El subjecte de la creativitat per a ser més competitius: l'individu creatiu

Joan B. Renart i Cava

Reial Acadèmia Europea de Doctors
Real Academia Europea de Doctores
Royal European Academy of Doctors
BARCELONA · 1914



Joan B. Renart i Cava, nascut a Balaguer (Lleida) el 22 d'octubre del 1936, és professor mercantil (Escola d'Alts Estudis Mercantils de Barcelona), llicenciat en dret (Universitat de Barcelona) i auditor (Registre Oficial d'Auditors de Comptes).

President del Consell d'Administració de la societat anònima Vichy Catalán.

Ha estat president de l'Asociación para la Promoción de Técnicos y Dirigentes de Empresa (1971), president de la Jove Cambra Econòmica de Barcelona (1973), president del Club de Marketing de Barcelona (1982-1986), president-gran senyor de les Aigües de la Confraria Gastronòmica de l'Aigua i de Tastadors d'Aigua (1995). És acadèmic de l'Acadèmia Basca de Gastronomia (1999).

Al llarg de tota la vida ha participat en un bon nombre d'associacions i en projectes cívics de caràcter no lucratiu.

Ha estat mereixedor del Grand Prix Littéraire, per l'Acadèmia Internacional de Gastronomia (París, 2 de novembre del 2001), la medalla President Francesc Macià per la Generalitat de Catalunya (2003), «La Clau de Barcelona» (2004), la medalla al Mèrit Gastronòmic de Catalunya (2005), el premi a la Concòrdia concedit per la Federación Española de Hostelería FEHR (Madrid, 2009), el nomenament «Ambaixador d'Honor de la Cuina Catalana» (2010), el premi Compromís Euro-Toques, per la Comunitat Europea de Cuiners (2010).

Com a consultor ha impulsat 47 empreses. Ha pronunciat més de 200 conferències. Ha escrit més de cent articles sobre temes empresarials. Ha promogut l'edició de més de 50 llibres sobre aigua mineral natural. Fou fundador de l'Escola Superior de Màrqueting i Administració (ESMA), en què s'havien graduat 39.733 alumnes el 1995. Ha escrit tres llibres i un manual.

El subjecte de la creativitat per a ser més competitius: l'individu creatiu

Excm. Sr. Joan B. Renart i Cava

El subjecte de la creativitat per a ser més competitius: l'individu creatiu

Discurs d'ingrés a la Reial Acadèmia Europea de Doctors, com a Acadèmic d'Honor, en l'acte de la seva recepció l'11 d'abril del 2019

Excm. Sr. Joan B. Renart i Cava
President de Vichy Catalán Corporation

I resposta de l'Acadèmic Numerari

Excm. Sr. Dr. Pedro Clarós
Doctor en Medicina i Cirurgia, en Farmàcia i en Neurociència Bàsica i Aplicada

COL·LECCIÓ REIAL ACADÈMIA EUROPEA DE DOCTORS

Reial Acadèmia Europea de Doctors
Real Academia Europea de Doctores
Royal European Academy of Doctors
BARCELONA · 1914
www.raed.academy

© Joan B. Renart i Cava
© Reial Acadèmia Europea de Doctors

La Reial Acadèmia Europea de Doctors, bo i respectant com a criteri d'autor les opinions exposades en les seves publicacions, no se'n fa responsable ni solidària.

Queden rigorosament prohibides, sense l'autorització escrita dels titulars del «*Copyright*», sota les sancions establertes en les lleis, la reproducció total o parcial d'aquesta obra per qualsevol mitjà o procediment, compresos la reprografia i el tractament informàtic i la distribució d'exemplars mitjançant lloguer o préstecs públics.

Producció editorial: Galerada, Serveis d'Edició SCCL
Impressió: Impremta Aubert

Imprès en paper òfset blanc superior per a la Reial Acadèmia Europea de Doctors.

ISBN: 978-84-09-10545-8
Dipòsit legal: B-10577-2019
Imprès a Espanya - *Printed in Spain* - Barcelona

Data de publicació: abril del 2019

ÍNDEX

LLIÇÓ DE VIDA, per Alfredo Rocafort 9
UNA MIRADA PEL RETROVISOR, per Màrius Carol 11
«FES PREGUNTES, SEMPRE, FES PREGUNTES»,
per Irene, Gemma i Joan B. Renart i Montalat 13
«ETS EL DIRECTOR GENERAL DE TU MATEIX». A TALL
DE PRESENTACIÓ, per Joan B. Renart i Cava 21

JOAN B. RENART I CAVA: SER TENDÈNCIA ABANS QUE SIGUI TENDÈNCIA, per Natàlia Piernas 25
Infantesa i adolescència a Balaguer 27
Formació i inicis de l'activitat professional a Barcelona 53
Joan B. Renart, consultor d'empreses 65
Pioner de l'ensenyament del màrqueting a Espanya. La fundació
de l'Escola Superior de Màrqueting i Administració (ESMA)
de Barcelona 71
La Jove Cambra Econòmica de Barcelona i la Federació de Joves
Cambres Econòmiques d'Espanya 97
El Club de Marketing de Barcelona (1982-1986) 101
Família i filosofia de vida 105
La creativitat aplicada a l'empresa 133
Un fort impuls per a Vichy Catalán 137
ANNEXOS 177
1. *La monumental obra arquitectònica de Santa Maria de Balaguer*,
per Ferran Espuñes i Serra i Joan B. Renart i Cava, Institut d'Estudis
Ilerdencs (1973) 178
2. Informe de gestió de Joan B. Renart durant el primer any a Vichy
Catalán (Consell d'Administració de SA Vichy Catalán, 1985) 202
3. Documentació sobre el centenari (1985) 241
4. «Marketing por vocación», entrevista a *La Vanguardia* (1992) 247
5. Pregó de la Festa Major de Balaguer (2002) 250

6. Entrevista amb Joan B. Renart, conseller delegat del Grup Vichy Catalán, revista *Vincles*, Cambra de Comerç de Barcelona (2003) 257
7. «El hombre de Vichy», perfil biogràfic de Joan B. Renart, conseller delegat del Grup Vichy Catalán, a *El Periódico* (2004) 267
8. *Personajes de Cataluña 2009*, per César Liesa 271
9. Presentació del llibre *Vichy Catalán: 125 anys d'història* (Barcelona: Viena Edicions, 2009), per Joan B. Renart i Cava 277

DISCURS D'INGRÉS 281

DISCURS DE RESPOSTA 333

Publicacions de la Reial Acadèmia Europea de Doctors 347

LLIÇÓ DE VIDA

per **Alfredo Rocafort**. President de la Junta de Govern de la Reial Acadèmia Europea de Doctors - Barcelona 1914

El llibre que teniu a les mans és una petita joia, una lliçó de vida del seu protagonista, Joan B. Renart i Cava. En aquesta biografia trobareu un relat amè i entranyable, il·lusionant i sincer, acompanyat de les fotografies que són testimoni d'una trajectòria professional i personal que no pot deixar indiferent ningú.

Vaig conèixer el professor Renart els anys setanta a ESMA, l'Escuela Superior de Marketing y Administración de Barcelona. Era un moment important en la meva formació: en acabar els estudis de professorat mercantil, em matriculava a un curs de postgrau que em marcaria el futur professional.

Joan B. Renart, fundador d'ESMA una dècada abans que jo m'hi matriculés, va crear una escola de negocis *avant la lettre*, una *business school* com l'entendríem molts anys després, amb una concepció moderna de l'empresa—i sobretot del màrqueting—, explicada de manera innovadora, al servei de les idees, buscant motivacions, analitzant la realitat i el mercat amb creativitat per arribar, finalment, «a fer empresa i cobrir les necessitats socials», com ell mateix ens explica.

Recordo l'excel·lent i acollidor tracte rebut a ESMA quan vaig anar a matricular-me per fer el Curs d'Estudis Fiscals i Comptabilitat Analítica. Joan B. Renart em va rebre com a alumne amb una entrevista que realitzava ell personalment. Recordo l'interès que mostrava per tots els seus alumnes, implicant-se en

la formació de cadascun de nosaltres i transmetent la seva visió particular de *fer empresa*, que l'ha acompanyat tota la vida.

Transcorregudes més de quatre dècades, l'atzar ha volgut que ens retrobéssim en un acte organitzat per la Reial Acadèmia Europea de Doctors (RAED), de la qual soc membre. Els dies 2, 3 i 4 de març del 2018, la RAED va celebrar una jornada de treball per compartir coneixements i amistat a les instal·lacions de l'Hotel Balneari Vichy Catalán, pertanyent al Grup Vichy Catalán del qual Joan B. Renart és el president. A més d'amfitrió excel·lent, ens va dirigir unes paraules de benvinguda que van crear el caliu i el bon ambient per a la trobada.

Per a mi va ser un retrobament emotiu, el de l'alumne que té la sort de poder compartir els èxits professionals forjats des d'un aprenentatge adquirit molts anys enrere i que són un reflex de l'esforç empresarial i la vitalitat que tan bé representa en Joan.

En el parèntesi d'aquestes dues trobades hi ha una vida d'èxits que recull de manera magistral la biografia d'un home que quan va sortir de Balaguer, la seva població natal, era un noi despert, curiós, amb ganes de fer coses i menjar-se el món. Ha estat un home generós, un mecenes amb empenta i visió de futur, que ha sabut fer créixer les persones i les empreses amb el mateix amor i perseverança que ha posat en la cura del seu hort de Castellterçol. Així és Joan B. Renart i Cava, veritable representant d'una generació de la qual no deixarem mai d'aprendre.

UNA MIRADA PEL RETROVISOR

per **Màrius Carol**, Director de «*La Vanguardia*»

El periodista Manuel Ibáñez Escofet va titular l'autobiografia *La memòria és un gran cementiri*. Hi havia un punt de nostàlgia en el relat del que havia estat la seva vida, com no podia ser d'una altra manera, però també era un reconeixement de com, amb el temps, maquillem els mals moments i enllustrem els millors instants. Però les memòries són això, si no les volem convertir en unes pàgines per a passar comptes amb tots els que ens han jugat males passades o ens han volgut perjudicar. I les memòries de Joan B. Renart són una mirada a través del retrovisor per a veure com ha estat la seva vida. I ho ha fet per explicar-se, perquè el coneguem una mica més, perquè vol deixar petjada.

Cap artista no és durant les vint-i-quatre hores de la jornada diària ininterrompudament un artista. La frase és de Stefan Zweig i, amb ella, volia significar que cada dia és diferent i que, per molt brillants que puguem ser, hem de ser capaços de fer que cada jornada sigui única, encara que un cop la inspiració truqui a la porta i un altre cop passi de llarg. Però el que compta és la suma. Goethe deia que la història és el misteriós taller de Déu, on gran part del que passa és indiferent o trivial, però on sempre hi ha moments que són claus per a explicar una vida. O, per seguir amb les paraules del pensador alemany, per a entendre una història. En el cas de Renart, és evident que la família en què va néixer, a Balaguer, li va ensenyar la importància de l'esforç. La seva immersió en el món del màrqueting, en un temps que semblava una ciència obscura, li va permetre una visió empresarial fonamentalment emprenedora, i l'oportunitat de gestionar una companyia com Vichy Catalán li va proporcionar la possibilitat de convertir-se en un empresari d'èxit.

Joan B. Renart ha volgut escriure aquest llibre per explicar-se. Ell, que durant molts anys va fer de professor a l'ESMA—cosa que li va permetre exposar públicament com entén l'empresa—, ha pensat que era el moment d'explicar-se. El moment que els amics, coneguts i saludats, que diria Josep Pla, entenguin el sentit que ha donat a la vida i com ha afrontat les oportunitats i els entrebancs que aquesta li ha posat al davant. I ha volgut escriure-ho sense intermediaris, entre altres coses, perquè no li és nou l'ofici d'escriure. Després d'arribar a la darrera plana del llibre podríem dir que és un home que s'ha fet a si mateix, que ha sabut aprofitar les ocasions que se li han presentat i que ha estat capaç de veure sempre la cara positiva del que li esdevenia. L'ha ajudat en aquesta travessia vital ser un home de fe, amb una família que ha estat el castell on refugiar-se, i entendre que la prudència és bàsica en els negocis, però sabent ser audaç en el moment en què cal arriscar per a fer un salt endavant.

Aquest és un llibre que es llegeix d'una tirada. És la història d'un home que hem vist als diaris explicant la seva companyia, Vichy Catalán, que forma part del nostre paisatge quotidià, atès que hi ha diverses generacions que hem crescut amb una ampolla de Vichy a taula. En aquestes pàgines l'autor vol ser tan transparent com el líquid que s'associa a la seva vida. L'aigua, de la qual el meu amic i escriptor Juan Cruz va escriure parlant d'un moment de la seva vida: «I jo em vaig asseure a beure aigua amb gel, cristal·lina, pura, perfecta, una aigua perfecta caient sobre el got com si hagués de caure eternament, la set. Em vaig acabar l'aigua com si hi fossin també els seus llavis, obrint-se lentament amb el líquid.» No hi ha res tan bàsic i alhora tan important per a l'home, per als pobles, per al món, com l'aigua. I Joan B. Renart ens ha ensenyat a valorar-la, a fer-nos veure en cada got d'aigua de Vichy Catalán la importància de la feina ben feta.



«FES PREGUNTES, SEMPRE, FES PREGUNTES»

per **Irene Renart i Montalat, Gemma Renart i Montalat i Joan B. Renart i Montalat**

Una de les primeres preguntes que ens podem fer en llegir la biografia de Joan B. Renart Cava és aquesta: com ha pogut fer tantes coses al llarg de la seva vida? Però, immediatament després, ens pot assaltar una segona pregunta: com ha tingut temps per a viure una vida personal, com ha pogut fer d'espòs, de pare, d'avi, d'amic?

Revisitar la història d'un mateix, fer-ne un relat unitari des de la perspectiva dels vuitanta anys, és de ben segur un viatge apassionant en el qual es fa balanç de què és el que ha aportat al món i a la vida. Ell mateix, en un moment del llibre ho diu ben clar: és un home d'acció. I és que en són moltes les accions que ha arribat a dur a terme, tant en els seus anys de consultoria, com després en l'ensenyament, com també al final, quan es va fer càrrec de Vichy Catalán i el va engrandir. No hi ha dubte que és insondable el valor de les millores que ha introduït en centenars d'empreses i l'ajuda que ha ofert a una gran quantitat de professionals. D'aquesta manera ha contribuït a la modernització de la cultura empresarial general, en uns anys en què les tècniques de comercialització eren pràcticament desconegudes i la paraula *màrqueting* no tenia cap significat per a molta gent (sovint ni tan sols era ben pronunciada, ja que es deia com a paraula plana en lloc d'esdrúixola). És impossible mesurar l'influx que una persona pot arribar a tenir en la vida de molts d'altres, com ara que algú arrenqui volada gràcies a un curs clau en la seva vida professional, o que una empresa que anava fent, gràcies a la labor

d'un consultor providencial, s'enlairi de manera que es torni sostenible o, fins i tot, capdavantera. És com una taca d'oli: se sap on comença, però és difícil d'esbrinar on acaba.

Realment és un misteri difícil d'explicar com ha pogut fer tantes coses al llarg de la vida. Probablement té a veure amb una barreja entre unes capacitats innates, una formació i una educació encertades i una certa fortuna amb la gent que ha anat trobant en el seu camí. I tot això li ha forjat un caràcter esforçat i coratjós molt especial. Però el cas és que ha desenvolupat aquestes capacitats i que ho ha fet amb molt d'èxit, i ha dirigit gran part de la seva energia cap a l'àmbit professional. Se'n pot sentir ben orgullós, com ho estem tots els que l'estimem.

Com a fills seus, si poguéssim triar, escolliríem haver-lo tingut més a prop. Però la veritat és que no ens vam sentir mai abandonats, perquè fèiem una vida familiar completament normal. Estàvem acostumats als seus viatges, a veure'l treballar durant els caps de setmana i les vacances, i també que li atorguessin premis de tant en tant. Per a nosaltres era normal tenir un pare que era molt ben valorat i rebut a tot arreu per moltes persones. A vegades ens duia a alguna presentació, i de retruc també nosaltres ens sentíem ben tractats per desconeguts i apreníem a saber estar, ensumant un món d'adults que no ens anava gens malament de conèixer. A més a més, tenim una mare meravellosa, dedicada completament a nosaltres i que val per deu. De manera que no ens vam sentir mai gelosos de la intensa vida professional del pare.

Guardem records, plens de poesia, de quan érem petits. Gairebé sempre es tracta d'un moment en què ell ens ensenyava a fer alguna cosa. I ja de grans, sovint tenim present, per exemple, el seu obsessiu i repetit consell: «Fes preguntes, sempre, fes preguntes.»

Va exercir el seu paper de pare sobretot a través de l'exemple de la seva pròpia vida. Ens va ensenyar a complir amb la nostra obligació; ens va mostrar el valor d'una vida ordenada i recta, on tampoc no faltava el caliu de la vida familiar; ens va brindar el gaudi d'unes bones vacances, perquè poguéssim esbargir-nos, conèixer món i fer salut. Recordem amb un afecte especial les vacances a Sant Antoni de Calonge (Baix Empordà); a Orpesa (Plana Alta), que aleshores era un petit i encisador poblet de mar; a Vilaflor (Santa Cruz de Tenerife), amb unes excursions al Teide extraordinàries; a Bronchales (Terol), a Salduero (Sòria); a Soldeu - el Tarter (Andorra), on vam aprendre a esquiar; o a Prats de Lluçanès (Osona), on el Joan va tenir l'experiència de fer d'escolanet. Però d'on tenim més records és dels molts caps de setmana i estius passats a Castellterçol (Moianès), on teníem una casa amb jardí.

També ens va dur algunes vegades a Balaguer, la seva ciutat natal. Allà ens va ensenyar els llocs de la seva infantesa i ens va explicar coses dels nostres ancestres, com eren, com havien viscut, com havien passat els anys en què Balaguer fou front de guerra. També visitàvem—i alhora en descobríem la història—l'església del Sant Crist de Balaguer i l'església de Santa Maria, on ara hi ha una campana que porta el nom dels nostres avis. Els nostres avis paterns, Pere i Antònia, que ja vivien a Barcelona des de feia molts anys, eren dolcíssims amb nosaltres i els nostres cosins. Eren molt devots del Sagrat Cor de Jesús, del qual tenien una figura de mig metre d'alçada al rebedor que ens impressionava. Encara avui ens commou l'oració habitual de la nostra àvia: «Sempre reso el mateix: que a la vida us trobeu amb bones persones…»

Però al nostre pare el recordem, sobretot, sempre treballant. Per a nosaltres era absolutament normal que, per exemple, quan érem a Orpesa al mes de juliol, ell anés i vingués des de Barcelona per a estar amb nosaltres el cap de setmana. Durant el dia anàvem a la platja amb la mare, i ell es quedava a treballar a casa.

Quan tornàvem a la tarda, ens el trobàvem com l'havíem deixat, escrivint, assegut en una taula envoltat d'un munt de papers i llibres. Ens rebia amb un somriure, el besàvem i enjogassats corríem a dutxar-nos i vestir-nos amb l'esperança de fer un passeig tots junts i tal vegada menjar un gelat tot explicant-li les coses que ens havien passat durant el dia. Els dissabtes al vespre anàvem gairebé sempre a sopar al Mesón, a prop del pis que teníem llogat, i gaudíem d'allò més d'estar junts demanant una *enterita* (sèpia a la brasa amb all i julivert), que en aquell restaurant la feien exquisida i de la qual ens hem recordat tota la vida.

Si pensem en els valors que ens ha transmès, més aviat diria que tenen a veure amb el fet de prendre's la vida seriosament, afrontar els problemes des d'una visió profunda del fons de la qüestió i esforçar-nos a trobar-hi una solució creativa i valenta. Inculcats de vegades d'una fermesa incommovible, tots aquests valors ens han servit de molt en la vida. Es pot dir que va ser un pare a l'estil clàssic en molts aspectes. Ens va empènyer sobretot a fer-nos grans assumint les nostres responsabilitats, animant-nos a no tenir por de créixer i a fer que trobéssim el nostre camí a la vida.

D'altra banda, la nostra mare, en un repartiment força clàssic de rols, ens feia sentir molt estimats, tenia cura de cura de nosaltres i ens acompanyava en tot allò que un infant necessita. Però aquesta frase quedaria incompleta si no mencionéssim la forta vena humanista, sensible, creativa i lliure de la mare, que ha quedat impresa en tots els germans d'una manera evident.

La combinació de tots dos no deixa de ser curiosa. Ells, de broma, sovint diuen que fa cinquanta anys que estan en una guerra entre fenicis i ibers, però la veritat és que els uneix una visió de la vida i la família molt semblant i, en mil detalls, es complementen perfectament.

Com que en el llibre el pare parla d'economia infantil, hem de dir que, pel que fa a la disposició de diners, en la nostra adolescència, per exemple, no li van doldre mai les despeses dedicades a la nostra educació i, en canvi, era capaç de fer-te suar tinta perquè ens compressin unes sabates noves. També va seguir amb nosaltres la tàctica del seu pare d'ingressar-nos al compte corrent el doble del que li donàvem nosaltres per a estalviar. Costum que continuem transmetent de pares a fills a la generació següent amb èxit, ja que anima a agafar gust per l'estalvi.

Perquè us feu una mica més la idea de com és el nostre pare i la vida que ens procurava, us relatarem uns quants records familiars. Un de molt agradable és el de quan regàvem el jardí de Castellterçol a l'estiu, quan encara no hi havia hort, o almenys aquest no havia arribat al jardí del davant. Al capvespre, quan ja no feia tanta calor, el pare ens ensenyava a regar. Ens ensenyava a agafar la mànega, a modificar la posició dels dits per a aconseguir diferents efectes de l'aigua, inclòs l'arc de Sant Martí. El jardí semblava tan gran, les nits eren tan plàcides... Es tractava de regar pel plaer de regar, d'estar junts, de sentir l'alleujament de la calor del dia, de donar aigua a les plantes assedegades. Sovint acabàvem esquitxant-nos entre nosaltres rient a cor què vols. Alguna nit molt clara havíem descobert una cuca de llum que ens enamorava.

Un altre record també de Castellterçol és quan el pare ens va ensenyar a rentar un cotxe. Pot semblar una fotesa, però us asseguro que gaudíem d'allò més rentant tots junts el cotxe aparcat al jardí. Aleshores hi havia molt pocs túnels de rentat i, per descomptat, cap a Castellterçol; la gent acostumava a rentar el cotxe al carrer, o en algun hangar o al jardí. De vegades netejàvem el Seat 127 de color oliva de la mare, i de vegades el Seat 1430 de color marró xocolata del pare, fins que al cap dels anys es van comprar un Ford Fiesta de color vermell per a tots dos. La feina s'havia de fer ben feta, només faltaria!, però era inevitable passar-s'ho bé. El més

divertit era mullar el cotxe amb la mànega insistint en les zones més brutes. Després, molls com ànecs, regalimant aigua i escuma, el fregàvem per tot arreu amb unes esponges gegants. La capa de cera final la va posar el pare durant molts anys, fins que nosaltres vam ser capaços de deixar-lo tan brillant com ell.

Un record més: ensenyar-nos a fer coses com encendre el foc. A sobre dels ferros de la llar de foc, que era de forma rectangular i oberta al menjador, s'hi havien de posar branquillons fins, estelles i pinyes formant una retícula quadrada i, a sobre, els troncs formant una caseta. Per exemple, tres troncs paral·lels en una mateixa direcció, separats l'un de l'altre per uns cinc centímetres. A sobre, un segon pis d'uns altres tres troncs disposats en direcció perpendicular als de sota. Això podia ser suficient, encara que si calia un foc més viu, se n'hi podia afegir encara un tercer. I, si es volia, a mesura que es pujava de pis, es podia anar disminuint el nombre de troncs, formant una espècie de piràmide. A sota de la graella de barres de ferro, hi havia un espai buit fins a la base de pedra, d'un pam d'alçada aproximadament, que s'havia d'omplir amb boles de paper de diari arrugat, les quals s'havien d'anar reposant fins que el foc prenia vida pròpia. El més important de tot era que per dins la «caseta» hi havia de córrer l'aire, si no el foc s'ofegava i no agafava. Quantes boles de paper de diari devem haver fet a la nostra vida, Mare de Déu...! El foc de Castellterçol tenia una melodia pròpia: el crepitar de la llenya era perfectament audible perquè les nits al poble eren molt silencioses. Tota una melodia relaxant, familiar i càlida.

Una nit d'aquelles, estant a la vora de la llar de foc, de sobte vam sentir un ric-ric, ric-ric… Els germans ens vam quedar molt intrigats. Els pares ens van deixar que gaudíssim esbrinant l'origen d'aquell sorollet, que no era altra cosa que un corc de la fusta que es posava les botes amb una cadira baixa, de tipus espanyol, amb els seus reblons de coure i la seva tapisseria de cuir vell. La

troballa ens va causar gran sorpresa. Durant dies els tres germans li vam seguir la pista, vigilàvem si feia un nou forat, a quines hores menjava, i ho ensenyàvem als amics, que restaven tan sorpresos com nosaltres, fascinats amb aquell invisible i diminut ésser que s'anava menjant la nostra cadira. El seu final va venir de les mans del nostre veí, el Sr. Josep, el fuster, que un bon dia es va emportar la cadira i ens la va tornar al cap d'un temps sana i estàlvia, amb la notícia que el corcó havia passat a millor vida.

Els diumenges acostumàvem a anar tots a missa i després compràvem a Cal Miró (actualment una de les millors pastisseries de Catalunya) una coca de pinyons i sucre insuperable, que ens menjàvem amb llet acabada de munyir—després d'haver-la bullit, és clar!—que ens portava a casa la masovera de la masia del Pujolet.

Aquí s'escau comentar que el jardí de Castellterçol es va arribar a convertir en una mena de petit món amb vida pròpia: el pare va arribar a fer-hi un hort preciós i relativament gran, amb desenes de varietats comestibles, algunes de prou difícils de cultivar. A més a més, hi plantava per a cadascun de nosaltres la nostra fruita o verdura preferida. També va voler que tinguéssim contacte amb animals, i en vam començar a criar al mateix jardí. Que ara recordem, hi vam arribar a tenir conills, un xaiet, galls i gallines autòctons, i japonesos (petits, de plomatge abundant, amb plomalls especialment vistosos al cap i a les potes, que els donen un aire molt particular i simpàtic), faisans, galls dindis, una parelleta de tórtores (per a complir un desig de la mare) i ànecs. Aquests ànecs feien les nostres delícies perquè eren molt graciosos, bulliciosos i força esbojarrats; quan plovia i es formava fang en algun racó del jardí, s'hi banyaven amb desfici celebrant amb vehemència l'alegria de viure. Fins i tot vam arribar a tenir una incubadora, i el pare ens va ensenyar a posar-hi els ous perquè la seva eclosió coincidís amb lluna plena. També ens va ensenyar a anar traient els pollets quan naixien i a tenir-ne cura dins una caixa de cartró amb un

llum que els escalfava durant els primers dies. Només una vegada no va coincidir el naixement amb lluna plena, i vam poder comprovar com n'era d'important aquella coincidència: només van fer eclosió dos ous, curiosament, un gall dindi femella i un gallet japonès. No exagerem gens quan diem que van anar junts tota la vida, eren inseparables i nosaltres els teníem un afecte especial, formaven una parella molt bonica i simpàtica, eren com una mena de supervivents i, a més, ens semblava màgic que tot i ser de dues races diferents poguessin ser tan bons germans.

Ens atrevim a dir que allà hem dormit les nits més tranquil·les de la nostra vida. Ens han despertat els cants dels ocells i el lladruc d'algun gos al carrer, ens hem llevat amb l'olor de les torrades que la mare ens preparava a la cuina, i amb un pare que, quan hi era, el teníem sempre al peu del canó, o a l'hort, o amb un diari, un llibre i papers a les mans. La veritat és que, ell, diversions i distraccions a la vida n'ha tingut poques, i les que hem gaudit junts quasi sempre han estat lligades a l'aprenentatge d'alguna cosa, a algun moment d'intimitat familiar senzill o a àpats en restaurants, ja que la bona cuina sempre ha estat un dels plaers compartits en família.

D'un estil semblant era també la nostra vida a Barcelona. Allà els fills voltejàvem entre la casa, l'escola, els amics, i uns pares que sempre ens han estimat, amb milers d'anècdotes que, de fet, podrien ser tot un altre llibre.

Com ell mateix diu en la seva biografia, va trigar a aprendre a parlar de sentiments, però la veritat és que el sentíem sempre com el cap de família, el que guarda la casa i en guarda a tots nosaltres, exemple de treball i disciplina, com un home que el que més desitja és que els fills creixin feliços. I això també és estimar.



«ETS EL DIRECTOR GENERAL DE TU MATEIX.» A TALL DE PRESENTACIÓ

per **Joan B. Renart i Cava**

Des que en néixer em van aixecar cap per avall i em van dir «Apa, noi, espavila; ara mateix ets el director general de tu mateix», m'he enfrontat amb serenitat amb tot allò que el meu entorn m'ha anat presentant. Aleshores no tenia ni idea de la influència que l'entorn exerciria en els meus gens!

Vaig captar que dominar el temps de fer les coses era important. He aprofitat de la millor manera possible el temps de què disposava. He creat el dia a dia, sempre que he pogut. A partir dels vint anys, vaig adquirir el costum de fer-me un calendari anyal, en el qual feia una previsió orientativa dels projectes que volia complir mes a mes.

Des dels quinze anys, vaig procurar que tot el que fes fos ètic i no perjudiqués a ningú.

De petit sempre m'havia agradat fer coses: imaginar-les primer i fer-les possible després. Si eren esports, gaudia esforçant-m'hi, posant a prova la meva capacitat física i mental. N'he fet moltes, de coses, però primerament gaudia captant quines podia fer i després esforçant-me a aconseguir-les (i a donar-los consistència i sostenibilitat). Això m'ha permès una relació humana intensa amb els amics amb qui he fet coses.

Sempre m'ha agradat relacionar-me amb altres persones, però preferiblement de més edat, suposo que per una curiositat

intel·lectual d'anticipar-me al coneixement d'allò que passaria més endavant en el transcurs de la meva vida, o bé en una determinada situació. Entre les persones que he conegut, he tingut la satisfacció de tenir-hi bons amics i amigues. Un amic és una persona que estimes perquè t'hi trobes bé, que t'ajuda quan el necessites, que no et farà mai mal ni intentarà aprofitar-se de la relació, amb qui pots parlar de tot i no parlarà mai malament de tu. Un amic és una «joia» que t'ajuda a madurar com a persona. Això m'ha proporcionat ocasions per a estimar i sentir-me estimat.

Quan vaig començar a treballar—ho recordo molt bé—, la feina no em satisfeia gaire, però, reflexionant conscientment, creia que era un «rodatge» necessari d'experiències, que més endavant em permetria desenvolupar tasques que m'exigirien més responsabilitat.

He defensat uns valors i he treballat de valent perquè gaudia fent-ho. A més, perquè aportava el meu gra de sorra perquè el meu país fos millor i més acollidor. Així, doncs, els càrrecs que he tingut m'han interessat només per a poder tenir la responsabilitat de decidir amb més complexitat. Això s'ha vist en les empreses on he treballat, perquè l'èxit econòmic només era un mitjà per a aconseguir, sense solució de continuïtat, fites d'estratègia i política empresarial, econòmiques i socials.

Al llarg de la meva vida he tingut una certa indiferència per tot el que era fora de mi, encara que ho observava amb atenció. Ho he dominat més aviat inconscientment, dedicant-hi poca energia. Això m'ha permès dedicar el gruix de la meva energia, pensaments i emocions a imaginar i fer realitat un dia a dia conscient i ple d'originalitat.

Una vessant important de la meva vida ha transcorregut per la via de la pedagogia, paral·lela al treball que executava a les em-

preses i als serveis fets en entitats socials i professionals sense ànim de lucre. Si aquí hi afegim la bona fe d'ajudar a tothom, resulta el còctel que explica el sentit d'allò que he fet al llarg de la meva vida. Ha estat un esforç particularment important el que he fet per a ensenyar a altres, ja que sempre he pensat que tota la vida és un contínuum d'aprenentatge que cal entendre i saber aprofitar per a arribar a *ser*.

La bona salut mental i física han estat claus per a poder fer tot el que he fet. L'interès i l'entusiasme que he tingut per a fer bé les coses i la capacitat o resistència per a treballar, m'han proporcionat molta confiança en mi mateix i seguretat en el que feia.

Al llarg de la vida, he procurat cercar la màxima coherència entre allò que pensava la meva ment, el que deia, el que feia i allò que sentia el meu cor. Ho he aconseguit en un nivell que em satisfà. He sabut parar quan havia de parar. El meu subconscient ha estat molt poderós i m'ha ajudat molt a preveure esdeveniments i entendre quines eren les millors decisions que havia de prendre en cada cas. Per sort, he aconseguit que el meu conscient i el meu subconscient s'entenguin i «em deixin estar tranquil». Si el que he fet m'ha sortit acceptablement bé ha estat perquè he aconseguit un bon grau de coherència entre el que pensava, el que deia i el que feia. En les decisions que he pres, sempre he procurat que els problemes resolts no poguessin rebrotar en el futur, ni perjudiquessin indirectament alguna persona. I que recordi, des de l'adolescència, encara que sembli estrany, sempre he complert la paraula donada, encara que em perjudiqués.

He procurat transmetre tot això a la meva família, amb el meu exemple, en especial als fills. Ells també m'han donat suport en tot el que feia, quan tenien edat per a entendre'm i opinar. De fet, la Rosa Maria m'ha ajudat sempre en tot el que he fet.

En família hem fet moltes reunions. Hi parlàvem de mantenir la família unida; de l'ètica en relació amb les persones; de la responsabilitat; de la necessitat de la formació i de conèixer idiomes; del compromís de fer bé les coses («fes el que hagis de fer i, quan ho facis, fes-ho bé»); de la importància de l'autoestima i la confiança en un mateix; de tenir interès per tot i estimular la curiositat per a conèixer el perquè de tot; de practicar el disseny del dia a dia; de tenir coratge per a emprendre; de ser senzill de comportament i humil i respectuós en el tracte amb altres persones; de fomentar l'esperit de superació, i, sobretot, d'intentar conèixer-se un mateix i cuidar-se en l'alimentació, el descans i l'exercici.

He intentat millorar constantment en molts detalls i potencialitats. Als vuitanta anys, puc estar segur que he aconseguit *ser*. Després d'intentar-ho de diferents maneres, he aconseguit un grau d'estrès molt baix i uns nivells fisiològics envejables, cosa que em proporciona calma espiritual, benestar i una sensació de plenitud plaent que em fa sentir feliç.

No m'havia passat mai pel cap d'escriure la meva trajectòria de vida, fins al 23 d'abril del 2017, Diada de Sant Jordi, dia que el meu fill Joan m'ho va demanar. No li podia dir que no. En recordar i escriure la meva vida he gaudit tant, que vull donar-li les gràcies per haver-me suggerit de fer-ho. És aquest llibre. Excepte les fotografies, tot el contingut l'he escrit de memòria —als vuitanta anys—en un mes. I, per si alguna persona jove ho llegeix, m'agradaria que veiés que, amb interès i esforç, tot es pot aconseguir si se saben copsar les oportunitats que al llarg de la vida se't van presentant, o bé vas preveient, o provocant.

Quan arribi el dia en què l'ADN i els meus gens hagin complert la seva missió, l'energia que ara em fa viure s'integrarà en l'energia de l'univers i estaré contemplant eternament com tu, que em llegeixes ara, continues fent la teva trajectòria a la Terra.

Joan B. Renart i Cava

Ser tendència abans que sigui tendència

«Va construir una de les marques més inspiradores d'Europa»
Natàlia Piernas



Reial Acadèmia Europea de Doctors
Real Academia Europea de Doctores
Royal European Academy of Doctors
BARCELONA - 1914



Vista parcial de Balaguer, amb l'església
de Santa Maria i el riu Segre.

Infantesa i adolescència a Balaguer

Balaguer, capital de la comarca de la Noguera, situada a les ribes del riu Segre, és un nucli urbà important, amb una economia tradicionalment basada en les activitats agràries, amb els conreus de secà situats a la dreta del Segre, i els de regadiu, a l'esquerra. A partir del segle XIX, van aparèixer diferents activitats industrials basades en la transformació dels productes agraris propis del territori, com el cànem, els cereals i d'altres. A les darreres dècades del segle XX, es van urbanitzar polígons industrials amb tot tipus d'empreses.

El 1936, la Generalitat de Catalunya va aprovar una divisió territorial del país en comarques. Balaguer, com ja havia proposat el geògraf Pau Vila el 1931, fou nomenada capital de la Noguera, cosa que certificava la importància que la ciutat tenia a les Terres de Ponent des del segle X.

Joan B. Renart Cava va néixer a la ciutat de Balaguer en els primers mesos de la Guerra Civil espanyola. De família de classe mitjana, l'avi patern, Joan Baptista, es dedicava a la tradicional indústria del cànem. La seva fàbrica de cànems, cordes i espardenyes era al carrer d'Urgell, i el despatx, al carrer Major número 3, de Balaguer. El pare, Pere Renart Petanàs (Balaguer 1906 - Barcelona 1981), havia començat a treballar per a la Banca Arnús i després com a empleat per al Banc d'Aragó, portant la firma i representació del banc a Balaguer el 1931. Formà part activa del Centre Excursionista Balaguerí, entre 1929 i 1935, i en va ser nomenat secretari. Com altres centres excursionistes de l'època,

tenia un caràcter catalanista, cultural i científic. El gener del 1936, es casà amb Antònia Cava Soler (Balaguer 1911 - Barcelona 1998), filla de l'advocat i procurador Camilo Cava Balcells. Pocs mesos després, començava el conflicte bèl·lic i la població es va trobar a primera línia de front en diferents fases de la contesa.

> Vaig néixer a les 23 hores i 30 minuts del 22 d'octubre del 1936 al primer pis del carrer del Miracle número 1, de Balaguer, que era la casa on vivíem, propietat de l'oncle de la meva mare, Ernest Soler Biel, metge.
>
> Quan tenia un any i mig, tota la família ens vam traslladar a Castelló de Farfanya perquè en aquells moments havia esclatat la Guerra Civil i les bombes xiulaven per damunt de la casa del meu avi, on catorze persones estàvem refugiades al soterrani.
>
> A Castelló neix el meu germà Antoni. A la parròquia ens bategen a tots dos: a mi em posen els noms de Joan Baptista, Lluís Gonzaga i Pau. Els meus pares, Pere i Antònia, varen explicar-me que vaig dir que volia un plàtan estant al baptisteri, i com que veia que no me'l volien donar vaig cridar: «O em doneu el plàtan o me'n vaig...» I me'l vaig menjar (i que difícil que devia ser trobar un plàtan!).

Camilo Cava (Balaguer 1880-1950), periodista vocacional, va escriure un dietari on resseguia els fets ocorreguts dia a dia des del principi de la guerra fins a l'entrada de l'exèrcit franquista a Balaguer, l'abril del 1938. Des que havia començat la guerra, la població s'havia vist afectada per l'escassetat de productes de primera necessitat i la creixent inestabilitat política, però la situació es va agreujar a partir d'aquest moment. Les tropes republicanes van llançar una contraofensiva per a aturar l'avanç de l'exèrcit franquista i recuperar Balaguer, mentre que l'exèrcit franquista va establir un «cap de pont» per a mantenir-hi la

posició. La ciutat va quedar atrapada a primera línia de front, fins al gener del 1939. Ho explicava així:

> […] A primeres hores de la tarda, els avions nacionals, en nombre crescudíssim, venen dues vegades, i metrallen intensament l'enemic. […] No mengem res, ni bevem en tot el dia. No tenim res. Ja tenim prou feina d'estar amagats al corral on ens hem refugiat, i vigilar si entren o no els lladres, que segueixen robantho tot. Som catorze persones […]. Estem asseguts en dos bancs posats l'un davant de l'altre, entre les parets, perquè no ens toquin les bales o la metralla que pugui entrar per les portes de davant i de darrere de la casa. Cada vegada que sentim que ve l'aviació resem una part del rosari, i acabem de resar-la i encara els avions amb un soroll espantós volen per damunt la ciutat, tiren bombes i metrallen. […]
>
> Se senten dues explosions que fan tremolar tota la casa. Han fet volar el pont? Deuen ser les cinc, o dos quarts de sis. Un camió ple de milicians, que corria veloçment cap al pont per la carretera del Portalet, es para en sec i se senten blasfèmies i crits. Una veu crida: «Nos han copado!» És que fa pocs minuts que han fet volar el pont i el camió ja no pot fugir. Salten del camió, i sense mirar el perill que corren, salten la barana i el mur del riu Segre i el travessen com poden, però mentrestant són metrallats intensament pels avions nacionals. […] L'hora exacta que han entrat les tropes a Balaguer és la de dos quarts de set de la tarda, hora d'estiu... [6.4.1938]
>
> De 9.30 a 12 h nombrosos projectils cauen damunt la ciutat i causen víctimes entre els soldats i els paisans. La gent refugiada als cellers, corrals i baixos de les cases passa un matí anguniós. Als coberts de la plaça del Mercadal del costat del riu hi ha metges militars i civils i practicants, que guareixen els nombrosos ferits. Són molts els que desitgen abandonar la ciutat i tornar al

> camp o fugir als pobles veïns [...]. L'aspecte de la ciutat després de fer-se fosc és tètric [...]. Els camions passen a tota velocitat. La gent els assalta sense mirar on van. Volen fugir del perill. [9.4.1938][1]

La família Renart Cava abandonà la ciutat. I va sortir de la primera línia de batalla, gràcies a l'ajut que Camilo Cava va rebre de la seva amiga Milieta, que els acollí a casa seva, situada a Castelló de Farfanya, a nou quilòmetres de distància.

En acabar la guerra, Pere Renart va ser designat director de la sucursal del Banc d'Aragó a Borja, una petita localitat de la província de Saragossa. Tota la família es traslladà a aquesta població aragonesa i s'hi van estar un parell d'anys.

Tornaren a Balaguer perquè el van nomenar director de la sucursal del Banc d'Aragó a la ciutat. Van anar a viure al pis que els havia ofert el banc a la plaça del Mercadal número 27. La plaça, quadrada, totalment porticada i d'època medieval, era un dels espais principals on es desenvolupava la vida econòmica i social de la població, amb les botigues, els comerços, els bancs i el tradicional mercat setmanal dels dissabtes, que aplegava gent de tota la comarca, dinamitzant l'activitat econòmica de la zona.

