

Indústria no espera grans rebaixes en l'electricitat

Redacció
MADRID

El director general de Política Energètica i Mines del ministeri d'Indústria, Jorge Sanz Oliva, va informar que no preveu "grans descomptes" en el nou mercat de la llum que va arrencar ahir perquè, en ser tarifes fixades pel govern central, a les elèctriques no els queda gaire marge de maniobra.

Oliva va explicar que Indústria va decidir "ajustar" al màxim la nova tarifa d'últim recurs (TUR) amb l'objectiu de "protegir" el consumidor, però, al mateix temps, va destacar que, com que la TUR s'ha calculat de forma ajustada, "tampoc hi pot haver grans descomptes" per part de les companyies. ■

AUTOCENTRAL, S.A. Complement de Convocatòria de Junta General d'Accionistes

Es manifesta als senyors accionistes d'aquesta Societat que respecte a la Junta General Extraordinària que tindrà lloc el pròxim 17 de juliol de 2009, a les deu hores, a la localitat de Barcelona, al passeig de Gràcia, 103, 7a planta, o, si escau, el dia 18 de juliol de 2009, en segona convocatòria, al mateix lloc i a la mateixa hora, queda ampliat l'ordre del dia, de conformitat amb l'article 97 de la Llei de Societats Anònimes, en els següents punts:

11. Examen i aprovació, si escau, dels comptes anuals corresponents als exercicis socials tancats el 31 de desembre de 2005, el 31 de desembre de 2006 i el 31 de desembre de 2007, i censura de la gestió social.

12. Anàlisi de la proposta de la distribució de resultats i aprovació, si escau, d'aquesta.

Es fa constar expressament el dret que atorga als accionistes de la Societat l'article 212.2 de la vigent Llei de Societats Anònimes, d'obtenir de forma immediata i gratuïta un exemplar dels documents que han de ser sotmesos a l'aprovació de la Junta.

Barcelona, 1 de juliol de 2009
Maria Antonia Cuadrado Coldeira
Administradora única



En nom del President de la Comunitat d'Usuaris d'Aiguës de la Vall Baixa i Delta del Llobregat, em plau convocar-vos a la JUNTA GENERAL ORDINÀRIA d'usuaris que tindrà lloc el proper dia 21 de juliol de 2009, a les 12.00 h en primera convocatòria, i en cas necessari a les 12.30 h en segona convocatòria, a la Sala d'Actes del Centre de Promoció Econòmica (C/ Moreres, 48 - 08820 - El Prat de Llobregat) amb el següent:

ORDRE DEL DIA

1. Examen i aprovació de la Memòria 2008.

2. Examen i aprovació de l'estat de comptes corresponent a l'any 2008.

3. Tot allò que convingui a la millor defensa, protecció i explotació dels aqüífers dins l'àmbit que esmenta l'article 2 dels Estatuts.

4. Sugeriments

El Prat de Llobregat,
15 de juny de 2009
Jordi Codina i Roig
Secretari General

Mario Baeza President i conseller delegat de The Baeza Group

Entrevista

"La gent del carrer és qui atrapa les oportunitats"

CRISI • "Seran els petits empresaris els qui trauran els Estats Units d'aquesta gran recessió"

NEGOCIS • "El que m'agrada és arribar a temps a una bona inversió"

VISIÓ • "Per detectar operacions fa falta molta dedicació i paciència" **Per: Marta Sardà**

El lema de l'empresari Mario Baeza és comparir el coneixement per créixer econòmicament, frase que també dona títol a la conferència que farà avui al fòrum d'empresaris Santcugat-tribuna. Baeza, de família d'origen cubà, nascut a Newark, a la costa est dels Estats Units, està convençut que viatjar sol en els negocis és la pitjor manera de detectar i aprofitar oportunitats. El que vol és crear riquesa per a ell i els altres i per això busca aliances profitoses per a totes les parts. Filantropia i negocis empresarials dibuixen la línia del seu món professional des de fa 35 anys.

Per què va decidir crear The Baeza Group el 2003?

Vaig veure una oportunitat molt clara en el mercat hispà dels Estats Units. Una oportunitat d'aplicar en el mercat llatí nord-americà tot el que abans havíem aplicat amb èxit a Mèxic, Argentina i Brasil. Tant per l'alt creixement de la població hispana com per l'augment del seu poder adquisitiu, vaig veure que hi havia l'ocasió d'oferir capital a companyies llatines per fer créixer les seves empreses i millorar la situació en general. Era un moment en què hi havia escassetat de capital dels bancs, de les companyies d'assegurances i de les companyies de pensions. Dedicaven molt poc capital a la comunitat hispana i jo vaig intuir l'oportunitat i amb aquests objectius vaig crear el grup. A hores d'ara som 70 persones, a Nova York, Brasil, Argentina i Mèxic.

