten els taps sintètics i de rosca, que es fan servir en vins joves, ens ha fet recular en mercats on havíem tingut una presència remarcable, com Austràlia o Nova Zelanda". Si més no, com assenyalava Serra, de moment els vins de criança no s'han vist afectats per aquesta recon-

versió. La gerent de l'empresa de Cassà de la Selva assenyalava que en aquesta competència entre producte natural i sintètic, que s'intensificarà en els anys a venir, caldria que "cellers i consumidors tinguessin en compte el cost ambiental més baix que suposa el tap de suro, contra el que ha estat elaborat amb plàstic o alumini". Manuel Serra, davant aquesta competència, també es planteja diversificar producte i fabricar a curt termini, a banda del tap de vi natural, un tap tècnic de microgranulats de suro o l'anomenat u més u, per a productes de rotació ràpida, com els vins joves esmentats.

La companyia no descarta diversificar el producte a curt termini amb taps tècnics

En tot cas, val a dir que Manuel Serra té presència a mercats com França, Àustria, Sud-àfrica, l'Argentina, Xile i el Canadà, on ha aterrat no fa gaire temps, i vol explorar aviat les oportunitats de negoci que poden oferir els mercats de l'Est d'Europa, com Hongria, amb forta tradició en la cultura del vi. Al mercat estatal encara hi ha recor-

gut a fer, i Manuel Serra, que és molt present a regions vinícoles com la Rioja, la Ribera del Duero, el Penedès i Galícia i ha fet alguna incursió a Aragó i la Manxa, preveu baixar aviat a Andalusia.

D'uns anys ençà, Manuel Serra ha redefinit la seva estratègia comercial. L'empresa, que compta amb clients que demanen grans volums i requereixen taps de qualitats mitjanes, té interès a potenciar el segment de mercat que millor pot apreciar la qualitat dels taps de gamma alta, el valor afegit, i que és el que configuren els cellers petits i mitjans. Actualment un 70% dels clients de Manuel Serra són cellers que responen a aquest perfil.

En analitzar la situació del sector a Catalunya, Anna Serra pensa que el procés de concentració d'empreses que hi està tenint lloc "cal fer-lo per poder competir amb Portugal, on les empreses transformadores del suro són molt més grans". En el seu cas particular, Anna Serra reconeix que la seva empresa "no descarta fer alguna mena d'aliança amb plantadors de sureres, cellers o fabricants complementaris de taps tècnics o de cava, però això sí, mai a qualsevol preu". ■

RADARBORSARI

Òscar Andreu



oscar.andreu@ubs.com

Panorama econòmic: xoc de dos trens

L'economia mundial és en una cruïlla. O més ben dit, és al bell mig d'un gran xoc de dos trens. Per un cantó, el xoc negatiu prové de la crisi econòmica global. El xoc positiu el proporciona l'enorme liquiditat provinent de governs i bancs centrals d'arreu.

L'opinió dels economistes sobre quin dels dos trens prevaldrà divergeix radicalment en molts casos. Uns pensen que la recessió ens mena a una conjuntura deflacionària. D'altres, entre els quals ens incloem, pensen que estem abocats a un escenari d'alta inflació. El món està canviant arran d'aquesta crisi i és clar que els governs tindran un paper molt més rellevant d'ara en endavant.

L'alta inflació afavoreix el pagament de l'alt deute en què han incorregut els governs

I és precisament aquest protagonisme governamental el que ens indueix a apostar per una situació inflacionista. Els governs s'han endeutat d'una manera extraordinària per intentar revifar l'economia i això els dona un clar incentiu per afavorir una conjuntura d'alta inflació: s'afavoreix així el repagament del deute en rebaixar-ne el valor real, en detriment del creixement real de l'economia.

També el sector financer sofrirà un canvi substancial: hi haurà menys presa de risc, menys endeutament, menys *hedge funds* i més regulació. El pes del sector en l'economia i en les borses s'ha alleugerit dramàticament durant la crisi i aquest continuarà sent el cas en els propers anys.

Com que en els darrers temps el sector financer és el que ha proporcionat els guanys borsaris més alts, els rendiments futurs a mitjà termini seran inferiors.

* Óscar Andreu és director executiu d'UBS Wealth Management and Business