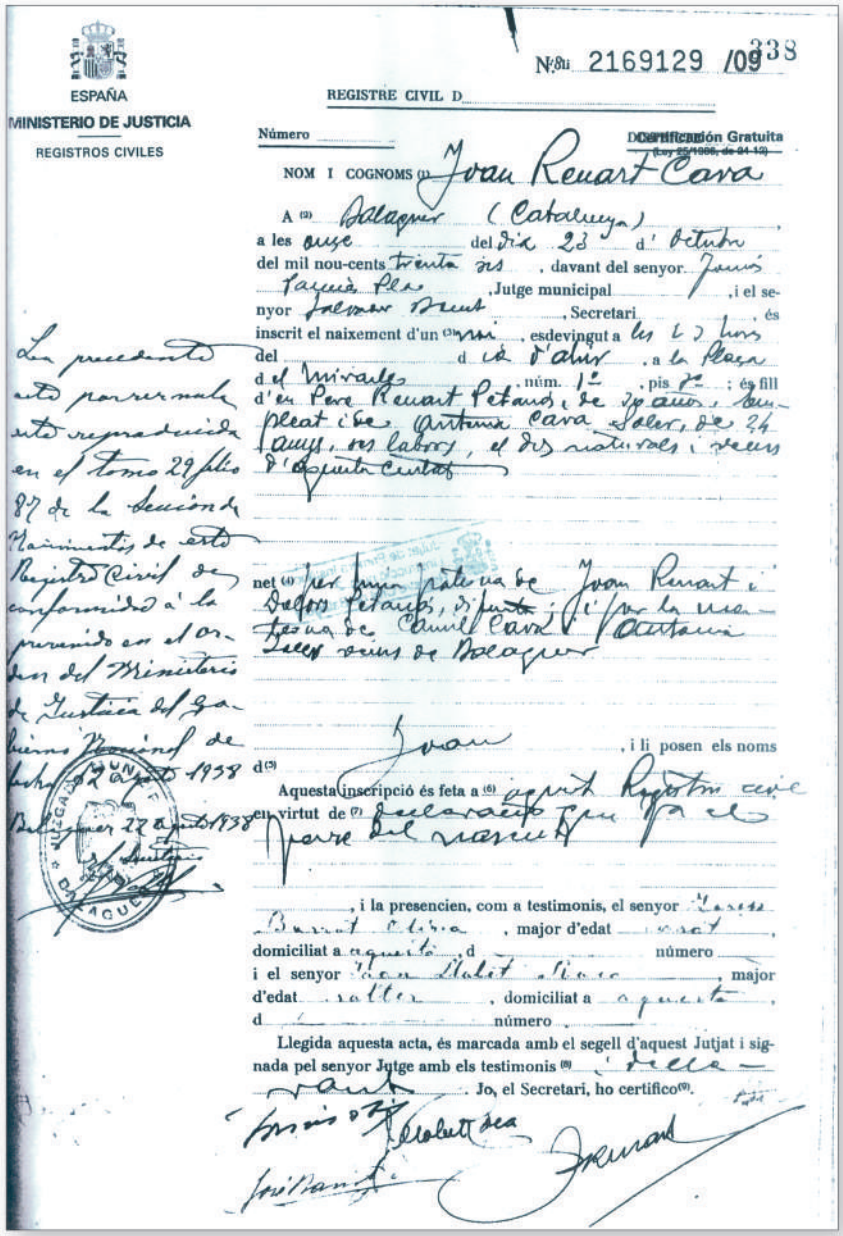
A la dècada dels quaranta, la família augmentà amb l'arribada de dos fills, la Maria del Carme (1941) i en Lluís (1945). Els records d'infantesa a Balaguer, en un entorn rural, sense luxes però sense les estretors que patia bona part de la població en aquells primers anys de postguerra, omplen d'anècdotes els primers

1. Fragments del «Dietari de Camilo Cava», dins de *Conviure amb la por: 1938: El cap de pont de Balaguer*. [Balaguer]: Museu de la Noguera - Institut Municipal de Progrés i Cultura, 2008 (Carme Alòs i Eva Solanes, coords.).



Façana de la casa del carrer del Miracle número 1 de Balaguer, on va néixer Joan B. Renart i Cava el 22 d'octubre del 1936.

Certificat de naixement de Joan B. Renart Cava, registre civil de Balaguer.



ESPAÑA
MINISTERIO DE JUSTICIA
REGISTROS CIVILES

Nº 8u 2169129 /09 338

REGISTRE CIVIL D

Número

Certificación Gratuita (Ley 25/1986, de 24-12)

NOM I COGNOMS (1) Joan Renart Cava

A (2) Balaguer (Catalunya)
a les onze del dia 23 d' octubre
del mil nou-cents trenta set, davant del senyor Jutge municipal Jaume Pla, i el senyor Salvador Bruna, Secretari, és inscrit el naixement d'un (3) nen, esdevingut a les 2 hores del dia d'avui, a la Plaça d'el Mirallet, núm. 1º, pis 2º; és fill d'en Pere Renart Petarch, de 29 anys, boticari i de Caterina Cava Soler, de 24 anys, ambdós labors, el dos naturals i veïns d'aquesta ciutat

La precedent acta parroquial està reproduïda en el tomo 29 folio 87 de la Secció de Naixements de este Registre Civil de conformitat a lo prevenit en el Decret del Ministeri de Justicia del Govern Nacional de data 2 d'agost de 1938
Balaguer 27 d'agost de 1938

net (4) per línia paterna de Joan Renart i Dalfós Petarch, difunts, i per la materna de Daniel Cava i Caterina Soler veïns de Balaguer

Joan, i li posen els noms d(5)

Aquesta inscripció és feta a (6) aquest Registre civil en virtut de (7) declaració feta pel pare del nascut

, i la presencien, com a testimonis, el senyor Ramon Barrat Oliva, major d'edat casat, domiciliat a aquesta, d número i el senyor Joan Ballet Riera, major d'edat soltero, domiciliat a aquesta, d número .

Llegida aquesta acta, és marcada amb el segell d'aquest Jutjat i signada pel senyor Jutge amb els testimonis (8) i Pella-vall. Jo, el Secretari, ho certifico (9).



«A la fotografia, amb la meva mare, sembla que soc feliç.»

.....

«Acompanyant la mare, que, perquè estigués callat, m'encomanava de portar alguna cosa a les mans.»



anys de vida de Joan B. Renart. Va cursar els estudis primaris al col·legi de les Escoles Pies de Balaguer, reconeguda institució present a la ciutat des del 1699 i de la qual conserva bons records:

> Varen portar-me a pàrvuls dels escolapis amb el germà Antoni Peralba, gran taxidermista, que va fer una col·lecció de tots els animals, cents i cents, de Balaguer i la comarca de la Noguera. Només li faltava un niu d'orenetes, que li vaig portar amb l'oreneta i els ous, als 14 anys.
>
> Jugava tot el dia i menjava força. Encara recordo el plat de sopa de pa que la mare ens feia a l'hivern abans d'anar al col·legi. Amb el meu germà Antoni, ens repartíem una truita de patates. La nostra mare sempre s'enfadava perquè jo m'ho barrejava tot al mateix plat de sopa.
>
> Amb el padrí Baptista anàvem a caminar moltes vegades a unes fonts que hi havia a l'altre costat del riu Segre. Allí jugàvem a agafar peixets del riu amb un mocador i caçàvem capgrossos observant, amb el pas dels dies, com s'anaven fent grans i es convertien en granotes.
>
> Als sis anys la meva mare ens va fer un vestit nou a tots dos. Després d'estrenar-los un diumenge d'hivern, tots dos ens vàrem asseure fora del balcó del menjador, tapats amb una manta. Al cap d'una estona, sospitant la nostra mare de tant silenci, va sortir i va quedar «gelada»: amb unes tisores ens havíem tallat un forat als pantalons perquè volíem tenir una bragueta com els homes grans. Van quedar inservibles!
>
> Quan tenia vuit anys, recordo que els estius marxàvem amb les tietes, amb tartana, cap a la torre de Cava, que era en terres de secà, a sis quilòmetres de Balaguer. A la torre caminàvem molt, corríem amb els gossos, recollíem els ous amagats de les gallines,



Els germans Joan i Antoni Renart i Cava (1940).



«A la foto, amb el vestit nou que ens va fer la mare.»

.....

«Els estius els passàvem a la torre de Cava.»



donàvem menjar als conills i perseguíem els pollets i els ànecs. Quan es feia tard, als camps que hi havia al costat del riu Farfanya hi observàvem, amb molt silenci, com els conills sortien dels caus per a menjar l'alfals que havien plantat al camp.

L'aigua per a beure l'anàvem a buscar en una bassa, a uns dos quilòmetres. Amb les mans netejàvem la brossa i els insectes de la superfície. Tot seguit, enfonsàvem un càntir de fang a l'aigua. Acostumàvem a tornar asseguts damunt d'un burro. Per no anar a la bassa, que de vegades era molt buida, vàrem construir un dipòsit de set metres de diàmetre per un d'alt, per a l'aigua, i a dins hi havien aparegut, no sé com, peixets de colors. Quan no em veia ningú tapava el desguàs, n'obria l'aixeta i els agafava amb les mans i els tirava de nou per damunt la paret del dipòsit. Per a un nen petit era extasiant.

Recordo que una vegada, xuclant un xiulet, me'l vaig empassar, i com que no sabia què podia passar, cada dia, quan tenia ganes d'anar de ventre, anava al camp del darrere de la casa pairal, a fer-ne, fins que, amb alleujament, va sortir el xiulet i vaig tornar a xiular més fluixet.

Per Nadal el nostre oncle matern Miquel ens va fer un pessebre. Després es va posar a parlar amb la meva mare, que era la seva germana, al menjador. En marxar, va passar per davant del pessebre i preguntà: «On són el Joan i l'Antoni?» Va sentir un soroll sospitós i ens va atrapar a dins del pessebre jugant amb les figuretes. L'hi havíem desfet tot! El pessebre estava tapat; només tenia una finestra gran al centre, que és per on ens vàrem colar, amb l'ajuda d'una cadira, és clar!

Un dia als meus pares els van regalar moltes pomes. Les van guardar embolicades amb paper, una per una, en un sac. L'endemà la mare va anar a buscar-ne una i se li va enfonsar la mà dins del

sac. Renoi, no hi quedava cap poma! Els orinals eren plens de cors de poma, de les pomes que el Joan i l'Antoni s'havien menjat abans d'anar-se'n a dormir.

Quan tenia vuit o nou anys, els pares ens van regalar per Reis una bicicleta de dues rodes, marca Orbea. L'Antoni, assegut, arribava tot just de puntetes a terra. Això va fer que jo la fes servir molt i que l'Antoni es dediqués més a nedar al riu Segre.

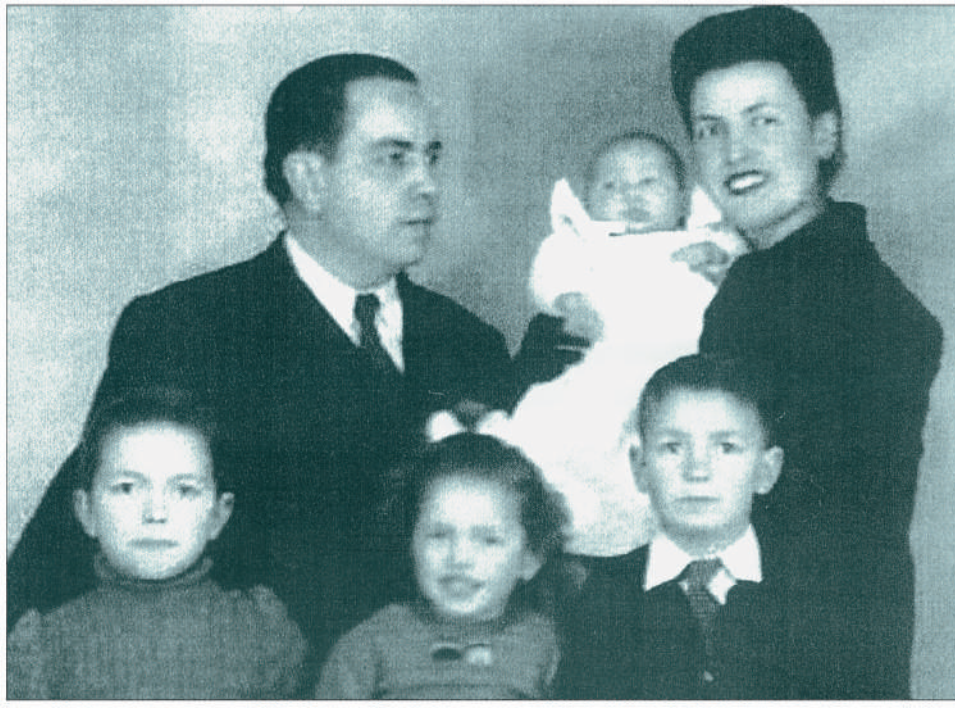
El meu pare em va començar a donar uns cèntims cada diumenge, perquè pogués comprar-me alguna cosa a la parada del *cacahuero*. Més endavant, em va donar una pesseta, però em va dir: «Mira, he obert una llibreta d'estalvi amb 25 pessetes a nom teu. Per cada pesseta que estalviïs, jo te n'hi ingressaré la mateixa quantitat.»

Des d'aquell dia, vaig tenir la motivació de donar-li tot el que pogués. Vaig fer-me un pla: no vaig faltar mai més al catecisme que s'ensenyava a les escoles nacionals els diumenges al matí. Als assistents els recompensaven amb una entrada per a anar al cinema des de dos quarts de quatre fins a les cinc de la tarda del diumenge, perquè a les cinc entraven la gent gran. Cada diumenge al mercat negre que hi havia, jo venia l'entrada per 50 cèntims. Vaig començar a demanar-li algun cèntim al meu tiet Miquel i em va començar a donar 10 cèntims cada diumenge. Tenia 0,50 cèntims més 0,10 cèntims, més 1 pesseta del

La família Renart Cava: Pere Renart i Antònia Cava, amb el petit Lluís als braços; en Joan Baptista, 9 anys; la Mari Carme, 4 anys, i l'Antoni, 7 anys (1945).

.....

Tots els germans amb la bicicleta Orbea de dues rodes que van portar els Reis.





meu pare. Què feia? Em gastava 60 cèntims en llaminadures i li donava una pesseta al meu pare, que, amb puntualitat, durant el dinar dels dilluns m'ensenyava la llibreta d'estalvi amb l'ingrés de les dues pessetes setmanals. Així controlava el saldo que anava augmentant.

Amb el meu germà Antoni vàrem vendre molts feixos de papers al drapaire, i així també aconseguíem algunes pessetes. Com es pot suposar, de tant en tant, demanava «augment de sou» a tots dos llocs.

Quan tenia nou anys vaig estar a punt de morir de pulmonia. Amb l'amic Higini una tarda vàrem anar al camp de futbol de Balaguer. No hi havia ningú més. Era hivern. Vàrem estar jugant a futbol i vam acabar suats—devíem anar abrigats pel fred de l'hivern—i deshidratats. Estàvem assedegats, volíem beure, i en un canal d'aigua que passava per la vora del camp vàrem trencar el gel amb els peus i vàrem llepar amb delit aquell gel. En tornar cap a casa, no vaig ser capaç d'arribar-hi i vaig refugiar-me a casa de les meves tietes. Em van posar al llit i tenia molta febre. Ara ja sé perquè: el canal d'aigua sortia de l'estabulació de vaques de Cal Marió.

Durant quinze dies, em van cuidar tres metges: l'oncle Ernest, l'oncle Manel i un altre metge que varen cridar com a consulta. Em veien molt malament i en perill de mort. Al cap d'algunes setmanes, vaig millorar fins que em vaig posar bo, però em costava caminar.

Un dia em volien posar una injecció i la meva tieta Lluïsa em va donar cent pessetes perquè em deixes punxar, que vaig guardar davall del coixí. L'endemà ja no hi eren, les cent pessetes. Quan va oferir-me un altre bitllet per a la segona injecció, jo li vaig dir que volia una pilota de futbol; pensava que no me la prendrien tan fàcilment! (i em veien en perill de mort, eh!).

Durant la recuperació, per a reforçar-me em donaven vasos de Vichy Catalán barrejat amb vi negre. Que poc que em podia imaginar que seixanta-dos anys després m'oferirien Viñachy! I que seria el president de la companyia Vichy Catalán.

Després d'una ràpida convalescència d'algunes setmanes, em portaren a casa. I al cap de poc temps, tornava a jugar al carrer.

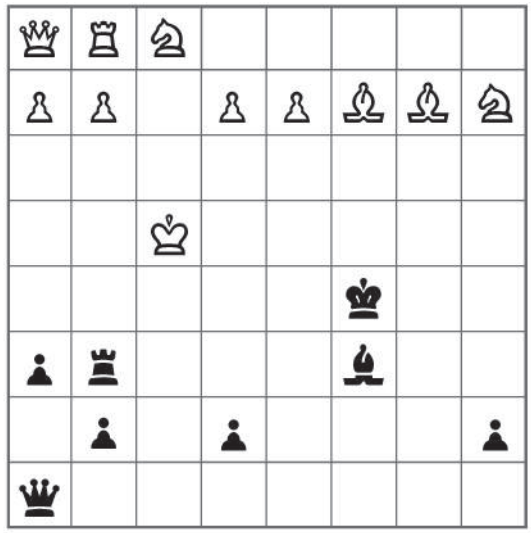
Vaig estudiar el primer curs de batxillerat a l'Acadèmia del Sant Crist de Balaguer. Era una nova experiència, però en certa manera va ser un fracàs, perquè ni els professors ensenyaven a estudiar, ni jo tenia ganes de fer-ho. A l'Institut d'Ensenyament Mitjà de Lleida (on es feien els exàmens finals, ja que s'havien de fer en centres públics), em van qualificar amb un 3 totes les assignatures, però, al setembre vaig aprovar tot el primer curs de batxillerat. Només tenia ganes de jugar i passar-ho bé. A l'estiu m'agradava anar a pescar. Pescava uns dos o tres quilos de madrilles cada dia al riu Segre i les acostumava a portar o bé al convent de clausura del Sant Crist, o bé al col·legi de les Germanes Carmelites. Alguns dies em deien: «Ai, nen, encara en tenim d'ahir!»

Al voltant dels onze anys ja reunia 5 pessetes del meu pare—que, d'altra banda, me les donava a gust, perquè les hi tornava la nit dels diumenges—, a més a més d'1 pesseta del tiet i 1 pesseta —la inflació, eh!—de l'entrada al cinema. El saldo de cada diumenge augmentava 10 o 12 pessetes cada setmana.

La tarda dels diumenges vaig començar acompanyar el tiet Miquel al futbol, on em convidava a beure un refresc. Si no hi havia futbol, aquell diumenge me n'anava al riu a veure com pescaven barbs i carpes els bons pescadors, o bé anava al pati de l'Escola Pia a jugar frontó a mà o a jugar a bàsquet. La qüestió era gastar com menys millor.

Al setembre vaig aprovar el segon curs de batxillerat. M'agradava anar al riu a pescar amb canya de suro i ham, i m'ho passava d'allò mes bé! A l'estiu m'encantava anar a la torre de l'avi per a ferhi feines de segar i batre la collita dels cereals, també per fer anar el rodet i el trill de les mules, però, per damunt de tot, m'agradava carregar sacs de gra al camió o bé al tractor, i, després, una vegada érem a la torre, pujar-los a l'esquena fins al segon pis. Els sacs pesaven tots 40 quilos. El meu tiet Miquel no parava de dir-me: «T'herniaràs, t'herniaràs!»

Quan cursava tercer de batxillerat, al local de jocs que tenia la parròquia per als joves varen organitzar un campionat d'escacs. Vaig guanyar-lo després de vèncer en Miquel Àngel Farré Maluquer a l'última partida del campionat. Va ser emocionant. Després de 45 moviments, la posició del tauler d'escacs va quedar així:



Peces blanques: Miquel Àngel Farré i Maluquer
Peces negres: Joan B. Renart i Cava

La partida va continuar així:

Blanques: Miquel Àngel Farré Maluquer
Negres: Joan B. Renart i Cava

1.	C7H	DxT
2.	RxD	Txb7+
3.	Ra8	Txd7+
4.	Rb8	Tb7+
5.	Ra8	Txe7+
6.	Rb8	Tb7+
7.	Ra8	TxA+
8.	Rb8	Tb7+
9.	Ra8	TxA+
10.	Rb8	Tb7+
11.	Ra8	TxC
12.	Rb8	Tb7+
13.	Ra8	Tb5+ mat (i amenaça la dama)
14.	Les blanques es donen per vençudes i es rendeixen.	

En aquell instant, mossèn Balcells—que era un capellà molt groller—va donar una puntada de peu per sota el tauler, perquè jo no li estudiava a les classes de religió, i va llançar totes les fitxes enlaire.

La tia Carme no entenia que m'agradés tant anar a pescar a l'hort o millor dit, passant per l'hort. Això feia que hi hagués exclamacions, com la de la tieta Montserrat que deia: «Carme, no ho entenc, el raïm tarda molt a madurar aquest any.» I era perquè, quan anava a pescar peixets al riu Segre travessant l'hort, a contrallum del sol, cada dia, em menjava els granets de raïm que anaven madurant.

Els estius vaig continuar anant a la torre a fer feines de la sega, i al setembre, vaig aprovar el tercer curs de batxillerat.



Miquel Àngel
Farré i Maluquer.



Joan B.
Renart i Cava.



Retrat d'un grup d'alumnes de batxillerat
a l'Acadèmia de Balaguer (1949).



Tota la família sortint de passeig a Balaguer un diumenge (1949).

Des dels catorze anys, em vaig acostumar a reflexionar cada nit per a comprendre en què anava millorant. Ho acostumava a fer pensant en tres camps: el físic, el moral i l'intel·lectual, o sigui que era com un breu examen de consciència diari, d'un parell de minuts.

Un amic em va deixar copiar els exercicis de gimnàstica del Sanson Institut. Tenia ganes de tenir musculatura, com els amics més grans, amb qui jugava a frontó a mà i a bàsquet. M'ho vaig prendre bastant seriosament i estava content de fer-ho, com també del resultat.

Al setembre vaig aprovar el quart curs de batxillerat.

Des que els Reis ens van portar una bicicleta Orbea de dues rodes i, al principi, assegut al selló, tocava a terra de puntetes, no parava d'anar-hi sempre que podia, i ara ja arribava bé a terra. Cada dia la pujava i baixava de casa al carrer carregada a l'espatlla.

Una vegada un grup de nois d'entre tretze i setze anys vam anar amb bicicleta fins a Lleida (30 km). Quan érem a mig camí de tornada, a un noi que es deia Calvís se li va trencar la cadena de la bicicleta. Li vaig demanar el cinturó i el vaig lligar al manillar de la seva bicicleta. A continuació, vaig lligar la meva corretja al selló de la meva bicicleta, vaig fer un nus amb les dues corretges, i així vaig pedalar amb força fins a Balaguer, arrossegant la bicicleta del Calvís amb ell mateix al damunt amb la meva bicicleta.

Als quinze anys, passejant amb uns amics per la plaça del Mercadal de Balaguer, els vaig dir que notava unes molèsties al cap. Un d'ells em va dir que això no era res més que mal de cap. En arribar a casa l'hi vaig dir a la meva mare. Tot seguit em va portar al metge Pau Caberan, que tenia el despatx al mateix replà que nosaltres, en una altra porta. Va diagnosticar que m'havia de posar ulleres i va aconsellar-nos que em fessin visitar pel doctor Arruga, de Barcelona. Així ho vam fer i el doctor Arruga va confirmar que m'havia de posar ulleres. Quin disgust, la meva mare!

Aquell any va ser molt trist! Com que el meu germà Antoni no podia continuar els estudis a l'Acadèmia del Sant Crist de Balaguer, el nostre pare va prendre la decisió d'enviar-nos tots dos a seguir el batxillerat al col·legi El Salvador de Saragossa, dels jesuïtes.

Mentre l'Antoni s'hi va trobar bé, jo tenia al meu costat de la taula del menjador un intern que es deia Antonio Doñaque. No hi havia àpat que no em tractés de separatista. Em va fer la vida

impossible, i va influir en el fet que no em trobés bé en aquest col·legi. Quan a la classe em tocava llegir, es reien del meu accent català. Tot això em va produir enyorança i gens d'interès per estudiar. El resultat va ser que els jesuïtes varen escriure una carta al meu pare, indicant-li que al curs següent ja no podria estudiar allí perquè no treballava prou i els jesuïtes volien gent estudiosa. Així va ser com al curs següent vaig trobar-me a gust a Balaguer, i el resultat va ser que sempre més vaig tenir els estudis aprovats.

Als setze anys practicava diferents esports. M'agradava molt el bàsquet, per la concentració a què t'obliga, el futbol i el frontó a mà.

Dues cases més avall de la nostra, hi vivia un xicot uns quants anys més gran que jo que es deia Pepe Rotes, entusiasta de l'excursionisme. Els caps de setmana, a l'estiu, organitzava grups de vuit persones que fèiem excursions. El meu pare em va animar a anar-hi, perquè abans del 1936 havia estat secretari del Centre Excursionista de Balaguer.

Una excursió va ser agafar el tren de Balaguer a Santa Linya i visitar la baronia de Sant Oïsme, que és al costat del pantà de Santa Linya, prop del poble d'Àger. Fa milions d'anys, aquelles terres estaven inundades pel mar i, amb gran sorpresa, hi vam trobar milers de pedres d'animals marins petrificats. La il·lusió va ser tan gran que personalment vaig emplenar-me'n la motxilla, perquè m'agradaven, però pesaven tant que vaig haver de tornar-les a treure de la motxilla i deixar-les amb gran sentiment.

Una altra excursió va ser a l'estany de Sant Maurici. Hi vam acampar a la nit, però vam dormir poc perquè havíem d'anar fent foc per la gran quantitat de mosquits que hi havia i que picaven a gust. Al matí, vam pujar pel Portarró d'Espot, passant pel costat de l'estany Negre, i vam visitar l'estany de Ratera i

vam anar als Encantats, que en ple mes d'agost eren nevats. Vam tornar per Barruera (Vall de Boí).

Una tercera excursió que recordo la vàrem fer amb tren des de Balaguer fins a la Pobla de Segur, amb la intenció de trepitjar tota la serra de Boumort. A mitja excursió, va ploure molt i ens vàrem soplujar en un corral que tenia un pastor. Vàrem plantar les tendes de campanya i quan feia estona que plovia i ja les havíem plantat totes, varen aparèixer els bous i les vaques corrents per a guardar-se de la pluja. Vam haver de desmuntar ràpidament les tendes. Vàrem tornar pel poble d'Hortoneda fins a la Pobla de Segur, on vàrem agafar el tren fins a Balaguer. Per a anar d'Hortoneda a la Pobla de Segur, vàrem haver de passar per damunt del pont que va d'un cantó a l'altre del riu Flamisell. Les pluges que nosaltres havíem trobat havien fet baixar una riuada del Flamisell i l'aigua passava per damunt del pont. Això va fer que el travesséssim amb por perquè patíem per si la riuada s'emportava el pont.

En aquesta edat m'agradava molt la psicologia, i aleshores vaig preguntar al pare rector dels escolapis quin llibre hi havia que em pogués agradar, perquè m'interessava molt—potser influït per la gimnàstica i el domini del físic—el domini d'un mateix. Em va recomanar *El dominio de sí mismo*, de tres volums, escrit per Antonin Eymieu, jesuïta francès especialitzat en psicologia.

Als disset anys, a més de jugar a bàsquet amb el primer equip de Balaguer i a futbol amb el segon equip, feia excursionisme i era molt aficionat al frontó, en què jugava contra els germans Villalba i l'Armando Roca (que va ser rècord d'Espanya de 100 m llisos d'atletisme).

El rector dels escolapis ens va fer saber a totes les classes que podíem participar en un concurs literari lliure que es feia en l'àmbit



Final de curs de sisè de batxillerat a Balaguer. D'esquerra a dreta: Ramon Salvans, Ramon Torres, Joan B. Renart i Jaime Baldomà (1952-1953).

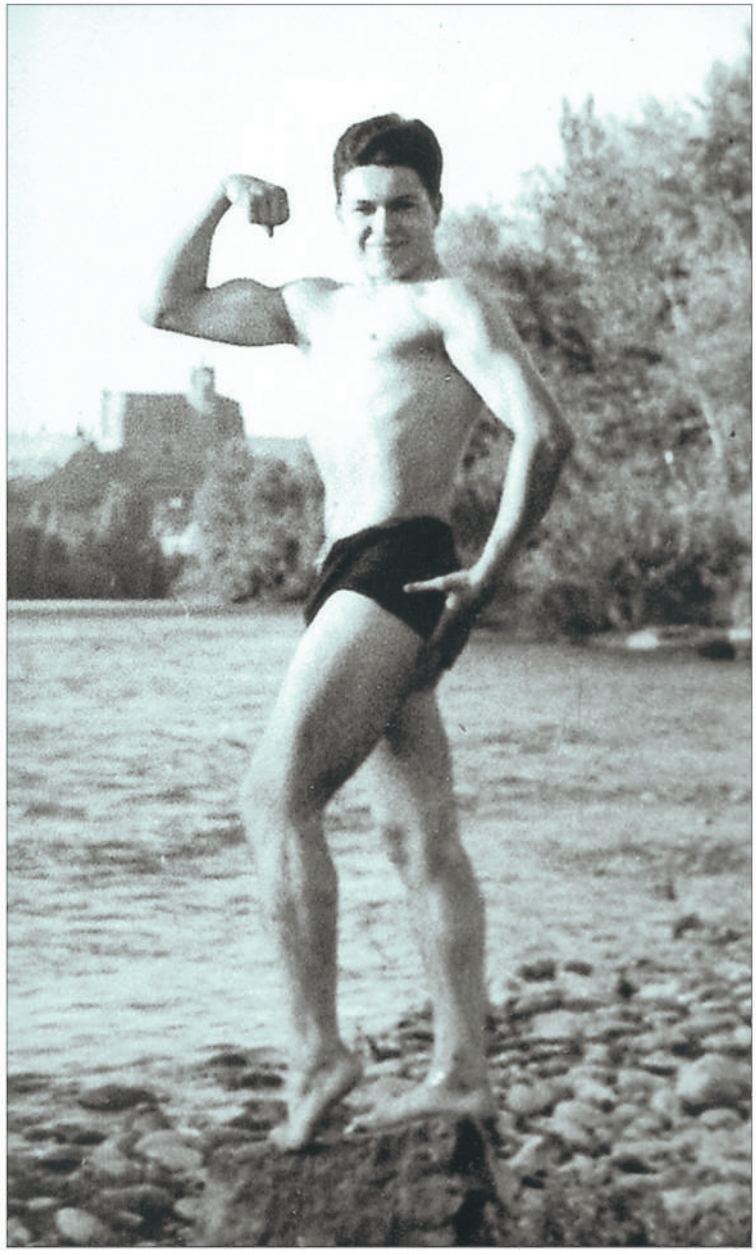
de tota la província de Lleida. Vaig escriure un article tot seguit, i l'endemà me'l va tornar per dolent. Potser això em va picar l'amor propi, i en vaig redactar un segon sobre la història bíblica d'Ester (1954). El resultat d'aquest segon article és que vaig guanyar el concurs, i com a premi em van donar un exemplar d'*El Quixot*.

Vaig escriure alguns articles al setmanari balaguerí *Acció*. En recordo un que es titulava «En busca de sí mismo» (1955).

El Ministeri d'Educació i Ciència va planificar l'examen preuniversitari per al mes de desembre del 1952, en substitució de l'examen d'estat, que fins aleshores s'havia fet com a prova final del batxillerat superior. Les proves eren de raonament i de redacció, no de matèries que s'havien estudiat. Volien veure què pensaven els estudiants. Recordo que una de les proves va ser una redacció i ens van oferir dos temes per a escollir-ne un. El que jo vaig escollir, ho recordo molt bé, era el Pirineu de Lleida. Ens van advertir que no ens dediquéssim a explicar l'altura que tenien les muntanyes del Pirineu de Lleida, sinó que ho expliquéssim literàriament. Vaig tenir la sort que havia fet les excursions en anys anteriors i que coneixia bastant bé el Pirineu de Lleida. Vaig aprovar.

L'any 1954, amb motiu del centenari de la Mare de Déu del Miracle, organitzaren un concurs literari. L'amic Ferran Espunyes (19 anys) i jo (17 anys) vam decidir participar-hi, i ens vam posar mans a l'obra escrivint un text amb el títol *La monumental obra arquitectònica de Santa Maria de Balaguer*. Hi vam treballar molt, cercant molta informació i documentació. I hi ha una anècdota digna de recordar: el pare Pere Sanahuja, franciscà, que havia escrit la història de Balaguer, va refusar ser membre del jurat perquè hi volia participar igual que nosaltres. El jurat es va veure obligat, pràcticament, a donar-li el premi, que eren 3.000 pessetes d'aleshores i que ell va dir que les volia per al convent.

Quan vaig anar a buscar l'original, el cunyat de l'alcalde, el senyor Guardia, que era el president del jurat, em va dir: «Renart, quan participis en un premi literari no te'n fiïs, perquè ja se sap a qui se li donarà.» Això em va consolar del fet que no ens haguessin concedit el premi, però, en canvi, vam tenir la gran satisfacció que el nostre treball era el millor de tots els que s'havien presentat sobre Santa Maria de Balaguer, de manera que



«Soc al riu Segre, amb l'església de Santa Maria de Balaguer al fons. Era l'època daurada de la pràctica de l'esport.»

l'Institut d'Estudis Ilerdencs de Lleida el va editar anys després i es va donar molt a conèixer.[2]

Un regidor de l'Ajuntament, en Profitós, em va demanar a les vuit del vespre d'un dissabte que formés un equip d'atletisme per a córrer en una competició camp a través de sis quilòmetres que tindria lloc a Lleida, l'endemà, diumenge. Vaig pensar durant quinze minuts a qui ho podia dir, i al final hi vam anar participar uns quants. Un amic que es diu Alós, que el coneixíem com 'la Bicicleta', va quedar el sisè i jo vaig quedar el vint-i-sisè, d'un total de dos-cents corredors.

2. *La monumental obra arquitectònica de Santa Maria de Balaguer*. (Lleida: Instituto de Estudios Ilerdenses, 1973). Treball inclòs a la documentació annexa, p. 179.

Formació i inicis de l'activitat professional a Barcelona

El 1955, després de catorze anys de treballar per al Banc d'Aragó a Balaguer, Pere Renart va acceptar el nomenament com a director de la sucursal número 1 del Banc d'Aragó a Barcelona, situada a l'avinguda Diagonal número 400, fent xamfrà amb el carrer de Girona. hi va anar tot sol, durant alguns mesos, i després s'hi va traslladar tota la família, primer en un pis del carrer de València i després en un altre del carrer de Londres, xamfrà amb el carrer de Muntaner.

En Pere volia que els seus fills estudiessin una carrera universitària, i, en aquells anys, només es podien cursar estudis superiors a la Universitat de Barcelona. La Barcelona de la dècada dels cinquanta havia superat els anys més difícils de la postguerra i coneixia un creixement econòmic i demogràfic important. El símbol dels nous temps va ser la instal·lació de la Seat a la Zona Franca, a partir de l'any 1953. El desenvolupament industrial no trigà a millorar la situació anterior a la guerra i oferia possibilitats de negoci en diferents sectors.

Amb dinou anys, Joan B. Renart va fer els seus estudis a l'Escola d'Alts Estudis Mercantils, al carrer de Balmes número 49 de Barcelona. Hi va cursar totes les assignatures que li faltaven per a ser pèrit mercantil, i és que n'hi havien convalidat algunes perquè tenia el batxillerat superior. Va ser un canvi important:

> A Balaguer érem tres alumnes que fèiem el peritatge mercantil que havia començat a estudiar, aconsellat pel meu pare, amb el

> mestre Josep Planella. Només l'estudiaven en Cosme i en Pepe Giné.[3] Per contra, a Barcelona, a cada aula, hi havia prop de cent alumnes. A Balaguer, hi tenia molts amics, en canvi, a Barcelona, feia amics d'estudis.

Un cop acabats els estudis de Peritatge Mercantil al mes de juny, començà els de Professorat Mercantil a l'octubre, que eren uns estudis de caràcter tècnic de grau superior. Va fer el primer curs, dels tres que n'hi havia, com a alumne oficial. Per a l'assignatura d'Educació Física practicava atletisme a les pistes de l'estadi de Montjuïc.

Completava la seva formació participant en cursos, seminaris i conferències relacionades amb temes d'empresa, i alhora aprofitava el temps lliure per a fer els primers contactes amb el món laboral i social.

> M'apunto a un seminari, que el meu pare em recomana, sobre productivitat, que anuncien que faran al Col·legi de Titulars Mercantils. El fa en Joan Masabeu, que acaba d'arribar dels Estats Units, on ha anat a conèixer com treballen els americans. En Josep Bros i Montaña, de Terrassa, i jo som els més joves. Tots els altres són dirigents d'empresa entre els quals hi ha, per exemple, el director general d'IBM Espanya, el senyor Galceran. És força interessant.
>
> Un amic del meu pare, el senyor Figuerola, d'Os de Balaguer, advocat que exerceix a Barcelona, li diu que seria interessant que m'inscrigués a l'Acadèmia Tècnica i Professional, on els dissabtes

3. Els estudis de peritatge mercantil eren de caràcter tecnicoprofessional d'economia i administració d'empresa, equivalents als actuals mòduls professionals de les famílies d'Administració i Gestió, i de Comerç i Màrqueting. S'hi podia accedir a partir dels catorze anys.

a la tarda disserten i discuteixen temes d'empresa molts dirigents. M'hi apunto. És al carrer de Roger de Llúria número 7. Tot ho fan en català. M'agrada i hi faig molts amics. Hi participo molt, faig xerrades, dirigeixo la revista i als 34 anys seré president d'aquesta entitat.

Durant el curs escolar, a la tarda, faig de secretari del catedràtic de Tècniques d'Empresa, el senyor Antoni Goxens. Als matins assisteixo a classe com a alumne oficial a l'Escola d'Alts Estudis Mercantils.

A l'estiu treballo tot el dia a les oficines de l'agent de canvi i borsa Josep Pàmies Miranda, on vaig aprendre molt sobre la Borsa i el seu funcionament.

A les entitats en què vaig col·laborar, em coneixia força gent perquè em veien jove, m'agradava participar en moltes activitats i procurava fer-les bé i a temps. Recordo que a l'Acadèmia Tècnica s'editava una revista que portava un endarreriment de més d'un any i, juntament amb un altre company, vam demanar ajuda als associats i la vàrem posar al dia.

Crec que venir a viure a Barcelona em va espavilar molt, perquè vaig trobar oportunitats per a realitzar-me i les vaig aprofitar bé.

El 1956, amb vint anys, havia de compaginar els estudis de segon curs de Professorat Mercantil amb els de primer curs de la carrera de Dret. Continuava escrivint articles en revistes professionals, com ara *Técnica Contable*, de Madrid, i *Promoventas*, de Barcelona. Aleshores va guanyar unes oposicions d'auxiliar administratiu al Banc d'Aragó, i continuava fent la seva tasca social.

Com que havia fet catecisme als infants, acabo sent el president del catecisme de la parròquia de Santa Teresa a Horta, on els

> diumenges a la tarda fem jocs, al pati, per als nens i nenes del barri i a continuació unes sessions de catecisme i cinema. Les criatures paguen alguna cosa pel cinema, però no en tenim prou per a pagar el lloguer de les pel·lícules. Ho arreglem amb els de Sant Josep de la Muntanya i combinem els horaris per a poder passar les mateixes pel·lícules i que ens costi la meitat.
>
> Entre el final dels exàmens i anar a la gestoria administrativa d'en Lluís Gómez a treballar tot l'estiu, puc anar tres dies en pelegrinatge amb l'Hospitalitat de la Mare de Déu de Lourdes. Els dies els dedico, com a *brancardier*, a portar malalts en llitera, des d'on resideixen fins a la cova de Lourdes.

El 1957 va fundar la seva primera institució docent, l'Acadèmia de Productivitat i Organització (APO), de la qual fou nomenat president. L'APO, amb seu social al carrer de Rosselló número 223, de Barcelona, era una entitat sense ànim de lucre que tenia per objectiu la divulgació de la cultura empresarial mitjançant l'organització de conferències, jornades tècniques, seminaris i reunions generals d'estudi.

> Alguna vegada van participar-hi personalitats destacades. Membres fundadors de la Comunitat Europea del Carbó i de l'Acer (precursors de la Unió Europea), com ara Alcide De Gasperi, primer ministre italià; Jean Monet, ministre francès, i Paul-Henri Spaak, primer ministre de Bèlgica, ens varen encoratjar amb sendes cartes oficials. El secretari del Pla de Desenvolupament Econòmic i Social, Santiago Udina, hi va fer una conferència.

Com a professor de l'APO imparteix un curs de Racionalització Administrativa. En va arribar a fer quinze. Un d'aquests quinze el va impartir al Col·legi Oficial de Titulats Mercantils i Empresarials de Barcelona, on dos anys enrere, als dinou anys, havia assistit com a alumne a un seminari sobre productivitat.

A l'estiu, als matins treballa al Banc d'Aragó a jornada intensiva, i a la tarda, al departament de vendes de l'empresa tèxtil Valentín Arau, Azules y Driles.

Tot i els exàmens del tercer curs de Professorat Mercantil, el segon de Dret i el treball a Valentín Arau, pot tornar a fer de *brancardier*, per segon any consecutiu, amb l'Hospitalitat de la Mare de Déu de Lourdes.

Als vint-i-dos anys acaba els estudis de Professorat Mercantil i el segon curs de Dret. Presenta la seva tesina sobre el tema «El supermercado, un negocio de grandes beneficios», i aconsegueix el títol de Professor Mercantil.

Els Jesuïtes del Clot de Barcelona li encarreguen l'organització per a l'EMI (Escuela de Mandos Intermedios) dels estudis de Quadres Intermedis Administratius de l'escola, on ja s'impartien estudis de Quadres Intermedis Industrials. Com que tenia una àmplia xarxa de contactes, va poder seleccionar els professors i va organitzar i posar en marxa els estudis, que van ser un èxit.

Per tercer any consecutiu, en acabar els exàmens de juny, va fer de *brancardier* a la peregrinació de l'Hospitalitat de la Mare de Déu de Lourdes. Alguns mesos després, en un acte solemne, van entregar les medalles als *brancadiers* que hi havien anat tres anys, però no la va anar a recollir perquè no havia anat a Lourdes per medalles.

A l'Acadèmia Tècnica i Professional va demanar assessorament a Lluís Prat Torrent, president de l'entitat, per a encarar el seu futur professional. La resposta de Prat va ser: «Mira, si vols dirigir, t'has d'enfocar a fer finances i administració.» El consell va resultar útil per a Joan B. Renart: «No em va faltar ni un minut perquè canviés "l'agulla" de la via i ho enfoqués així. Ha sortit bé.»

Amb vint-i-tres anys, guanyo unes oposicions per a ser oficial primer administratiu al Banc d'Aragó. Normalment, un auxiliar administratiu ha de treballar quinze anys perquè el considerin oficial primer. Fa pocs anys que treballo com a auxiliar administratiu guanyant 1.247,89 pessetes al mes, mentre que el sou d'oficial primer és de 1.898,46 pessetes al mes; però hi ha l'avantatge complementari que, com que faig el servei militar obligatori, el banc em pagarà el 60 % d'aquest sou (1.139,07 pessetes), quasi tant com el 100 % d'auxiliar administratiu.

Un nombre important d'auxiliars administratius i d'oficials segons que treballen al banc no s'hi presenten perquè no es troben prou preparats. No és qüestió de sort. És que fa uns quants anys que brego amb exàmens de Professorat Mercantil i de Dret. Si no hagués tingut aquests coneixements, probablement no hauria tingut el temps ni l'habilitat de preparar les proves.

Com tots els joves de l'època, va haver de fer el servei militar obligatori. El sorteig li va ser favorable, i als vint-i-quatre anys —havia demanat pròrrogues d'estudis—es va incorporar al Parc d'Automobilisme de la Quarta Regió Militar, a Sant Boi de Llobregat, per a fer de conductor de camions. Després de tres mesos d'instrucció a la caserna militar, Renart i sis reclutes més es van presentar per a cobrir la plaça d'oficinista, i va passar la resta del servei militar a la Capitania Militar de Barcelona, situada al capdavall de la Rambla. Hi anava cada matí de 9 a 14 hores i cada tres setmanes havia de fer permanències de 24 hores, però tenia passi de pernoctació per a dormir i menjar a casa seva. El Banc d'Aragó li pagava cada mes 1.139,07 pessetes.

M'he fet amic d'un soldat que es diu Lluís Silvestre Casamartina. La seva família té una fleca de pa al mateix lloc on té la casa, que és a uns dos-cents metres de la caserna.

Per a poder fer classes particulars a l'empresari Josep Maria Riera Constansó, per les quals em dona 664 pessetes cada mes, cada tarda surto de la caserna vestit de soldat i ràpidament vaig a casa d'en Lluís Silvestre i em canvio de roba. Així puc anar còmodament caminant fins a l'estació i agafar el tren fins a Barcelona. Com que vaig vestit de paisà, la policia militar no em diu res. Només agafen els que van vestits de soldat. Però com que vaig pelat del cap, em miren molt.

Però això m'obliga a llevar-me aviat a casa de Barcelona, per a arribar a la caserna abans que toquin diana i formin files, que és quan passen llista.

Més d'una vegada he sortit amb tots els botons de l'uniforme per cordar i al primer taxi que trobo li dic: «Només tinc 100 pessetes. Pot portar-me a la caserna de Sant Boi?» Sempre ho accepten. Durant el viatge tinc temps de botonar-me i cordar-me les botes, però, més d'una vegada, quan passo el portal de la caserna, ja toca la trompeta a diana i haig de córrer tot el que puc per a pujar al segon pis i posar-me en fila, que és on passen llista dels soldats. No m'ha passat mai res. He tingut sort. I em passa una o dues vegades cada mes, això d'adormir-me.