Tothom està afectat per la recessió. ¿Han posat en pràctica alguna mesura anticrisi?

Sí, tothom està afectat i les nostres inversions també. N'hem fet de molt fortes a la xarxa de televisió que vam crear fa dos anys i mig i hem arribat a ser la tercera companyia del país en distribució i programació d'alta qualitat per a la comunitat hispana, tot en llengua espanyola. A hores d'ara arribem a 60 milions de cases. Això és un èxit, però és evident que els ingressos per publicitat han baixat molt i això implica que haurem de reduir despeses, reestructurar una mica l'empresa i començar a buscar nous inversors.

¿La crisi també fa néixer noves oportunitats?



Mario Baeza en una imatge recent ■ AVUI

Es tanquen unes portes i se n'obren d'altres. Nosaltres estem buscant capital per fer noves inversions i, per exemple, tenim converses, que podrem desvelar d'aquí a una o dues setmanes, amb un parell d'inversors interessats a entrar en empreses espanyoles. D'altra banda, hem llançat un nou fons per a Cuba.

Ja ho permet, en Raúl Castro?

Sí, i tant. Ara el govern cubà permet fer inversions en sectors com el de les telecomunicacions, l'agrícola i el transport, entre d'altres. Ara és el moment de posicionar-se en aquell país.

Cap altra oportunitat a la vista?

Ara estem mirant de fer inversions a Cuba a través de les empreses que tenim a l'Amèrica Llatina. I espero que aquesta operació es materialitzarà en un futur no gaire llunyà. Ara Cuba és molt interessant en termes d'oportunitats econòmiques.

Com treballa The Baeza Group? Quines són les claus del seu èxit?

Sempre mirem cap on se situa un nou horitzó. Tractem de col·laborar i organitzar recursos per poder entrar primer o dels primers en els nous mercats, sospesant els riscos i les oportunitats. Quan entrem en un país nou i veiem que sí que hi ha una oportunitat, sempre busquem un soci local, que és el que coneix el terreny. Nosaltres aportem capital i experiència en diversos sectors a la nova empresa.

Tres anys després de néixer The Baeza Group, va crear amb un soci VMed Media, una nova xarxa de canals de televisió en espanyol. També ha tingut i té càrrecs d'importància en diverses empreses, bancs i asseguradores. També s'ha endinsat en el negoci de la música amb la creació d'una discogràfica. És una persona entusiasta i molt ocupada. ¿Es considera un visionari dels negocis?

Això ho dirà la història. Però és

cert que els negocis sempre m'han semblat un sector molt interessant i en què puc donar-ho tot de mi, un valor afegit. Arribar a temps és el que m'agrada, com fem ara a Cuba. Tinc un do natural, però per ser així es necessita molta dedicació i paciència.

Qui pot ajudar els EUA a sortir de la crisi?

Nosaltres mateixos. I ho estem fent. Implica dolor, reestructuracions i pèrdues, fins que se superen. Les mesures que ha pres el president Barack Obama són molt importants i estan ajudant molt en el procés. Però hem de mirar cap a dins, hem d'admetre que no podem fer les coses com abans, que hem de canviar. Hem de millorar les nostres escoles, fer-nos més competius en diversos sectors i la grandesa dels EUA és que això passa a nivell del poble, de les persones, del carrer, i no dels grans industrials. Les persones que s'ajunten i tiren endavant un projecte són els que trauran el país de la crisi. És la gent del carrer qui atrapa les oportunitats.

¿El paper dels hispanos pot ser determinant en les pròximes dècades per a l'economia dels EUA?

Absolutament. Tots ells són petits empresaris. Són els que tenen més empena i pensen contínuament com anar avançant.

És un gran optimista?

És un tema d'equilibri. S'ha de ser optimista, però també calcular els riscos i protegir el capital. Si només fa cas del capital, li passaran moltes oportunitats per davant i les perdrà. Però tampoc es pot malbaratar. Com que jo sóc molt optimista, m'envolto de persones que no ho són i així trobem l'equilibri.

Avui a Santcugat-tribuna parlarà de patents. Un nou projecte?

Sí, presentaré un projecte nou que pretén crear una zona per a la compravenda de propietat intel·lectual, de patents. Ja he parlat amb l'alcalde de Sant Cugat per poder tenir aquí una sucursal de la central de Nova York, on ja tenim socis molt forts. Les patents mouen 70.000 milions d'euros anualment, però si hi hagués una central de compra de patents, el negoci podria arribar, segons els experts, al bilion d'euros anuals. ■