Durant els tres mesos primers a la caserna, en acabar de menjar, els veterans passaven i assenyalaven els reclutes nous que havíem d'anar a rentar plats i peroles a la cuina. Vaig tenir la sort que no em van assenyalar mai. L'última setmana del servei militar la vaig passar a la caserna, amb els reclutes nous. Jo ja era veterà i aleshores vaig descobrir perquè no vaig haver d'anar mai a rentar a la cuina, i és que la meva granota de treball, des del primer dia, estava descolorida, i els que passaven a assenyalar els que havíem d'anar a la cuina em veien amb la granota vella i es pensaven que era un veterà com ells.

Durant l'any que va estar fent el servei a la capitania, Joan B. Renart aprofitava les tardes lliures per a anar a treballar a les oficines del vermut Cinzano, situades a la plaça de Joan Carles I, a la confluència de la Diagonal amb el passeig de Gràcia de Barcelona, on el senyor Barceló, amic del seu pare, n'era el director general.

Tot just acabar la mili, ja no va tornar a treballar al Banc d'Aragó. Va demanar una excedència perquè ja tenia una oferta de treball.

L'empresari Pere Raventós va fundar els Serveis d'Estadística i Comptabilitat (Seresco), empresa pionera en informàtica, amb quatre persones que formaven el comitè de direcció, entre les quals hi havia Joan B. Renart. Amb 25 anys, el 1961 el van contractar com a director administratiu. S'encarregava de la comptabilitat, de fer pressupostos, de contractar personal i compres, amb un sou de 9.960 pessetes al mes.

L'Escola Superior d'Administració i Direcció d'Empreses (ESADE) el contractà el 1962 com a professor d'Organització Administrativa, per a fer una hora setmanal de classe als alumnes de cinquè curs, amb una retribució de 100 pessetes al mes. Un dia, en una reunió de professors, el director d'ESADE va demanar si algú volia preparar-se com a instructor del Centre d'Estudis i Assessorament Metal·lúrgic (CEAM) i Renart s'hi va apuntar. Durant un any, cada dissabte al matí, els professors de la Fédération des Industries Mécaniques et Transformatrices des Métaux de França impartiren el curs d'instructor de quadres intermedis a les empreses del CEAM.

Va fer amistat amb Claude Votreau, un dels professors francesos que feien aquesta formació al CEAM, enginyer de la fàbrica d'automòbils Renault. Li va demanar per escrit, amb una nota



«Amb un company de mili, en Pitu, al pati d'instrucció de la caserna d'Automobilisme de la IV Regió Militar, a Sant Boi de Llobregat» (10 de juliol del 1961).



Joan B. Renart, als vint-i-cinc anys, en la seva etapa de Seresco.

que havia preparat en francès, si li podia proporcionar una estada a París per a aprendre el funcionament de les màquines de fitxes perforades que hi havia a Seresco. Per Renart, la formació era clau per al seu desenvolupament professional:

> Amb vint-i-cinc anys, ser el número 4 de l'empresa Seresco —amb cent persones treballant-hi—i ocupar el càrrec de director administratiu em va permetre tenir una altra visió de les coses. Però vaig donar més importància a anar a París per a formar-me millor.
>
> L'1 de juliol em vaig presentar al cap de personal de l'Orfèvrerie Christofle—l'empresa que m'havia trobat Votreau—, destacada multinacional de coberteria, a Saint-Denis (París). La primera sorpresa que vaig tenir és que el cap de personal era de raça negra. Aleshores a Espanya, quan tot just se sortia de l'aïllament polític i cultural amb els països del nostre entorn, no estàvem

acostumats a veure persones d'arreu del món. El sou que em van donar era de 4.980 pessetes al mes i el dinar el pagava l'empresa al menjador que tenia per als treballadors. Em van buscar una pensió per a obrers al poble de Goussainville, als afores de París, però molt ben comunicat amb metro. Hi vaig estar fins al 30 de novembre, cinc mesos.

A més de treballar amb fitxes perforades, vaig dissenyar la distribució en planta de l'ordinador 1401, que estaven a punt de rebre i que Seresco a Barcelona també havia comprat i estava pendent de rebre quan vaig marxar.

Els dissabtes al matí treballava de professor ajudant—retribuït—a la Fédération des Industries Mécaniques et Transformatrices des Métaux de França, perquè ja era instructor gràcies als estudis fets a Barcelona.

De la feina de l'Orfèvrerie Christofle, en sortia a les cinc de la tarda, i tot seguit me n'anava amb metro a l'Aliança Francesa a fer-hi classes de francès. Però abans d'entrar a classe, passava a poc a poc per la passarel·la del menjador de l'autoservei, com si triés el que volia menjar. La veritat és que sentia les olors del menjar i passava de llarg i entrava a la classe. Cap dia no hi vaig poder menjar, perquè no tenia diners per a pagar un petit entrepà. Així vaig estar cinc mesos sense sopar, els dies de cada dia, quan anava a classe. Me n'he recordat sempre que algú ha necessitat un cop de mà.

Mentre era a París vaig visitar el Saló de la Informàtica i Material d'Oficina (SIMO) i diferents museus, i vaig seguir un curs d'organització del treball a la universitat de La Sorbona.

L'estada a París va coincidir amb la celebració de la Primera Conferència Europea de Joves Dirigents Cristians de l'Economia.

Vaig assistir-hi en representació d'en Joan Vidal Gironella, president de l'Associació Cristiana de Dirigents de Barcelona. També van venir de Barcelona l'Antoni Coromines, membre de la Junta Directiva del Cercle d'Economia de Barcelona, i en Carles Ferrer Salat, que va ser després president del Foment del Treball i de la Confederació Espanyola d'Organitzacions Empresarials (CEOE).

Vaig tornar de París el 7 de desembre. L'amic Joan Cuatrecasas m'havia vingut a veure a casa de la Rue des Rosiers, al barri jueu, on vivia aleshores. Vaig decidir tornar amb ell amb el seu cotxe a Barcelona. Un no es pot imaginar la satisfacció de menjar i beure un got de vi català tot just passar la frontera, després de tants mesos sol i passant privacions. Passo el Nadal a casa.

Joan B. Renart, consultor d'empreses

Un mes després de la tornada de París va trobar feina com a consultor d'empreses a l'IEE, multinacional holandesa. Era un treball de gran responsabilitat i exigència perquè havia de proporcionar assessorament professional als directors generals de les empreses a les quals l'enviaven per a solucionar els seus problemes. La formació feta fins aleshores, la seva experiència en contacte amb les empreses i les persones, juntament amb una certa facilitat per a resoldre els problemes, van contribuir que aconseguís excel·lents resultats com a consultor:

> Quan arribava a una empresa, saludava el director general i li demanava una entrevista tots dos sols i sense interrupcions. Aleshores, sense ni mirar el contracte que el director havia signat, li preguntava quins eren els problemes que li preocupaven més. Algunes vegades només em vaig dedicar a solucionar els seus problemes, que eren els de l'empresa.
>
> Moltes vegades m'he preguntat com era que havia tingut èxit, i arribo a la conclusió que estava més ben preparat del que em pensava pel fet d'haver participat en associacions de caràcter tècnic i empresarial i pels estudis que havia fet d'empresa; però, sobretot, va ser possible perquè anava de bona fe amb moltes ganes d'ajudar a solucionar els problemes dels directors. També és veritat que dels 18 als 25 anys vaig aprendre a dirigir altres persones —d'entitats cíviques i socials—que no cobraven, a parlar en públic, a escriure cartes, a organitzar estructures i a dirigir reunions.

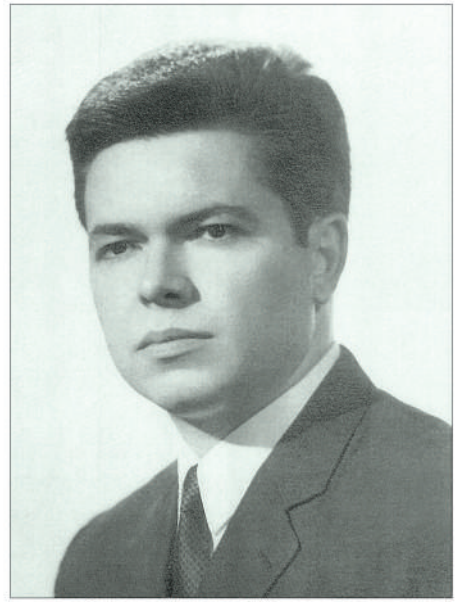
> Haver impartit els cursos de Racionalització Administrativa em va ser molt útil quan vaig fer la distribució en planta de les noves oficines de la Mútua General de Seguros d'Oviedo. Vàrem organitzar el treball, vam fer impresos múltiples (en aquells temps una novetat) i el director general va acceptar que estalviarien 18.000 hores anuals de feina, l'equivalent a la feina de 10 empleats tot l'any. Però no volíem prescindir de ningú. L'Artur Arizaga va ser el delegat del director general per a supervisar el meu treball.

Durant l'any 1963 va desenvolupar una intensa activitat com a consultor. Al febrer va marxar cap a Saragossa amb l'encàrrec d'organitzar una empresa comercialitzadora de motors per a pujar aigua de pous. En acabar el treball, com que tenia el passaport en regla, el van enviar a Lisboa a organitzar una empresa d'accessoris d'automòbil. Era la primera empresa que l'IEE organitzava a Portugal. Tot i que encara no era supervisor, tenia a les seves ordres l'enginyer Gonçalo Cunha i l'economista doctor Matos.

Després d'aquesta feina, va marxar cap a Porto per a organitzar els importants cellers Ribeiro & Irmão. Va aconseguir augmentar-ne les vendes un 35 % i en van quedar molt contents.

El projecte següent va ser a l'Algarve, a les empreses de José Mateus Horta, representant de la companyia General Motors a tota la província de l'Algarve. Venia tota mena de vehicles de la General Motors, tenia gasolineres i botigues d'electrodomèstics:

> Era un senyor molt treballador i molt intel·ligent. Cada estiu, durant les vacances, anava a visitar tots els representants de la General Motors de totes les províncies de Portugal i així coneixia com s'organitzaven els altres i quines innovacions feien.



Joan B. Renart en la seva etapa de consultor (1963).

> Quan ens vàrem reunir el primer dia em va dir: «Vostè només té vint-i-sis anys i la confiança que tinc en el treball que m'ha de fer està a l'altura de la sola de les sabates.» Tres dies després, la confiança ja la tenia a l'altura de l'espatlla. Cada any, per Nadal, m'envia una felicitació. El treball va ser un èxit i vàrem quedar molt amics.

També va treballar en una empresa tèxtil a Setúbal, on va obtenir molt bons resultats muntant un sistema de primes per a augmentar la productivitat. El director general de l'empresa va fer una carta per a l'IEE reconeixent que, gràcies a aquesta assessoria, en un mes recuperaria la inversió que havia fet en l'estudi. En llegir la carta, la resposta del seu cap va ser totalment diferent: «Quan li vaig donar al director general, em va dir que no li interessava que li portés cartes d'aquesta perquè no les podia ensenyar a ningú que volgués contractar un treball de consultoria, perquè no podia garantir un èxit semblant.»

També va organitzar l'empresa de maquinària agrícola Arquiminio Caeiro a Évora, una altra empresa majorista d'alimentació, a Lisboa, i moltes més.

L'empresa IEE li va fer arribar una carta en què el nomenaven supervisor i li deien que era el supervisor més jove de l'empresa holandesa de consultoria en tot el món.

Les experiències a París i Portugal van ser un punt d'inflexió en el desenvolupament professional de Joan B. Renart. D'una banda, va copsar la importància de conèixer la cultura empresarial d'un país, però, sobretot, va advertir la necessitat de conèixer idiomes més enllà del que es podia haver après en aquells anys a l'escola, com a eina important per als futurs quadres intermedis i directius d'empresa:

> L'estada a Portugal—com havia passat abans amb França i l'idioma francès—em va permetre parlar i escriure portuguès, aprendre la cultura del país, saber captar els problemes de les empreses, les preocupacions dels empresaris i millorar les vendes i els beneficis de les empreses. A més a més, en poc més d'un any, les estades a París i Lisboa m'havien obert els ulls per a anar pel món i m'havien donat molta confiança en mi mateix.

A la tornada de Portugal, el setembre del 1963, com que havia deixat l'empresa IEE, va haver de tornar a buscar feina. Un amic el va informar que Esteve Masllorens, el director que l'havia contractat a l'IEE, havia fundat l'empresa consultora Ingeniería y Promoción Empresarial (IPROESA), a Barcelona. Va anar a veure'l per a explicar-li l'experiència professional a Portugal, i Masllorens el va contractar. Li va demanar que estudiés la creació d'un departament de compravenda i concentració d'empreses, mentre feia els treballs de consultoria

També va desenvolupar feines de consultor al País Basc (Arenas de San Juan, Amorebieta, Guernica) i a Catalunya (Reus, Calafell, Sant Andreu de Llavaneres). L'empresa IPROESA el va enviar a organitzar l'Ajuntament de Sant Andreu de Llavaneres:

> A més a més de posar ordre en l'operativa política i administrativa, vaig tenir l'oportunitat de conèixer els conflictes que generaven les relacions entre els regidors, i entre aquests i l'alcalde. Tots plegats em varen fer confiança, i això em va permetre un treball fluït, ja que, per exemple, quan havia redactat la solució per a un determinat problema municipal, li encomanava al secretari de l'Ajuntament que convoqués per escrit en nom meu tots els regidors per a reunir-se en un Ple del Consistori, marcant dia i hora de celebració.
>
> Sempre hi acudien tots els regidors i l'alcalde, el senyor Vives. Els llegia l'informe corresponent, el discutíem segons els conflictes que es generaven abans sobre el tema i, per acabar, l'alcalde i els regidors, un per un, signaven tots els fulls de l'informe. En acabar la feina, l'alcalde i el secretari em varen obsequiar amb un exemplar del Reglament de règim intern de les administracions locals, dedicat.

Al cap d'un temps de treballar a IPROESA, va presentar al director de l'empresa l'estudi per a crear el departament que li havia demanat. Aquest, però, li va comunicar que no era el millor moment per a fer-ho i que de moment ho ajornaven. Aleshores, Renart, que en aquells anys tenia el títol de Professorat Mercantil i dos anys acomplerts de dret, però encara li faltaven tres anys per a acabar la carrera, va decidir marxar d'IPROESA, per no haver complit la promesa de creació del nou departament:

> S'ha d'entendre que havia estat director administratiu de Seresco, havia fet de professor a ESADE, havia fundat els estudis

> de Quadres Intermedis Administratius, havia organitzat empreses. No podia estar quiet en allò que sabia fer.
>
> Per això, quan ja fa dos anys que vaig cada dia, cada matí, a la Facultat de Dret, noto que em falta alguna cosa.

Va decidir fundar Delfos, Institut de Tècniques d'Alta Gestió Empresarial. Amb Delfos va organitzar seminaris i cursos de formació empresarial. En aquells anys, va copsar la necessitat de les empreses de dominar més la comercialització:

> Venim d'un mercat de demanda i estem en un mercat d'oferta. Els professionals de les empreses no estan preparats per a afrontar la nova situació.

Això va fer inclinar les activitats docents de Delfos cap al màrqueting i les vendes. Possiblement Delfos va ser l'embrió inconscient de la futura Escola Superior de Màrqueting i Administració de Barcelona (ESMA), que començaria a funcionar l'any 1966.

Pioner de l'ensenyament del màrqueting a Espanya: fundació de l'Escola Superior de Màrqueting i Administració (ESMA) de Barcelona

El maig del 1966, Joan B. Renart va fundar l'Escola Superior de Màrqueting i Administració de Barcelona (ESMA), la primera seu de la qual es va establir al carrer de Tuset número 26. Es tractava d'un pis que tenia amb prou feines un vestíbul, tres aules amb capacitat per a quinze persones, una sala de reunions per als professors i un despatx de direcció. Els inicis van ser modestos, encara que Renart tenia plena confiança en el projecte que emprenia.

El 15 de maig del 1966 es va anunciar el primer curs superior de Direcció de Màrqueting, amb places limitades a quinze persones com a màxim, que es van cobrir immediatament. La mateixa resposta van tenir les convocatòries següents, i tan de pressa com s'ocupaven les places s'organitzava el curs següent, que en deien de Promoció.

L'ESMA va ser pionera a Espanya a crear una escola amb professors que eren dirigents, professionals amb àmplia experiència docent i empresarial, amb una clara vocació de servei. Procedien d'empreses capdavanteres de diversos sectors i dimensions, però tots coincidien en el diagnòstic de la situació del país, de les seves necessitats i de les accions que calia dur a terme.

La fundació i el desenvolupament de l'ESMA va ser una història representativa dels canvis estructurals que va experimentar el país durant la dècada del 1960. Començà quan un home

d'empresa va apreciar en el seu entorn la manca d'una formació moderna en els temes de màrqueting i gestió de les empreses en la majoria de les persones que n'eren directives. Va advertir que les empreses necessitaven, cada vegada més, persones amb una alta qualificació per als càrrecs de gestió. I, més enllà, es va adonar que la formació d'aquests directius era clau per a optimitzar el gran creixement i desenvolupament de l'època, i per a evitar que tot aquell procés històric quedés en una mera bombolla que pogués explotar i esvair-se davant la primera fase recessiva del cicle econòmic.

Per a crear la cultura gerencial que el nou empresariat necessitava, era urgent crear infraestructures docents, institucions educatives com l'ESMA. Per Joan B. Renart, era evident que s'estava produint un dèficit clau en les empreses: calien professionals que sabessin fabricar i comercialitzar bé, i que oferissin productes necessaris de qualitat i a preus ajustats, que, en definitiva, s'adaptessin a la nova economia basada en l'oferta i no en la demanda, com havia passat fins llavors. Aquests professionals havien de ser capaços de moure's amb èxit en el nou marc de competència creixent.

L'escola, doncs, havia de ser diferent de les ja existents. En primer lloc, el perfil dels alumnes als quals es pensava dirigir era el de professionals i directius d'empresa, entre vint-i-cinc i quaranta anys, que s'enfrontaven diàriament al repte de vendre millor. A aquests directius, calia oferir-los ensenyaments pràctics, que els fossin útils immediatament, amb currículums que els resultessin profitosos i rellevants en el seu quefer diari. Això comportava una altra de les característiques excepcionals que havia de tenir l'escola: el caràcter del professorat. Des del primer moment, es va tenir molt clar que els professors també havien de ser professionals i directius d'empresa, amb una àmplia formació i experiència empresarial.

Joan B. Renart, fundador de l'ESMA, va considerar que havia de crear una escola que anés més enllà de la simple concepció del màrqueting com a estratègia que té com a objectiu conèixer el mercat investigant les necessitats de les persones i empreses. Entenia el màrqueting com una tècnica al servei de les idees, a través de la recerca de motivacions, l'anàlisi, els estudis de mercat, la creativitat, la publicitat i la previsió de vendes per a arribar, finalment, a fer empresa i cobrir les necessitats socials. I va considerar que calia explicar-ho d'una manera innovadora, per a unes persones que ho necessitaven i no trobaven qui respongués a les seves demandes en aquells anys.

El professorat va abraçar un ampli ventall d'especialitats per a anar cobrint les necessitats de l'alumnat, des d'economistes, llicenciats en dret, intendents, professors mercantils, enginyers, experts en màrqueting, tècnics oficials en publicitat, tècnics en duanes, psicòlegs, etc. Com a mètode pedagògic, es va posar èmfasi en la combinació dels continguts teòrics i casos pràctics dins del programa d'estudis. El professor impartia la classe sobre la seva especialitat—relacionada amb el càrrec que exercia cada dia a la seva empresa—i, juntament amb els temes tractats, es dialogava sobre les qüestions plantejades pels alumnes, homes i dones professionals d'empreses. Una dada molt il·lustrativa: era l'única escola de negocis d'aquell moment en què els casos pràctics es basaven en empreses espanyoles.

Aquest èxit inicial confirmava l'oportunitat i l'encert de la fundació de l'escola i del caràcter pràctic que va adoptar. En primer lloc, hem de recordar que l'ensenyament empresarial no s'impartia a la universitat i que els estudis superiors d'economia —recentment recuperats a Barcelona—eren molt teòrics. L'especialització en el màrqueting i el perfil del professorat i l'alumnat, que asseguraven una formació eminentment pràctica, eren els trets distintius de l'ESMA, les bases de la seva singu-

laritat en relació amb les altres ofertes d'aquells anys a la Ciutat Comtal (ESADE, IESE, EADA). L'escola va cobrir un buit important, va complir una labor social extraordinària, sobretot si tenim present la difusió que va fer per tot el país dels seus programes.

Si per a l'alumnat l'escola era beneficiosa i útil, per als professionals que s'havien embarcat en aquella aventura docent l'ESMA era il·lusionant, gratificant, com només pot ser-ho l'experiència de transmetre i compartir entusiasme, coneixements i experiències. La filosofia i els programes de l'escola eren definits col·lectivament per tot el professorat en reunions i trobades de diversos dies durant l'estiu, per a planificar els cursos. En els primers i decisius anys, en els quals tot estava per definir, construir i delimitar, les trobades es van fer a Sant Bernat, al massís del Montseny, i, una vegada, a Llavaneres, a la costa del Maresme. Allí es van traçar els perfils més importants de l'escola. Per exemple, es va fer una definició de màrqueting: «Gestió empresarial que té com a objectiu bàsic investigar les necessitats quantitatives i qualitatives del mercat per a satisfer-les mitjançant l'oferta de productes i serveis que produeixin una rendibilitat determinada per a l'empresa.»

Els diferents professors compartien experiències i coneixements i elaboraven els currículums i les anotacions del que més endavant explicarien a classe. Hi havia diversos professors per a cada assignatura. Ells eren els primers que aprenien dels seus companys, i entre tots dissenyaven el pla d'estudis, encara que després cadascun es responsabilitzava de la seva àrea i es comprometia a desenvolupar-ne la programació. A canvi d'aquest compromís amb l'escola i amb els seus companys, els professors gaudien d'una àmplia autonomia, redactaven els apunts i els casos pràctics, i qualificaven les tesines de final d'estudis.

La direcció general de l'escola va ser ocupada pel fundador, Joan B. Renart. Les decisions importants i el disseny curricular van ser sempre adoptats de manera col·legiada. La direcció i el professorat de l'ESMA tenien molt clar que el que pretenien era ajudar les persones que tenien interès a millorar des del punt de vista professional i econòmic.

Una part dels alumnes s'acabaven de llicenciar en enginyeria, econòmiques, etc., havien començat a treballar i veien amb gran inquietud que bona part de la teoria que havien après no els era gens útil, no els servia per a abordar els múltiples problemes que els sorgien en el seu treball diari. A aquests alumnes, l'ESMA els ajudava a tocar de peus a terra, els orientava i els ajudava a enfrontar-se a la problemàtica quotidiana de l'empresa. Una altra part dels alumnes eren empresaris fets a si mateixos, molt intel·ligents, però sense formació acadèmica i que trobaven tancades les portes de gairebé totes les institucions educatives públiques. Però els alumnes eren, majoritàriament, empresaris que tenien la seva pròpia empresa, gerents, directors comercials, caps de vendes i persones amb alts càrrecs d'administració. Al voltant d'una quarta part de l'alumnat eren persones que ocupaven càrrecs intermedis: venedors, batxillers i graduats.

Els cursos s'impartien a la tarda o els dissabtes, sempre fora de l'horari laboral. En acabar els estudis, els alumnes havien de redactar una tesina i, si aprovaven, se'ls atorgava un diploma patrocinat per la Cambra Oficial de Comerç i Indústria de la ciutat on s'impartien els estudis, durant l'acte solemne d'inauguració del curs acadèmic. No obstant això, per a bona part d'aquells professionals, aconseguir el títol no era el més important. Assistien als cursos després d'acabar la seva jornada laboral, i el que els importava realment era haver après. Hi havia inquietud per a millorar i per a obtenir formació empresarial per a aplicar tècniques modernes i òptimes. L'ESMA responia

a les seves necessitats, donant-hi un contingut lògic i científic, a més a més a la seva pròpia ciutat. Aquest va ser el gran èxit de l'ESMA.

Inicialment, tots els cursos s'impartien a Barcelona, al local del carrer de Tuset. No obstant això, ja en aquests primers cursos hi assistien alumnes que venien de fora de Barcelona. D'aquesta manera, aviat van començar a sorgir demandes de fora de la Ciutat Comtal, ja que eren molts els empresaris que estaven interessats en els cursos i seminaris que oferia l'escola, com a instrument d'actualització de la seva formació.

A partir del 1969, l'ESMA va ampliar l'àmbit geogràfic de la seva oferta. Els primers passos es van fer aprofitant contactes personals amb professionals residents o vinculats amb ciutats com Girona o Reus. L'acte de Reus, el febrer del 1969, va ser especialment fructífer, ja que s'hi va arribar a un acord amb la Cambra de Comerç de Reus, presidida des de feia menys d'un any per Francesc Cabré, que va servir de model a l'expansió posterior. La direcció de l'ESMA va proposar a aquesta institució que cedís la infraestructura. A canvi, l'escola proporcionava tot el necessari per a dur a terme el curs. Com que l'experiència va ser un èxit, es va generalitzar aquest mecanisme: el patrocini de les cambres oficials de comerç, indústria i navegació. De fet, una de les funcions de les cambres de comerç era, i és, fomentar la formació d'empresaris i directius, per tant, aquestes entitats i l'ESMA es van entendre a la perfecció perquè compartien el seu objectiu: donar formació bàsica a tot home o dona d'empresa de manera constant, difondre els mitjans per a dur a terme una millor acció d'administració i assessorar els professionals. Les cambres de comerç acollien els cursos a les seves diferents seus i l'ESMA facilitava el professorat i el contingut. Alhora, es va contactar a Madrid amb l'Instituto de Reforma de las Estructuras Comerciales (IRESCO).

A Girona, Lluís Taberner va organitzar, amb molt d'èxit, un curs superior de Direcció de Màrqueting que va tenir lloc a la Casa de Cultura, avui Universitat de Girona. La Cambra de Comerç i Indústria de Girona va patrocinar tots els estudis que va fer l'ESMA.

Després d'una experiència docent en tretze cambres de comerç i altres ciutats de Catalunya, els professors de l'ESMA van començar a desplaçar-se per tot Espanya, des de la Corunya fins a Sevilla, des de les Canàries fins a València, fins a 78 ciutats. Cada professor, a més de les seves especialitats temàtiques, podia tenir certes preferències geogràfiques. La planificació d'aquests cursos fora de Barcelona la portava un equip, que classificava els professors en funció de les matèries que eren la seva especialitat o que, sense arribar a ser-ho, podien impartir, i segons les possibilitats que tenien d'anar a unes ciutats o unes altres. Quan arribava una petició, l'equip revisava el seu arxiu i comprovava les disponibilitats dels professors. De vegades no era fàcil, perquè les demandes eren nombroses i podia passar que no hi hagués ningú a la disposició de l'escola. En aquells anys era bastant freqüent trobar-se diversos professors de l'ESMA esperant als aeroports de Barcelona i Madrid per a dirigir-se a les diferents ciutats on s'impartien els cursos. Les anècdotes de professors que es creuaven per la carretera anant i venint són nombroses, ja que sovint, en acabar la classe, a les onze de la nit, es posaven a sopar en algun hostal a mig camí.

L'increment constant de l'oferta de cursos, conferències, seminaris, etc. va provocar la necessitat d'anar augmentant la plantilla de professors. Es va haver d'establir un sistema de selecció i admissió del professorat. En primer lloc, es va mantenir el requisit imprescindible que els nous docents tinguessin una dilatada i profunda experiència en el món de l'empresa. En segon lloc, se'ls feia passar un examen amb un tribunal format per

professors de l'escola. En aquesta prova, els candidats havien de donar una classe del tema que ells mateixos escollien i de l'assignatura que impartirien. Si superaven aquest primer examen, entraven en un període de proves i, segons com duien a terme la seva tasca, eren finalment acceptats.

Un dels actes acadèmics que, des dels primers anys, es va començar a celebrar solemnement i que des de llavors va formar part de la trajectòria de l'ESMA és la inauguració dels cursos acadèmics a les respectives cambres de comerç. A la tradicional cerimònia d'obertura hi eren presents destacades personalitats del món empresarial, que van pronunciar la conferència inaugural sobre un tema d'interès actual. Des de l'etapa inicial, la cerimònia tenia lloc al Saló Daurat de la Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona. Durant l'acte, es feia el lliurament dels diplomes als graduats. Després també es va fer en un bon nombre de ciutats.

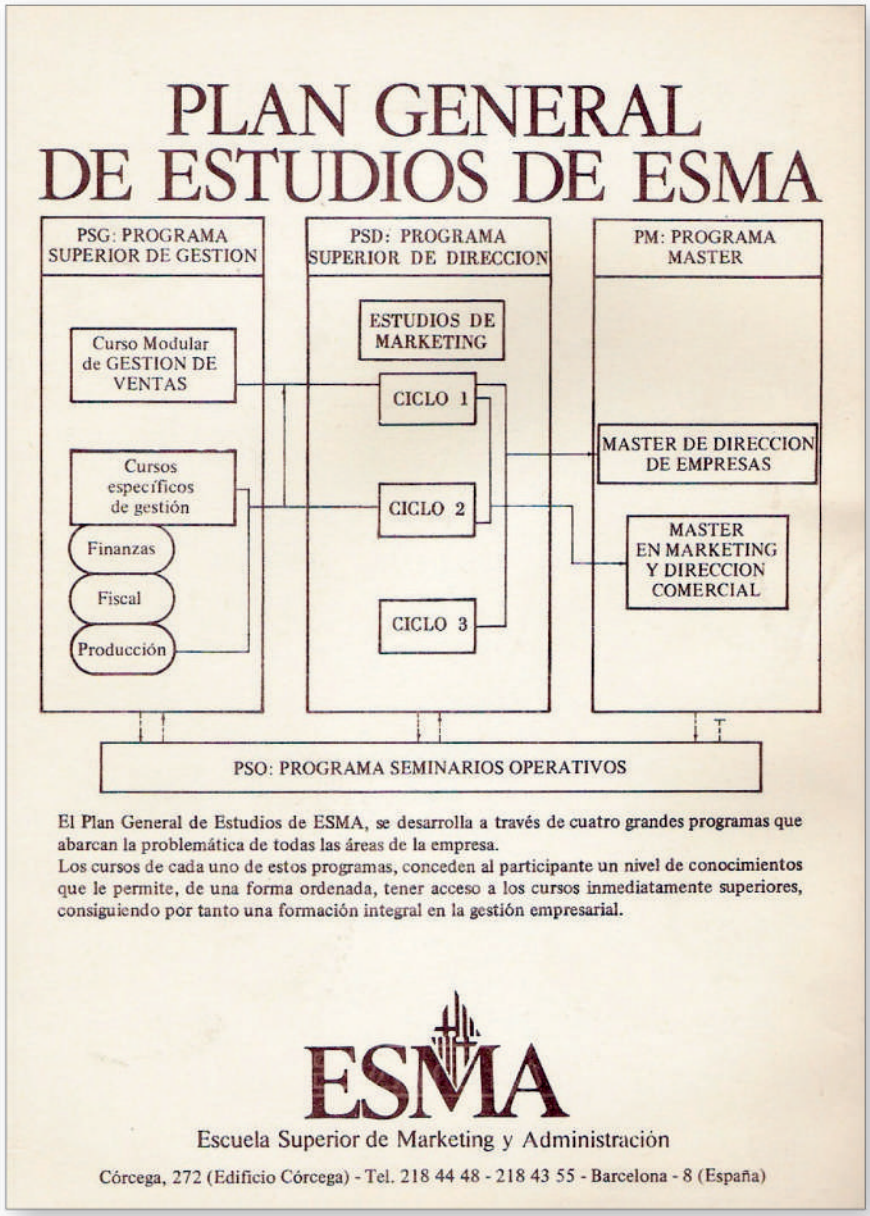
En aquells primers anys, l'ESMA es va regir per un patronat, és a dir, un consell format per personalitats rellevants del món financer i empresarial que exercien funcions rectores, basades a orientar i supervisar els plans d'actuació de l'escola perquè complís degudament les seves finalitats. El patronat es va constituir en funció de les zones geogràfiques de les cambres de comerç, de manera que es van establir els patronats de Barcelona, Girona, Lleida, Tarragona i Reus. La finalitat principal de cadascun d'aquests patronats era ser el nexe d'unió entre la mateixa escola, amb seu a Barcelona, i les cambres de comerç respectives; la seva missió era informar i orientar l'escola en les necessitats empresarials de la zona per a poder impartir els coneixements més adequats a la realitat i a les aspiracions de l'alumnat. Alhora, l'escola informava dels plans acadèmics, és a dir, de la marxa dels cursos i seminaris que es desenvolupaven, de les innovacions que s'introduïen en les matèries, entregava als patronats



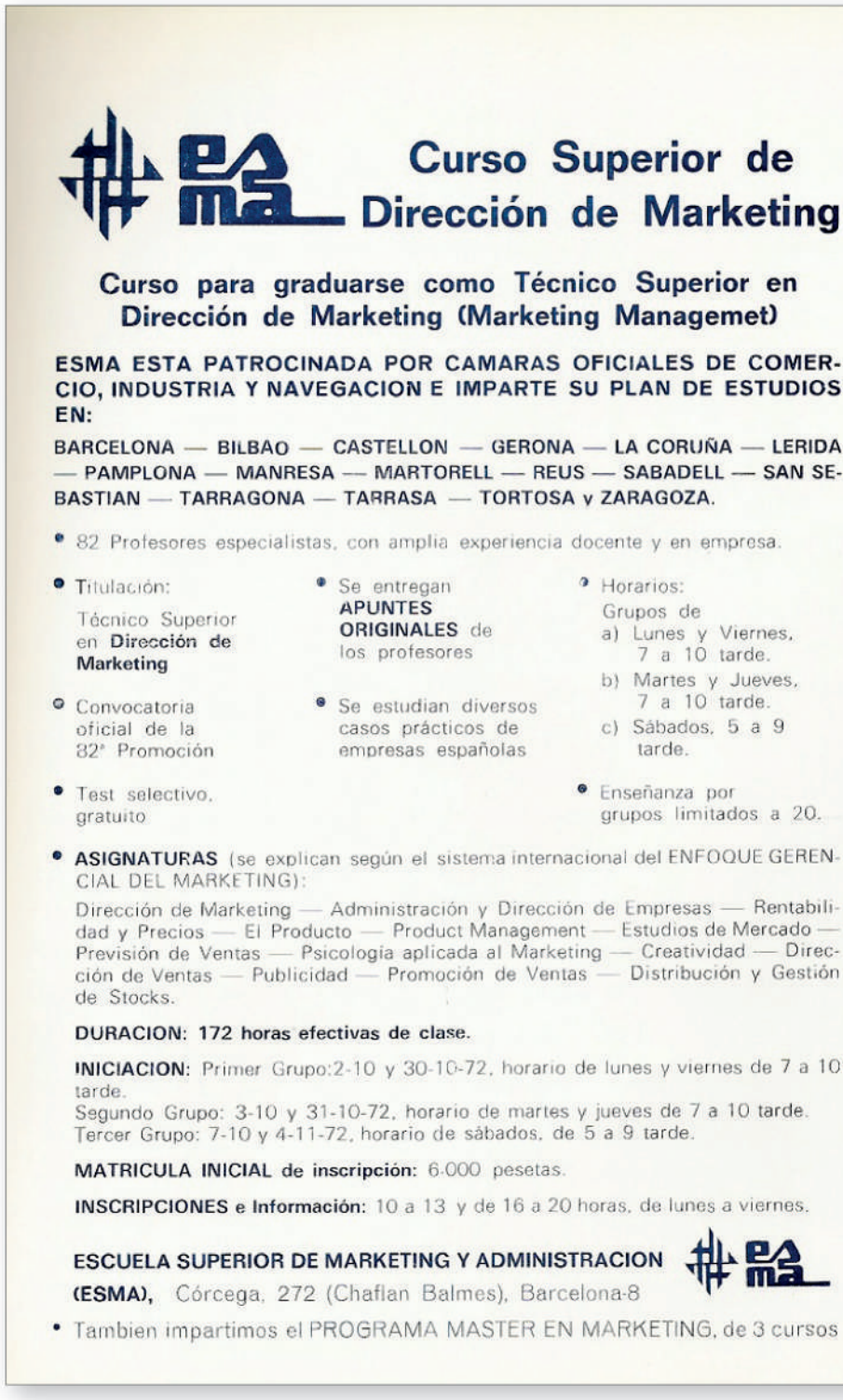
Joan B. Renart impartint classes a la Cambra de Comerç de Las Palmas de Gran Canaria (1970).

els apunts editats des de l'última reunió i comentaven el mètode pedagògic. Cadascun dels patronats estava constituït per un president, un vicepresident, un secretari i un nombre variable de membres del consell, el nombre d'integrants del qual s'anava ampliant.

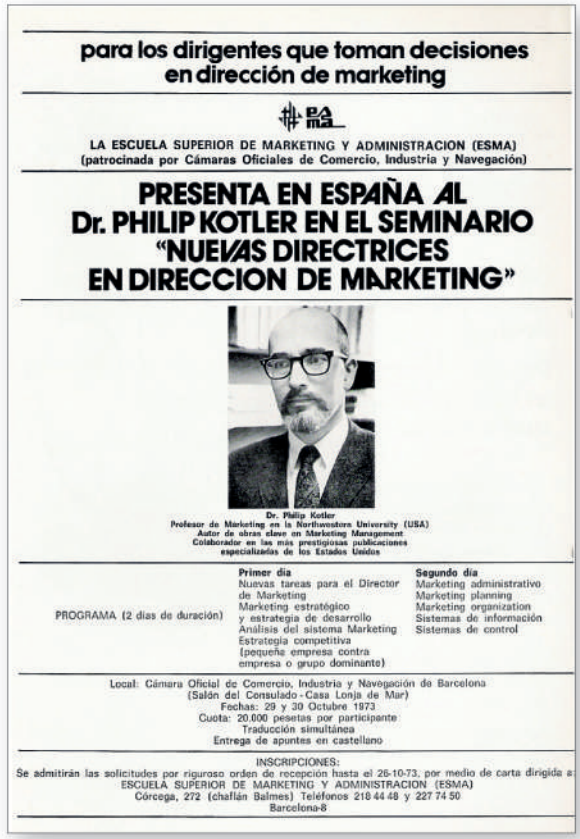
L'ESMA, atenent aquesta necessitat d'ensenyar les tècniques de direcció de màrqueting, va estructurar la formació en diversos nivells: operatiu (d'iniciació al màrqueting), superior (impartint cursos superiors de Direcció de Màrqueting, Management, Controler, Secretariat de Direcció, Direcció de Personal i de Programadors d'Aplicacions), i, finalment, màxim (amb el programa de màster en Màrqueting i màster en Direcció i Administració d'Empreses, tots dos d'una durada de tres anys).



Pla general d'estudis impartits a l'ESMA —contracoberta de la revista de l'ESMA, *Promoventas* (1982).



Anunci del curs superior de Direcció de Màrqueting.



para los dirigentes que toman decisiones en dirección de marketing

LA ESCUELA SUPERIOR DE MARKETING Y ADMINISTRACION (ESMA)
(patrocinada por Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación)

PRESENTA EN ESPAÑA AL Dr. PHILIP KOTLER EN EL SEMINARIO "NUEVAS DIRECTRICES EN DIRECCION DE MARKETING"

Dr. Philip Kotler
Profesor de Marketing en la Northwestern University (USA)
Autor de obras clave on Marketing Management
Colaborador en las más prestigiosas publicaciones especializadas de los Estados Unidos

PROGRAMA (2 días de duración)

Primer día
Nuevas tareas para el Director de Marketing
Marketing estratégico y estrategia de desarrollo
Análisis del sistema Marketing
Estrategia competitiva (pequeña empresa contra empresa o grupo dominante)

Segundo día
Marketing administrativo
Marketing planning
Marketing organization
Sistemas de información
Sistemas de control

Local: Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona (Salón del Consulado - Casa Lonja de Mar)
Fechas: 29 y 30 Octubre 1973
Cuota: 20.000 pesetas por participante
Traducción simultánea
Entrega de apuntes en castellano

INSCRIPCIONES:
Se admitirán las solicitudes por riguroso orden de recepción hasta el 26-10-73, por medio de carta dirigida a: ESCUELA SUPERIOR DE MARKETING Y ADMINISTRACION (ESMA)
Córcega, 272 (chaflán Balmes) Teléfonos 218 44 48 y 227 74 50
Barcelona-8

Promoventas (octubre 1973).

A més, s'impartien seminaris d'actualització pràctica, en què es plantejaven i resolien problemes determinats. Eren un complement dels programes dels ensenyaments abans indicats, i es desenvolupaven com a sessions de reciclatge i com a punt de partida per a altres cursos.

> El 1973, el doctor Philip Kotler, professor de la Universitat de Northwestern (Chicago), va impartir un seminari de direcció de màrqueting a l'ESMA. En aquells anys, Kotler ja estava en camí de convertir-se en la màxima autoritat mundial del màrqueting.

L'ESMA va ser pionera en l'establiment d'acords de col·laboració amb destacades escoles i universitats europees per a fomentar la interrelació cultural, fonamental en el desenvolupament de l'alumnat. Els primers contactes de l'esma amb institucions estrangeres s'iniciaren el 1973 amb l'Institute of Marketing of London, amb el qual es va establir la convalidació d'estudis; i un any després, amb l'École Supérieure de Commerce et d'Administration des Entreprises de Toulouse, amb la qual es va acordar l'intercanvi de professors i material pedagògic. Aquests convenis internacionals per a fomentar l'intercanvi d'alumnes, professors, així com la possibilitat de completar estudis en un altre país, serien constants al llarg de tota la història de l'escola universitària.

D'altra banda, la revista *Promoventas, Revista de Marketing y Administración de Empresas*, adquirida el 1972, es va convertir en el mitjà de comunicació de l'escola, per a la difusió dels estudis, els treballs i altres informacions aportades pels professors i col·laboradors de l'ESMA, a més d'articles de destacades personalitats del món de l'empresa i el màrqueting. El 1975 va merèixer el Diploma d'Honor de la Comunicació a la millor revista especialitzada.

A la dècada del 1980, s'obrí una nova etapa en la història de l'escola universitària. El 1984, l'ESMA amplià la seva activitat docent amb la fundació de dues escoles superiors que hi quedaven integrades: l'ESMAI, Escola Superior de Management Internacional, i l'ESMATUR, Escola Superior de Management Turístic. Les dues escoles significaren l'ampliació de l'oferta educativa, que fins en aquells moments s'havia centrat en professionals i directius, per a donar accés als estudiants en edat universitària, de manera que s'oferia una alternativa a les clàssiques carreres de Ciències Empresarials. La gènesi de les dues carreres es trobava en la mateixa demanda d'exalumnes de l'ESMA, que no trobaven per als seus fills una opció satisfactòria

en l'oferta universitària existent. L'ESMA s'anticipava al canvi que es produiria anys després en el marc universitari, apostant per les carreres de Turisme i de Relacions Internacionals.

En el curs 1984-1985, l'ESMA començà a impartir la primera carrera de Màrqueting Internacional a Espanya, responent a la necessitat de professionals experts en aquest àmbit, en uns moments en què s'anava a incorporar a la Comunitat Econòmica Europea, de manera que es van establir noves relacions entre les empreses espanyoles i l'entorn europeu. Una de les característiques més rellevants de la carrera, d'una durada de tres anys, era la composició del claustre de professors, el qual, seguint la trajectòria de l'ESMA, estava constituït per economistes, advocats, enginyers superiors i altres titulats, que compaginaven la feina investigadora i docent amb l'activitat com a directius en el món empresarial, la qual cosa els proporcionava una visió exacta i pràctica de la realitat.

La carrera estava adreçada tant a dirigents i alts càrrecs d'empresa, com a graduats superiors i joves procedents de l'ensenyament secundari—un cop superades les proves d'accés a la universitat—, amb interès per la gestió de les operacions internacionals de l'empresa. En acabar els tres anys de carrera, obtenien la titulació de diplomat en Direcció de Màrqueting Internacional. A partir d'aquí, en un segon cicle, cursaven el màster en Management Internacional. La sortida professional es trobava en les empreses estrangeres amb delegació al nostre país o viceversa.

L'ESMATUR, dedicada a formar futurs professionals de la gestió i direcció d'empreses relacionades amb el sector turístic, oferia en el seu programa d'estudis una carrera de direcció d'empreses turístiques, estructurada en dos cicles. El primer, d'una durada de tres anys acadèmics, donava pas a la titulació oficial de Tècnic

d'Empreses i Activitats Turístiques. El segon cicle, Management Turístic, d'una durada de dos anys acadèmics, permetia obtenir la titulació de màster en Direcció d'Empreses Turístiques. En aquella dècada del 1980 i anys següents, els estudis de turisme a l'ESMA tenien com a tret diferenciador en relació amb altres escoles el fet que era l'única escola de turisme que oferia un curs operacional de màrqueting paral·lel als estudis.

La repercussió d'ambdues carreres en l'àmbit docent va ser notable, i es va aconseguir una àmplia acceptació per part de l'alumnat que es matriculava a l'ESMA.

> Els alumnes de la primera promoció de l'ESMATUR han aprovat els nostres estudis i s'examinen a l'Escuela Oficial de Turismo de Madrid. Han aprovat el 100 %. Després d'aquest resultat, som la millor escola de turisme de l'Estat, i l'Escuela Oficial de Turisme de Madrid ens recomana a tothom que els demana informació.

Des del 1984, l'ESMA va ser membre actiu de l'European Foundation for Management Development (EFMD), l'associació europea més important d'universitats i escoles de negocis, amb seu a Brussel·les. A partir de la dècada del 1990, l'ESMA va signar acords de col·laboració acadèmica amb institucions europees, universitats dels Estats Units, la Xina i el Japó.

El curs docent del 1988, l'ESMA va publicar el llibre de Joan B. Renart *Entrepreneurship, para que reflexiones antes de poner en marcha tu proyecto de empresa*, amb què s'obsequiava cadascun dels alumnes matriculats, per si tenien la intenció de ser emprenedors i la lectura del llibre els podia ser útil.

El 2006, és a dir, dotze anys després de tancar l'escola, a Barcelona hi ha dos *business schools* que imparteixen els estudis que va fer l'ESMA amb èxit, ara fa quaranta anys.

L'ESMA va ser una de les cinc escoles de negocis més antigues de Catalunya i una de les escoles pioneres a Espanya en la formació de directius. Va néixer per a donar resposta a les necessitats més noves de la societat, especialment en el camp del màrqueting, que en aquells anys era decisiu en el disseny de les noves activitats econòmiques. Va ser una escola capaç de preveure quin era el pas important que l'empresa espanyola havia de fer per a poder ser una empresa competitiva, i la que va difondre aquest nou esperit econòmic i social per tot el país. Va mantenir intercanvis efectius d'alumnes amb les escoles superiors i universitats dels països més avançats d'Europa i Amèrica.

Al cap de vint-i-cinc anys[4] ja s'havien graduat a l'ESMA més de 35.000 alumnes, en 78 ciutats diferents d'Espanya i a Tolosa (França).

En cessar la seva activitat, l'ESMA va tenir en compte en tot moment que els alumnes acabessin adequadament els estudis. Es van complir, per tant, totes les obligacions que podia tenir l'escola.

Alguns records i anècdotes dels cursos impartits a l'ESMA:

> El secretari general de la Cambra de Comerç de Lleida, l'advocat Francisco Mercadé, no es decidia a organitzar el primer curs de Direcció de Màrqueting. Tant hi vaig insistir, que em va escriure una carta l'objectiu de la qual era dir-me que no. Però segurament la va tornar a llegir i en veure que era massa negativa, va acabar-la amb un paràgraf que deia, més o menys: «[…] *No obs-*

4. «Marketing por vocación: La Escuela Superior de Marketing y Administración cumple 25 años». Article publicat a *La Vanguardia*. Veg. la documentació annexa, p. 248.

tante, la Mesa de la Cámara estima que estos estudios son muy importantes y convenientes para las empresas del censo de la Cámara.»

Sense pensar-ho ni un minut, vaig posar aquest paràgraf favorable a la portada del programa, amb la data de la carta. Tot seguit es va enviar el programa a les empreses de Lleida, indicant-hi que per a inscriure-s'hi havien d'anar a la Cambra de Comerç. Per carta, li vaig comunicar al senyor Mercadé que posava el seu paràgraf a la portada del programa d'estudis.

Al cap de vuit o deu dies, de la Cambra em preguntaven què feien, perquè ja hi havia quaranta-un inscrits i no hi cabien a



Reunió constituent del patronat ESMA a Lleida (13 d'octubre del 1971). Presideix l'acte Joan Domènech i Mercadal, director general de San Miguel, fàbrica de cervesa i malta.

l'aula. «Ni un més», els vaig dir. «Els que ara s'inscriguin serà per al curs que ve.» La norma era vint alumnes per curs per a poder dialogar. Com que entre els primers quaranta-un alumnes hi havia molts alts directius d'empreses lleidatanes, aquests van quedar-ne tan contents que van ser uns magnífics promotors dels nostres estudis. Durant molts anys, quan convocàvem un curs, s'omplia de seguida. Segons el bidell, el senyor Benito, a la Cambra de Lleida només es feien cursos ESMA.

A Igualada, vaig presentar un curs de Direcció d'Empreses i em vaig acomiadar deixant-hi el professor que faria la primera classe tot seguit. Quan vaig arribar al meu 4×4 per a anar a sopar en un dels restaurants de la carretera, em vaig trobar que una roda havia perdut tot l'aire. A la roda de recanvi hi havia posat un cadenat gros Lince, però me n'havia deixat la clau a Barcelona. Vaig anar on havia fet la presentació i els vaig demanar ajuda.

Per sort, un dels alumnes era el president del Gremi de Tallers de Reparació d'Automòbils. Es va portar molt bé. Va telefonar a diferents tallers fins a localitzar-ne un que tenia un gat mecànic gran que no havia vist mai. El vàrem anar a buscar amb el seu cotxe. Amb un martell i una escarpa ens vàrem carregar el cadenat Lince, vàrem canviar la roda, vàrem tornar el gat, i tot va acabar bé.

Ja no tenia ganes de sopar i vaig marxar cap a Barcelona. A la recta on hi havia l'empresa Punto Blanco, la Guàrdia Civil feia parar i bufar. Vaig bufar—no m'ho han fet fer mai més—i cridant molt fort el guàrdia civil va dir: «*¡Cero, cero, cero!*» Li vaig preguntar perquè cridava tant i em va contestar: «*Grito para que lo oiga mi compañero, porque a estas horas nadie da cero, cero, cero*.» La suada que acabava de fer havia servit d'alguna cosa!

A la Cambra de Comerç i Indústria de Palència vaig fer una conferència sobre el tema de la petita i mitjana empresa davant del



Joan B. Renart pronunciant una conferència a la Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Manresa (27 de setembre del 1971).

canvi. Hi vaig arribar amb temps suficient, vaig anar a saludar el president, Antonio de Hoyos, i li vaig demanar que em mostrés la sala on pronunciaria la conferència. Hi cabien cent vint persones, que després es va omplir de gom a gom. Va dir que a la presidència hi seria ell, el governador civil, el gerent de Tierra de Campos i el president dels empresaris de Palència.

No coneixia els costums i em vaig atrevir a dir-los que si en acabar alguna persona tenia alguna pregunta amb molt de gust la contestaria. Se'm va quadrar dret i mirant-me va contestar: «*¡Aquí nunca nadie pregunta nada!*»





El president de la Cambra de Comerç i Indústria de Valladolid, Francisco Fernández Santamaría, obrint l'acte de lliurament de diplomes (23 de maig del 1980).

Saló d'Actes de la Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Valladolid. Lliurament de diplomes dels seminaris de Secretariat de Direcció de les promocions 1977-1978, 1978-1979 i 1979-1980 (23 de maig del 1980).



Coberta del *Manual de perfeccionamiento de secretarias ejecutivas* (Barcelona: Gestión y Planificación Integral, 1985)

El 13 de març del 1983, vaig dinar amb l'amic Josep Maria Calmet, president de la Cambra de Comerç i Indústria de Manresa, en un restaurant de Manresa. També va venir l'amic Valentí Roqueta, antic alumne de l'ESMA. Un dels temes de conversa el va plantejar en Calmet, que intentava que en Roqueta acceptés de presentar la seva candidatura a president de la Cambra de Comerç i Indústria de Manresa, i en Roqueta deia que no volia. Era jove i crec que pensava que no estava prou preparat, encara que nosaltres crèiem que sí.

Vaig aconseguir que s'hi presentés i que fos el nou president dient-li: «Ara que pots, et sembla fàcil ser president, però si ara no ho aprofites, et passarà l'oportunitat i tota la vida ho voldràs ser i ja no ho aconseguiràs mai.» Aquesta idea la va captar i la va fer seva. Va presentar la candidatura i va ser elegit president.

A la Cambra de Comerç i Indústria de Valladolid imparteixo un seminari de secretariat de direcció de vint hores a vint secretàries

de direcció. L'any següent n'hi van assistir vint més, i al curs acadèmic 1979-1980, hi van assistir també vint secretàries de direcció més.

El primer seminari va ser tot un esdeveniment. La televisió ens va filmar a classe. I el diari local més important va fer una entrevista a les secretàries i va publicar el resultat d'una enquesta



Últim any al despatx dirigint l'ESMA-ESMAI i l'ESMATUR (4 de març del 1983). «L'agost del 1984 ja dirigia Vichy Catalán.»

.....

Acte acadèmic d'inauguració oficial del curs 1991-1992, celebrat al Saló Daurat de la Casa Llotja de Mar de la Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona.

A la imatge superior, vista general del públic assistent a l'acte. A la inferior, conferència pronunciada per Joan B. Renart i Cava, director general de l'ESMA i administrador de la Societat Anònima Vichy Catalán, amb el tema «Estratègia empresarial davant el mercat interior europeu».

Tot seguit, es va dur a terme el lliurament de diplomes i certificats, i un còctel per a celebrar el 25è aniversari de l'escola (22 d'octubre del 1991).

Fot.: Albert Viñals i Gisbert.





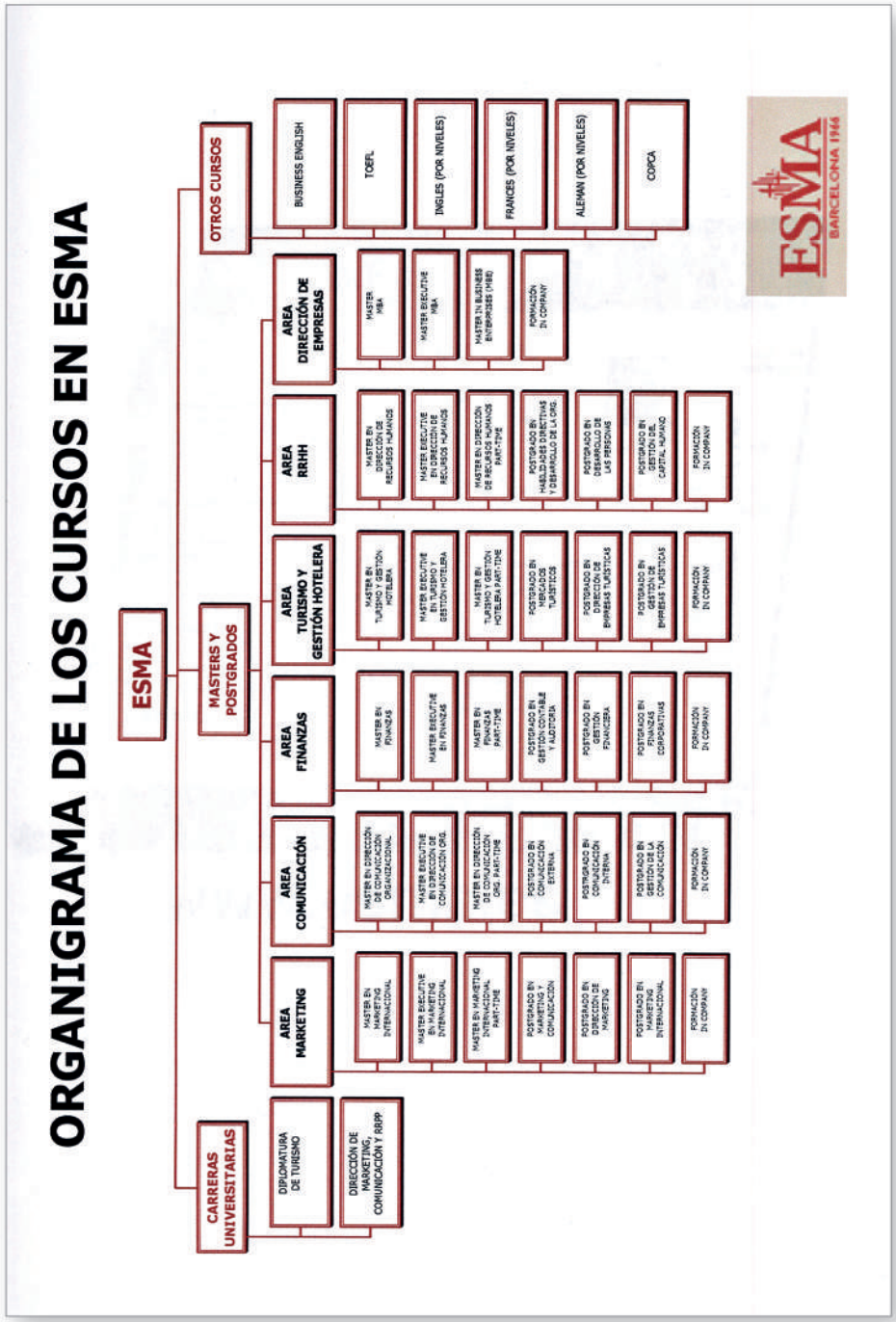
que, com a exercici pràctic, vam fer als directius de noranta empreses val·lisoletanes.

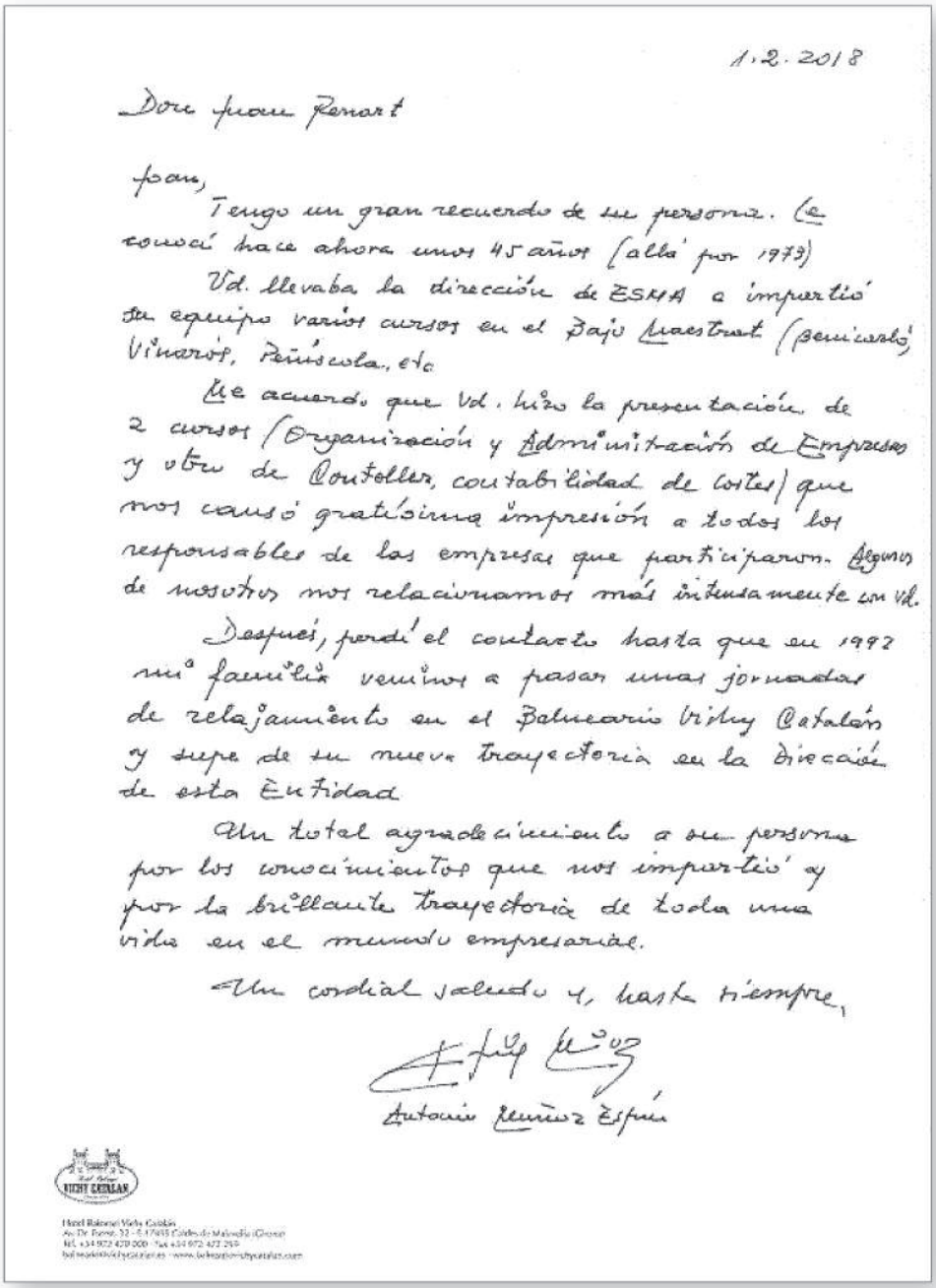
Al mateix temps, altres professors impartien classes als cursos de Management i de Direcció de Màrqueting.

El fet de treballar amb secretàries de direcció i els coneixements i l'experiència adquirida impartint seminaris de secretàries li van donar l'oportunitat d'escriure un manual de perfeccionament de secretàries executives, que el 1985 va ser editat per Gestión y Planificación Integral.

Uns anys després em vaig trobar pel carrer el senyor Moles, director comercial d'una important empresa, exalumne de l'ESMA. Amb confiança, li vaig preguntar si li havien estat útils els estudis fets a l'esma i la resposta va ser: «Només amb el que vaig aprendre sobre traçat de rutes de venedors, que ens va explicar el professor Torán, vaig estalviar milions a la meva empresa.»

Organigrama dels cursos impartits a l'ESMA en l'última etapa de la història de l'escola universitària.


ORGANIGRAMA DE LOS CURSOS EN ESMA
ESMA
CARRERAS UNIVERSITARIAS
DIPLOMATURA DE TURISMO
DIRECCIÓN DE MARKETING, COMUNICACIÓN Y RRPP
MASTERS Y POSTGRADOS
AREA MARKETING
MASTER EN MARKETING INTERNACIONAL
MASTER EJECUTIVE EN MARKETING INTERNACIONAL
MASTER EN MARKETING INTERNACIONAL PART-TIME
POSTGRADO EN MARKETING Y COMUNICACIÓN
POSTGRADO EN DIRECCIÓN DE MARKETING
POSTGRADO EN MARKETING INTERNACIONAL
FORMACIÓN IN COMPANY
AREA COMUNICACIÓN
MASTER EN DIRECCIÓN DE COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL
MASTER EJECUTIVE EN DIRECCIÓN DE COMUNICACIÓN ORG.
MASTER EN DIRECCIÓN DE COMUNICACIÓN ORG. PART-TIME
POSTGRADO EN COMUNICACIÓN EXTERNA
POSTGRADO EN COMUNICACIÓN INTERNA
POSTGRADO EN GESTIÓN DE LA COMUNICACIÓN
FORMACIÓN IN COMPANY
AREA FINANZAS
MASTER EN FINANZAS
MASTER EJECUTIVE EN FINANZAS
MASTER EN FINANZAS PART-TIME
POSTGRADO EN GESTIÓN CONTABLE Y AUDITORIA
POSTGRADO EN GESTIÓN FINANCIERA
POSTGRADO EN FINANZAS CORPORATIVAS
FORMACIÓN IN COMPANY
AREA TURISMO Y GESTIÓN HOTELERA
MASTER EN TURISMO Y GESTIÓN HOTELERA
MASTER EJECUTIVE EN TURISMO Y GESTIÓN HOTELERA
MASTER EN TURISMO Y GESTIÓN HOTELERA PART-TIME
POSTGRADO EN MERCADOS TURÍSTICOS
POSTGRADO EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS TURÍSTICAS
POSTGRADO EN GESTIÓN DE EMPRESAS TURÍSTICAS
FORMACIÓN IN COMPANY
AREA RRHH
MASTER EN DIRECCIÓN DE RECURSOS HUMANOS
MASTER EJECUTIVE EN DIRECCIÓN DE RECURSOS HUMANOS
MASTER EN DIRECCIÓN DE RECURSOS HUMANOS PART-TIME
POSTGRADO EN HABILIDADES DIRECTIVAS Y DESARROLLO DE LA ORG.
POSTGRADO EN DESARROLLO DE LAS PERSONAS
POSTGRADO EN GESTIÓN DEL CAPITAL HUMANO
FORMACIÓN IN COMPANY
AREA DIRECCIÓN DE EMPRESAS
MASTER MBA
MASTER EJECUTIVE MBA
MASTER IN BUSINESS ENTERPRISES (MBE)
FORMACIÓN IN COMPANY
OTROS CURSOS
BVSINESS ENGLISH
TOEFL
INGLES (POR NIVELES)
FRANCES (POR NIVELES)
ALEMAN (POR NIVELES)
COPCA
ESMA
BARCELONA 1966



1.2.2018

Don Juan Renart

Joan,

Tengo un gran recuerdo de su persona. Le conocí hace ahora unos 45 años (allá por 1973)

Vd. llevaba la dirección de ESMA e impartió con equipo varios cursos en el Bajo Maestrat (peniscola, Vinaroz, Peñiscola, etc.

Me acuerdo que Vd. hizo la presentación de 2 cursos (Organización y Administración de Empresas y otro de Controller, contabilidad de costes) que nos causó gratísima impresión a todos los responsables de las empresas que participaron. Algunos de nosotros nos relacionamos más intensamente con Vd.

Después, perdí el contacto hasta que en 1997 mi familia veníamos a pasar unas jornadas de relajamiento en el Balneario Vichy Catalán y supe de su nueva trayectoria en la dirección de esta Entidad

Un total agradecimiento a su persona por los conocimientos que nos impartió y por la brillante trayectoria de toda una vida en el mundo empresarial.

Un cordial saludo y, hasta siempre,

Antonio Muñoz Espín

Hotel Balneari Vichy Catalán
Av. Dr. Pierre, 32 - E-17455 Caldes de Malavella (Girona)
tel. +34 972 470 000 · fax +34 972 472 249
balneari@vichycatalan.es · www.balneariovichycatalan.com

Tot i el temps que ja ha passat dels cursos de formació impartits per l'ESMA, hi ha alumnes que encara se'n recorden i agraeixen la formació rebuda. Carta d'Antonio Muñoz, del 1r de febrer del 2018.

La Jove Cambra Econòmica de Barcelona i la Federació de Joves Cambres Econòmiques d'Espanya

La trajectòria professional de Joan B. Renart des de la fundació de l'Escola Superior de Màrqueting i Administració de Barcelona (ESMA) havia anat incorporant nous càrrecs i responsabilitats en l'àmbit del màrqueting i la direcció d'empreses: el 16 de setembre del 1969 obté el títol de llicenciat en Dret; el 1971 és elegit president de l'Associació per a la Promoció de Tècnics i Dirigents d'Empresa de Barcelona, i el 1973 és escollit president de la Jove Cabra Econòmica de Barcelona, amb trenta-set anys:

> A l'assemblea que se celebra perquè l'anterior president reti comptes, és costum que el candidat a president faci un discurs i expliqui què pensa fer. Quan em toca parlar els dic textualment que soc una persona d'acció i que, per tant, els demano que em facin les preguntes que vulguin. La sorpresa és general, fins i tot també meva, i ningú no me'n fa cap. M'escullen per aclamació. El mandat de president és per un any complet, la qual cosa m'obliga a treballar de valent. Entre noranta membres en actiu vàrem fer dinou projectes o programes.
>
> Em conviden a pronunciar una conferència amb motiu de la inauguració de la Fira de Mostres de Reus. Em fa la presentació en Francesc Cabré, president de la Cambra de Comerç i Indústria de Reus. En aquells moments es produeix una anècdota. Mentre estic parlant a la conferència, el president em diu en veu alta (no hi havia micròfon) que ha entrat a la sala l'alcalde de Reus, el senyor Miquel Colàs. Quan acabo de pronunciar la



Francesc Cabré, president de la Cambra de Comerç de Reus, lliurant la Medalla d'Or de la Fira de Reus a Joan B. Renart, en presència d'Antoni Pont, director de la Fira, avui president d'honor del grup d'empreses Borges (1973).

conferència, el senyor Colàs ve cap a nosaltres i em saluda efusivament. Per al senyor Cabré era molt important que l'alcalde vingués a escoltar la conferència de la Fira, però el que no sabia era que feia pocs anys, com a consultor, havia organitzat l'empresa Brasilia, fundada per Ramon Ginés i Miquel Colàs.

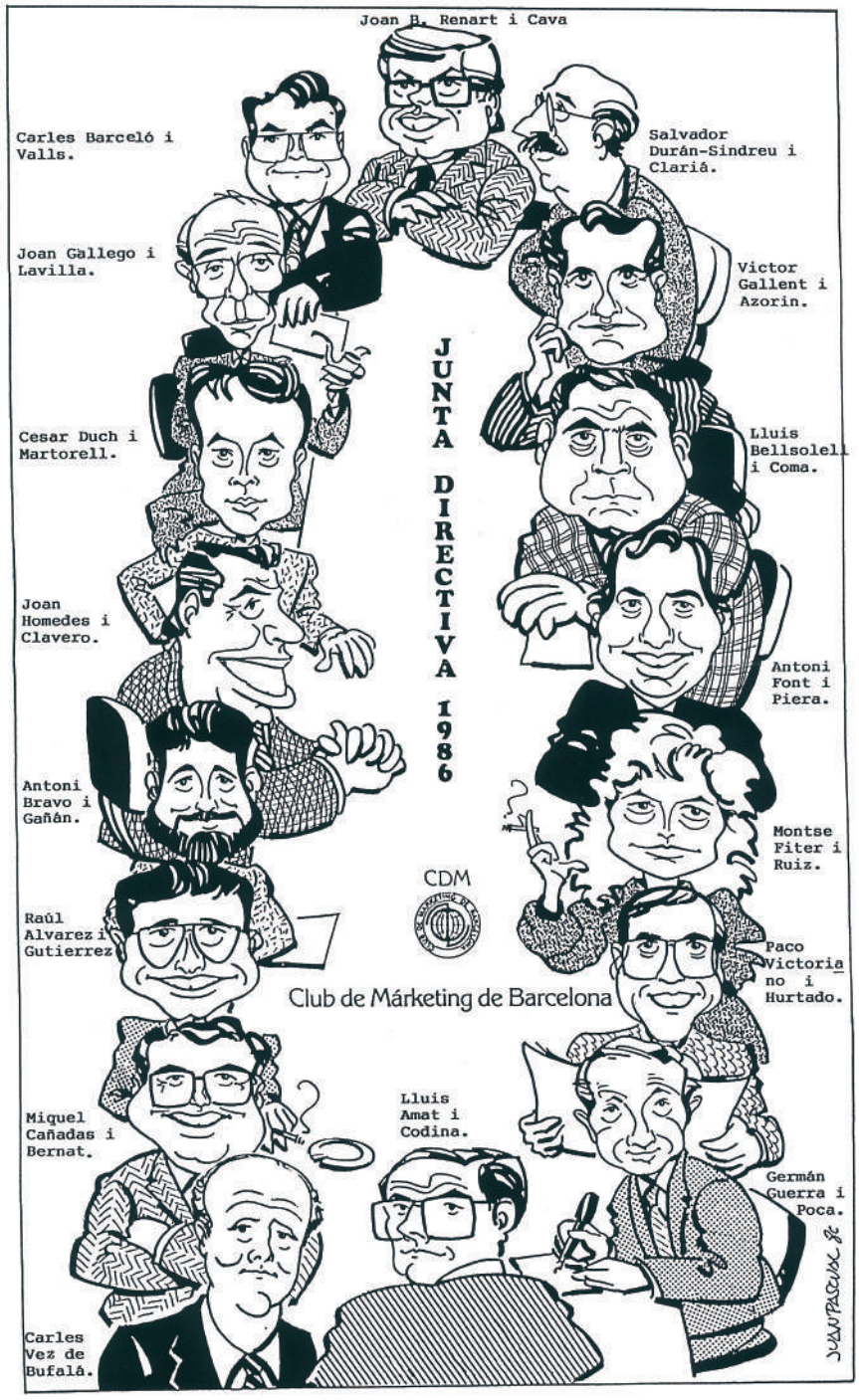
A la Cambra de Comerç i Indústria de Reus vaig fer algunes classes dins dels cursos que, ininterrompudament, s'organitzaren durant molts anys.

El 1975 va ser escollit president de la Federació de Joves Cambres d'Espanya. La federació va celebrar una assemblea, i un

punt de l'ordre del dia era l'elecció de president, elecció que feien els presidents de les joves cambres locals que hi havien assistit. L'acte es va celebrar a l'hotel La Reconquista, d'Oviedo. Renart va ser escollit president de la Federació de Joves Cambres d'Espanya, amb el suport de la Junta Directiva de la Jove Cambra Econòmica de Barcelona, que havia presidit fins feia poc.

El 20 de novembre del 1981, Joan B. Renart rep la Medalla d'Or al Mèrit Tecnològic atorgada per la Federació Politècnica Espanyola de Diplomats per Escoles Nacionals no Estatals i Escoles Estrangeres (FEDINE).

JUNTA DIRECTIVA (1982 - 1986)



El Club de Marketing de Barcelona (1982-1986)

Fa dos anys que soc president del Club de Marketing de Barcelona i em torno a presentar a les eleccions que hi ha a l'assemblea de socis per a ser president dos anys més. Soc elegit president. Aquest any el Club de Marketing fa diverses celebracions amb motiu dels trenta anys d'existència, i una de les activitats que es duen a terme és la concessió d'un premi a la innovació de còctels. Ja fa un cert temps que per afició fabrico ratafia i una mica en broma la presento en aquest concurs. Tinc la copa que em van donar en una prestatgeria de casa meva i el document que certifica la concessió del Premi d'Innovació de Còctels. Quines coses més curioses passen a la vida!

Com a president del Club de Marketing de Barcelona, en acabar el mandat el 1986 havia aconseguit tres fites importants: passar de 800 a 1.300 associats; traslladar-nos d'un local llogat de 300 m^2 a un pis principal de propietat al carrer del Consell de Cent número 366, de 500 m^2 i 700 m^2 de terrassa útil, i que tots els comitès organitzessin activitats rendibles. Així, durant la meva presidència, es van poder pagar 9 milions de pessetes (54.000 euros) dels 18 milions de pessetes (108.000 euros), que havia costat el nou local.

El fet d'haver preparat i impartit diferents seminaris de màrqueting per a empreses de serveis al Club de Marketing de Barcelona, d'haver promogut com a president executiu la captació i formació de 500 nous socis, i també d'haver impulsat una economia pròspera i altres experiències satisfactòries em va animar a pre-

LA VANGUARDIA, 14-03-1984

Juan B. Renart Caba, presidente el Club de Márketing de Barcelona



Juan B. Renart Caba, presidente del Club de Marketing de Barcelona.

"El Gobierno debería dirigir y administrar la nación como si fuera una empresa"

El Club de Marketing de Barcelona tiene más de 1.000 socios y celebra el XXV aniversario de su fundación, habiendo sido impulsor de más de 20 Clubs de Marketing por todo el país. Juan Bautista Renart Cava, presidente del Club y de su Junta Directiva, en la que participan destacados profesionales, nos define lo que es el Club de Marketing.

–El Club de Marketing de Barcelona es una Asociación eminentemente cultural, sin fin lucrativo ni carácter político. Es un ente privado constituido para profesionalizar la gestión empresarial mediante la investigación y la formación continuada.

–¿Qué representa y cómo evoluciona el Club de Marketing?

–Para los 1.000 socios, conscientes de una necesidad irrenunciable de puesta al día y reciclaje, representa un punto de encuentro, de amistad y profesionalización.

Y para la Comunidad, ésta recibe del Club, indirectamente, los beneficios que se derivan de unas empresas orientadas por socios del Club con ansia por mejorar la calidad de vida de todos mediante una óptima asignación de los recursos empleados. El volumen anual de ventas de las empresas representadas en el Club se estima en 3 billones de pesetas. El Club evoluciona bien. Está alcanzando las metas que se propone. Cada mes aumenta el número de socios y la calidad de las actividades crece.

Pero quizá lo más destacable es que los postulados que ha venido manteniendo el Club desde 1959 son más evidentes y más aceptados cada día.

–El Club de Marketing, ¿es una entidad dinámica o más bien estática?

–Aunque con 1.000 asociados se puede dar una primera imagen de pasividad, la verdad es que en el seno del Club hay mucha actividad. Los numerosos Comités –algunos con 30 adscritos– y Equipos de Trabajo, le dan un aire especial, lleno de vida y de espíritu de superación. Uno de estos Comités edita la revista *Markerama*, líder en su especialidad. Es normal que en un año pasen por el Club más de 6.000 personas, asistiendo a las Conferencias, mesas redondas, Seminarios especializados, que organizan los propios socios.

–Y el Marketing ¿cómo funciona?

La difícil situación económico-social del país hace imprescindible dirigir las empresas con óptica de Marketing.

Los problemas de autofinanciación no existirían con una

Edita: T.I.S.A. Depósito legal: B-6.389. 1958

parar, organitzar i impartir com a professor un seminari per a directius d'associacions cíviques, socials i culturals, sense finalitat lucrativa, amb l'objectiu de dinamitzar-ne el funcionament.

Vam fer la celebració en un dels locals del Club de Marketing de Barcelona. Es van cobrir totes les places disponibles, amb l'assistència de cinc presidents d'entitats i membres de juntes directives. Fruit del ressò i l'interès que va despertar, la Generalitat de Catalunya va proposar Guiomar Amell perquè hi participés i el clausurés.

Aquest seminari és un exemple més de les coses que al llarg de la meva vida he fet sense fer soroll i de les quals només han tingut coneixement les persones interessades.

El 1986 acabo el meu mandat de president del Club de Marketing de Barcelona. Una persona es va oferir a fer-nos caricatures. Va venir un dia que celebràvem Junta Directiva i en va fer de tota la Junta (dibuix Juan Pascual, 1986).

El 1992 el Club de Màrqueting de Barcelona va organitzar una reunió en què participaren representants de totes les escoles de negocis de les universitats i d'altres entitats, fins a vint-i-dos, per a escollir—com cada any—el Professional de l'Any. Tinc la satisfacció que em va escollir a mi.

Article sobre el Club de Marketing de Barcelona en l'època en què Joan B. Renart en va ser el president.



A l'esquerra, Antoni Font, president del Club Marketing Barcelona; a la dreta, el conseller del Departament d'Indústria de la Generalitat de Catalunya, Antoni Subirà, i al centre, Joan B. Renart, rebent el trofeu que l'acredita com a Professional de l'Any. A continuació, va pronunciar una conferència sobre el tema «Màrqueting participatiu».

Família i filosofia de vida

El desembre del 1962, Joan B. Renart tornà de París i va poder gaudir del Nadal a casa, a Barcelona. El gener del 1963 un grup d'amics organitzaren una excursió a l'ermita de Sant Joan de Blanes, on va conèixer la Rosa Maria Montalat.

> Començo a parlar amb ella i a llarg de l'excursió ens fem amics, però quan arribem a Barcelona davant de casa seva, no em vol donar el telèfon. El busco, li telefono, sortim i sortim. M'agrada la Rosa Maria. M'agrada la seva manera de ser, la manera com parla…
>
> Al cap d'un mes de conèixer-la, m'envien a treballar a Portugal com a consultor d'empreses. Ens escrivim moltes cartes. En una li envio la lletra de la cançó de Gilbert Bécaud «*Et maintenant*» (*Et maintenant que vais-je faire. De tout ce temps que sera ma vie…*), adaptada a la nostra relació.

La Rosa Maria Montalat també recordava aquella primera coneixença:

> Vam anar d'excursió a Blanes i vam simpatitzar. Ens vam anar tractant. El vaig veure un home senzill, molt treballador. Els amics Cardeña em van dir que feia conferències i vaig pensar: «Caram!, deu ser interessant.» El vaig veure molt equilibrat. Ell era de Balaguer.

Renart va demanar permís a l'empresa de Portugal, que estava molt satisfeta dels treballs de consultoria que hi havia realitzat,

per a venir a Barcelona alguns caps de setmana del mes de juny, per a poder veure la Rosa Maria.

> Un dia estàvem asseguts a la terrassa del bar Samoa, del passeig de Gràcia amb Rosselló de Barcelona, quan varen passar de casualitat la Mariona i el Manel Cardeña. Ens vam saludar i van preguntar si ja érem promesos. La Rosa Maria i jo ens vam mirar l'un a l'altre i ens vam preguntar si ho érem i vam decidir que sí, que ens agradàvem i que ens consideràvem promesos. Vaig passar tot l'estiu treballant a Portugal fins al setembre.

Rosa Maria Montalat Oliva va néixer a Figueres el 23 de desembre del 1936, filla de Joan Montalat i Vallmajó (Cistella 1896 - Barcelona 1958) i de Maria Oliva i Montalat (Vilajuïga 1902 - Barcelona 1988). El matrimoni vivia a començaments de la dècada del 1930 a Figueres, on van néixer les seves dues filles, la Lluïsa i la Rosa Maria.

Durant el període de la Guerra Civil espanyola, marxen a Vilajuïga, a la casa de la família materna, per a allunyar-se del conflicte bèl·lic. Un cop acabada la guerra, es traslladen a Barcelona, on Joan Montalat va entrar a formar part del Consell d'Administració de Vichy Catalán. En va ser president fins al 1958, any de la seva mort.

La Rosa Maria va cursar estudis de batxillerat fins a l'examen d'estat i sis cursos de piano. Li agradava molt la música, i anava molt als concerts del Palau de la Música. La casa de Barcelona constituïa un univers femení format per l'àvia, Maria Montalat; la mare, Maria Oliva; la tia, Dolors Oliva; la seva germana, la Lluïsa, i ella. En el bon progrés de la relació amb en Joan va ser decisiva la mediació de la tieta, que tenia una amiga de Balaguer, la senyora Maluquer, la qual li va donar molt bones referències de la família Renart Cava.

El 28 de setembre del 1965, Joan B. Renart i Rosa Maria Montalat es van casar a la capella romànica de Montjuïc, que pertanyia a la parròquia de Santa Dorotea, amb l'acompanyament de familiars i amics. La celebració va ser al restaurant La Masia, d'Esplugues de Llobregat.

Van fer el viatge de noces a les illes Canàries, amb una estada d'una setmana a Tenerife i una setmana a Las Palmas de Gran Canària. I quatre dies a Lisboa, per a ensenyar a la Rosa Maria la ciutat on havia estat treballant en Joan poc temps després que es van conèixer.



Casament de Joan B. Renart i Rosa Maria Montalat (28 de setembre del 1965).

Els nuvis s'instal·laren a Barcelona, al pis que la mare de la Rosa Maria va comprar al passeig de Sant Joan, on han viscut tota la vida.

El 20 de setembre del 1966 va néixer la seva filla Irene, a la Policlínica Plató de Barcelona. El ginecòleg que va atendre la Rosa Maria va ser el doctor Lluís Maria Puig i Tintoré, amic personal de Joan B. Renart.

La Rosa Maria i la seva germana Lluïsa eren sòcies de Joventuts Musicals, moviment cultural juvenil, a imatge d'altres moviments europeus, dedicat a la difusió de la música i a la promoció de joves músics. És per aquest motiu que l'estiu del 1967, amb Joventuts Musicals de Barcelona, van anar tots tres al congrés que Joventuts Musicals organitzà a Mont-real (Canadà), amb motiu de la celebració de l'Exposició Universal. El trajecte va ser amb avió fins a Rotterdam, amb el vaixell holandès *Statendamm* fins a Nova York i amb autocar fins a Mont-real.

> A la tornada a Barcelona, després d'algunes setmanes, la Irene, que aleshores tenia quasi un any, no es deixava agafar en braços per la Rosa Maria i s'agafava a les faldilles de l'àvia Maria, que l'havia cuidat durant el nostre viatge. Coneixia bé qui li donava el menjar!

El 25 de març del 1968 va néixer la segona filla, la Gemma, també a la Policlínica Plató i ateses pel doctor Lluís Maria Puig i Tintoré.

En aquells anys, la vida de Joan B. Renart es repartia entre la feina i la dedicació a la família. D'aquesta manera, va recuperar el contacte amb la naturalesa de què tant havia gaudit durant la infantesa i l'adolescència.

Ara començo a mirar de nou la natura, que quasi havia oblidat des de petit i adolescent a Balaguer. El cap de setmana d'un mes d'aquest any, planto les primeres dotze cols davall d'un pi. Així comença la meva afició a l'horticultura. És el primer hortet. No he plantat mai més res a sota d'un arbre i menys a sota d'un pi, ja que no s'hi fa res. Però des d'avui perseveraré.

Un estiu a Castellterçol m'assabento que en un lloc que en diuen Fonts Calentes hi ha peixos. Preparo una petita canya de pescar i aconsegueixo uns trenta peixets d'uns quinze centímetres. Els poso en una banyera de plàstic d'un metre de diàmetre al jardí, perquè hi juguin la Irene i la Gemma.

L'endemà només quedaven cinc peixets. No hi havia rastre de res. Així, el dia següent em vaig llevar abans que es fes de dia i des d'una finestra vaig descobrir el misteri: amb la fresca del matí, els peixets saltaven contents i dos gats grans, recolzats a la paret de la banyera, els anaven caçant i se'ls menjaven amb espina, sense deixar-ne ni rastre.

Vaig fer un galliner rudimentari, que, a poc a poc, un fuster va anant perfeccionant a mesura que augmentava l'aviram. Hi vam tenir un gall i gallines, vam incubar pollets, i més tard, durant anys, faisans. Vaig acabar sent soci numerari de la Societat Columbòfila de Catalunya, però els meus coloms missatgers no van arribar a participar en cap cursa, només sortien a volar pel cel de Castellterçol.

Tot això es va acabar quan vaig veure, al cap de cinc anys, que un vilatà tenia coloms vulgars i ja en volaven uns dos-cents. La pols blanca que els fa impermeables a l'aigua i els excrements són molt tòxics per als pulmons.

La família gaudia recollint i menjant els ous de les gallines i veient com els pollets trencaven els ous incubats, per néixer a la vida.

La primera vegada que vaig impartir un curs de l'ESMA a Valladolid vaig fer una passejada pels voltants de la Cambra de Comerç. En passar per davant d'una botiga vaig veure uns pollets que no havia vist mai. Em van dir que eren faisans, i en vaig comprar dotze (per la Llei dels grans nombres de Bernoulli, vaig suposar que sortirien mascles i femelles). Me'ls vaig endur dintre d'una capsa de sabates l'endemà, que agafava l'avió de tornada a Barcelona. D'aquells mascles i femelles, en vaig incubar i criar uns cent cinquanta ous cada any, que me'ls compraven els caçadors dels pobles del voltant de Castellterçol.



«Els faisans que vaig criar durant deu o dotze anys.»

Encara ara em venen ganes de riure quan penso com devia fer el viatge amb una capsa de sabates a la falda plena de pollets piulant. I en passar el control de la policia?

El 21 de febrer del 1975 va néixer el seu fill Joan, també amb l'assistència al part del doctor Lluís Maria Puig i Tintoré.

A la vila de Castellterçol, a la comarca del Moianès, la mare de la Rosa Maria hi va comprar una caseta, i al terreny que hi havia en Joan hi va fer un hort, una activitat que requereix temps,





Foto familiar: la Gemma (8 anys), la Rosa Maria, amb el petit Joan, i la Irene (10 anys).

.....

A l'hort, a Castellterçol.

atenció constant, paciència i respectar els cicles de la natura. A en Joan B. Renart li agrada fer créixer els productes de la terra, de la mateixa manera que li agrada impulsar, fer créixer les persones, empreses i entitats.

> Entre el planter d'enciam hi vaig trobar una herba que va resultar que era una planta de tabac. Quan creix pot tenir fins a dos metres d'alçada i un tronc de vint centímetres de circumferència. La llavor va caure a terra i en van sortir mates. Vaig fer-ne puros, com es veu a la foto, durant molts anys. Als primers no passava l'aire, però quan ho vaig aconseguir, eren més bons que els havans.

> Amb garrafes buides de Font d'Or i amb aigua Vichy Catalán, una vintena d'herbes remeieres i alcohol d'una graduació de 96,5 % en volum, d'origen vínic, sense afegitó de marcadors, elaboro ratafia a la intempèrie pel procés de maceració, durant quaranta dies a sol i serena (no s'ha de remenar mai).

En l'univers personal de Castellterçol, el contacte amb els animals ha tingut un paper destacat:

> A Castellterçol, hi tenim un gall i gallinetes periques de potes i cara morada. Com es pot veure a les fotos, són molt elegants passejant pel jardí









«La Rosa Maria davant d'un cirerer florit a l'hort de Castellterçol.»

.....

Cultivant cols de Brussel·les a l'hort.

També hi cuidem unes poques gallines rosses que donen una collita setmanal d'ous. A la foto es veuen ous de mides diferents, perquè era a primers d'any, quan comencen a fer la primera posta les més joves. Més endavant, quan els ous tenen la mida normal, alguns surten amb dos rovells durant unes quantes setmanes.

L'estiu del 1979 vam anar quinze dies a la pensió de Doña Adela a Vilaflor (Santa Cruz de Tenerife) perquè l'entorn era molt saludable. Cada tarda anàvem a beure aigua a la font del Pino Gordo. També pujàvem més amunt, a la muntanya de Las Lajas. Finalment, arribàvem fins a les Cañadas del Teide, on hi ha el Parador de Turisme i el Teide, que vam pujar diverses vegades, una de les quals a peu fins al cim del Teide, on hi ha la creu.

En la nostra estada a Vilaflor vam conèixer el Parador de Turisme, que estava situat al mig de les Cañadas del Teide. Com





«En Joan (4 anys), la Irene (13 anys) i la Gemma (11 anys) al cim del Teide, al costat de la creu de ferro (3.750 metres d'altitud).»

.....

La família Renart Montalat a l'arribada a l'aeroport del Prat de Barcelona (29 d'agost del 1979).




IBERIA
MAS
CANARIA
C-BIK



«La Rosa Maria, en Joan i la Gemma amb un dels amics que van fer al Puerto de la Cruz, a Tenerife.»



«La Rosa Maria i els nens gaudint de la piscina del Parador» (1981).

Foto familiar al costat del Pino Gordo, de 9 metres de circumferència, a Vilaflor, a Santa Cruz de Tenerife (1981).

que cada tarda pujàvem a les Cañadas a respirar aire sec, vam decidir anar quinze dies al Parador de Turisme l'any 1981.

Durant trenta anys, entre 1980 i 2010, amb l'amic Jaume Guiteras (a. c. s.) vam practicar senderisme de set a deu del matí, cada diumenge a Castellterçol. Ha estat una experiència molt enriquidora, tant per l'esforç físic, com per exercitar la ment i la voluntat per a aconseguir allò que ens proposàvem. Caminàvem per camins forestals, pujant i baixant muntanyes. Sortíem tant si feia fred com calor, tant si plovia com si nevava. Mes d'una vegada, a deu graus sota zero, les mans sense guants se'm posàvem morades del fred.

Recordo que una vegada vam anar a buscar tòfones, i ho fèiem amb tant d'entusiasme que, saltant marges i travessant camps, de sobte ens vam trobar que érem a Sant Feliu de Codines. Sense



adonar-nos-en, havíem fet deu quilòmetres. Però, tot seguit, vàrem ser conscients que hauríem de caminar deu quilòmetres més per a tornar a Castellterçol. Per sort, vàrem trobar algunes tòfones. I no dic res de les tempestes d'aigua que ens varen caure a sobre. Sort de les cases de pagès que ens acollien. Però vam gaudir molt.

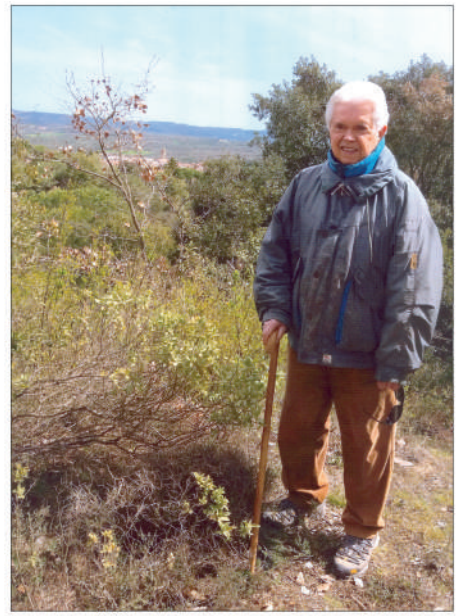
El 2 de gener del 1981 va morir el meu pare, Pere Renart, d'un coma diabètic, per sedentarisme. Recordo que, de vegades, estava treballant i, de sobte, em posava a pensar en ell i plorava. No entenia per què havia de morir. Havia estat secretari del Centre Excursionista de Balaguer en la seva joventut i es cuidava molt, però l'estrès de la feina i la lluita per tirar endavant la família van fer que fumés massa.

Sempre va tenir un gran neguit perquè estudiessin tots els fills. Ell i la mare van donar-nos uns valors, un gran exemple i molta fortalesa física i mental. El meu pare em va ensenyar a treballar. Va ser per a mi un model i un gran exemple. Ho vaig sentir molt.

Sempre m'ha agradat trobar solució als problemes. Un dia van venir a l'ESMA un grup de pares i mares de persones amb discapacitat de Vic. Presidia el grup el senyor Antoni Codina, delegat a Vic de l'Associació Cristiana de Dirigents de Barcelona.

Em van explicar que en aquells moments hi havia una escola per a persones amb discapacitat a Vic en un pis de la ciutat. S'havien assabentat que els Pares Camils es venien una casa i una finca a prop de Vic per 8 milions de pessetes (48.000 euros).

Havien vingut perquè uns pares s'havien compromès a comprar la casa i la finca. Em vam dir que no tenien diners per a comprar-les i em van demanar consell.



«Caminant a Castellterçol (al fons es veu el poble).»

Explicat el problema, tot seguit els vaig exposar la meva solució: «Heu de localitzar una persona amb capacitat per a dirigir una campanya de captació de diners, que sigui educada i simpàtica, que li agradi aconseguir el que es proposa. Però, sobretot, que li entusiasmi aconseguir dos objectius: el primer, connectar amb les persones que duguin a terme tot tipus de campanyes destinades a la captació de diners que durant l'any es facin a Vic (Creu Roja, Càncer, Domund), i el segon, fer treballar coordinadament tots aquests equips, que ja estan acostumats a recollir diners.

Ho van fer així i van recollir 19 milions de pessetes (114.000 euros). Van comprar la finca, i ara és per a les persones amb discapacitat de tota la plana de Vic.

També recordo que la Rosa Maria va parlar amb la mare Ramona del col·legi de les Escolàpies (on estudiaven els nostres

fills). Aquesta li va explicar que tenien un problema econòmic i financer. La Rosa Maria li va dir que parlaria amb mi i que segurament els ho arreglaria.

La mare superiora em va explicar els números. Vaig captar de quin problema es tractava: fent càlculs sortia un dèficit de 12 milions de pessetes (72.000 euros). Vaig esbrinar que feien una aportació econòmica a la mare provincial i que les monges que feien de professores no tenien assignat un sou. Vaig proposar que les monges tinguessin un sou, però que no cobrarien fins un cop pagat el deute.

Al saló d'actes de l'escola, on es feia teatre i activitats culturals, s'havien col·locat sobre l'escenari unes grans pissarres, plenes de números explicant-ho tot amb detall. Es va organitzar la reunió en tres grups. Tothom van veure encertat solucionar el problema de cop i repartit en tres parts.

El dèficit de 12 milions es va dividir en tres parts. Una part la pagaríem el pares mitjançant les quotes que pagaven els nostres fills. Se'ls va reunir, se'ls va explicar, es va discutir i ho vam aprovar. La segona part la pagarien els professors. També se'ls va reunir i explicar, es va discutir molt i ho van acceptar. I, per a la tercera part, es deixava de fer el pagament a la mare provincial.

A partir d'aleshores, es va treballar amb control pressupostari.

L'arribada de les vacances trencava la rutina de la feina al despatx. L'any 1988 tota la família Renart i Montalat vam gaudir d'uns quants dies de vacances al parc temàtic Disney World, als Estats Units. Vam agafar el vol de Barcelona a Nova York, i d'allí a Orlando (Florida). Ens vam allotjar al Contemporary Resort, al bell mig del parc.

El 1990, amb cinquanta-quatre anys, em faig soci del Club de Golf Vallromanes (fundat l'any 1968), situat a la comarca del Vallès Oriental. Allà em trobo amb la sorpresa que el president és un exalumne de l'ESMA. Dos estius seguits, a les tardes, aprofitant la jornada intensiva, vaig fins al camp de Vallromanes per a aprendre a jugar a golf. Durant dotze anys, jugo a golf a Vallromanes cada dimecres, de les nou a les onze del matí. Des del primer dia, contracto un professor, la qual cosa és una bona idea perquè no he patit mai cap lesió de les que acostumen a tenir—sobretot a l'esquena—els que aprenen a jugar sols. Arribo a tenir un hàndicap de 20.



Record de les vacances a Disney World (1988).

Continuo sent-ne soci fins al 2012.

Havent practicat altres esports en la joventut, el golf representa per a mi revifar-me en un esport nou que és difícil de dominar, un esport harmoniós, àgil, que t'obliga a estar concentrat en allò que fas i a no entossudir-se a picar fort la pilota.

El 1996 es construeix el Club de Golf de Castellterçol, el poble on vaig els caps de setmana, en uns terrenys que havien estat camps de conreus (ajudo a arrencar i treure moltes pedres del camp!). Com que sis anys abans m'havia fet soci del Club de Golf Vallromanes, ara ja jugo acceptablement bé, i ho faig cada dissabte.

Haver jugat, sobretot, a frontó a mà i a bàsquet, fa que no noti cap molèstia des del primer dia. Això em permet gaudir del joc. És dur per als que no estan acostumats a caminar. Per a jugar bé no has de notar que camines, només has d'estar concentrat a escollir bé el pal i concentrar-te on vols que vagi la pilota.

Tinc cinquanta-nou anys, però no els noto. No hi penso. Entre jugar a golf els dissabtes i fer senderisme tres hores els diumenges al matí, em mantinc en forma.

Soc soci del Club de Golf de Castellterçol fins al 2012.

El 22 de febrer del 1997, amb la Rosa Maria fem un viatge a Egipte, invitats per l'Associació Catalana de Periodistes i Escriptors de Turisme (ACPETUR). Amb una barca ben condicionada, vam visitar monuments per tot el país, pel Nil i la Vall dels Reis (amb autocar). Els ho vaig agrair fent-los una conferència mentre navegàvem.

L'11 d'abril del 1997 va néixer el nostre net, Jaume Verge i Renart, fill de la Irene Renart i Montalat i del Jaume Verge i Martín.



Camp de Castellterçol. «La pràctica del golf és una bona manera d'estar en forma.»



Jugant a golf al camp de Vallromanes.

El 2018 estudia amb notes brillants i és un campió en gimnàstica artística masculina.

L'11 de maig del 1998 va morir la meva mare, Antònia Cava Soler.

Vivia feliç i no m'havia parat a pensar mai com és de difícil exterioritzar els sentiments. Ningú no me n'havia ensenyat i penso que, en general, els homes no exterioritzem fàcilment els sentiments. Dos fets van influir molt que comencés a ser-ne conscient:

El primer es va anar esdevenint al llarg de vint anys, el temps que la secretària Mari García va treballar amb mi. Quan arribava a la feina malhumorat, trist o preocupat, ella ho notava i em preguntava què em passava. Entre que no estava acostumat a





«Amb la Rosa Maria, en el viatge a Egipte» (1997).

.....

«Amb el meu net, en Jaume, collint patates a l'hort de Castellterçol» (2001).

explicar-ho, ni a preguntar-me què em passava, no li podia explicar res, i aleshores ella em feia preguntes. Era molt curiós el tractament psicològic que m'aplicava sense voler, perquè si per atzar, per alguna pregunta que em feia, jo endevinava el que em passava, o bé el que sentia, em trobava alliberat, alleujat, i desapareixia el mal humor que em causava no saber explicar el sentiment interioritzat.

El segon fet em va passar quan la meva mare era al llit, en les últimes hores de la seva vida. La vaig anar a veure amb el ferm propòsit d'agafar-li ben fort la mà i dir-li que l'estimava molt. A l'habitació hi havia la meva germana Carme i una altra persona. Recordo que li vaig agafar la mà, li vaig fer un petó, vaig a acostar-me a l'orella per a dir-l'hi i… em vaig posar a plorar. No vaig ser capaç de fer-ho. Vaig sortir plorant de l'habitació de l'hospital. Ningú no se'n va adonar. Però a mi em va quedar un gran remordiment, i des d'aquell dia sempre dic «t'estimo» a les persones que estimo, sobretot les que tinc més a prop.

Encara ara no entenc què em va passar, però el més gran i més greu és que, estimant-la de veritat i volent-ho fer, no vaig ser capaç de dir-li a la meva estimada mare, que tant havia fet i havia patit per mi, «t'estimo», en les seves últimes hores de vida de l'11 de maig del 1998.

L'agost del 1999 s'havien de fabricar quatre noves campanes per al campanar de l'església de Santa Maria de Balaguer. Recordant l'obra que amb l'amic Espuñes vam escriure sobre Santa Maria i les donacions que es feien abans, demano el pes i cost de les campanes. Mossèn Ramon comença dient que una pesa 365 quilos, i ja no li dono temps de dir res més. Pregunto a què està dedicada i em contesta: «Al treball i a l'oració.» Li dic que amb els meus germans Antoni, Carme i Lluís la pagarem en memòria dels nostres pares Pere Renart i Petanàs i Antonia Cava i Soler.

Els últims mesos del 2007 i el 2008 van ser una etapa difícil per a la família Renart Montalat pel que fa a la salut:

> Ningú no me n'ha sabut donar cap explicació convincent, però jo crec que, a causa de l'estrès i la càrrega de feina, llegir molt i treballar moltes hores, va arribar un dia que les parpelles se'm van tancar i pràcticament no podia llegir. La situació va empitjorar un cap de setmana, i el dilluns següent vam escriure una carta el doctor Blanco de la Clínica Quo de Valladolid, que em



El germans Renart Cava, Joan B., Antoni, Carme i Lluís, al costat de les campanes de l'església de Santa Maria de Balaguer (1999).



«Tota la família celebrant els trenta-nou anys de la Irene» (2005).

va contestar l'endemà dient-me que el podia anar a veure al cap de dos dies. Hi vaig anar i em va confirmar el que jo em pensava: tenia un blefaroespasme.

A la meva secretària, Laura Bartolomé, li havia explicat el que em passava i el cap de setmana, a Castellterçol, també l'hi vaig dir a la Montserrat Cert. Totes dues van mirar per Internet i hi van trobar el mateix: una senyora que havia estat directiva d'Iberia explicava que abans hi veia bé, treballava normal, anava a caminar pel bosc amb els gossos, conduïa el cotxe, i ara se li tancaven les parpelles. Per Internet, aquesta senyora havia trobat que hi havia una fundació a Houston, Texas, als Estats Units, que es preocupaven del blefarospasme, i va acabar localitzant el doctor Juan Antonio Blanco de la Clínica Quo de Valladolid, com el millor especialista que hi havia a Espanya en aquest moment. En coincidir totes dues que aquesta senyora deia que després d'operar-la tornava a caminar pel bosc, tornava a conduir el cotxe, tornava llegir i, en definitiva, feia la vida normal d'abans, va ser quan em vaig decidir a escriure al Dr. Blanco.

Vam resoldre operar-me, primer, de les parpelles superiors dels dos ulls amb una nit a l'hospital, i al cap d'alguns mesos, de la part baixa dels ulls, de forma ambulatòria. Com que no havia tingut mai un sotrac com aquest, ho vaig passar molt malament. Vaig tenir la sensació, produïda per l'amígdala, que la vida s'havia acabat. Fins i tot vaig arribar a veure el meu enterrament. La primera setmana que vaig estar a Barcelona, tancat a casa, va ser horrorós, perquè tot el dia, sense parar, una hora i una altra, pensava en negatiu. El meu fill Joan ho va veure i em va fer anar a l'oficina. Va ser la salvació haver d'enfrontar-me amb la feina com abans, encara que molt limitat, es clar!. Avui, el 2018, ja fa vuit anys que m'he recuperat al cent per cent.

El 2008, el doctor Laureano Molins López-Rodó va operar del pulmó dret la Rosa Maria a l'hospital Quirón de Barcelona. L'operació va ser un èxit. No ha tingut mai més cap molèstia.

L'octubre del 2012 vaig fer setanta-sis anys i ja en fa uns vint-i-cinc que m'agrada molt cultivar l'hort els caps de setmana. Hi tinc verdures, hortalisses i fruita.

Conreo i cullo vint-i-nou classes diferents de fruita, entre les quals hi ha gerds blancs i vermells, cassis, móres, figues de quatre classes diferents, olives, pomes Golden, pomes Fuji i Gala, prunes clàudies verdes i daurades, prunes morades, pinyons, gínjols, kiwis, maduixes, nous de Califòrnia, groselles, magranes mollar, peres Bona Lluïsa, Conference, blanquilla i Williams, cireres de dues classes, albercocs, festucs, raïm blanc i negre.

També hi tinc tota mena de verdures, especialment alls, cebes, mongetes de Tolosa, tomàquets de Montserrat i verdures de fulla verda fosca, a més d'enciams, carabassons, cogombres, espinacs, tomàquets, pebrots, api, julivert, herbes aromàtiques, bròcolis, cols de Brussel·les, etc.

També, per a obsequiar durant l'any la Rosa Maria, he plantat violetes, roses (dotze tipus), peònies, rododendres, magnòlies i menta.

L'hort és més aviat petit, però ben aprofitat, sobretot perquè els arbres i les parres no facin ombra a les verdures. L'he distribuït de forma que hi toqui el sol a tot arreu i no hi sobri gens d'espai.

Fent-lo, conreant-lo, regant-lo, podant-lo, estic relaxat i m'hi trobo bé, tot i que també tinc disgustos quan no em surt com voldria.

Amb els conreus s'han de fer rotacions, ja que si s'esgota el nitrogen no es pot conrear amb èxit el mateix producte al mateix lloc anterior. Això passa amb altres aliments químics.



«Conreant l'hort em sento relaxat i m'hi trobo bé» (Castellterçol, 2017)



Pomes Golden a l'hort

.....

«Entre les verdures de la temporada d'hivern, conreo cols de Brussel·les, espinacs i bròcolis. Si en tallar el bròcoli se n'hi deixa un brot, torna a créixer una pinya grossa» (Castellterçol, 2017)

.....

«A l'hort també hi ha kiwis.»

El més important és que els toqui—poc o molt—el sol i que se'ls regui suficient. Si quan comencen a viure, no reben l'aigua que necessiten, mai més no creixeran bé i s'espigaran, com fan els enciams i els espinacs. I si és un arbre, la fruita serà petita o en farà poca. Quan la fruita creix, és quan vol més aigua, però quan arriba a la maduració, ja no n'hi convé tanta; per exemple, les cireres i les prunes es poden obrir i podrir.

A les parres i als arbres se'ls han de podar les branques estèrils, el brollim, que se'n diuen «xucladors» perquè «mengen» massa i no deixen que hi hagi fruits bons en quantitat.

Si es vol consumir un fruit més endavant, s'ha de collir uns quants dies abans de la maduració òptima. La maduració la pot anar fent a la nevera a un ritme mes lent. Si es cull massa verda, pot ser que no maduri mai.





Cada any, immediatament després de collir la fruita, faig una poda de les branques llargues, perquè hi hagi lloc per a tots.

Tinc setanta-sis anys. En els últims temps, m'he interessat per la salut. Abans era normal menjar, caminar i descansar. El treball ho absorbia tot.

Ara he tingut coneixement que existeix el càncer de pròstata, el de pàncrees, els problemes cardiovasculars; que cal beure aigua suficient per a mantenir el cos hidratat; que hi ha ulls amb cataractes; que cal cuidar l'eix principal del cos; que cal prevenir la degeneració macular; que cal vigilar la pressió arterial, la tiroides…

M'he preocupat de menjar més sa. Si puc, menjo cru o bé al vapor, perquè bullint es perden la major part dels enzims.

Menjo moltes cols de Brussel·les, bròcolis, espinacs, enciams, tomàquets, cogombres, pebrots, papaies, pomes, peres, raïm negre, nous, prunes sense pinyol, nabius, llimones, cebes i alls.

També menjo quinoa, civada, arròs integral i una mica de pa integral sense sal, i molt poca carn, sense greix. Res de llet de vaca i derivats, ni xocolata. Pastilles de pasta de cacau i iogurts.

He evitat el càncer de pròstata i estic en camí d'evitar la hiperplàsia benigna de pròstata (he reduït el meu PSA a 0,50 menjant molt sa i fent exercici). Per ara, només he tingut la pulmonia als vuit anys—per imprudència—, al·lèrgia a les gramínies, blefarospasme i cataractes.

Resumint: no em fa mal res. Camino quatre quilòmetres al dia, ja que vaig a peu a l'oficina. Jugo a escacs amb els pocs que hi juguen; un d'ells és en Jaume Verge Renart. M'encanta cultivar l'hort els caps de setmana. Cada matí dels dies laborables, surto de casa amb més d'un litre d'aigua mineral a l'estómac.

Sempre m'he preocupat que a la família no els falti res, ni els passi res, i que els fills vagin seguint el seu camí per la vida amb criteri propi.

Em sento fort i amb el cap clar!

La creativitat aplicada a l'empresa

Un dels trets més destacats de la personalitat de Joan B. Renart és la seva visió de futur, anticipar-se a allò que encara no ha passat, posant la creativitat al servei de l'empresa.

Renart no desconnecta mai. Les seves xarxes neuronals estan en activitat permanent. Un pensament, una lectura, un passeig, una conversa... poden originar una idea innovadora. Quan té la idea al cap, la comença a posar en marxa.

Abans que en la societat del segle XXI es comencés a parlar insistentment dels emprenedors com a agents impulsors del canvi per a superar la crisi econòmica, Joan B. Renart ja havia estudiat quin era el perfil de l'emprenedor i feia classes i conferències de creativitat aplicada a l'empresa.

Com ja hem dit, l'any 1988 va publicar *Entrepreneurship, para que reflexiones antes de poner en marcha tu proyecto de empresa*, destinat a tots els qui tinguessin la intenció de ser emprenedors, perquè poguessin tenir l'experiència i la informació pràctica de qui havia desenvolupat la seva trajectòria professional sobre la base de l'emprenedoria i la creativitat. Es va obsequiar cadascun dels alumnes matriculats a l'ESMA amb un exemplar del llibre.

L'interès pel tema va fer que l'Escola d'Administració d'Empreses (EAE) demanés permís per a reeditar-lo per als seus alumnes, l'any 2000, amb el títol *Hagamos empresa*. El pròleg de Mariano

Puig, president del Consell d'Administració de Corporació Puig i president de l'Agrupació Europea d'Empreses Familiars, en remarca: «A través del llibre s'estimula tots aquells que senten la possibilitat de convertir-se en emprenedors i incorporar-se a la societat com a elements dinamitzadors.»

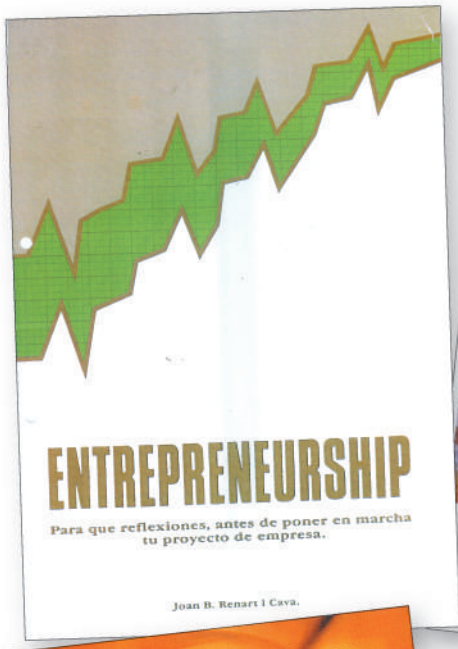
El 1993, amb cinquanta-set anys, va començar a escriure l'índex del llibre *Creativitat aplicada a l'empresa*, publicat el 2003 per Gestión 2000. El pròleg de Joan Rosell i Lastortras, expresident de Foment del Treball Nacional i president de la Confederació Espanyola d'Organitzacions Empresarials (CEOE), destaca, sobre la trajectòria vital i empresarial de Joan B. Renart, el fet que «mostra molts exemples de visió, anticipació i renovació profunda de sistemes i processos». I encara afegeix: «Aquest esplèndid treball que ens ofereix és, en certa mesura, fruit i conseqüència de les seves dues passions complementàries: l'empresa, i la divulgació dels seus valors i els mitjans per fer-la progressar.»

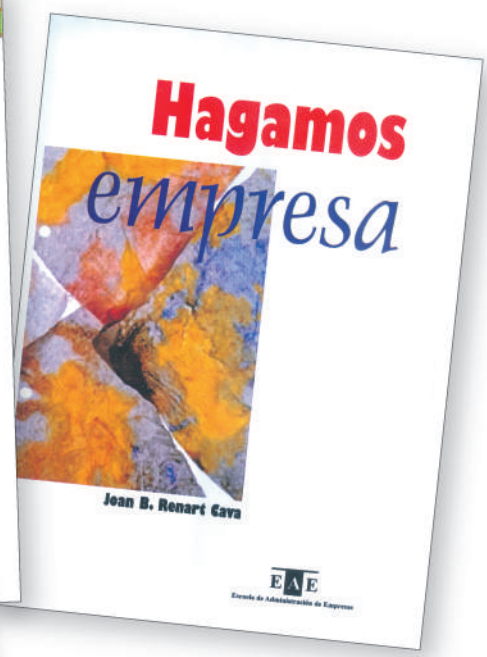
A la presentació de l'obra, Renart explica:

> Fa deu anys que treballo esporàdicament en aquest text. Segons m'ho va permetre el meu ritme d'activitats, vaig anar investigant i recopilant material que hi anava incorporant. Tenia la confiança que algun dia podria editar-se i beneficiar uns altres amb les meves inquietuds i experiències, ja que tots tenim davant nostre el mateix desafiament: identificar els problemes que s'oposen al nostre avanç per la vida, analitzar-los, reflexionar amb la finalitat de trobar-hi solucions òptimes i resoldre'ls satisfactòriament.
>
> Haig d'agrair la col·laboració dels 1.487 participants en els meus 66 seminaris de Creativitat, que amb els seus comentaris i exercicis m'han permès millorar el text. Així mateix, a les entitats i universitats a les quals he tingut l'oportunitat de parlar-los sobre creativitat.

Emprenedoria, empresa i creativitat han format part destacada de la trajectòria professional de Joan B. Renart. En el I Congrés de Creativitat que es va celebrar a la Universitat de Barcelona, el setembre del 2001, va fer una conferència sobre «Creativitat aplicada a l'empresa». Renart va ser l'únic ponent que representava l'empresa privada; els altres divuit eren intel·lectuals i professors de la universitat.

El novembre del 2002 va ser ponent en el 5è Fòrum Internacional de les Ciències, les Tècniques i l'Art Aplicat al Màrqueting, a la Facultat de Ciències Econòmiques i Empresarials de la Universitat Complutense de Madrid, on va parlar a l'Aula Magna davant de més d'un centenar d'alumnes. I el maig del 2009, va ser ponent en el IV Workshop de Creació d'Empreses de la Facultat de Ciències Empresarials de la Universitat de Barcelona.







Coberta d'*Entrepreneurship, para que reflexiones antes de poner en marcha tu proyecto de empresa* (1988).

.....

Coberta d'*Hagamos empresa* (Barcelona: Escuela de Administración de Empresas, 2000).

.....

Coberta de *Creatividad aplicada a la empresa* (Barcelona: Ediciones Gestión 2000, 2003).

Un fort impuls per a Vichy Catalán

Els orígens de la companyia Vichy Catalán es remunten al 1881, quan el doctor Modest Furest i Roca, metge homeòpata establert a Girona, va comprar uns terrenys a Caldes de Malavella (Girona) d'on brollaven aigües mineromedicinals. Va iniciar l'activitat empresarial com a societat comanditària, però la magnitud del projecte va fer necessària l'aportació de nous recursos econòmics. Per aquest motiu, el 16 de juny del 1900 Modest Furest i Roca, descobridor de les aigües del Vichy Catalán, va fundar la Societat Anònima Vichy Catalán, amb el suport econòmic dels indians Bonaventura Blay i Milà, Josep Ferrer i Torralbas, Josep Serradell i Amich, i Josep Vias Camps. L'empresa establí la raó social a la rambla de les Flors número 18, de Barcelona. Un any més tard s'hi incorporà el també indià Antoni Serra i Ferret per a acabar de conformar l'accionariat de la societat.

L'Hotel Balneari Vichy Catalán s'havia començat a construir el 1891 als terrenys que havia comprat Modest Furest a Caldes. La societat anònima comercialitzava les aigües de Vichy Catalán i finançava les obres d'ampliació de l'Hotel Balneari, encarregades a l'arquitecte Gaietà Buïgas i Monravà, i continuades, a partir del 1901, per l'arquitecte Manuel Almeda. Fins a l'inici de la temporada de banys del 1904, no es van acabar les obres, encara que el balneari ja funcionava.

Finalitzats els treballs al balneari, es van dur a terme diferents ampliacions de la planta d'embotellament, ja que l'antiga resul-

tava insuficient per a atendre una demanda cada vegada més gran i la maquinària havia quedat obsoleta. Les primeres dècades del segle XX van ser l'etapa de difusió de les aigües i de l'Hotel Balneari Vichy Catalán arreu del país i a l'estranger, amb inversions en publicitat i la participació de l'empresa en diverses exposicions i certàmens internacionals, on va aconseguir guardons importants.

Un cop passats els difícils anys de la Guerra Civil i la postguerra, es va començar a redreçar la producció i l'activitat balneària. A la dècada del 1950 es va fer un salt productiu important, amb l'entrada en funcionament d'un nou tren d'embotellament automàtic, anomenat «la Novíssima», que rentava, omplia, tapava i etiquetava 10.000 ampolles per hora. Durant la dècada del 1960, la producció de la planta d'embotellament no donava a l'abast per a respondre la demanda creixent, de manera que es va comprar un altre tren d'embotellament i es van construir noves naus i magatzems.

A la dècada del 1970 es van produir canvis importants en el Consell d'Administració de la Societat Anònima Vichy Catalán. L'any 1973 va morir el president, Jaume Rovira, i el substituí en el càrrec Enric Casas Ventura, fins en aquell moment secretari del Consell d'Administració de la societat. El lloc vacant de vocal secretari el va ocupar el conseller Joan B. Renart Cava.

El juny del 1984, la Junta General d'Accionistes va proposar—i es va aprovar per unanimitat—Joan B. Renart Cava com a administrador de la societat. A la reunió del Consell d'Administració celebrada el 31 de juliol, constituït amb la concurrència de tots els seus membres, la Junta va adoptar l'acord de nomenar Joan B. Renart administrador de la Societat Anònima Vichy Catalán. Va començar a exercir el càrrec l'1 d'agost del 1984. Tenia quaranta-set anys. Era llicenciat en Dret, professor mercantil i

auditor de comptes. Com a consultor d'empreses havia adquirit un bon coneixement de la realitat empresarial i tenia, a més, un ampli bagatge en el desenvolupament del màrqueting a Espanya.

> Quan em diuen de ser administrador de Vichy Catalán, hi vaig molt il·lusionat perquè representa un gran repte. Em pregunto si estaré preparat, si en seré capaç. I quan arribo, em trobo una empresa que ven per 800 milions de pessetes i que guanya 100 milions de pessetes a l'any.
>
> Començo el 1r d'agost del 1984. Primer em dedico a conèixer l'empresa. Treballo, però des del primer dia tinc molt clar que el meu primer any sencer serà el següent.
>
> A la Junta d'Accionistes del juny de l'any següent els podré presentar i explicar que durant aquest any 1985 hem doblat les vendes i els beneficis.
>
> Faig un informe[5] per al Consell d'Administració sobre quines han estat les decisions més importants que s'han pres i quins són els resultats que hem assolit.

Quan es va incorporar a la direcció de Vichy Catalán, l'empresa havia tingut un volum de vendes inferior a les de l'any anterior i es mirava amb preocupació la competència del sector. La gestió de Joan B. Renart al capdavant de Vichy Catalán entre el 1984 i el 1989 va comportar un profunda reorganització interna de l'empresa per a consolidar-la en el mercat de les aigües minerals. Els objectius prioritaris que es va marcar per a assolir en aquesta etapa van ser: donar resposta a les necessitats del consumidor i

5. Informe de gestió de Joan B. Renart durant el primer any a Vichy Catalán, 1985. Veg. la documentació annexa, p. 203.

mantenir contactes amb altres empreses del sector de la distribució per tal d'expandir l'empresa, diversificant l'oferta i incrementant el seu potencial competitiu.

El 1979 Vichy Catalán havia entrat a formar part de l'accionariat de l'empresa Malavella SA, de Caldes de Malavella (la Selva), fins que el 1986 la va adquirir totalment. Aquell mateix any, va comprar el 76 % de Font d'Or SA, de Sant Hilari Sacalm (la Selva), i el 100 % d'Agua Las Creus SA, de Maçanet de Cabrenys (Alt Empordà).

D'altra banda, des dels seus orígens, l'any 1881, Vichy Catalán havia envasat únicament en vidre reutilitzable. Aquest any es va començar a envasar en vidre reciclable, és a dir, que no es tornava a utilitzar l'ampolla.

El 1988 Vichy Catalán va adquirir la totalitat de les accions de l'empresa Font del Regàs SA, situada a Arbúcies (la Selva), a pagar en cinc anys. Renart va proposar al Consell d'Administració de Vichy Catalán l'adquisició del 24 % restant de Font d'Or, que es va acceptar, de manera que es va passar a tenir el 100 % de les accions de l'empresa de Sant Hilari.

Durant la segona meitat de la dècada dels vuitanta, amb la incorporació a la Comunitat Econòmica Europea (CEE), moltes empreses espanyoles van ser adquirides per multinacionals d'origen estranger. Vichy Catalán va ser una de les empreses capaces de resistir aquesta allau, i no solament això, sinó que va afrontar el repte de procurar captar una important quota de mercat d'aigua mineral amb productes de gran qualitat. Moltes de les companyies que s'anaven adquirint van experimentar importants transformacions, i un exemple clar d'aquesta renovació absoluta és el que es va dur a terme a Font d'Or, tal com, a continuació, relata Amador Vallmayor, director general de la companyia.

«L'expansió de Font d'Or va començar el 1986, amb l'arribada de Vichy Catalán, líder indiscutible de l'aigua mineral carbònica, que buscava aigua mineral de qualitat "premium". Fins en aquest moment, la marca es dedicava bàsicament a l'envasament de garrafes de 8 litres de vidre reutilitzable, però, en poc més de dos anys, gràcies a l'impuls de Vichy Catalán, va ampliar la gamma de productes i la seva planta d'embotellament, i va comprar nova maquinària. Això va permetre posar en marxa noves línies d'envasament i, a més, es va augmentar la gamma en formats de polietilè. I, és clar, el 1989 va fer aparició en el mercat la «parella perfecta», Vichy Catalán i Font d'Or, en envasos de vidre reutilitzable de 250 ml, 500 ml i 1.000 ml, que reproduïen les ampolles ja existents de Vichy Catalán. D'aquesta manera les dues marques, líders en la restauració i hostaleria, es van posicionar estratègicament.

La tendència al creixement va continuar durant els primers anys de la dècada del 1990 fins a arribar a superar amb escreix la seva producció en més de 200 milions de litres d'aigua.»

El febrer del 1990 es va constituir el Grup Vichy Catalán SA, format per les empreses d'aigües minerals envasades Societat Anònima Vichy Catalán, Malavella SA, Font d'Or SA, Agua Las Creus SA i Font del Regàs SA.

A més de la direcció de Vichy Catalán, Renart desenvolupava la seva faceta pedagògica. El 1985 es va publicar el *Manual de perfeccionamiento de secretarias ejecutivas*, editat per Gestió i Planificació Integral, tema sobre el qual ja havia impartit un centenar de seminaris.

Una de les idees que Joan B. Renart va tirar endavant va ser la commemoració dels 100 anys[6] de Vichy Catalán. El centenari

6. Commemoració del centenari. Informe presentat al Consell d'Administració de Vichy Catalán (1985). Veg. la documentació annexa, p. 242.

havia estat, de fet, el 1981, però, com que no es va fer cap acte, va considerar que una celebració el 1985 era una bona oportunitat per a conèixer personalment els clients (els distribuïdors) i que aquests alhora el coneguessin a ell.

> Aquesta idea va fructificar després, perquè quan parlàvem per telèfon ens enteníem més bé, ja que ens coneixíem personalment.
>
> Es va convidar els distribuïdors que vinguessin al balneari per a saludar-nos, parlar i dinar. Hi va haver un espectacle i una desfilada per als acompanyants. Cada dia venien 200 persones, de dilluns a dijous. El divendres es va dedicar al sector de l'alimentació. Tots, uns 900, varen marxar molt contents.
>
> Els vaig convidar a venir al balneari a descansar, gratuïtament. Alguns van fer ús d'aquesta invitació.

El gener del 1989, el Dr. Alberto Bercovitz, catedràtic de Dret Mercantil, i Joan B. Renart van visitar al secretari d'Estat per a la Comunitat Econòmica Europea, Pedro Solves, per tal d'explicar-li l'origen i la història de la marca Vichy Catalán, remarcant la importància i la qualitat de la marca en el mercat europeu.

El 1990 Joan B. Renart va ser nomenat conseller d'Edicions 62. Va proposar al president del Consell editar un llibre sobre la història de les aigües i el balneari Vichy Catalán. Es va decidir tirar endavant el projecte i es va publicar, formant part del catàleg de l'editorial, *Font de salut: Història del Vichy Catalán* (1997).

Del 9 al 30 de setembre, Vichy Catalán va patrocinar l'exposició «Iberdiseño», a la sala de les Tines del Gran Casino de Barcelona, aleshores a Sant Pere de Ribes, on disset empresaris van exposar els seus productes.

> Els escric una carta encoratjant-los i dient-los que estem contents de patrocinar l'exposició «Iberdiseño», ja que si fóssim nosaltres qui haguéssim d'exposar els nostres productes també ens agradaria que alguna empresa ens ho patrocinés. De les disset empreses, només en van contestar dues agraint el patrocini. Ajudes de bona fe, però…

El 1990 Vichy Catalán va comprar el 80 % de l'empresa Jugos Canarios SA, ubicada a Telde (Gran Canària), fabricants dels sucs Granini, que Vichy havia comercialitzat.

> En vendre's l'empresa Granini a un grup alemany fabricant de licors que es deia Eckes, aquests ens han dit que ho volen comercialitzar ells directament. És per això que tenim interès a comprar la fàbrica de Canàries per a millorar la nostra cultura dins del mercat de sucs i nèctars de fruita.

> Com que es va posar de moda un ball brasiler que es deia lambada, vam voler registrar aquest nom, però no es va poder fer i finalment, es va quedar en Lambda, la marca de sucs de fruita que ara fabriquem a Telde.

Més endavant, el 1997, es va adquirir el 20 % restant de Jugos Canarios, al Sr. Encinoso, que dona la casualitat que va ser un alumne de l'ESMA a Canàries

El març del 1991 es va organitzar a l'Hotel Balneari l'acte de celebració del centenari del balneari Vichy Catalán. Havien passat cent anys de la col·locació de la primera pedra de l'establiment termal. Va ser una jornada festiva, amb l'assistència de 3.000 convidats.

El 1988 Barcelona va ser escollida la ciutat seu dels XXV Jocs Olímpics. Es va desfermar l'eufòria col·lectiva pel projecte



Pluja de confeti a la celebració del centenari de l'Hotel Balneari Vichy Catalán (Caldes de Malavella, 1991).



Joan Renart i Montalat i Joan B. Renart i Cava, davant l'avioneta *Piper Seneca II,* que, pilotada pel seu propietari, Fiore Ambrogio, participà a la XXXVII Volta Aèria a Catalunya (1991).



Acte de lliurament del guardó com a finalista de l'Empresari de l'Any 1994 (Barcelona, 5 de juliol del 1994).

olímpic, i durant els quatre anys següents es van dur a terme tots els treballs d'organització i preparació de l'esdeveniment. Vichy Catalán i Font d'Or van ser escollides «Aigües Olímpiques» dels XXV Jocs Olímpics de Barcelona.

> Els responsables de l'organització dels Jocs ens van comunicar que havien escollit les aigües minerals naturals Font d'Or i Vichy Catalán per a ser les aigües que beurien els atletes, els VIP i els periodistes durant els XXV Jocs Olímpics de Barcelona. Ens van demanar que poséssim a la seva disposició tots els mitjans perquè havien de fer una auditoria i un informe de les fàbriques d'envasament i la qualitat de les aigües. Tot ho van trobar correcte.



Joan B. Renart en una de les entrevistes a la ràdio.

.....

300 motores de Catalunya: Los perfiles y los rostros de quienes mueven Catalunya (Barcelona: Sagesse, 1992), perfil de Joan B. Renart.

La celebració dels Jocs va coincidir en el temps amb l'Exposició Universal de Sevilla. Vichy Catalán i Font d'Or van ser escollides les aigües en exclusiva del Pavelló de Catalunya a l'Expo 92.

Per votació popular feta al programa d'informació econòmica «El carrer dels diners», de la Cadena Ser Catalunya, Joan B. Renart va ser escollit finalista com a Empresari de l'Any 1994.

Ho vaig saber en rebre una carta en què m'ho comunicaven!

L'Editorial Sagesse va publicar *300 motores de Catalunya*, que mostrava els perfils de persones que havien destacat per la seva trajectòria professional. Joan B. Renart, com a conseller delegat de la Societat Anònima Vichy Catalán, formava part d'aquests destacats professionals.

Convencido de que "nunca se conoce lo bastante una empresa porque es un proyecto dinámico con riesgo", Juan B. Renart ha dedicado estos diez últimos años a reactivar una de las empresas centenarias con más arraigo en Catalunya, S. A. Vichy Catalán.

Casado y con tres hijos, Juan B. Renart nació en Balaguer, en la provincia de Lleida, en el mes de octubre de 1936. Profesor mercantil por la Escuela de Altos Estudios Mercantiles de Barcelona y Licenciado en Derecho por la Universidad de Barcelona, antes de su entrada en S.A. Vichy Catalán se ubicó profesionalmente en el mundo de la enseñanza, siendo Profesor de la Escuela Superior de Administración y Dirección de Empresas, ESADE y de la Escuela Superior de Marketing y Administración, ESMA, con la que colabora muy estrechamente desde hace doce años.



Paralelamente, Juan B. Renart aportó su conocimiento teórico en la gestión y asesoramiento de numerosas empresas, a las que hoy en día continúa vinculado como consejero. Pero su labor más notable se ha desarrollado en la empresa de la que actualmente y desde 1984 él es su Consejero Delegado, S.A. Vichy Catalán, cuya historia se remonta al año 1880.

Nombrado en 1992 "Profesional del Año", por el Club de Marketing de Barcelona, que él mismo presidió entre 1982 y 1986, Juan B. Renart es autor de numerosos artículos sobre temas empresariales y coautor de una monografía sobre la obra arquitectónica de Santa María de Balaguer, construida en el siglo XI.

Miembro de numerosas instituciones y proyectos cívicos de carácter no lucrativo, Juan B. Renart tiene como mayor afición "hacer crecer empresas, asociaciones, animales y plantas".

JUAN B. RENART

Consejero Delegado de S.A. Vichy Catalán

El 15 de desembre del 1994, Vichy Catalán va incorporar l'empresa gallega Aguas de Mondariz - Fuente del Val SA, ubicada a Mondariz (Pontevedra), amb la compra del 100 % de les accions.

El comercial de Galícia va llegir una entrevista al director d'EYCAM, filial de Nestlé, al diari *La Voz de Galicia* i ens la va enviar. S'hi deia que la multinacional Nestlé compraria Mondariz i vint brolladors més. Tot seguit, em vaig posar en contacte amb la persona que anava a les juntes directives de l'ANEBE (Associació Nacional d'Empreses d'Aigües de Beguda Envasades) en nom de Mondariz. Li havia de preguntar si encara érem a temps de negociar la possible compra de Mondariz. Va contestar que sí. Aleshores el vaig telefonar, personalment, i l'endemà, a les onze de matí Diego Alcázar, Javier Solano i jo érem a la seu de l'Instituto de Empresa de Madrid.

Fins a l'hora de dinar em van explicar què venien i què era el que volien. Per part meva, perquè no es notés que en tenia moltes ganes, els recomanava no vendre a una multinacional estrangera (que feia temps que negociava la compra).

Vam decidir dinar i convidar altres accionistes. Al dinar hi havia accionistes que, entre tots, sumaven un 30 % del capital, i que estaven disposats tant a vendre com a seguir. Dialogant, els vaig preguntar per què volien vendre, i és que tots ja tenien gastats o invertits els diners en altres coses.

Vam quedar que contestaria si compràvem el 100 %, el 70 % o bé res. Des de Barcelona, els vaig dir que el Consell d'Administració havia decidit comprar el 100 %, però que abans Lluís Taberner, advocat, i Josep Clavera, assessor fiscal, anirien a revisar els comptes i valorar l'empresa. Així es va fer i vam reduir el preu diverses vegades, fins que van dir prou. Per a nosaltres va ser un preu assequible. Vam comprar una marca històrica, molt

coneguda, amb un aigua de qualitat i un brollador amb un cabal inesgotable.

La difusió de la cultura de l'aigua ha estat un dels temes clau en la tasca de mecenes de Joan B. Renart. Va tenir la idea—i la va tirar endavant—de fundar la Confraria Gastronòmica de l'Aigua i Tastadors d'Aigua.

L'acte solemne de constitució de la Confraria Gastronòmica de l'Aigua i Tastadors d'Aigua es va celebrar al Saló de Cent de l'Ajuntament de Barcelona, l'11 de novembre del 1995, amb l'apadrinament de la Cofradía Vasca de Gastronomia de Sant Sebastià.



Acte solemne de constitució de la Confraria Gastronòmica de l'Aigua i Tastadors d'Aigua al Saló de Cent de Barcelona (11 de novembre del 1995).



Com a president de la Confraria, Joan B. Renart va ser nomenat Gran Senyor de les Aigües (Gran Sukalde Jaun), apadrinat per Luis Mokoroa, president de la Cofradía Vasca.

Al final de l'acte, es va fer la desfilada de tots els confrares, abillats amb capa i barret, portant els estendards de les vint confraries assistents, des de l'Ajuntament, pujant per la Rambla, fins a arribar als autocars situats a la plaça de Catalunya, per a continuar la jornada a l'Hotel Balneari Vichy Catalán.

Joan B. Renart, president de la Confraria Gastronòmica de l'Aigua; la soprano Montserrat Martí i Caballé, i el periodista gastronòmic Juan José Lapitz, a la sortida del Saló de Cent.
El disseny i els colors de la capa i el barret dels confrares van ser una creació d'Irene Renart i Montalat.
Fot.: Manel Canetti (11 de novembre del 1995).

.....

Confrares de la Cofradía del Ciento, la Federació de Confraries Gastronòmiques i la Confraria Gastronòmica de l'Aigua i Tastadors d'Aigua, davant de l'Hotel Balneari Vichy Catalán (Caldes de Malavella, 11 de novembre del 1995).


BALNEARI
VICHY CATALAN

A la plaça del Balneari, tocant dues cobles, es va estrenar la sardana *El nostre Vichy*.

> A partir d'aquell dia, vaig decidir que Malavella, Les Creus, Font d'Or i Font del Regàs, tinguessin una sardana. Quan ja les tenia (lletra i música), vaig col·laborar a escriure l'havanera «Homenatge als indians», en honor dels emigrants que van anar a Cuba. Quan el doctor Furest va constituir la Societat Anónima Vichy Catalán, tots els socis, a excepció d'ell, eren indians.
>
> L'havanera es va estrenar a l'Hotel Balneari Vichy Catalán, cantada pel grup Mar Endins, amb música de Francesc Salse i lletra de Josep Maria Cao i Joan B. Renart, amb motiu de la reunió dels representants de les vint empreses més importants d'alimentació.

La Confraria Gastronòmica de l'Aigua i Tastadors d'Aigua va convocar uns premis d'art amb l'objectiu de millorar el fons d'art de l'Hotel Balneari Vichy Catalán. Cada any es va convocar una especialitat—pintura, escultura, literatura, música—fins a l'any 2004.

L'Escola Superior de Màrqueting i Administració d'Empreses (ESMA) havia estat la primera empresa que va crear i desenvolupar Joan B. Renart. La segona va ser Manantial de Salud, filial al 100 % de Vichy Catalán.

> Com vaig concebre Manantial de Salud? Estant de vacances l'agost del 1997, vaig llegir al diari que el mes d'abril de l'any següent es faria una gran trobada o congrés a Barcelona—que no es va arribar a celebrar—dels envasadors d'Europa de *coolers* (ampolles grans d'aigua, com per exemple les de 18,9 litres). Vaig pensar que era un nou canal que nosaltres tindríem per a vendre aigua. Vaig cridar el meu germà, l'Antoni Renart, enginyer

industrial i gerent de la companyia, i l'advocat de l'empresa, en Lluís Taberner, i els vaig donar per escrit unes preguntes o dubtes que tenia, i els vaig enviar a parlar amb la subdirectora general de productes alimentaris. Mentrestant, em vaig posar en contacte amb una empresa consultora anglesa i vam contractar el treball d'un consultor d'aquesta companyia perquè vingués a explicar-nos com funcionava una empresa com la que volíem posar en marxa.

És evident que van sortir alguns problemes d'interpretació, perquè la subdirectora general de productes alimentaris no tenia ni idea d'un projecte com aquest. Això va fer que l'Antoni Renart i en Lluís Taberner anessin a veure-la, tres mesos després, amb una altra llista de preguntes. Van comentar que s'havia sorprès molt que ho tinguéssim tot a punt per a començar el 1r de gener següent. Així va ser. A partir del 1r de gener del 1998 van començar les activitats de Manantial de Salud. Nosaltres hi volíem posar com a nom de marca Fuente de Salud, o bé Font Salut, però la subdirectora general ens va dir que si li posàvem aquest nom ella s'ho carregaria. En veure aquesta actitud, vaig decidir anomenar l'empresa Manantial de Salud i aprofitar el prestigi que tenien les aigües de Sant Hilari de Sacalm per a dir-ne Sant Hilari, marca que ja teníem registrada.

La cultura de l'aigua i la salut formen part destacada de la filosofia d'empresa de Vichy Catalán. Han estat una constant en el desenvolupament de projectes de Joan B. Renart al llarg de la seva gestió a la companyia, així com d'altres que poguessin oferir noves perspectives de negoci.

Entre els anys 1997 i 2006 va aconseguir que Vichy Catalán participés en les Jornades de Nutrició Pràctica que se celebraven a la Facultat de Medicina de la Universitat Complutense de Madrid.

El 15 de gener del 1998 va organitzar un concert del tenor Josep Carreras al Palau de la Música Catalana. S'hi va convidar clients i proveïdors, que van omplir la sala de concerts del Palau de gom a gom. Al final es va fer una subhasta de cançons per a ajudar la Fundació Josep Carreras en la investigació contra la leucèmia. Dies després van arribar moltes cartes de felicitació dels invitats.

El 1998, el Consell d'Administració de la Societat Anònima Vichy Catalán va acordar la participació de la companyia en el PGA Golf de Catalunya, amb la seva aportació econòmica i formant part del Consell d'Administració de l'empresa.

> Vichy Catalán va comprar una participació del PGA Golf de Catalunya, que li va oferir el Real Automòbil Club de Catalunya.
>
> Ho vam fer perquè ells volien que, atesa la proximitat que tenim a Caldes de Malavella amb el golf, hi fóssim presents, i personalment vaig pensar des del primer moment en la possibilitat de construir un hotel dins del golf que fos de Vichy Catalán.

La construcció d'un nou establiment hoteler arribaria el 2002, amb l'inici de les obres de l'Hotel Melià Golf Vichy Catalán, al bell mig del camp de 36 forats del PGA Golf de Catalunya, a Caldes de Malavella.

La Federació Espanyola de Hostaleria i Restauració (FEHR) va organitzar el seu Congrés anual a Barcelona, que va durar tres dies. Es va aconseguir que el congrés tingués una durada de quatre dies, i el tercer dia es va dedicar a visitar les fàbriques de Font d'Or i Vichy Catalán. Tres-centes persones van esmorzar a Font d'Or i van dinar al Balneari.

Els premis i reconeixements han format part de la llarga trajectòria empresarial de Joan B. Renart, per tota una vida dedicada a impulsar projectes i empreses.



Lliurament del Diploma de Gourmet Barceloní de l'any 1999 de mans del president del Club de la Bona Taula, en un sopar celebrat a l'Hotel Majestic de Barcelona (27 de maig del 1999).

El 1999 va ser nomenat president de la Fundació Viure el Mediterrani, de Barcelona, i Gourmet Barceloní de l'any, pel Club de la Bona Taula. El 2000, la Junta Directiva de l'Associació de Cuiners i Rebosters de Barcelona va acordar nomenar-lo president honorari de l'associació.

Joan B. Renart, interessat pels temes de salut i qualitat de vida, va establir contacte amb la doctora Maria Pilar Vaquero, directora de l'Institut de Nutrició i Bromatologia del Consell Superior d'Investigacions Científiques (CSIC). Des de l'Institut es va dur a terme una investigació científica a l'entorn de la influència de la mineralització de l'aigua de beguda sobre l'equilibri hídric i mineral.

La doctora Vaquero, el 2018, va continuar col·laborant amb Vichy Catalán, portant a terme importants estudis sobre la ingesta de Vichy Catalán per a reduir el risc cardíac, estudiant-ne els efectes sobre el control i la reducció del colesterol.



Joan B. Renart, des de la presidència de la taula, pronunciant unes paraules d'agraïment als confrares que emplenaven el local (Confraria Gastronòmica de la Costa Daurada, Salou, 2002).

El 1999, l'organització dels prestigiosos Gourmand World Cookbook Awards va atorgar al llibre *El agua en la cocina del futuro* (editat per l'Academia Española de Gastronomía, Ediciones B), patrocinat per Vichy Catalán, el premi al llibre més innovador en l'àmbit mundial. Entusiasmats, tot el Comitè de Direcció va assistir a l'entrega del premi a Versalles (França). Joan B. Renart hi va pronunciar una conferència en francès sobre el tema. En acabar, el van convidar a fer la mateixa conferència en una exposició francesa sobre l'aigua a Levallois-Perret (París).

El 2002 és nomenat president de l'Associació de Professionals Lliures Associats a Noves Tecnologies, Alimentació i Restauració (PLANTAR). També aquell any, la Confraria Gastronòmica de

la Costa Daurada de Tarragona li va concedir el nomenament de Confrare Honoris Causa i la medalla corresponent.

Des que Joan B. Renart Cava va assumir l'administració de la Societat Anònima Vichy Catalán, any rere any l'empresa havia anat augmentant beneficis i millorant les vendes.

El 2002 va entrar a l'empresa Joan Renart i Montalat com a adjunt a la direcció i comercial de l'empresa:

> El 2001 parlo amb el meu fill Joan perquè s'incorpori a Vichy Catalán. Ja té vint-i-sis anys d'edat i està ben format i preparat. Necessito la seva ajuda professional. Acordem que començarà el pròxim novembre.
>
> En Joan B. Renart i Montalat va començar a treballar a la comercialitzadora de Vichy Catalán. El 2002 va ser nomenat adjunt a la Direcció Industrial i Comercial de l'empresa.

Pel seu naixement i la seva vinculació amb Balaguer, Joan B. Renart ha estat una persona destacada de la ciutat, des de la qual han demanat la seva col·laboració

> El 2002 em telefona l'alcalde de Balaguer, en Miquel Aguilà, i em diu que he de fer el pregó de la Festa Major de Balaguer,[7] l'11 de novembre. Em poso a redactar el pregó. Li envio el text i contesta que li sembla bé. Fixem dia, hora i lloc. M'hi van acompanyar la Rosa Maria, la Irene, la Gemma, en Joan i el nostre net Jaume. En acabar l'acte al Saló d'Actes de l'Ajuntament, em van saludar molts amics. Era ple de gom a gom.

7. Pregó de la Festa Major de Balaguer (2002). Veg. la documentació annexa, p. 250.

Clausuren el curs per a Joves emprenedors de la ciutat de Balaguer

Organitzat per l'IMPIC i subvencionat per l'empresari Joan B. Renart

El passat dissabte 15 de maig, va clausurar-se el segon curs Jove Emprenedor, subvencionat per l'empresari balaguerí, Conseller Delegat de l'empresa Vichy Catalán, Joan B. Renart, organitzat per l'Institut Municipal Progrés i Cultura i impartit per professors de l'Escola Superior de Marketing i d'Adminstració (ESMA).

El curs que va iniciar-se durant el passat mes de febrer, s'ha celebrat a la Sala Polivalent del Xalet Montiu, tots els dissabtes a la tarda, amb sessions de 4 hores, amb professorat especialitzat.

El Curs ha pretès mostrar aquelles estratègies i tècniques empresarials a aquells joves d'entre 20 i 35 anys que es volen iniciar en l'aventura empresarial o que ja hi estan treballant i volien millorar algun dels aspectes formatius de direcció i gerència de l'empresa.

L'organització ha valorat positivament l'assistència d'una vintena de joves emprenedors.

L'acte de clausura va estar presidit per l'empresari Joan B. Renart i per l'alcalde de Balaguer, Miquel Aguilà.



Revista *Groc*, núm. 406 (Balaguer: 2004).



Jònica, escultura de Josep Maria Subirachs, als jardins de l'Hotel Balneari Vichy Catalán (Caldes de Malavella).



El president de la Generalitat de Catalunya, Jordi Pujol, lliura la Medalla President Francesc Macià 2003 a Joan B. Renart en un acte oficial al Palau de la Generalitat (15 d'octubre del 2003).

> Vaig sentir que havia de fer alguna cosa per Balaguer i vaig oferir a l'alcalde un curs de Tècniques Empresarials, del qual es van celebrar dues edicions amb quaranta assistents. La convocatòria del curs s'adreçava a joves emprenedors de la ciutat, que podien fundar una empresa a Balaguer o que ja l'estaven dirigint.

L'any 2002, Joan B. Renart va contactar amb el gran escultor, i amic, Josep Maria Subirachs, perquè volia comprar-li una escultura per als jardins de l'Hotel Balneari Vichy Catalán, a Caldes de Malavella. Van visitar el taller que l'escultor tenia a la Roca del Vallès i li va oferir l'obra titulada *Jònica*. L'escultura es va instal·lar a la plaça que hi ha davant de l'entrada al Balneari, el 16 de novembre del 2002.

El 2003 la Generalitat de Catalunya li concedeix la Medalla i la Placa President Francesc Macià 2003, creada el 1938 i concedida a «la trajectòria d'aquelles persones que al llarg dels anys han portat la seva actuació professional més enllà del que és habitual, fent-ne una manera de viure i de servir a la societat».

> És una distinció que m'honora perquè, després de la Creu de Sant Jordi, és la més important que concedeix la Generalitat de Catalunya.

El Fòrum de les Marques de Renom Espanyoles (FMRE), fundat el 14 de juliol de 1999 i integrat per tres institucions fundacionals—el Ministeri de Ciència i Tecnologia, l'Associació de Marques de Renom i l'Institut Espanyol de Comerç Exterior (ICEX)—, va destacar, en el seu llibre *Grandes marcas de España*, Vichy Catalán com una de les seixanta marques de renom a Espanya.

L'Associació Amics de la Clau de Barcelona li va atorgar la Clau de Barcelona l'any 2004. La Clau es concedeix des de l'any 1964



Joan B. Renart amb la Clau de Barcelona (2004).

amb la finalitat d'honorar els barcelonins universals que, amb esforç i treball, contribueixen al bon nom de la ciutat. El saló de l'Hotel Ritz era ple de gom a gom d'amics i coneguts que el van voler acompanyar. Va agrair-ho amb un breu parlament.

En paral·lel als premis i reconeixements a tota la seva trajectòria professional, va començar l'etapa de relleu generacional a Vichy Catalán

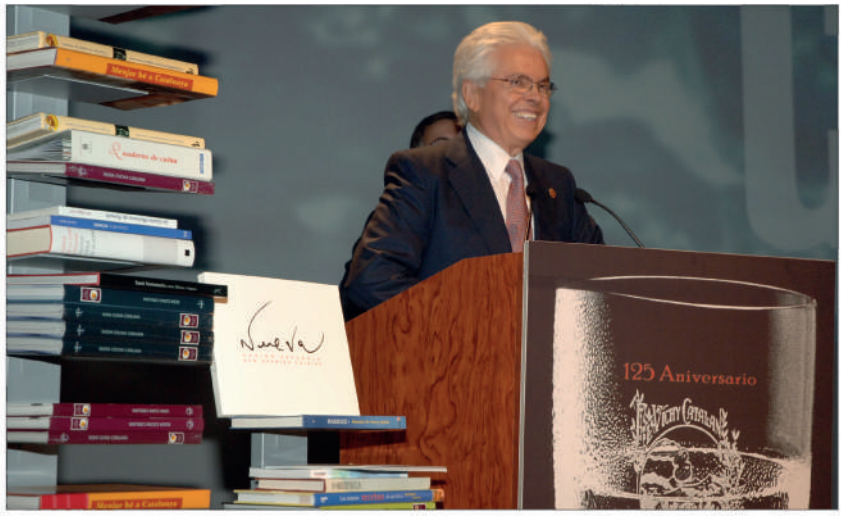
> El 2003, en Joan B. Renart i Montalat va ser escollit conseller per la Junta General d'Accionistes de Vichy Catalán, la qual cosa m'omple de satisfacció. Va pel camí de substituir-me. Tinc moltes esperances posades en ell. Ha treballat molt perquè pugui ocupar, un dia, el meu lloc, amb èxit.
>
> El 2004 és nomenat director general de la societat.

> El juny del 2006, a la Junta General d'Accionistes de Vichy Catalán hi ha un canvi de consellers, amb l'entrada d'Irene Renart i Montalat com a consellera. En el primer Consell d'Administració es distribueixen els càrrecs: es nomena Joan B. Renart i Montalat conseller delegat de Vichy Catalán, i a mi, president de Vichy Catalán.

El 2004, Joan B. Renart i Montalat, com a director general de la Societat Anònima Vichy Catalán, va comprar el 100 % de l'empresa Carbónicas Navalpotro d'Almazán (Sòria), que es ven sota la marca Monte Pinos.

El 2005, Joan B. Renart i Cava rep la Medalla al Mèrit Gastronòmic de Catalunya, Premi Nadal de Gastronomia 2005, de l'Associació de Cuiners i Rebosters de Barcelona.

> Aquest any és el segon que, amb la col·laboració de Buffet & Ambigú, concedim els premis Modest Furest i Roca, dedicats



Joan B. Renart, envoltat dels llibres de cuina i gastronomia, l'edició dels quals va impulsar. 125è aniversari de Vichy Catalán, homenatge celebrat a Madrid (8 d'octubre del 2007).

a la Nova Cuina Catalana. Cada any hi participen un centenar de cuiners presentant plats originals. S'han definit premis segons la presentació del plat, les primeres matèries utilitzades, l'actualització d'una recepta tradicional… Els premis es concedeixen en un acte públic que se celebra a l'Hotel Balneari Vichy Catalán, amb la lectura prèvia de l'acta, que fa el secretari, Lluís Taberner.

Parlant amb el president de la Federació Espanyola d'Hostaleria i Restauració (FEHR) vaig aconseguir que presentés la nostra candidatura i, el 30 de setembre del 2005, el Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç va concedir una Placa d'Or al Mèrit Turístic a Vichy Catalán, que S.M. el Rei Joan Carles I va lliurar personalment a Joan B. Renart i Montalat, conseller delegat de la Societat Anònima Vichy Catalán, l'any 2006.

Celebrem un acte d'inauguració de l'Hotel Melià Golf Vichy Catalán, al mateix hotel, situat al bell mig dels 36 forats del PGA Golf de Catalunya.

La celebració dels 125 anys d'història de Vichy Catalán:

Vaig tenir la idea de celebrar els 125 anys d'història de Vichy Catalán i vaig començar a moure els fils. En lloc d'organitzar actes per a celebrar els 125 anys de vida de l'empresa, vaig aconseguir que grans i prestigioses entitats de l'hostaleria i la restauració amigues fessin homenatges a Vichy Catalán. No hi ha cap altra empresa a la qual hagin organitzat homenatges així.

A Madrid va tenir lloc l'acte d'homenatge de la Federació d'Associacions de Cuiners i Rebosters d'Espanya (FACYRE) a Vichy Catalán, amb motiu dels 125 anys de vida: 125 restaurants de prestigi de Madrid van oferir 125 safates de tapes per als assistents. (8 d'octubre del 2007)



125è aniversari de Vichy Catalán, homenatge celebrat a Madrid per la FACYRE (8 d'octubre del 2007).

.....

A Barcelona, a la Sala Oval del Palau Nacional de Montjuïc, es va fer l'acte d'homenatge a Vichy Catalán organitzat per la Fundació Institut Català de la Cuina, totes les escoles d'hostaleria de Catalunya, gremis i federacions d'hostaleria de Catalunya. (12 de novembre del 2007)

Al Saló de Plens de l'Ajuntament de Sant Sebastià, vam rebre l'acte d'homenatge de la Cofradía Vasca de Gastronomía i de la Federació de Confraries Gastronòmiques (FECOGA) a Vichy Catalán. (12 de desembre del 2007)





La Fundació Institut Català de la Cuina i els gremis i escoles d'hostaleria de Catalunya van organitzar l'acte d'homenatge a Vichy Catalán pels seus 125 anys d'història, celebrat a la Sala Oval del Palau Nacional de Catalunya (Barcelona, 12 de novembre del 2007).

.....

Discurs de Joan B. Renart amb motiu del 125è aniversari de Vichy Catalán a la Sala Oval del Palau Nacional de Catalunya. (Barcelona, 12 de novembre del 2007).
Fot.: Beta-Disc

A Sitges, Josep M. Matas es va cuidar que el Gremi de Restauració també organitzés un acte important.

Amb molt entusiasme vam preparar i editar el llibre *Vichy Catalán, 125 anys d'història*,[8] redactat per la historiadora Natàlia Piernas, on es detalla la trajectòria de la marca des dels seus orígens, el 1881, fins al 2009. La presentació als mitjans de comunicació es va fer al restaurant Hoffman, de Barcelona, el 2 de juny del 2009.[9]

La Federació Espanyola d'Hostaleria i Restauració (FEHR), que té prop de 350.000 associats, li concedeix el Premi a la Concòrdia José Luis Fernández Noriega 2009, que s'atorga a una persona cada any amb motiu del sopar de fi de curs, que aquell any va tenir lloc als Jardines del Jarama, a Madrid. Li va fer el lliurament del guardó Josep Maria Rubio, president de la FEHR. Va ser felicitat per un bon nombre de restauradors que el coneixien.

El 2010, amb setanta-tres anys, Joan B. Renart Cava, president del Grup Vichy Catalán, va rebre la màxima distinció que atorga la marca Cuina Catalana, la Cullera de Platí, per la tasca de mecenatge i suport que sempre ha dut a terme. La marca també el va nomenar, amb caràcter vitalici, ambaixador d'honor de la Cuina Catalana. La cullera, juntament amb la C de Catalunya, forma part de la imatge corporativa de la marca Cuina Catalana.

L'associació Euro-Toques, que agrupa els xefs més distingits de la Unió Europea, en nom de la Comunitat Europea de Cuiners li concedeix el Premi Compromís d'Euro-Toques 2010.

---

8. *Vichy Catalán: 125 anys d'història*, publicat per Viena Edicions, va ser guardonat als Gourmand World Cookbook Awards com a Millor Llibre d'Empresa (4t mundial), el 2009.
9. Veg., a la documentació annexa, la presentació del llibre *Vichy Catalán: 125 anys d'història*, p. 278.



Joan B. Renart Cava i Joan B. Renart Montalat, brindant amb Vichy Catalán en la presentació del llibre *Vichy Catalán: 125 anys d'història* (restaurant Hofmann, Barcelona, 2 de juny del 2009).

El 23 d'octubre del 2010, la Societat Gastronòmica i Cultural del Comtat d'Urgell, amb seu a Balaguer, concedeix el Premi Caragol d'Or a Joan B. Renart i Cava, per la seva aportació a totes les manifestacions gastronòmiques. El premi va ser lliurat pel president de l'entitat, Josep Maria Morell i Bitrià.

> Vaig agrair el premi escrivint un article sobre el caragol (que van repartir en forma de llibret entre el centenar d'assistents a l'acte) i pronunciant unes paraules d'agraïment. Com que soc balaguerí i molts socis són amic meus, amb la Rosa Maria procurem anar-hi cada any amb motiu de l'entrega anual del Caragol d'Or. El nostre fill Joan i jo mateix ens hem fet socis d'aquesta entitat.

Joan B. Renart agraint la distinció de la Cullera de Platí, atorgada per la marca Cuina Catalana, per la seva tasca de mecenatge i suport (Hotel Alimara, Barcelona, 2010).



.....

Joan B. Renart rep el premi Cargol d'Or, atorgat per la Societat Gastronòmica i Cultural del Comtat d'Urgell, amb seu a Balaguer (23 d'octubre del 2010)



El 2011, amb la finalitat de promocionar l'aigua mineral natural Font d'Or, Vichy Catalán i els sucs Lambda, va impulsar una nova iniciativa:

> Recullo informació sobre aquests productes i, juntament amb un informe del doctor Oliver-Rodés, que faig traduir a l'alemany, envio aquesta documentació a l'Institut Fresenius d'Alemanya, demanant-los que confirmin el que diu l'informe.

> Ho confirmen per escrit. Quan el rebo, ho envio tot als cinquanta distribuïdors més importants d'Alemanya perquè comprin les nostres aigües .

També el 2011, amb Rosa Maria Montalat i Joan B. Renart Montalat van visitar l'empresa Carbónicas Navalpotro, Monte Pinos, a Almazán, Sòria. La directora, Puri Esteban, els va acompanyar durant tota la visita i després es van reunir amb l'antic propietari de l'empresa Pedro Navalpotro i la seva dona.

El 2013, una altra idea que va dur a la pràctica va ser aconseguir que l'aigua mineral natural Sant Hilari s'utilitzés per a les màquines de cafè del sector de l'hostaleria.

> El professional de la cafeteria que vol servir bon cafè als seus clients sap que el cafè més utilitzat és el cafè més torrat, amb sucre i de baixa qualitat. Aquest cafè torrefacte pot ser perillós per a la salut per diferents motius, perquè quan un producte com el cafè es torra fins a gairebé cremar-lo produeix una substància química anomenada *acrilamida*, que és un producte cancerigen.
>
> Els bons cafès no hi ha necessitat de torrar-los tant, i menys amb sucre refinat, que cal eliminar de les dietes. Si fem el cafè amb cafè de qualitat i en lloc d'aigua de l'aixeta fem servir aigua mineral natural Sant Hilari, tindrem un cafè nutritiu, de bona qualitat. Aquesta era la meva intenció. L'empresa filial de Vichy Catalán, Manantial de Salud, ha creat, partint de la meva idea, el Water Cube, que porta un dispositiu que va subministrant aigua mineral natural Sant Hilari a la cafetera del bar en la mesura que en necessita per a anar fent cafès.
>
> Totes les persones que han provat cafè bo amb Water Cube han quedat plenament sorpreses i satisfetes. Els cafès Cornellà reco-

manen a tots els seus clients d'instal·lar Water Cube. Ells només treballen amb cafès de qualitat.

També convé tenir en compte que l'ús d'aigua mineral natural millora de forma considerable la durabilitat de la cafetera, ja que la calç que conté l'aigua de xarxa és el seu enemic principal, especialment en determinades zones del país.

El 2014, Renart va idear un nou canal de distribució:

Poso a disposició de Vichy Catalán la idea d'obrir un nou canal de distribució, les farmàcies, amb tres productes nous pensats i investigats per mi: un protector de la pell del rajos UVA (que són els rajos ultra violeta A, els més perillosos i que causen el 95 % dels càncers de pell), un reparador de la pell i un producte defensor i potenciador del sistema immunitari. Aquests tres productes són coneguts per Vichy d'Or. Els productes són Protect d'Or, Repara d'Or i Defens d'Or. Des del juny del 2017 es venen a les farmàcies. Hem desenvolupat unes fórmules úniques, ja que tots els productes que fins ara es venien a les farmàcies per a protegir-se del sol són d'aplicació cosmètica, mentre que aquests són begudes amb una barreja d'aigua mineral natural Font d'Or i Vichy Catalán, amb vitamines i minerals que afavoreixen la hidratació de la pell, eliminen les arrugues causades per l'envelliment de la pell, i el millor és que protegeixen la pell dels perillosos rajos ultra violeta (UVA), que són els que en un 95 % dels casos provoquen l'aparició del melanoma.

Alberto Cabadas i Miquel Àngel Urban han tingut un paper destacat per a aconseguir les formulacions—amb la col·laboració del dermatòleg doctor Juan Ramón Garcés Gatnau, cap clínic del Servei de Dermatologia de l'Hospital de la Santa Creu i Sant Pau de Barcelona, i altres professionals—, i també en la presentació de la nova gamma de productes a tres-cents farmacèutics al Col·legi de Farmacèutics de Barcelona.

El 2015, amb setanta-vuit anys, continua presidint els consells d'administració que se celebren cada mes a Vichy Catalán.

Fins avui, han passat moltes coses, i la persona que ha viscut més aquests canvis és Rosa Arderiu Barbens. Va ser administrativa, secretària, directora financera i directora del Grup Vichy Catalán (comercialitzadora i administració de vendes de la Societat Anònima Vichy Catalán). Dels anys que va estar treballant a la Societat Anònima Vichy Catalán, ens diu: «Vaig entrar a treballar a Vichy Catalán als divuit anys. Amb la jubilació de l'administrador, el senyor Pons, va entrar a ocupar el seu lloc el senyor Joan B. Renart Cava. El senyor Renart va dir-me que podia continuar com a secretària, la qual cosa em va tranquil·litzar.

»Aleshores, tot va canviar. Recordo que entrava al despatx del senyor Renart i, després d'una estona en sortia plena de papers. Eren cartes, trucades i encàrrecs a fer. A més a més dels dictats, em deia més o menys el que havia de fer. Ara ja no em sobrava mai gens de temps. Això els passava també a tots els que tenien algun càrrec a l'empresa. Sempre els donava noves idees i indicacions.

»Ara que estic jubilada, recordo amb afecte els anys que vaig treballar a Vichy.»

> Els nostres fills Joan, conseller delegat, i Irene, vicepresidenta, estan marcant, amb interès i eficàcia, l'estratègia que ha de seguir l'empresa, juntament amb els consellers Enric Casas i Sara Dalmau.
>
> De tant en tant, m'agrada parlar amb algun dels directius, per tal de conèixer-lo més i saber quines són les seves preocupacions i com veu l'empresa.

Quan els comercials han de parlar amb un client, o quan els col·laboradors de compres han de negociar amb un proveïdor..., sempre es produeix una situació en què dos cervells s'enfronten. Per això cal conèixer bé el cervell, cuidar-lo, mantenir-lo jove i actiu. He preparat un treball sobre el cervell, que estic disposat a explicar-lo si me'l demanen per a una propera convenció.

Em concedeixen el Premi Gaudí per la meva trajectòria personal i professional, al Centre d'Iniciatives Empresarials de Reus. Com que la reunió de concessió és a la tarda, el president em diu que els agradaria que al matí fes una xerrada per a empresaris sobre creativitat aplicada a l'empresa. Ho fem. Són més d'un centenar d'assistents, i durant una hora han estat fent preguntes. He obsequiat el president amb un exemplar del meu llibre de creativitat.

Faig gestions per a esbrinar com es poden fer ampolles de PET biodegradables. Ara he passat tota la informació al director general, Amador Vallmayor, perquè faci els experiments necessaris i decideixi si es pot fer o no.

Em jubilo de conseller delegat, però continuo com a conseller i president de Vichy Catalán. Dins del Consell d'Administració m'elegeixen president d'aquest mateix consell i president de la Junta General d'Accionistes de Vichy Catalán. En Joan B. Renart i Montalat ara és l'únic conseller delegat.

A la convenció d'aquest any 2016, que es transmetia per videoconferència a tots els col·laboradors de totes les empreses del Grup Vichy Catalán, he fet una xerrada amb el títol «Experiències, temes d'interès vital». En acabar-la, els que érem al Balneari Vichy Catalán hem passat al menjador per a dinar. Amb gran sorpresa meva, ha aparegut una parella que, amb acompanyament de guitarra, m'ha dedicat la cançó «Rosó». I quan estava més emocionat, el director general i altres membres de l'empresa



Amb motiu de l'homenatge pels 80 anys de Joan B. Renart, li van regalar algunes ampolles amb aquesta etiqueta.

m'han fet dos obsequis. El que més m'ha emocionat ha estat una ampolla de Vichy Catalán del 1881, amb una dedicatòria molt sentida d'homenatge, escrita a l'etiqueta. Quina manera més especial de celebrar els vuitanta anys!

He preparat una xerrada sobre els desafiaments de les noves tecnologies i la digitalització per a la cloenda de la pròxima convenció comercial.

El 23 d'abril del 2017, Diada de Sant Jordi, el nostre fill Joan em va demanar que intentés recordar fets i anècdotes dels meus vuitanta anys. És el que he pretès fer en aquestes notes, en les quals només escriuré sobre les meves experiències fins als vuitanta anys, encara que tinc la intenció, ara, d'arribar als cent anys de vida. Després ja us ho fareu!

A tots us recordaré sempre perquè m'heu fet treballar molt! I m'he sentit estimat. Però és cert que, fent-ho, he gaudit molt!

Personalment, desitjo que aquesta biografia sigui un homenatge a totes les persones que m'han ajudat, que han aportat les seves decisions i el seu esforç perquè Vichy Catalán Corporation sigui una empresa emblemàtica.

Ara ja m'acaben d'encomanar que actualitzi el llibre dels 125 anys d'història de Vichy Catalán fins als 140 anys (1881-2021).



Joan B. Renart, treballant en la biografia (juny del 2017).

Annexos

(per ordre cronològic)

1. *La monumental obra arquitectònica de Santa Maria de Balaguer*, per Ferran Espuñes i Serra i Joan Renart i Cava (Lleida: Instituto de Estudios Ilerdenses, 1973)

INSTITUTO DE ESTUDIOS ILERDENSES
DE LA
EXCMA. DIPUTACION PROVINCIAL DE LERIDA
C.S.I.C. - PATRONATO "JOSE M.ª QUADRADO"

FERRAN ESPUÑES I SERRA
JOAN RENART I CAVA

LA MONUMENTAL OBRA ARQUITECTONICA DE SANTA MARIA DE BALAGUER

LERIDA
1 9 7 3

C.S.I.C. - PATRONATO DE ESTUDIOS LOCALES "JOSE M.ª QUADRADO"

FERRAN ESPUÑES I SERRA
JOAN RENART I CAVA

LA MONUMENTAL OBRA ARQUITECTONICA DE SANTA MARIA DE BALAGUER

INSTITUTO DE ESTUDIOS ILERDENSES
DE LA
EXCMA. DIPUTACION PROVINCIAL DE LERIDA

LERIDA
ARTIS ESTUDIOS GRAFICOS
1973

LA MONUMENTAL OBRA ARQUITECTONICA DE SANTA MARIA DE BALAGUER

per FERRAN ESPUÑES I SERRA
i JOAN RENART I CAVA*

PROLEG

Com diu el sociòleg alemany Hans Freyer, «al penetrar en el món històric, la mirada es deté, en primer lloc, en aquelles obres objectives en les que s'ha solidificat, assolint-hi existència duradera, la vida històrica dels pobles.

Conservades per un caprici de l'atzar, mantingudes per una tradició conscient o bé preservades de l'oblit gràcies a la ciència, aquestes obres representen els camins pels que el sentit històric troba accès a la comprensió del passat.

En elles, efectivament, s'ha objectivat l'esperit dels homes que les varen crear.»

I, així, per mitjà dels grans monuments funeraris egipcis podem arribar fàcilment a entendre la profunda influència de la idea de la mort en les primeres civilitzacions que habitaren la vall del Nil. Com també, a la vista de les modernes edificacions, eminentment utilitàries i funcionals, hom endevina clarament l'esperit pràctic de la moderna civilització occidental.

Aquestes reflexions d'índole filosòfica m'han semblat adients per a posar-les com a proemi d'aquest petit tractat sobre la nostra església de Santa Maria, perquè, certament, el més important d'ella potser no és la seva grandiositat indiscutible ni la seva solemne concepció, sinó el seu transcendent significat.

ANDREU VIOLA I ESTANY

---

* Ferran Epuñes i Serra i Joan Renart i Cava, són dos balaguerins. Varen escriure aquest treball l'any 1954, essent dos joves estudiants (d'Enginyeria i de Dret i Economia, respectivament) a la Universitat de Barcelona. Presentada aquesta monografia al concurs literari convocat amb ocasió de la coronació canònica de la Verge del Miracle, co-patrona de Balaguer, restà inèdita.

Ara, amb ocasió de la XII Assemblea Intercomarcal de Balaguer (dies 31 d'octubre i 1 de novembre), l'han treta a la llum i l'han aportada com a comunicació, humil certament al costat de collaboracions molt estimables dels especialistes, historiadors i científics assembleistes, però presentada amb la illusió que l'afecte per la seva ciutat i la gloriosa història d'aquesta els dicta.

PRIMERA PART

Noticies històriques

L'església de Santa Maria de Balaguer és notable per la seva posició dominant sobre la plana d'Urgell.

Començada la seva construcció l'any 1351, sobre l'emplaçament de l'antiga església de Sant Miquel, no s'acabà fins l'any 1558.

Aquest fet explica la seva manca de continuïtat en la puresa de l'estil gòtic inicial. Malgrat això, les seves grans dimensions li donen un evident caràcter monumental.

La Comunitat de Preveres es va traslladar a la nova església parroquial l'any 1575, gairebé disset anys després de la seva consagració, la qual fou feta el dia 24 de febrer del 1558.

L'església de Santa Maria es féu cèlebre per haver estat el lloc de la reunió de Jaume d'Urgell el *Dissortat*, amb els seus partidaris, en el famós setge imposat per Ferran d'Antequera el dia 5 d'agost del 1413 i que s'acabà el 31 d'octubre del mateix any.

Per una narració escrita a resultes d'un viage que féu per les terres de Lleida l'arquer del rei Felip II, Enric Cook, de nacionalitat holandesa, qui estigué a Balaguer el dia 24 de juny del 1585, sabem que (la ciutat) «té a la boca de les penyes una església anomenada de la Mare de Déu, la qual pretenen els veïns fer-ne catedral i treure-la del domini d'Urgel».

Continuant les cites històriques sobre l'església de Santa Maria de Balaguer:

«...Aquesta ciutat es troba situada a la vora del riu i a la falda d'una muntanya alta, voltada de muralles. l'església parroquial és a la part més alta, té una nau de 47 passes de llargada i de 24 d'amplada, és bella i amb vuit capelles, sense comptar el presbiteri. La torre és igualment bona i també el comunidor, amb un caragol excel·lent. Hi ha els altars següents: de bons; el de santa Quitèria, de tres cossos; el de sant Miquel, de dos cossos; el de la Concepció de dos cosos; el de sant Crispí, igual; el de sant Pere i d'altres antics pintats sobre taules. El de sant Miquel Arcàngel i la seva capella semblen fets abans que els altres, car conté escuts de la casa d'Urgell. Hi ha un cementiri que s'està acabant, amb una capella en bella situació. Això era molt necessari, ja que l'església no té ventilació de cap mena.»

La porta de l'antiga església de sant Miquel fou construïda l'any 1180.

La torre del campanar es degué acabar cap el 1392, o sigui a finals del segle XIV, i al mateix temps foren muntades les dues primeres campanes, que costaren en total 727 sous.

El cementiri, situat a la part nord-oest de l'església, és una ampliació del que ja existia al segle XV i que s'anomenava «Fossar de sant Miquel».

Diu Monfar: «En un alto de la ciudad, que está en la parte de occidente, está edificada la iglesia mayor, so invocación de Nuestra Señora; es edificio moderno, del tiempo del infante don Jaime, conde de Urgel, hijo del rey don Alfonso; es todo de sillería y de una sola nave, muy grande y muy capaz, adornado de muchos y muy buenos retablos, y la sacristía es muy rica...»

Fundació

Els veïns de Balaguer volgueren bastir una església parroquial digna de la ciutat dels comtes, que fos a la vegada ornament i corona.

Al moment de cercar-li un titular, tothom estigué d'acord en dedicar-la a la Mare de Déu, puix que, amb la trobada i entronització del Sant Crist semblava que la devoció mariana de la ciutat s'hagués afeblit, i la millor manera de compensar-ho fóra sens dubte aixecar un temple a honor de la Verge Maria.

La construcció de la nova església parroquial començà amb esplendor i entusiasme, però aviat es féu patent la manca de cabals i fou necessari acudir als poderosos del regne per demanar-los ajut, a fi de continuar una obra de tanta envergadura.

El rei Pere IV, qui, per haver nascut a Balaguer, tenia un gran afecte a la nostra ciutat, donà el seu ajut per a la construcció de la nova església, però potser el més important fou la seva promesa d'aportar 30.000 sous de Barcelona, amb la condició de què la titularitat de l'església nova fos l'advocació de sant Pere, patronímic del rei. I, en aquesta ocasió, es manifestà prou bé la devoció del poble, ja que aquest, amb dignitat, malgrat la seva penúria de mitjans econòmics i la possibilitat de desairar el rei, refusà la proposició de Pere IV.

Balaguer se sentí profundament satisfeta el dia que la torre majestuosa de Santa Maria arribà a coronar-se. Des de llavors, aquesta obra monumental ha estat el millor ornament arquitectònic i religiós de la nostra ciutat, i una característica del seu aspecte visual, copsable des de considerable distància pels entorns de la mateixa.

Dades de la construcció

Les primeres notícies de què disposem de la construcció del temple monumental de Santa Maria són de l'any 1189, quan Ermengol VIIIè, la seva mare i la seva muller, Na Elvira, formalitzaren el document de donació dels terrenys necessaris per a l'edificació.

El citat document diu, entre altres coses, «els terrenys confinaven amb l'església de Sant Miquel en direcció cap a Llevant».

Tenim coneixement del començament de les obres en vida de Na Cecília de Cominge, vídua del comte Jaume I, l'any 1350.

Mentre durà la construcció de l'església de Santa Maria, hom habilità com a parròquia interina l'església de Sant Salvador, la qual havia estat abans mesquita àrab.

Quant al lloc d'emplaçament, hi ha l'opinió de què els nostres avantpassats balaguerins vivien a la part que, ara, en diem «el Reial», o sigui la zona propera a l'església de Santa Maria, car si no fos així, hom no comprèn la decisió balaguerina de bastir la seva parròquia en lloc tan llunyà i d'accés amb pujada incòmoda, podent-la construir enmig de les cases.

Una altra opinió sobre l'emplaçament de la nova església, que contrasta amb l'anterior, és la següent:

Hi hagué un moment en la història de la ciutat de Balaguer en què hom diria que la devoció a la Mare de Déu disminueix. És el moment, d'eterna memòria, que vegé l'arribada de la imatge del Crist miraculós, per les aigües nítides i contra el corrent del nostre riu Segre, d'aquell Crist que fou proclamat ben aviat patró de Balaguer. Amb la novetat del prodigi i els favors que els devots rebien de la sagrada imatge, semblava dissipar-se a Balaguer la devoció mariana. Però, realment, això era solament una circumstància accidental, i ben aviat es posà de manifest la devoció del nostre poble. Quan s'acordà de confiar a la comunitat de monges clarisses el santuari d'Almatà, hom determinà també bastir una nova església parroquial; la clerecia, mentre, residia a l'església de Sant Salvador.

I arribà, seguint amb la segona opinió considerada, el moment d'haver de triar l'emplaçament del nou temple. El parer d'uns era d'aixecar-lo dins de la ciutat i prop de la plaça del Mercadal, per a més comoditat dels balaguerins, mentre que altres eren del parer de bastir-lo en un lloc elevat, com era costum en aquells temps, del qual en són exemples la Seu antiga de Lleida, les esglésies de Castelló, d'Ager, etcètera.

En el lloc alt on finalment fou construïda la nova església parroquial de Balaguer hi havia una capella dedicada a sant Miquel; aquesta titularitat fóra deguda a la voluntat dels comtes d'Urgell, o, almenys, això fa pensar la referència de «l'arcàngel sant Miquel, titular de la Casa d'Urgell...»

Devocions comtals

Sembla ser que el comte Pere d'Aragó i després son fill i successor Jaume II, professaven gran afecte i devoció als sants Jordi i Miquel; al primer, efectivament, li dediquen el lloc preferent del presbiteri i al segon li dediquen, ja molt abans, la capella de sant Miquel com a titular.

Hi ha un document, redactat i escrit pel batlle de València, a prec del comte Jaume II el *Dissortat*, trobant-se presoner a la citada ciutat, en el que llegim:

«Jesus-Crist. — Don Jaume, rey d'Aragó vertader, lo cual vereu breu en lo regne per justicia. It. Papa novell, unich per tot lo mon, lo qual no sap encara qui es, pregaun Deu, la Verge Maria, sant Miquel, sant Jordi, quells nos donen breu.»

Aquest document en Jaume l'adreçava a la comtessa Margarida, la seva mare.

Situació

En considerar el lloc exacte de l'emplaçament, cal dir que Balaguer fou fortificada, el segle XI, per un valí o governador àrab de Lleida, amb castells i obres fortes. De castells n'hi havia tres: la «çuda» o «açuda», de principal importància, molt fortificat, situat on ara hi ha els restes de l'anomenat «castell del comte», en el lloc ocupat actualment pels dipòsits d'aigua del servei d'abastament públic: «L'alcoraç», ocupant part de l'esplanada d'Almatà, i «la GerundeHa», que comprenia la part de davant de l'Acampador i de Santa Maria, fins al «Torrent del Gel» o «Botera», anomenat «Torrent de la GerundeHa», al segle XII. És sabut que els tres castells estaven units per mitjà de sòlides muralles que envoltaven completament el nucli primitiu d'aquesta ciutat medieval.

La construcció emmurallada anava des de l'antic torrent de la GerundeHa, per la banda sud de la part alta de la muntanya, fins arribar a la torre-gran, de la que encara hi ha les primeres pedres i basaments, seguint des d'allí cap a llevant; un altre tram de la muralla s'estenia cap al riu.

La capella o església de Sant Miquel es trobava a l'interior del castell de la GerundeHa, des dels temps anteriors a la Re-

conquesta cristiana de Balaguer l'any 1105, i després quedà inclosa en l'actual església de Santa Maria, la construcció de la qual començà a mitjan segle XIV.

Un document de l'Arxiu Municipal de Balaguer conté les primeres disposicions sobre les muralles i parla, precisament, de les del castell de la Gerundella.

Tenim també la següent notícia sobre les mesquites àrabs i llur destí en ser reconquerida Balaguer pels cristians: la mesquita major fou convertida en el temple de Santa Maria d'Almatà, la mesquita d'Avinomi en el temple de Sant Salvador, i la situada en el turó de Santa Maria en el temple de Sant Miquel, sobre la qual fou bastida al segle XIV l'església parroquial de Santa Maria.

Les campanes

Pregoneres de bones noves i de males notícies, amb càntic dolç i melodiós, que hom recorda més com més lluny es troba de Balaguer, inoblidables per als qui hem nascut en aquesta ciutat, que des dels temps antics ens avisen del perill que s'apropa, del traspàs d'un balaguerí i de la joia d'una festa, han estat, són i seran un símbol figurat de ciutadania simbòlica.

En pensar en Balaguer, recordem tot seguit l'església de Santa Maria i el seu campanar, o cloquer, i els repics de les seves campanes.

Les primeres foren instal·lades al cap de poc temps d'haver-se acabat la construcció de l'església i la seva torre, és a dir, a finals segle XIV; en varen posar dues i llur cost —instal·lació compresa— fou de 727 sous.

Actualment hi ha dues campanes al cloquer de Santa Maria; són modernes, de primers del segle passat la major i una mica anterior la més petita.

La campana de tamany gran, feta l'any 1805, es va haver de refondre el 1910 a causa d'una petita, però perillosa escletxa que s'hi produí; porta el nom de «Maria Salvaterra» i la següent inscripció:

«Nasquí en lo any 1805. Una esquerda me ferí de mort, l'últim quart del segle XIX. Avui los sentiments pietosos dels vehins de la ciutat me restitueixen a la vida, cuidant una comissió presidida per lo Rnd. Pàrroco de fer-me refondre i colocar-me de nou en mon lloc de la torre del temple de Santa Maria. Balaguer, en lo mes de novembre de 1910.»

La campana de tamany petit, giratòria, a diferència de la major, que és fixa, porta le següent inscripció:

«1761. Fabricada per Domingo Bonany Xanxo, essent regidors don Anton Sangenís, Dr. Joseph Miró, Francisco Canigó, Jph Anton Sanuy, Jph Xanxo. VOM DOM Praeparantis servus eius et in templo eius omnis dicens gloriam. Psalm. 28.»

Fites importants de Santa Maria

L'any 1835, per raó de la guerra civil espanyola, l'església de Santa Maria fou convertida en caserna o casal fort, fins el 1840, en què acabà la guerra.

Havent-la abandonada la Comunitat de Preveres, no fou rehabilitada fins després d'uns quants anys, quan l'Ajuntament de Balaguer va decidir destinar l'edifici i la casa del sagristà, i també l'aula capitular i l'arxiu, a presó del jutjat del partit. El carceller ocupava la part de l'església, i així el conjunt fou emprat com a presó, dipòsit municipal i altres usos semblants. Això esdevenia l'any 1846.

Sabem que, no obstant, s'emprava Santa Maria esporàdicament per a la seva missió específica, és a dir, com a lloc de culte, en algunes ocasions destacades. Així, la Missió que tingué lloc a Balaguer l'any 1852. Però després va tornar a l'estat d'abandonament, llevat d'algun altre acte religiós, com la funció celebrada l'any 1872 amb l'ocasió de portar la comunió general als presos; hi predicà el pare Domènec Lamolla, paül de Lleida. També hi hagué ocasionalment uns sermons del pare Serrancolí, caputxí.

L'any 1868 va sorgir un corrent favorable a la restauració de l'església de Santa Maria, i fins i tot foren reunits les restes de l'altar antic i de l'orgue, però, quan tot estava a punt per a començar l'obra de la reconstrucció, esdevingué la revolució de «setembre», en la qual fou destronada la reina Isabel II. Això va impedir portar a terme l'obra restauradora del temple, que continuà en el mateix estat d'abandó.

El 1871 la part de l'altar major estava en un grau de deixadesa tal, que fou el carceller, ajudat d'alguns presos, qui acabà de treure i cremar les restes del citat altar.

Una nova ocupació com a caserna tingué lloc l'any 1873, i totes les mòmies i despulles que hi havia al «carner» o sepulcre de sacerdots, situat a sota del presbiteri, foren tretes i portades a l'església del Miracle.

Durant els anys 1874, 1875 i 1876 continuava essent usada com a caserna i casal fort.

L'any 1883 tingué lloc la restauració, que, pel que sabem, fou la primera feta amb caràcter seriós des de la construcció del temple. El dia 27 de novembre d'aquell any tingué lloc un funeral solemne en sufragi de les ànimes de tots els difunts de la ciutat i, especialment, de tots els qui, amb llur aportació econòmica, feren possible la restauració de l'església de Santa Maria; el pare Rafel Granada va pronunciar l'oració fúnebre. Hi assistiren les autoritats civils i eclesiàstiques de la ciutat i també totes les corporacions i associacions.

El «rellotge del Campanar», famosíssim i familiar a Balaguer, fou instaŀlat el dia 23 de juliol del 1908, i el mateix s'inaugurà el que hi havia a la façana de la Casa de la Vila, anomenat per molts «el rellotge de la Plaça».

L'any 1910 es va produir el famós «miting» polític, que produí gran sensació als balaguerins d'aquella època. El mateix any fou refosa la campana instaŀlada el 1805, que era la més gran de totes.

La tercera vegada que Santa Maria —i les dependències annexes— fou convertida en presó, esdevingué l'any 1923. I la quarta, durant la darrera guerra civil, en què també s'habilità aquell recinte com a caserna.

La restauració del 1883

Des del mes d'agost del 1835 (quan la guerra civil) i l'any 1872 (en què un dels actes celebrats a Santa Maria fou la portada de la comunió als presos) va passar un llarg període de deixadesa per a aquell temple.

No mancaven, tanmateix, alguns esperits inquiets, amb el desig de promoure i presenciar un ressorgir nou del nostre monument; però aquestes inquietuds restaven inoperants, per impossibilitat física d'actuació i també per la indiferència de molts, totalment desvinculats de sentiments semblants.

El primer corrent d'opinió favorable i entusiasta per a una restauració de Santa Maria va produir-se el 1868, però, per diversos motius, no se'n parlà més, de manera seriosa, fins el 1878.

Tres opinions es manifestaren en aquella ocasió, amb relació a la desitjada restauració:

La dels qui la rebutjaven, propugnant l'engrandiment de l'església de Sant Josep. La dels qui demanaven la construcció d'una església parroquial tota nova. I la dels qui, estimant les tradicions balaguerines, pretenien la restauració del temple de Santa Maria.

Sembla ser que els darrers eren majoria. Varen convèncer als de la primera opinió, amb l'argument de les dificultats de l'ampliació de l'església de Sant Josep, degut a la manca d'espai i al tipus d'obra amb què havia estat construïda la mateixa. Els partidaris de la segona teoria es decepcionaren amb el resultat de la collecta realitzada per a recaptar cabals per a bastir un temple nou, la qual resultà un fracàs.

Fou, doncs, la tercera opinió la que va prevaler i, essent els seus partidaris la majoria de balaguerins, es decidí de portar a terme la reconstrucció del nostre primer temple.

Els primers ingressos que s'obtingueren per a la nova empresa varen ser concedits, per un permís exprés del Sant Pare Lleó XIII de l'herència deixada per Ramon Sala, que fou propietari i veí de Balaguer. La petició fou cursada pel pare Josep Biosca i per l'advocat Salvador Vila, els dos veïns de la nostra ciutat. El Sant Pare va atendre llur prec i disposà que, del fons de l'herència, se'n destinessin 48 mil rals, és a dir, dotze mil pessetes, per a començar les obres de Santa Maria.

Amb la llicència papal i la quantitat de diners ja esmentada, que en aquell temps era força important, els administradors de l'herència i els capdavanters de l'empresa demanaren a l'Ajuntament la cessió del temple, a fi de començar la restauració tan esperada.

L'Ajuntament atorgà la seva aprovació, però no va lliurar encara les claus, i en l'espera i la indecisió passaren gairebé quatre anys, del 1878 al 1881. Vist el retard que es produïa, acudiren al governador de la província, que era llavors Cassimir Unet, a qui demanaren formalment les claus i el lliurament del temple de Santa Maria. El regidor els escoltà i així els prohoms balaguerins pogueren començar la tasca reconstructora.

Després de prendre possessió de l'església de Santa Maria, començaren les obres el dia 19 de maig del 1881, i varen allargar-se, sense cap interrupció ni dificultat digna d'anomenar-se, fins

el dia 29 de novembre del mateix any, pagant-se les esmentades obres, com ja hem dit, amb el fons de l'herència de Ramon Sala, de Balaguer.

Les obres que es dugueren a terme durant el període citat foren les següents: reparació de la teulada, que fou feta gairebé de nou; restauració dels arcs ruïnosos, per a quin objecte calgué fer una torre portàtil que servia per a traslladar-los; posar correctament les pedres mal collocades i canviar-ne algunes de trencades; pintura a tot el temple, amb el mateix to de pintura que tenia abans de la restauració; enrajolat del paviment, llevat del presbiteri; substitució de la porta principal, que fou posada tota nova i modificació de la portalada lateral; reparació de les capelles i collocació d'un esglaó a cada una, per a fer-hi l'accés més fàcil. Les glaonades corresponents a l'interior de la portalada principal lateral es feren també de pedra.

En aquestes obres va treballar un gran nombre d'operaris; paletes, manobres, picapedrers, ferrers, fusters, rellotgers...

Quan els diners procedents de l'herència de Ramon Sala s'acabaren, els balaguerins capdavanters de la restauració de Santa Maria varen acudir al bisbe diocesà, que els acollí favorablement i, mostrant el seu afecte per a la nostra ciutat, els lliurà un donatiu important.

L'any 1882, amb el muntant de 900 «duros» de recaptació, fou construïda la tribuna de l'orgue i de la música. Aquell mateix any s'encarregà la construcció de l'altar major i de la trona, ambdós d'estil gòtic, com corresponia a l'estructura del temple; el primer fou muntat el mes d'abril del 1883, i la trona entre 1882 i 1883. Als finestrals que no tenien vidres hom posà unes peces de lona resistent i durable.

Quan les obres foren acabades, abans de la benedicció i consagració del temple renovellat, foren posades les piques d'aigua beneïda a la dreta de la porta principal i al mateix costat de la porta lateral. No se sap del cert si aquestes piques eren les mateixes que hi havia a l'església del Miracle uns anys abans i que foren canviades.

El dia de la consagració del temple de Santa Maria restaurat hi hagué una processó, acabada en les cerimònies i la missa tingudes ja a l'església renovellada; era el 2 de setembre del 1883. El bisbe diocesà va presidir i realitzar les cerimònies de consagració de la nova ara, en la que posà relíquies dels sants màrtirs Benigne, Aureli i Valentí.

El rellotge de Santa Maria

L'any 1907, Balaguer fou víctima d'una de tantes inundacions que ha hagut de suportar, deguda a l'irregular cabalós del riu Segre. L'any següent la ciutat va rebre un important ajut, l'import del qual fou emprat per a l'adquisició i la instal·lació de dos rellotges monumentals; un, muntat al campanar de Santa Maria, i l'altre a l'edifici de la Casa de la Ciutat, a la plaça del Mercadal. Aquest darrer fou instal·lat en primer lloc, puix que l'Ajuntament tenia ja els cabals necessaris i l'encarregà al rellotger balaguerí Josep Miserachs, qui l'abril del 1908, va presentar el seu pressupost i les característiques de la màquina, obra de Paül Odebey de Morer, al Jura, França.

Al fons de l'import dels dos rellotges nous per a Balaguer sembla que hi contribuí també la Diputació Provincial i la «Sociedad Patriótica Española de Buenos Aires». No sabem els motius d'aquesta darrer ajut.

L'import total fou de dues-mil cinc-centes vint-i-cinc pessetes i quaranta cèntims (2.525'40).

La restauració del 1954

Als nostres dies, fa ara 16 anys, tingué lloc la restauració que reparava, dintre del possible, la destrucció que, durant els anys de la guerra civil de 1936-1939 i posterior ocupació militar, malmeté Santa Maria.

Essent batlle de Balaguer Lluís Rúbies Figuerol i rector mossèn Pere Codern, es portà a terme la reparació de gairebé totes les parts del temple que durant la guerra fou pràcticament destruït del tot en el seu interior. La restauració va coincidir amb l'Any Sant Marià i amb els preparatius de la coronació canònica de la co-patrona de la ciutat, la Verge o Mare de Déu del Mirac'e.

Entre les reformes realitzades cal esmentar: el repicat de les parets i l'eliminació de la capa de guix que les recobria; igualment del sostre; reparació de pedres malmeses o incorrectament

posades; restauració dels escuts heràldics que hi ha als encreuaments dels nervis de les voltes; reconstrucció de trams de l'estructura incomplets o trencats; igualment d'elements ornamentals; adob de l'antiga trona, molt malmesa; apertura d'alguns finestrals que restaven cegats des de la restauració de 1883; reforma de les capelles i de les portalades; obertura de l'accés al campanar des de dintre l'església (el qual romania obstruït); obertura i restauració de la porta de comunicació de l'interior del temple i el cementiri (que també estava tancat d'obra). Aparegué l'accés, fins aleshores inconegut, de la petita trona posterior; i la que molts consideraven ser una possible cripta, resultà ser el «carner» o sepulcre de sacerdots.

SEGONA PART

Descripció de l'església de Santa Maria

Des de la plaça del Mercadal, centre urbà de Balaguer, prenent direcció nord-oest i seguint pel carrer de la Botera, amb la seva costa, podem seguir dos camins diferents: passant per l'antic Portal del Gel i pujant pel també costerut carrer de Santa Maria. Seguint per aquest, aviat trobem la part frontal i interior del grandiós temple i ens situem davant de la porta lateral dreta que mira cap al sud-est.

Una escala construïda l'any 1954, amb ocasió de la restauració general portada a terme per l'Any Marià i la coronació canònica de la Mare de Déu del Miracle, permet arribar fins al peu de la porta lateral des del carrer Major, en el punt prop de la plaça del Pou on acaba el petit carrer de la Reguereta.

Per a fer la descripció detallada del temple de Santa Maria, suposem-nos situats davant de la façana principal que mira cap al sud-est, on hi ha una placeta amb una repoblació recent de pins.

La porta corresponent a aquella façana és més aviat senzilla i té un capitell a cada costat, estant ambdós relacionats per tres petits arcs desiguals, dos dels quals tenen unes petites ornamentacions. L'arc d'entrada té florons amb porcions rectangulars.

Damunt de la porta hi ha una munió de pedres de la mateixa façana, que sembla que manquin una finestra de forma romànica, no realitzada.

L'arc de la porta està rematat per una inscripció, que diu així:

(DO)MUM TUAM DECET SANCTITUDO

O sia: «A la teva casa se li deu santetat».

Per damunt de la finestra de traça romànica hi ha una teuladeta que remata el pòrtic d'entrada i dues capelles de l'església. A cada banda, i precisament en els contraforts, hi ha dues finestres: la de la dreta comunica amb la façana lateral del sud-est, travessant el contrafort, i la de l'esquerra comunica amb l'escala de cargol de la torre dita Comunidor.

Dos contraforts robustos comprenen la façana de referència; el de l'esquerra ha estat completament reformat i s'anomena Comunidor i, popularment, Campanar dels Moros, essent constituït per tres pisos i una primera planta, o sigui quatre nivells.

Una escala de cargol de notable senzillesa de línies, amb una barana-passamà en bon estat, permet d'arribar a la terrassa que hi ha sobre el quart pis de l'esmentat campanar petit. A la primera planta només hi ha una obertura molt petita per fer llum a l'escala de cargol. Al segon pis, que correspon a la teuladeta de la façana, hi ha una gàrgola amb la forma d'un animal que li manca el cap; s'hi veuen dues obertures; una és la finestra ja esmentada i l'altra dóna llum a l'escala. A la tercera planta hi ha una finestra petita i allargada, i sembla ser que també hi havia una gàrgola, ara inexistent.

Per damunt del tercer pis, i a manera de quart nivell, hi ha l'acabament del Campanar dels Moros, en forma de torre, amb quatre finestres i l'escala d'accés. El sostre és de figura quadrangular, amb quatre gàrgoles que sobresurten de l'angle de la construcció, amb les formes de monstres alats mancats de cap; els vèrtexs de la teulada llisa tenen ornamentacions ovalades amb cobertes.

La part central de la façana que comentem té un gran finestral circular, emmarcat per diferentes circumferències ornamentades amb detalls nombrosos i variats de configuració molt senzilla. Per damunt del finestral, i sobresortint de la construcció, hi ha una pedra de dimensions regulars i ben tallada que, a més de no ser de línies rectes com les altres, està ornamentada inferiorment amb uns petits cossos esfèrics, aproximadament vuit. Amb dues peces de separació de l'esmentada pedra corre el sortint de formació del segon pis de la façana, el qual es pronuncia fins a formar un sortint cap a fora. Per sota i al llarg d'aquella superfície hi ha una filera de cossos esfèrics de tamany més gran que els anomenats abans; el seu nombre és de 57, més ben conservats uns que altres.

A la part final de la façana, feta d'una altra classe de pedra, es forma, per la seva cara interna, la volta de la nau de l'església i la teulada corresponent. A la part dreta del seu acabament i per sota de la teulada s'hi veu una gàrgola petita. L'acabament és al

contrafort del costat dret i per sota de la teulada; hi ha dos pisos, amb catorze peces que surten més del normal, i damunt del primer pis, hi ha l'obertura descrita en parlar de la pròpia teulada; a la part final s'hi veu el començament d'una gàrgola despresa del seu lloc. Dues petites teulades de coronament, de pedra, són llises, com a la torre Comunidor.

Si continuem la nostra ruta cap al nord-oest i entrem al cementiri per la porta que hi ha al costat esquerra de la façana principal del temple, ens situarem davant exactament de la capella, que cau aproximadament a la meitat del citat cementiri.

Aquesta façana comprèn quatre contraforts, dels quals el de la part dreta és el de la torre Comunidor. Els altres tres estan formats de dos pisos, com el de la façana principal, i són fets amb talla inferior en les parts rematades; cada un té una gàrgola. Al sortint del primer pis i per damunt d'aquest formen en unió una petita teulada, separada en parts pels mateixos contraforts.

Entre la torre del Comunidor i el proper contrafort hi ha un finestral, i entre aquest i el següent, un altre. Aquests dos finestrals són molt semblants al de la façana principal i de diàmetre també aproximat, encara que menor. Al nivell del primer pis s'hi veuen o endevinen fins a cinc gàrgoles; dues es conserven relativament bé, dues tenen només el començament i la cinquena fou llevada del tot en una restauració anterior i poc afortunada. Cinc pilans intercalats entre els grossos que fan de contraforts, serveixen de suports per a la teulada que cobreix les capelles de la banda esquerra de l'església.

Una porta de factura considerable es troba a un nivell una mica inferior al del cementiri i comunica aquest amb l'interior del temple; presenta tres arcades entre els marges interior i exterior, desprovistos d'ornamentació. Per damunt de l'arc exterior hom pot veure quatre feixos de fulles desordenades, a cada costat, que s'acaben unint a la part de dalt de la porta, on formen un floró en forma de creu.

En la restauració del 1954 fou collocada en aquell lloc, que abans era incomunicat per una construcció dolenta de mampostería vista, gastada la part inferior per l'acció del temps, una gran porta de fusta amb ornaments en la seva cara exterior i llisa per la part interna.

Per damunt de la teulada d'aquesta porta i per sota el finestral de la seva part superior hi ha indicis d'haver-hi hagut una altra teulada, ja que alguns restes encara hi són visibles.

El segon pis de la façana del nord-oest forma un sortint com a la façana principal, i a sota del mateix s'hi veuen uns seixanta

cossos esfèrics com els anomenats abans; a la primera secció n'hi manquen molts. Tres finestres situades per damunt del pis citat corresponen al porxo de la volta que forma la nau del temple.

A la volada de la teulada hi sobresurten quatre pedres per al desguàs de la mateixa, que corresponen als diferents espais de la construcció.

Acabat l'examen d'aquesta part externa de l'església de Santa Maria, i per apreciar millor els nombrosos arcs que voregen l'absis, es pot seguir en la mateixa direcció que portàvem, seguint per dintre del cementiri, o bé anar pel carrer de Santa Maria, o bé encara, situar-se davant del Dipòsit Municipal.

L'absis està format per sis contraforts, no tan robustos com els esmentats anteriorment; alternen amb els finestrals els quals són d'estil gòtic, amb una petita filigrana de nombroses línies i arcs completament llisos. A cada contrafort i gairebé al seu acabament hi ha una gàrgola, que, si bé no està molt ben conservada en cap d'ells, manté la seva configuració essencial.

La construcció anexa al temple, bastida inicialment per a sagristia major i vivenda del sagristà, fou utilitzada posteriorment com a Dipòsit Municipal.

Sobre els contraforts tercer i quart sobresurten de la volada dues pedres de desguàs com les que hi ha a la façana nord-oest. Al llarg del segon pis també hi ha, com a les altres cares, una munió de cossos esfèrics, dels que se'n veu de trencats.

Vista la part externa de l'absis, si ens situem just al peu del campanar, podem veure tota la façana que mira cap al sud-est. Observem que, dels quatre contraforts que hi ha allí i entre el tercer i el quart contant de la façana principal, s'aixeca majestuosa, la mola de pedra que forma el campanar de Santa Maria. En aquesta mateixa part hi ha tres contraforts de la teulada de les capelles laterals de l'església; també hi ha dos finestrals en completa simetria respecte a la cara nord-oest.

Al segon pis de la façana i per sota de l'alada hom pot veure, a l'igual que en les altres cares externes, un gran nombre de cossos esfèrics. Entre els dos primers contraforts hi ha una pedra de desguàs, i entre el segon i el tercer n'hi ha dos i a més una finestreta que proporciona una mica de llum al porxo.

Aquesta façana del sud-est té una gran portalada d'entrada a l'església de Santa Maria. Està formada per tres arcs tot desprovistos d'ornamentació, i és de línies sòbries, però elegants i bastants grans, amb quatre graons que porten cap a l'interior del temple.

La torre del campanar és certament admirable. És de planta octogonal i té tres pisos. La seva alçada és de 37 metres respecte a la base. A la part inferior o planta baixa hi ha una finestra que correspon a l'antiga església de Sant Miquel, i a sota de la mateixa hom veu un contrafort per a ajudar la sustentació recolzada del campanar. La porta d'accés a la torre es troba tocant a la façana del temple, justament a l'angle format per la unió de cossos. La porta té un desnivell salvat precàriament, en quant a l'estat de conservació; els esglaons no són regulars ni sencers.

En entrar a l'interior del campanar i després de pujar alguns esglaons, hom troba la comunicació de l'escala amb una altra porteta de pujar situada a dins del temple; exactament entre l'antiga església de Sant Miquel i la de la Santa Creu. L'escala porta per tots els pisos i recintes fins al final del campanar, incloent el pas al Comunidor.

Per damunt de la petita alada del primer pis hom veu que la construcció posseeix uns finestrals que, en nombre de cinc (un per cada cara visible) degueren ser tapiats a poc de ser construïts o bé, potser, varen néixer ja cecs.

Al peu del segon pis es nota clarament la intenció d'obrir un nou finestral que sols ha produït, però, una finestreta senzilla, encara que sembla haver estat tapada una part de la perforació.

El rellotge, rodó en un marc quadrat, té uns tres metres i mig d'amplada. A la dreta i molt a prop del mateix hi ha una finestra petita que comunica amb la teulada de la nau de l'església i, per una obertura que hi ha amb escala de cargol, amb el porxo de l'esmentada volta.

Al tercer pis del campanar hi ha sis finestrals esplèndids, dels quals dos tenen muntades les campanes. Els finestrals són amples i alts, amb un sortint interior en forma de columna que s'acaba en una forma d'arc romànic. No tenen ornamentació. Per damunt d'aquest pis hi ha un terrat o mirador amb una barana de pedra ornamentada, amb coronaments esfèrics corresponents als vèrtexs; la visibilitat, en els dies clars, és magnífica: a la part nord, hom veu les estribacions muntanyoses del Montsec; al sud-est, una part de la plana d'Urgell; al nord-oest, en dies clars, Castelló de Farfanya, i al sud-oest, fins a la ciutat de Lleida.

L'escala que porta cap a la terrassa del campanar acaba en una petita cúpula de mamposteria, evidentment de construcció relativament recent i poc afortunada. Al centre del terrat hi ha quatre pilastres de petit diàmetre que sustenten una cúpula de protecció per a una campana que pertany al mecanisme del rellotge (assenyala els quarts), en el mateix lloc on hi havia una campana anomenada «dels Comtes».

En moltes de les pedres del temple i del campanar de Santa Maria, hom hi troba senyals distintius que poden atribuir-se als diferents picapedrers que bastiren la construcció i, especialment, les parts més visibles d'aquesta; les formes són de creus, triangles, quadrats, rectangles, trapezis, cercles, etcètera, que deuen individualitzar els diferents mestres picapedrers.

La teulada de recobriment de la volta superior de la nau que forma el temple té poc de particular, a part les seves mides i una filera de pedres que l'envolten i que passa per la part central; cada una d'elles té uns 38 cms. d'amplada.

Fins aquí hem fet referència a la part externa de la construcció de Santa Maria. Parlem, ara, una mica de la part interior.

Entrant per la porta principal, ja descrita anteriorment, i situats en el pòrtic, veiem que de la mènsula existent a cada angle es deriva un nervi cap al mig, on s'uneix amb els altres tres. Les mènsules esmentades adopten formes diverses i artístiques, de tipus religiós i profà; les figures que hom pot reconèixer són: d'una dona amb dues mans que li aguanten el cap; ornamentació amb filigranes arquitectòniques; home vell amb barba; i una quarta, no del tot indentificable per haver-se desprès. Els quatre nervis en unir-se formen un floró.

La nau del temple es composa de tres espais i del presbiteri. El primer espai comporta les següents figures, intercalades entre els nervis, aquí més nombrosos; santa Bàrbara; figura despresa; santa Llúcia; figura no perceptible. En la part d'unió dels nervis figura la imatge esculpida de sant Salvador.

El segon espai presenta les figures següents: sant Agustí; sant Ambròs; sant Jeroni i sant Gregori. Els quatre doctors de l'Església envolten la imatge del Pare Etern. Al tercer espai el lloc d'honor l'ocupa la figura de sant Pere, dues de les figures no es fan perceptibles, la tercera és la d'una dona amb dues serps enrotllades damunt seu, mossegant-li els pits, i la quarta sembla representar santa Lucrècia.

Coronant el presbiteri, i en lloc preferent, hi ha la figura de sant Jordi vencent al drac, i al seu voltant hom veu escuts i armes de la nostra ciutat i d'altres poblacions que pertanyien als comtes d'Urgell. Relacionen aquells escuts altres nervis, formant una xarxa de reforços.

A la part posterior de la nau i a ran de la volta hi ha una petita construcció en forma de trona de predicador. No se sap exactament la funció d'aquell sortint, tan alt i tan difícil d'arribar-hi, puix s'ha d'anar per damunt de la volta, baixar tres graons i entrar per l'obertura, no certament fàcil tampoc. Sembla ser

que, en altres temps, a la meitat de la façana hi havia un sortint en correspondència amb la construcció de referència, el qual formaria una mitja volta per a caure cap al recinte de la petita trona, en el que tot just hi cap una persona i difícilment dues; des d'allí es divisa tota la nau de l'església.

Una possible continuació de les tres escales conservades a l'interior n'és la pedra descrita en parlar de la façana principal, de la qual ja hem dit que no presenta les mateixes característiques de les altres i té uns cossos esfèrics petits a la seva part inferior.

Les mides aproximades de l'interior del temple són: llargada, 62 metres; amplada, 25 metres; alçada, 25. En la llargada s'hi ha comptat el presbiteri. Deu finestrals donen llum a la nau: cinc estant situats a l'absis i cinc, més grans, estant als costats (dos a cada banda) i a la part frontal de l'església.

Abans de la guerra civil, que portà la destrucció de gairebé tot el temple, hi havia un altar major i una trona d'estil gòtic, de conjunt amb l'estil de la construcció. L'altar era gran de línies, amb retaule i cambril, on hi havia la imatge de Santa Maria l'Assumpta (la seva festa principal és el 15 d'agost); aquesta imatge potser era la que antigament es venerava al mateix altar major de l'església vella de Santa Maria.

L'altar es recolzava sobre un basament de fusta, que fou posat per donar més visibilitat a la taula de l'ara sagrada, i el seu sòcol era de pedra i de guix. Dos graons donaven pas cap al presbiteri des de la nau del temple, i al llarg d'aquells hi havia una barana practicable.

Dues inscripcions a les parts laterals del basament de l'altar es mostren al visitant. Una d'elles és illegible, la situada al costat de l'epístola, i la del costat de l'evangeli diu:

«Die 29 marti i an 1686 habtv fut Conciliv generale toti rde comynitats ac civtats. Fvtde decretv de hoc altari maiorie die calnd. o. Assistent r. consvlb. Gerrures 1, Diono. Monclvs 2, Bap. R. Vbac 3, Iacobo Bages 4.» O sia: «El dia 29 de març de l'any 1686 fou celebrat un concili general de tota la rvda. comunitat i ciutat. Tingué decret d'aquest altar major el dia primer d'octubre. Assistiren els cònsols reials Guerrures 1, Dionís Monclús 2, Baptista R. Ubach 3 i Jaume Bages 4.»

Aquesta inscripció ens fa pensar que, possiblement, fins a aquella data, les funcions religioses es venien celebrant en algun dels altars laterals ja consagrats, un dels quals bé podia ser el de la capella de l'antiga església de Sant Miquel.

En la restauració del 1954, ja s'ha dit anteriorment que la troballa d'unes escales davant del presbiteri portà només a descobrir el «carner» o sepulcre de capellans, i no una cripta, com s'havia suposat. No s'han trobat, en canvi, pedres de caràcter funerari, llevat d'una que sortí a la capella de la Santa Creu, al paviment; té una amplada de 1'50 metres i probablement hi fou portada des de la part central del temple, quan es faria l'enrajolat d'aquella capella. La inscripció de la pedra diu: «Sepultura de mestre Damià Ros i de les seves. Any 1621.»

Abans de la restauració del 1883, el paviment de l'església era de lloses i peces de pedra; llavors fou substituït per rajoles de fang cuit.

El temple posseix un gran nombre de capelles, dedicades a sants protectors. Segons una relació establerta l'any 1834, eren les següents:

Al costat de l'Evangeli:

Al presbiteri, sant Josep i sant Joan;
santa Quitèria;
santa Bàrbara i sant Isidre;
sant Eloi;
sant Pere;
la Immaculada Concepció;
les fonts baptismals, entre l'anterior i la porta.

Al costat de l'Epístola:

Al presbiteri, sant Antoni, abat;
sant Miquel, en l'antiga església d'aquest nom;
sant Crist, anomenada també de la Santa Creu;
la Mare de Déu Assumpta;
sant Crispí i sant Vicenç;
santa Anna, prop de la porta de la part sud.

Cada una d'aquestes capelles té un rosetó amb figures de sants o heràldics i d'armes. A la capella de sant Miquel hi ha unes arcades esveltes i un finestral notable, que fins el 1954 estava tapat amb obra; és d'estil gòtic. A la dreta de cada porta hi ha una pica d'aigua beneïda.

Entre les capelles de sant Miquel i de la Santa Creu hi ha una porteta que permet l'accés des de l'església al campanar. I a la part dreta de la darrera capella del costat de l'Evangeli, o sigui a la capella de les fonts, hi ha una porta que dóna pas cap a la torre Comunidor o Campanar del Moros, actualment dotada d'una porta nova de fusta.

2. Informe de gestió de Joan B. Renart durant el primer any a Vichy Catalán (Consell d'Administració de la Societat Anònima Vichy Catalán, 1985)

Informe sobre

QUÈ S'HA FET PER ACONSEGUIR ELS RESULTATS DEL 1985?

per al CONSELL D'ADMINISTRACIÓ de la SA VICHY CATALÁN, redactat per l'administrador.

28 gener 1986

ANY 1985

DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	GESTIONS FETES
1. PRODUCCIÓ	
1.1. Informe de la Direcció de l'Embotellament	
1.2. Informe de la Direcció Tècnica	
1.3. Evolució i tendències	
2. FINANCES	
2.1. Comptabilitat	
2.2. Bancs	
2.3. Proveïdors	
2.4. Clients	
2.5. Inversions	
3. MÀRQUETING	
3.1. Clients i mercat consumidor	
3.2. Producte(marques)	
3.3. Preus i bonificacions	
3.4. Comunicació: publicitat i promoció	
3.5. Distribució	
3.6. Vendes	
3.7. Investigació	
3.8. Relacions públiques	

ANY 1985

DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	GESTIONS FETES
4. PERSONAL	
4.1. Conveni	
4.2. Relacions i actitud	
4.3. Reciclatge	
5. BALNEARI	
5.1. Informe de la Direcció del Balneari	
5.2. Evolució i tendències	
6. CENTENARI DE VICHY CATALÁN	
6.1. Informe	

ANY 1985

DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	GESTIONS FETES
1. PRODUCCIÓ	
1.1. S'adjunta informe de la Direcció de l'Embotellament	



S.A. VICHY CATALAN

ESTABLECIMIENTO BALNEARIO
EN CALDAS DE MALAVELLA

AGUAS NATURALES
BICARBONATADAS SÓDICAS
DECLARADAS DE UTILIDAD PÚBLICA
POR R.O. DE 5 MARZO DE 1883

ABIERTO TODO EL AÑO

DOMICILIO SOCIAL
Roger de Llúria, 126
BARCELONA-37
Dirección Telegráfico "SAVICA" Barcelona
Teléfonos 257 29 16 - 257 30 85

Caldes de Malavella, 17 de Enero de 1.986.

Estimat Joan:

Me place contestar a tu atenta carta de fecha 3 del cte.

En lo que se refiere al desarrollo del trabajo en el Embt^s., la pasada campaña 1985, ha de ser calificada de muy positiva, ya que en su conjunto se ha logrado mantener un promedio de alta productividad, superando en diez puntos, en especial el 1/4 de litro, el coeficiente del 85%, que Holstein & Kappert considera aceptable, en equipos muy automatizados.

Es cierto que desde el mes de Abril, hemos contado con la colaboración de la lavadora Kaskana, la cual ha eliminado los paros que originaba la vetusta Omega. La producción y calidad de la misma, han sido muy buenas, Hemos de convenirlo así, y ha seguido bien, el ritmo que le ha marcado las ventas, las que como todos sabemos, han apretado lo suyo.

Es justo destacar, el comportamiento correcto de todo el personal, y también, la buena conexión existente entre las diversas secciones y dirección; cuya relación cordial, es compatible perfectamente con la disciplina y el buen hacer de todos. Hemos cuidado mucho de que, cada encargado se ocupe de su cometido, con responsabilidad, sin entrometerse en el de los demás, y ello sin menoscabo de la lógica coherencia, que se deben las secciones entre sí.. Hemos tratado sobre todo, de mantener inflexible el principio de autoridad, norma tan vieja, como indispensable, para que todos seamos respetados y apreciados de veras, por nuestros subordinados y personal en general.

Una forta abraçada,

Montaut

Sociedad Anónima. Inscrita en el Registro Mercantil de Barcelona. Hoja 6.959, Folio 11, Tomo 24 del Libro de Sociedades. Número de Inscripción

ANY 1985

DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	GESTIONS FETES
1.2. S'adjunta informe de la Direcció Tècnica	

INFORME TÉCNICO DEL AÑO 1985

La marcha durante el año 1985 ha sido buena, no han habido averías de importancia, solo las normales en unas instalaciones de esta envergadura.

Se han instalado:

Una nueva máquina de lavar botellas:

La antigua máquina se encontraba en muy mal estado. Producía muchos paros sobretodo en botellas de 1/1 litro, se tenían que cambiar con frecuencia y por desgaste las cadenas que arrastran los cesteros, debido a importantes rozamientos que existían.

Con botellas de 1/1 litro llegábamos a 28/30.000 botellas/hora forzándola mucho, lo que aumentaba el desgaste de la misma.

La lavadora nueva produce unas 40.000 botellas/hora efectivas con facilidad.

Substituyendo las máquinas de desencajonar y encajonar por otras de mayor producción, y aumentando la velocidad de los transportadores, cambiando motores y reductores,

./...

como así también aprovechando un saturador del otro tren de embotellar, podemos aumentar la producción de botellas de 1/1 litro de 30.000 botellas/hora a 40.000 botellas/hora teóricas.

Torres de enfriamiento:

Se han sustituido las viejas torres de enfriamiento que sirven para enfriar el agua de pozo que se calienta en los condensadores y en los intercambiadores de calor, por otras de mayor producción.

Barcelona, 20 de enero de 1986

Enrique Casas Ventura
Director técnico

ANY 1985

DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	GESTIONS FETES
1.3. Evolució i tendències	El rendiment productiu HA MILLORAT, principalment per 4 raons: 1. Automatització creixent 2. Estalvi d'energia 3. Amortització de llocs de treball per jubilació 4. Inexistència de conflictes laborals seriosos Pot millorar més encara si la Direcció de l'Embotellament i la Direcció Tècnica aconsegueixen preveure i programar les activitats productives de manera que s'eliminin les hores extraordinàries de fora de temporada i les interrupcions de la producció (que són provocades per motius diferents).

ANY 1985

DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	GESTIONS FETES
2. FINANCES	
2.1. Comptabilitat	2.1. Ja es porta totalment per ordinador.
2.2. Bancs	2.2. Les relacions amb bancs són satisfactòries. S'han eliminat les despeses financeres i s'han millorat els rendiments financers.
2.3. Proveïdors	2.3. Al llarg del 1985 s'ha aconseguit millorar el termini de pagament a proveïdors. A més, hem millorat en un 5 % de mitjana els descomptes que ens fan sobre factura.
2.4. Clients	2.4. El termini de cobrament a clients és més curt que el de pagament a proveïdors, cosa que ens representa disposar de més capital circulant. Amb els clients morosos del 1984, hem pactat unes condicions que han permès recuperar el 80 % el 1985 i la resta es cobrarà el 1986, excepte un fallit.

ANY 1985

DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	GESTIONS FETES
2.5. Inversions	2.5.
2.5.1. Ja fetes el 1985	*a*) En maquinària instal·lada, com la rentadora de 50.000 botelles per hora, les torres de refredament, reconversió energètica…
2.5.2. Previstes per al 1986	*b*) Maquinària ja comprada: 1. Nou tren d'embotellament per a botelles de vidre no retornable, d'1 litre i tap de rosca. 2. Per a la fabricació de botelles de vidre no retornable, d'1/4, en *syspack*. Aquestes inversions han estat pagades, en un 20 %, abans del 31 de desembre del 1985 per tal de poder amortitzar-les lliurement el 1986 i deduir-ho legalment dels impostos a pagar, cosa que ens permetrà disposar de més circulant per a noves inversions.
2.5.3. Malavella SA	*c*) En l'exercici 1985 s'ha aconseguit l'adquisició de les accions que ens faltaven perquè la SA Vichy Catalán fos la propietària del 100 % de les accions de Malavella SA.

ANY 1985

DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	GESTIONS FETES
	Aquesta adquisició ens ofereix avantatges com els següents: 1. Poder disposar d'un cabal semblant al nostre. 2. Poder disposar lliurement d'una marca que no es preveu que pugui tenir cap oposició nacional ni estrangera. 3. Poder disposar d'una marca que pot ésser decisiva si algun dia se'n pogués aconseguir la denominació d'origen.

ANY 1985

DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	GESTIONS FETES
3. MÀRQUETING	
3.1. Clients i mercat consumidor És fonamental tenir-ne un bon coneixement i saber quines són les seves tendències per aconseguir dos objectius essencials: *a*) Manteniment de la participació actual. *b*) Millorament de la penetració en nous punts de venda i augment del consum dels actuals.	3.1. *a*) S'han fet investigacions quantitatives i qualitatives del consumidor final, perquè considerem que el coneixement del nostre consumidor final és imprescindible per a: 1r. Conèixer profundament les seves preferències i motivacions de compra. 2n. Elaborar els missatges publicitaris de major impacte per a les nostres campanyes de publicitat i promoció. 3r. Induir-lo que quan pensi a comprar aigua,pensi en la nostra. *b*) S'han fet també: — Reunions — Viatges — Entrevistes amb un bon nombre de clients.

ANY 1985

DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	GESTIONS FETES
	c) Una ocasió meravellosa per a contactar amb una majoria absoluta de clients-distribuïdors ha estat la celebració del CENTENARI DE LA SA VICHY CATALÁN, al nostre Balneari de Caldes de Malavella, la primera setmana de desembre del 1985. (S'adjunta un informe de l'administrador.)
3.2. Producte (marques)	
3.2.1. Codi de barres	3.2.1. Ja el tenim incorporat a les botelles d'1 litre i a les de 1/2 litre.
3.2.2. A poc a poc, però de manera inflexible, van presentant-se indicis de la conveniència de tenir botelles NO retornables.	3.2.2. Algunes raons que fan aconsellable disposar de botelles d'1 i d'1/4 de litre NO retornable són: *a*) La comoditat del consumidor. *b*) L'espai d'emmagatzematge insuficient per a establiments detallistes i hostatgeria. *c*) La reducció del capital immobilitzat dels clients, de manera que podran disposar de més capital circulant.

ANY 1985

DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	GESTIONS FETES
	d) Possible augment de la penetració en el mercat, especialment grans superfícies i hostaleria. Després dels estudis fets per la Direcció Tècnica, s'han adquirit les màquines adients per aconseguir que a principis d'estiu puguin oferir-se al mercat les botelles d'1 litre de vidre no retornable color verd esmaragda, que s'oferirà en *syspack* i en grups de 24. A tenir en compte que oferint Retornable — com fins ara — i no retornable, la decisió de consum la deixem en mans del consumidor final.
3.2.3. Espanya entra com a membre de ple dret a la Comunitat Econòmica Europea, el primer de gener del 1986.	3.2.3. Estem estudiant les repercussions legals i comercials que pot representar aquest fet.
3.2.4. Etiqueta de les botelles d'aigua	3.2.4. Al llarg del 1985 la nostra etiqueta ha sofert modificacions.



ANÁLISIS DEL AGUA
VICHY CATALÁN
Practicado por el Laboratorio
Dr. Oliver Rodés
en enero de 1981

COMPOSICION QUÍMICA

Residuo a 110° C	3.064,0 mg/l.
Bicarbonatos (CO_3H_2)	2.304,5 mg/l.
Cloruros (Cl)	620,0 mg/l.
Sulfatos (SO_4)	48,9 mg/l.
Fluoruros (F)	7,5 mg/l.
Bromuros (Br)	Indicios
Sodio (Na)	1.133,3 mg/l.
Potasio (K)	48,0 mg/l.
Calcio (Ca)	32,9 mg/l.
Magnesio (Mg)	7,8 mg/l.
Litio (Li)	1,4 mg/l.
Hierro (Fe)	Indicios
Sílice (SiO_2)	83,0 mg/l.

Cumple las especificaciones microbiológicas reguladas por el Real Decreto 2119/1981, de 24 de julio, para las aguas envasadas.

Contenido neto
Botella de ½ ..... 500 ml.

PROPIEDAD DE LA SOCIEDAD ANÓNIMA
VICHY CATALÁN
Lauria, 128 - 08037 BARCELONA

AGUAS MINERALES ACÍDULAS Y BICARBONATADAS ALCALINAS DEL MANANTIAL

VICHY CATALAN

TEMPERATURA: 40 GRADOS EN LA EMERGENCIA

DECLARADAS DE UTILIDAD PÚBLICA
por R. O. de 5 de marzo de 1881

CALDAS DE MALAVELLA (GERONA)

Gasificada. Contenido en anhídrido carbónico: 5,5 gramos por litro. Fluorada.

PREMIOS OBTENIDOS

Medalla de Plata	Nice	1884
Medalla de Oro	Nápoles	1884
Medalla de Plata	Zaragoza	1885
Medalla de Plata	Zaragoza	1886
Medalla de Oro	Barcelona	1888
Medalla Internacional	Paris	1889
Diploma	Barcelona	1892
Gran Premio	Barcelona	1929

Marca registrada

INDICACIONES

El agua de gas VICHY CATALAN es insustituible en el hogar. Además de facilitar la digestión, está tradicionalmente recomendada en las gastropatías hipersecretorias, gastroenteropatías y hepatopatías, por su acción alcalina. Es útil como tratamiento coadyuvante de la diabetes y como favorecedora de la eliminación de ácido úrico.

OBSERVACIONES

Estas aguas recibieron el nombre de «Vichy Catalán» por R. O. de 15 de julio de 1891, confirmada posteriormente por Sentencia firme y definitiva del Tribunal Supremo de 28 de noviembre de 1908, y desde aquella fecha se han presentado al mercado sin interrupción alguna.

Han adquirido alto prestigio entre la clase médica y el público en general por su eficacia como agua de mesa y en diversas afecciones, advirtiendo que en las primeras edades no es aconsejable su ingestión habitual y permanente.

8 410749 001015

Para la debida garantía del público sobre la pureza y legitimidad de estas aguas, debe exigirse en las etiquetas de las botellas la marca registrada «EL VICHY CATALÁN».

Consumir preferentemente antes de 1990

Registro Sanitario Número 27.29/GE-8

Fundación Química E. de C.



ANALISIS DEL AGUA
VICHY CATALÁN
Practicado por el Laboratorio
Dr. Oliver Rodés
en enero de 1983

COMPOSICION QUIMICA

Residuo a 110° C	3.064,0 mg/l.
Bicarbonatos (CO_3H_2)	2.304,5 mg/l.
Cloruros (Cl)	620,0 mg/l.
Sulfatos (SO_4)	48,9 mg/l.
Fluoruros (F)	7,5 mg/l.
Bromuros (Br)	Indicios
Sodio (Na)	1.133,3 mg/l.
Potasio (K)	48,0 mg/l.
Calcio (Ca)	32,9 mg/l.
Magnesio (Mg)	7,8 mg/l.
Litio (Li)	1,4 mg/l.
Hierro (Fe)	Indicios
Sílice (SiO_2)	83,0 mg/l.

Cumple las especificaciones microbiológicas reguladas por el Real Decreto 2119/1981, de 24 de julio, para las aguas envasadas.

Contenido neto
Botella de ½ ..... 500 ml.

PROPIEDAD DE LA SOCIEDAD ANÓNIMA
VICHY CATALÁN
Lauria, 128 - 08037 BARCELONA

AGUA MINERAL BICARBONATADA, ALCALINA, LITINICA Y FLUORADA DEL MANANTIAL PROPIEDAD DE

S/A VICHY CATALAN

TEMPERATURA: 40 GRADOS EN LA EMERGENCIA

DECLARADAS DE UTILIDAD PÚBLICA
por R. O. de 5 de marzo de 1881

CALDES DE MALAVELLA (GIRONA)

Gasificada. Contenido en anhídrido carbónico: 5,5 gramos por litro

PREMIOS OBTENIDOS

Medalla de Plata	Nice	1884
Medalla de Oro	Nápoles	1884
Medalla de Plata	Zaragoza	1885
Medalla de Plata	Zaragoza	1886
Medalla de Oro	Barcelona	1888
Medalla Internacional	Paris	1889
Diploma	Barcelona	1892
Gran Premio	Barcelona	1929

Marca registrada

INDICACIONES

El agua de gas VICHY CATALAN es insustituible en el hogar. Además de facilitar la digestión, está tradicionalmente recomendada en las gastropatías hipersecretorias, gastroenteropatías y hepatopatías, por su acción alcalina. Es útil como tratamiento coadyuvante de la diabetes y como favorecedora de la eliminación de ácido úrico.

OBSERVACIONES

Estas aguas recibieron el nombre de "Vichy Catalán" por R.O. de 15 de julio de 1891, confirmada posteriormente por Sentencia firme y definitiva del Tribunal Supremo de 28 de noviembre de 1908, y desde aquella fecha se han presentado al mercado sin interrupción alguna. Han adquirido alto prestigio entre la clase médica y público en general por su eficacia.

Por su alto contenido en flúor este agua no debe ser utilizada de forma permanente por los niños durante los períodos de dentición.

8 410749 001015

Para la debida garantía del público sobre la pureza y legitimidad de estas aguas, debe exigirse en las etiquetas de las botellas la marca registrada «EL VICHY CATALÁN».

Consumir preferentemente antes de 1990

Registro Sanitario Número 27.29/GE-8

Fundación Química E. de C.

ANY 1985

DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	GESTIONS FETES
3.2.5. Taps	3.2.5. Els taps eren d'una lliura i de la millor qualitat, importada només per a nosaltres. Ara, després de les proves tècniques fetes, s'ha comprovat que podíem fer-ho amb mitja lliura, cosa que ha representat un estalvi important.
3.3. Preus i bonificacions	
3.3.1. A la reunió del Consell d'Administració del 26 de novembre del 1985 es va prendre l'acord d'augmentar els preus de la nostra aigua. El preu actual és: Botella d'1 litre....21 ptes. Botella de 1/2 litre..18 ptes. Botella d'1/4 de litre..15 ptes.	3.3.1. L'acord d'augment es va prendre per raons com les següents: *a*) Anticipar-nos als augments dels costos que es preveuen per al 1986. *b*) Obtenir un marge de maniobra per a nosaltres i per als nostres propis distribuïdors. *c*) Aconseguir una previsió de recursos que permetin el finançament dels endeutaments que s'esdevindran com a conseqüència dels envasos no retornables i de la maquinària necessària.

ANY 1985

DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	GESTIONS FETES
	d) Obtenir recursos per a finançar l'augment de la bonificació feta als distribuïdors.
3.3.2. A la mateixa reunió del Consell del 26.11.1985 s'acorda una modificació en les bonificacions que es fan als nostres clients. L'any 1984 s'unificaren tots els tipus de bonificacions al 5+3, tant per a majoristes com per a cadenes de distribució. Ara, a partir del 13.12.1985, regiran les condicions següents: *a*) Majoristes-distribuïdors: 12 % de bonificació en factura, i si aconsegueixen un augment en les vendes que representi un 9 % sobre les vendes del 1985, els donarem un 3 % sobre el total venut al llarg de l'any.	3.3.2. Aquest acord es deu als motius següents: *a*) Els Majoristes no tenen la valentia de combatre la competència amb altra cosa que no siguin els preus. Això fa necessari que sigui la nostra empresa que els ajudi a millorar — indirectament — el seu marge. *b*) Els majoristes tenen l'oportunitat d'oferir totalment o parcialment aquest 7 % que els augmentem, o bé d'adonar-se que cal lluitar amb l'arma del servei al client.

DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	GESTIONS FETES
En total pot representar-los un 12+3. *b*) A les cadenes de distribució no se'ls diu res, però continuaran tenint el 5 % i, a més a més, el 3 % si per tot l'any 1986 fan el 19 % sobre les vendes del 1985.	
3.3.3. A la reunió del Consell d'Administració del 26 de febrer del 1985, s'acordà unificar les bonificacions a distribuïdors.	3.3.3. En acabar l'exercici 1985, veiem, pel quadre de bonificacions a distribuïdors que va aprovar el Consell del 26 de febrer del 1985, que a la columna 10 s'acceptava el risc d'haver de pagar 122.500.353 pessetes de bonificacions als distribuïdors. En tancar l'exercici el 31 de desembre del 1985, comprovem amb satisfacció que aquesta quantitat prevista s'ha transformat en 73.000.000 que hem pagat realment. Per tant, hem aconseguit un augment de vendes de 364.194.100 pessetes i hem pagat 49 milions de menys sobre el que teníem previst pagar per bonificacions.

ANY 1985

DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	GESTIONS FETES
3.3.4. Per a destacar el fet, indiquem aquí que, actualment, tots els majoristes tenen el 12+3, inclosos els de Barcelona capital.	3.3.4. Els majoristes-distribuïdors de la zona de Barcelona capital gaudien d'un 20 % de bonificació sobre factura, cosa que els posava en una situació privilegiada sobre un altre majorista que intentés vendre a Barcelona. Ara tots estan en igualtat de condicions, i que guanyi qui ho faci millor. Això ha representat un estalvi important a la nostra empresa, ja que facturem una xifra bastant elevada.

BONIFICACIONS A DISTRIBUÏDORS			
Nombre de distribuï-dors	% de bonificació que els donem	Previsió de vendes per al 1985	Pessetes que representaran les bonificacions actuals
208	0	204.911.739	
110	4	354.921.432	14.196.858
127	7	495.907.445	34.713.521
2	8,5	3.006.774	255.576
		1.058.747.390	49.165.955
8	20	177.761.109	35.552.222
455	-	1.236.508.499	84.718.177
1	2	3	4

BONIFICACIONS QUE ES PROPOSEN					
Fins a arribar al 100 % de vendes			Si arribem al 110 % sobre les vendes previstes per al 1985		
%	Previsió de vendes per al 1985 = 100 %	Pessetes que representarà el 5 i 10 %	Estímul en %	110 % volum de vendes previstes per al 1985 (columna 3 + 10 %)	Pessetes que donarem de bonificació (5% sobre 110 % MÉS 3 % sobre 110 % = 8 % sobre 110 % total)
5	204.911.739	27.991.658	3	225.402.912	18.032.233
5	354.921.432		3	390.413.575	31.233.086
5	495,907,445	24.945.711	3	545.498.189	46.639.855
5	3,006,774		3	3.307.453	264.596
	1.058.747.390	52.937.369		1.164.622.129	93.169.770
10	177.761.109	17.776.111	5	195.537.219	29.330.583
-	1.236.508.499	70.713.480	-	1.360.159.348	122.500.353
5	6	7	8	9	10

Diferència entre columna 10 (futur) i columna 4 (actual) si tots fan 110 %	Benefici total previst per al 10 % de l'augment de vendes per al 1985	Cost de les bonificacions que es proposen	
18.032.233 17.036.228 8.926.334 9.020	123.650.849 (10 % columna 3) x 4p. 14,25	+	-
44.003.815 -6.221.639			
37.782.176	34.709.010	3.073.166	
11	12	13	14

ANY 1985

DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	GESTIONS FETES
3.4. Comunicació,publicitat i promoció	
3.4.1. El fullet del Balneari només presentava l'hotel, però res de les instal·lacions de balneoteràpia.	3.4.1. S'ha editat un fullet, en el qual hi ha fotografies de la balneoteràpia.
3.4.2. A finals del 1984 vam iniciar unes accions de *comando* per tot Barcelona. El 1985 ho hem fet a Lleida, Girona, Tarragona, València i Madrid.	3.4.2. Els objectius d'aquestes accions eren: *a*) Constatar el percentatge d'establiments que compren la nostra aigua. *b*) Posar-los un adhesiu de Vichy Catalán a la porta de l'establiment. *c*) Aconseguir que els distribuïdors s'adonessin que també fem quelcom directament per a vendre. *d*) Fer que els distribuïdors veiessin que encara hi ha establiments per a captar.

ANY 1985

DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	GESTIONS FETES
3.4.3. A principis d'any vam començar a preparar la campanya de publicitat per a TV1-TV2 i TV3.	3.4.3. La campanya va fer-se sense cap mena de problema. Immediatament vam fer una investigació per a copsar l'èxit de la campanya. Generalment, el públic recorda l'emissió televisiva per un motiu. En el nostre cas, una majoria de telespectadors recordaven fins a cinc motius d'impacte. Els establiments deien que fou d'impacte efectiu, i alguns d'ells manifestaven que ho notaven en l'augment de vendes.
3.4.4. Mitjans de comunicació	3.4.4. Hem procurat mantenir les millors relacions possibles i hem aconseguit sortir un bon nombre de vegades en premsa i ràdio, i també quatre vegades per TV3 (possiblement totalitzem prop de 40 minuts, que representen molts milions de pessetes estalviats).

ANY 1985

DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	GESTIONS FETES
3.5. Distribució	
3.5.1. Al llarg del 1985 s'han detectat situacions de lluita de preus entre distribuïdors que penetraven en la mateixa zona de venda.	3.5.1. S'han fet investigacions establiment per establiment de la zona, i una vegada captada la situació dels fets hem fet les recomanacions que calia perquè s'acabés l'enfrontament.
3.5.2. Amb la reducció de la bonificació, els distribuïdors de Barcelona estan en igualtat de condicions que els altres.	3.5.2. Creiem que no hem d'afavorir mai ningú, però, per ajudar-los una mica, als distribuïdors de Barcelona se'ls ha ofert la distribució exclusiva — per zones — de la ciutat de Barcelona. Després de comunicar-los individualment la zona, perquè al·leguessin modificacions convenients, no han contestat. Creiem que ara tenen una ocasió privilegiada, que cada dia que passa aniran perdent, ja que tothom intenta vendre a Barcelona i cada cop serà més difícil fer-los recular o treure'ls.

ANY 1985

DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	GESTIONS FETES
3.5.3. En el primer semestre del 1985, un cert nombre de distribuïdors presentaren queixes en el sentit que altres distribuïdors els prenien punts de venda mitjançant ofertes ruïnoses de preus.	3.5.3. En tots els casos, s'ha intentat reunir tota la informació possible i s'ha avisat les dues parts en un sentit doble: *a*) Que no admetríem mai una pèrdua d'imatge per aquest motiu. *b*) Que els seus esforços han de dirigir-se cap a punts de venda que encara no consumeixen la nostra aigua.
3.6. Vendes	
3.6.1. Els resultats comparatius dels quatre últims anys han estat els del full que segueix.	3.6.1. Podem observar que hem recuperat quota de participació en 1 litre, 1/2 litre i 1/4 de litre, la qual cosa és motiu de satisfacció. Per aconseguir-ho s'ha fet tot el que en aquest informe es diu, però, quant a l'apartat de vendes: *a*) S'han localitzat nous distribuïdors en zones no cobertes. *b*) S'ha intentat una compra més gran per part dels distribuïdors.

ANY 1985

DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	GESTIONS FETES
	c) Hem provocat un consum més gran dels consumidors. *d*) Hem intentat eliminar les causes de descontentament d'alguns distribuïdors.

VENDES ANUALS

	Botelles 1/1 % Δ ▽	Botelles 1/2 % Δ ▽	Botelles 1/4 % Δ ▽	TOTAL % Δ ▽
1.982	60.745.920 Δ 0,52	2.470.080 ▽ 6,47	19.386.384 Δ 12,82	82.602.384 Δ 2,93
1.983	59.537.064 ▽ 1,99	2.727.820 Δ 10,43	22.006.440 Δ 13,51	84.271.324 Δ 2,02
1.984	55.278.192 ▽ 7,15	2.777.020 Δ 1,80	22.670.352 Δ 3,01	80.725.564 ▽ 4,20
1.985	56.031.684 Δ 1,36	3.239.280 Δ 16,64	26.445.768 Δ 16,65	85.716.732 Δ 6,18
	redrassament efectiu 8,51%			
1.986 Previsió	58.000.000 Δ 3,51	3.500.000 Δ 8,04	30.000.000 Δ 13,43	91.500.000 Δ 6,74
TOTAL	879.129.945	1.243.324.045	+ 364.194.100	(41,42%)

ANY 1985

DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	GESTIONS FETES
3.6.2. L'augment del preu anunciat amb anticipació per al 13.12.1985, ha fet augmentar les vendes al desembre.	3.6.2. Quan tothom esperava l'augment del preu per a primers d'any, els vam sorprendre fent-ho el 13.12.1985.
3.7. Investigació	
3.7.1. Hem detectat la necessitat de conèixer més de prop la situació i l'evolució de les tendències del mercat.	3.7.1. Amb la col·laboració dels dos inspectors, hem fet, al llarg de l'any, diverses investigacions en camps com és ara: *a*) L'acceptació de nous envasos per part del consumidor. *b*) Alteracions del preu de venda al públic, com a conseqüència d'un augment de preus. *c*) Informació sobre qui subministra als establiments d'una zona determinada i el grau de satisfacció d'aquests.
3.7.2. Hem esbrinat més informació dels distribuïdors.	3.7.2. Hem cursat enquestes per tal de rebre informació sobre els aspectes que més interessaven.

ANY 1985

DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	GESTIONS FETES
3.7.3. És recomanable fer recollida d'opinions abans i després de fer una campanya publicitària.	3.7.3. Aquesta investigació ens va permetre conèixer en termes més precisos com calia orientar la campanya publicitària. A més, ens permet esbrinar el grau d'acceptació i recordança de la dita campanya.
3.8. Relacions públiques	
3.8.1. La revista *Comercio Internacional* ens anuncià una distinció.	3.8.1. El 30.5.1985, a l'Hotel Melià Castilla de Madrid, el nostre administrador rebé la distinció a la SA Vichy Catalán del Trofeo Internacional al Mejor Servicio y Calidad.

ANY 1985

DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	GESTIONS FETES
4. PERSONAL	
4.1. Conveni laboral per al 1986	4.1. S'ha firmat el Conveni laboral per a tot l'any 1986, amb l'acord d'un 8,5 % d'augment per a tots els col·laboradors de l'Embotellament, Balneari i Oficines.
4.2. Relacions i actitud	4.2. Quant a les relacions, són bones. Quant a l'actitud, pensem que podem dir que és molt satisfactòria.
4.3. Reciclatge	
4.3.1. Constatem que en la nostra empresa hi ha una bona actitud, però hi ha una manca de professionalització general, principalment perquè el personal col·laborador no s'ha reciclat.	4.3.1. Per tal de tenir cobertes les eventualitats que puguin presentar-se, hem de tenir presents els punts següents: *a*) El responsable de Caixa ha de tenir els coneixements adients en comptabilitat i en fiscalitat. *b*) Per tal d'aconseguir una explotació òptima de l'ordinador, no és suficient manejar-lo, per la qual cosa la persona que el fa anar i una altra han d'aprendre com explotar-lo més bé.

ANY 1985

DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	GESTIONS FETES
	c) No n'hi ha prou amb un llit i menjar al Balneari, sinó que cal que els clients s'ho passin bé. Per aconseguir-ho, farem un curs d'animació en què participarà tot el personal que treballa al Balneari. *d*) El cap administratiu ha participat — a vegades sol i d'altres amb el de caixa o bé un apoderat — en seminaris sobre l'impost sobre el valor afegit (IVA). *e*) En l'embotellament, cal que els encarregats segueixin un seminari sobre millora de mètodes de treball. Tot això quedarà fet en els primers mesos del 1986.

ANY 1985

DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	GESTIONS FETES
5. BALNEARI	
5.1. Informe de la Direcció del Balneari	5.1. S'adjunta informe de la Direcció del Balneari
5.2. Evolució i tendències	5.2. El Balneari Vichy Catalán ha evolucionat bastant favorablement al llarg del 1985. Per exemple: *a*) Hem tingut la satisfacció d'aconseguir guanys. *b*) Els recursos obtinguts pels serveis de Balneoteràpia han anat en augment. *c*) El nombre d'estatges també ha estat superior al d'anys anteriors. *d*) S'ha seguit mantenint el grau de satisfacció dels clients. *e*) S'han fet accions promocionals per a captar clients, individualment i per mitjà d'agències. *f*) S'ha portat a terme un control de despeses, especialment les de tipus estructural.

ANY 1985

DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	GESTIONS FETES
	g) Hem intentat captar els mitjans de comunicació, cosa que ha permès que el Balneari hi aparegués sovint, també a Televisió de Catalunya. *h*) S'ha contractat un ordinador, perquè amb la forma rudimentària actual no podíem controlar-ho bé… i encara menys l'IVA.

BALNEARI

RESUMEN ANUAL DE INGRESOS DURANTE EL PASADO 1.985

Ingresos anuales en las distin. seccion.

nº clientes	24.893'
Habitaciones	34.754.365'-
Pensión alimenticia	40.227.550'-
Pensión completa	271.110'-
Restaurante: Desay.	493.315'-
Almuer.	11.360.439'-
Cenas	2.600.745'-
Extras restuarante	3.150.905'-
Bar	3.775.235'-
Teléfono	1.413.655'-
Tenis	187.275'-
Ropa	248.330'-
Varios	597.871'-
Piscina	620.620'-
Balneoterapia	4.945.140'-
Bar Piscina	100.910'-
	104.747.465'-

	Ingresos gnals.	Perc.ing.mens.	nºtotal clien.	perc. ocupa. mensual
ENERO	2.720.087'-	2'6%	672	2'7 %
FEBRERO	2.863.344'-	2'73 %	741	3 %
MARZO	5.364.256'-	5'12 %	1.342	5'4 %
ABRIL	6.769.704'-	6'46 %	1.735	7 %
MAYO	7.269.591'-	6'94 %	1.461	5'8 %
JUNIO	7.973.264'-	7'61 %	2.229	9 %
JULIO	14.707.484'-	14'04 %	3.612	14'5 %
AGOSTO	21.888,967'-	20'9 %	5.106	20'5 %
SEPTIEMBRE	13.184.412'-	12'59 %	3.035	12 %
OCTUBRE	7.891.120'-	7'53 %	2.222	9 %
NOVIEMBRE	5.106.969'-	4'87 %	1.348	5'4 %
DICIEMBRE	9.008.267'-	8'6 %	1.390'	5'5 %
	104.747.465'-	100 %	24.893'	100 %

INGRE. Mens. por cliente		Ingre. Mensuales por cliente	
ENERO	4.048'-	JULIO	4.072'-
FEBRERO	3.864'-	AGOSTO	4.287'-
MARZO	3.997'-	SEPTIEMBRE	4.344'-
ABRIL	3.902'-	OCTUBRE	3.551'-
MAYO	4.976'-	NOVIEMBRE	3.789'-
JUNIO	3.577'-	DICIEMBRE	6.481'-

ANY 1985

DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	GESTIONS FETES
6. Celebració del CENTENARI DE VICHY CATALÁN	6. S'adjunta informe de l'administrador sobre els objectius que s'han d'assolir i els resultats.

3. Documentació sobre el centenari (1985)

CELEBRACION DEL CENTENARIO DE S.A. VICHY CATALAN
(Semana 2 al 6-12-1985)

Los objetivos que nos hemos propuesto alcanzar en esta celebración son :

1º .- Que los medios de comunicación tengan un motivo más para hablar del agua Vichy Catalán.

2º .- Que nuestros clientes (ellos y sus esposas), Distribuidores de Vichy Catalán de toda España, conozcan mejor nuestra empresa, pues el 99% de sus esposas no han estado nunca y ellos envían un transportista, o bien van solo a los almacenes de descarga y carga.

3º .- Motivar a los colaboradores de las oficinas de Barcelona y Caldas, asi como a todos los que trabajan en el Balneario.

4º .- Dar a conocer personalmente a los Distribuidores un aumento de la bonificación desde un 5% más 3% actual a un 12% más 3%, aumento que representará solucionarles en un 50% el problema de la competencia que tienen con las cadenas de distribución.

5º .- Dar a conocer personalmente a los Distribuidores la decisión de embotellar en envases de 1 litro y 1/4 litro NO retornables, el primero en Tri-Pack y retractilado y también en bandejas de 12 botellas, siempre con tapón de rosca. El 1/4 se hará en Sys-Pack, en grupos de 4 envueltos en retráctil y también en bandeja retráctil de 24 botellas, siempre con tapón corona.

6º .- Dar a conocer el aumento de precios a partir del 13-12-85, para evitar que el Gobierno pueda interferir con alguna disposición administrativa el 1-1-86, fecha de entrada en vigor del I.V.A. (Impuesto sobre el Valor Añadido), al entrar España en la Comunidad Económica Europea.

7º .- Dar a conocer nuestro propósito de tener agua sin gas, que reuna dos condiciones: calidad inmejorable y abundante caudal, posiblemente para el verano de 1.987.

8º .- Manifestar a nuestros Distribuidores que desde hoy están invitados a descansar gratuitamente en nuestro Balneario, y,

9º .- Con los objetivos anteriores creemos dar un paso adelante muy importante en varias direcciones que todas confluyen en una sola :
CONSEGUIR QUE EL DISTRIBUIDOR ESTE SATISFECHO DE LAS RELACIONES QUE MANTIENE CON NOSOTROS, lo cual será de una ayuda invalorable cuando a partir del 1-1-1986 entremos en la Comunidad Económica Europea y puedan suceder dos hechos :

a .- Que las aguas francesas invadan el mercado español (lo cual no ha sucedido).

b .- Que el Vichy francés plantee un pleito de legitimidad del nombre Vichy Catalán (que Vichy Catalan ha solucionado).

OPINIONES DEL ADMINISTRADOR, JUAN B. RENART, DESPUES DE CELEBRADA LA JORNADA DEL CENTENARIO (9-12-1985).

1º .- Han asistido 505 personas (máximo 2 personas por empresa distribuidora).

2º .- Todos manifestaron en diferentes ocasiones su satisfacción, particularmente y en grupo. Las reuniones en el Salón de T.V., para explicar los objetivos números 4 y 5, terminaron con felicitaciones públicas, espontaneas y aplausos.

3º .- A todos los Distribuidores se les veía contentos, posiblemente porque comprendían que Vichy Catalán pensaba a favor de ellos.

4º .- Nos hemos adelantado a problemas que les preocupan y por si mismos no saben como solucionarlos.

a .- La bonificación del 12+3 es una ayuda para luchar competitivamente con las Cadenas de Distribución.

b .- Habiéndonos apercibido que los Distribuidores tienen mucho miedo a la hora de elevar sus precios de venta, hemos hecho " la trampa " de ayudarles mejorándoles en un 7% la bonificación, con lo que la bonificación graciosa de Vichy Catalán les representará desde ahora :

1 .- 3'15 pesetas por botella y 37'80 pesetas por caja de 12 botellas de un litro.

2 .- 2'70 pesetas por botella de $\frac{1}{2}$ litro y 54 pesetas por caja de 20 botellas, de 1/2 litro.

3 .- 2'25 pesetas por botella de 1/4 de litro y 54 pesetas por caja de 24 botellines de 1/4 de litro.

sin que tengan que preocuparse tanto por el precio y la competencia.

c .- Si prestan un buen servicio, desde hoy ganarán el doble de lo que ganaban hasta hoy, vendiendo Vichy Catalán.

d .- Para facilitarles una mayor penetración en el mercado tendrán envases NO retornables como el botellín de 1/4, en bandeja y en Sys-Pack (6 botellines), en

tapón corona, y la botella de un litro en Tri-Pack (3 botellas) y retractilado y también en bandejas de 12 botellas con tapón de rosca.

Estos nuevos envases no retiran a los actuales sino que se complementarán, con lo cual conseguiremos un objetivo muy importante como es que la decisión de elegir retornable o no retornable la tome el consumidor, lo cual esperamos que sea más ventajoso que imponerles retornable o no retornable solamente.

e .- Además de las ayudas anteriores al propio Distribuidor, les hemos anunciado nuestro propósito de una campaña publicitaria que producirá el efecto de que el consumidor pida Vichy Catalán en las tiendas de alimentación y en hostelería quienes a su vez pasarán pedido a nuestros Distribuidores.

5º .- Todos los Distribuidores han quedado gratamente sorprendidos por la invitación de descansar gratuitamente en nuestro Balneario. Cuantos más vengan, más contentos venderán el agua, aunque el porcentaje será menor al 10% de los Distribuidores.

EL PRESIDENT
DE LA
GENERALITAT DE CATALUNYA

Barcelona, desembre 1985

Sr. Joan B. Renart Cava
Administrador de "S.A. Vichy Catalan"
Barcelona

Em plau molt especialment adreçar unes paraules d'estímul i d'encoratjament a una empresa tan arrelada a la nostra terra com el Vichy Català en ocasió del seu primer Centenari.

Heu treballat tot un segle, millorant sempre les vostres instal.lacions i portant arreu el prestigi de la vostra marca. I voldria que la meva felicitació arribi a cada un dels treballadors, inversionistes, clients i proveïdors que han fet possible, amb el seu esforç i la seva confiança, ampliar l'empresa i mantenir els llocs de treball.

Que sigui per molts anys!

Jordi Pujol

cf

4. Jordi Palarea. «Marketing por vocación». *La Vanguardia*, núm. 39.801 (22 de setembre de 1992), p. 72.

Marketi

La Escuela Superior de

JORDI PALAREA

Corrían los años 60 y nuestro país luchaba por salir del letargo de la autarquía económica. Las empresas todavía vendían todo cuanto fabricaban sin ningún tipo de problemas y muchas veces incluso se permitían el lujo de tratar al cliente a patadas porque había escasez de productos en el mercado. En esas condiciones, la palabra "marketing" era considerada como un concepto cultural innecesario y como una moda pasajera propia de países desarrollados, al igual que podía serlo un baile como el twist.

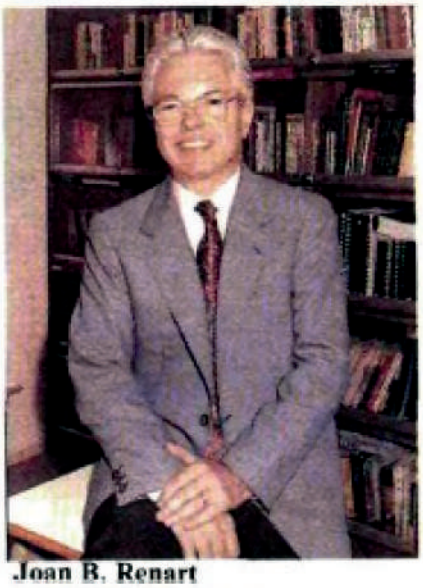
Pero un grupo de catorce directivos barceloneses ya se daba cuenta de que el feliz letargo iba algún día a terminar y que era importante empezar a aplicar el marketing si se quería progresar y subsistir. Entonces, sin ánimo de lucro y con una profunda vocación docente, decidieron enseñar marketing y nuevas formas de gestión a empleados y directivos medios y, en un pequeño local de la otrora bulliciosa calle Tuset, crearon el germen de lo que sería la Escuela Superior de Marketing y Administración (ESMA). El centro cumple ahora su XXV aniversario, han pasado más de 35.000 alumnos por este y puede decirse, sin lugar a dudas, que ha rendido un eficaz servicio a la economía española al formar a empresarios y ejecutivos que carecían de un título universitario y que tenían difícil acceso a las escuelas empresariales más elitistas.

"En el local de la calle Tuset empezamos a impartir un curso de

ng por vocación

le Marketing y Administración cumple 25 años

marketing y "management" en horas nocturnas y los sábados, por la tarde, acudía gente de los lugares más remotos de Cataluña, algunos *en tren y otros en renqueantes motocicletas*, pero cuyas ansias de aprender eran tales que no les importaba regresar a altas horas de la noche a sus hogares", explica Joan B. Renart, director gerente de ESMA y consejero delegado de SA



Joan B. Renart

Vichy Catalán. "Después –añade– empezamos a desplazarnos los fines de semana por diferentes localidades catalanas y el éxito de este tipo de actuaciones hizo que nos llamaran de diversos lugares de España para que diéramos cursillos y creásemos nuevos grupos docentes. El resultado es que en esos 25 años hemos estado en 78 ciudades españolas y una vez incluso en Toulouse."

En 1985, ESMA, con el centro ya ubicado en la calle Consell de Cent, inicia una nueva y ambiciosa trayectoria creando un programa de *dirección de empresas para directivos* (PDE), un máster en dirección de empresas (MBA), una carrera de ciencias empresariales especializada en "management" internacional (Esmai) y, por último, una carrera de ciencias empresariales especializada en empresas turísticas (Esmatur). "Nuestro MBA –señala Renart– está considerado por la prestigiosa European Foundation for Management como uno de los 'siete magníficos' de España. Asimismo, el alumno que realiza el curso de 'management' internacional puede, entre otros centros europeos, cursar una diplomatura en el École Superieure de Commerce Extérieur de París, segunda en el ranking de las grandes escuelas de negocio francesas, y cuyo título está reconocido *en la CE*."

Renart explica que la filosofía de ESMA continúa centrándose más en ayudar al directivo a superarse profesionalmente que en pedirle un título o limitarle la entrada en la escuela. "Eso no significa –indica– que no seamos muy rígidos en la formación, profesorado y calidad de la enseñanza. Precisamente muchos empresarios y directivos deciden enviarnos a sus hijos porque se fijan más en el contenido de los programas que en el lustre de la escuela. Nuestro único lustre, en definitiva, son los miles de ex alumnos que están situados en las mejores empresas del país, independientemente del tamaño que tengan."●

5. Pregó de la Festa Major de Balaguer (2002)

Pregó de la Festa Major del Sant Crist de Balaguer

por **Joan B. Renart i Cava**

Senyor alcalde, autoritats i amics,

En primer lloc, deixeu-me que agraeixi al nostre alcalde haver-me proposat fer el pregó d'enguany. És evident que no m'ho esperava. És evident que em va deixar preocupat.

Vaig marxar de Balaguer cap a Barcelona als disset anys, i l'ultima vegada que vaig venir va ser amb motiu de la inauguració de les noves campanes de Santa Maria, dia en què, per cert, vam tenir la satisfacció de dedicar la campana que toca a treballar i la que toca a resar als nostres pares—balaguerins—Pere Renart i Antònia Cava.

Us asseguro que cada dilluns surto de casa amb un munt de coses per resoldre, però, en arribar a casa a la nit, el primer que miro és si l'equip de futbol de Balaguer ha guanyat. I és que és la notícia setmanal que els diaris donen de Balaguer. Als que vivim fora de Balaguer, ens agradaria poder llegir més coses de la nostra ciutat. Us ho dic amb el cor a la mà.

Seguia pensant: què podria dir-los al pregó? Vaig recordar que quan era estudiant vaig llegir que el que fou canceller

d'Alemanya, Konrad Adenauer, deia: «Si no hi tens cap motiu en contra, no diguis mai no.»

Tenia motius en contra per acceptar pronunciar el pregó de la Festa Major de la meva ciutat? Però, si tots els motius eren a favor! Era una oportunitat de tornar a Balaguer, era una ocasió per a veure-us a tots, per saludar-vos, per recordar tantes coses…!

Però, per damunt de tot, vaig acceptar perquè em sento balaguerí. Precisament fa pocs dies que, estant amb un grup d'amics, vaig dir alguna paraula amb accent balaguerí, i assenyalant-me, un d'ells digué: «Tu ets lleidatà.» I li vaig contestar: «No!, sóc balaguerí.»

Ara podríem plantejar-nos la pregunta: «Com hauríem de celebrar la Festa Major?» I després de pensar-ho molt potser ens atreviríem a confessar tot dient: «Com un infant.»

Com viu la Festa Major un infant? Ens ho hem preguntat? La viu amb il·lusió, neguit, ganes de provar coses noves i ganes de gaudir-ne, des del repic general de campanes fins al castell de focs artificials. Qui no té aquesta il·lusió està perdut. Per viure la vida s'ha de tenir entusiasme, perquè les coses noves que ofereix la Festa Major comporten també un cert neguit.

Els grans no ens hi fixem, però els nens i nenes quan s'acosta la Festa Major estan vigilants: espien com arriben els firaires i com munten les instal·lacions, comproven en silenci si els cavallets encara tenen el cavall blanc que els agradava, miren si entre els autos elèctrics de xoc hi ha el número 7, que l'any anterior era el que corria més.

Quin neguit i quina joia poder anar saltant pels carrers i, de tant en tant, tocar els caps grossos o sentir la por que el dimoni o la vella et volen agafar…! Quan arriba la Festa Major, aquests infants i el jovent tot just fa unes setmanes que han començat les classes a l'escola o a l'institut. Acaben de sortir d'unes vacances d'estiu que els han proporcionat molt temps per anar a córrer, per jugar a boles amb els amics, per córrer amb la bicicleta de qui sigui… Els més grans han practicat esports, com ara futbol,

bàsquet, escacs, natació, excursionisme, atletisme, pesca i molts d'altres, que cada grup d'amics organitza, i ara—per la Festa Major—potser participaran en concursos, campionats, balls, partits, concerts o bé sardanes.

Una constant al llarg dels anys a Balaguer ha estat l'afició dels joves per la pesca a l'estiu. Era fantàstic veure com quan teníem entre dotze i quinze anys tots sabíem els llocs del riu on picaven els peixos, fins i tot a quina fondària picaven més. De vegades, els joves pescadors, que anàvem amb una gran varietat de canyes de pescar—la majoria amb canyes molt senzilles i amb l'ham mal lligat—, ens arremolinàvem al pedrís des d'on es pescava millor. I, com que érem canalla, acabàvem tots amb els fils embolicats.

Recordo que cada tarda, en unes poques hores, pescava dos o tres quilos de madrilla. Acostumava a portar-les als convents de Balaguer, i recordo que molts dies em deien «Ai, nen!, encara ens queda peix d'ahir.» Després que m'ho diguessin repetides vegades, vaig decidir pescar el peix i tornar-lo viu al riu. Suposo que això va fer córrer la veu entre els peixos que el peix que picava i es menjava el que duia el meu ham s'alimentava i no li passava res, perquè des d'aleshores no parava de tirar peixos vius al riu. I tant que n'eren de vius!

I nedar al Segre? Qui no s'ha banyat amb delit al Segre? Com ho feien els que anaven a les Roquetes, o bé els que es tiraven de cap al riu, des de l'ampit davant de Ca l'Ollé, o bé des de l'altre cantó del riu.

També entre quinze i disset anys fèiem moltes excursions pels Pirineus, sempre organitzades pel Pepe Rotes. El Centre Excursionista de Balaguer es mereix aquesta menció, perquè ja era molt actiu abans del 1936... Pujar la serra del Boumort, o bé acampar al Parc Nacional d'Aigüestortes i Estany de Sant Maurici, acompanyat d'un grup d'amics de Balaguer, proporcionava unes sensacions fantàstiques.

Recordo la il·lusió amb què els nens aficionats a la bicicleta esperàvem la cursa ciclista de la Festa Major. Quan es feia, venia

gent de tota la rodalia i Balaguer quedava com encantat. Veure el Miquel Poblet avançar una volta tots els altres ciclistes era millor que anar al cinema. Després, tots volíem imitar-lo, però les nostres bicicletes no donàvem per més.

La Festa Major també es nota als fogons de la cuina, on les àvies saben fer aquelles cassoles tan gustoses. Encara que avui ens hem de felicitar que la gastronomia hagi millorat tant. A Balaguer s'hi menja molt bé i de qualitat fora de casa.

Però també hi havia altres inquietuds a Balaguer. Permeteu-me que us en recordi algunes.

Recordo que un any vàrem fer la repoblació forestal del barranc dels Rucs, on tots els nens vàrem plantar el nostre arbre.

També hi havia grups d'amics de catorze a setze anys que a la dècada del 1950 sentíem el nostre país, i sense ajuda de ningú procuràvem culturitzar-nos aprenent a escriure el català, comentant biografies de personatges catalans i escoltant cançons catalanes. Preníem precaucions, perquè érem conscients del que fèiem…, però us ben asseguro que escoltar cançons com «Rosó» en català, quan estava prohibit, tocant un disc trencat i ratllat impossible de comprar, posava la «pell de gallina».

L'any 1954 es va celebrar la coronació canònica de la Mare de Déu del Miracle. Amb l'amic Ferran Espuñes vam participar en el concurs literari convocat per aquest motiu, amb el treball titulat «La monumental obra arquitectònica de Santa Maria de Balaguer». Un exemplar d'aquest modest treball—que ens va permetre investigar a fons el *Llibre Verd o de cròniques de la ciutat de Balaguer*, que vetlla l'Ajuntament, i diferents arxius privats—l'hi entrego ara al nostre alcalde, per si vol editar-lo algun dia i divulgar el coneixement de Santa Maria entre els balaguerins.

Reprenent el discurs, podríem preguntar-nos com hem d'actuar per a fer prosperar aquests infants i joves que ara saben gaudir de la Festa Major quan es faran grans? Ja hi pensem que cadascun d'ells és una cèl·lula que influirà en la futura prospe-

ritat de Balaguer? D'aquí a pocs anys, aquell nen que corretejava per la ciutat celebrant la Festa Major haurà passat l'adolescència i estarà a les portes de definir el seu futur personal i professional.

És una cèl·lula que, fora dels seus pares i els mestres que l'observen, ningú més no es mira, i encara es preocupen menys del seu caminar per la vida i del seu futur. Però existeixen... I de com evolucionin totes i cadascuna d'aquestes cèl·lules, ciutadans, Balaguer prosperarà més o menys, més lentament o més ràpidament, que altres ciutats semblants.

L'ensenyament és el mateix per a tots, però les iniciatives públiques o privades poden afavorir que s'obrin els ulls envers altres activitats, que de vegades es fan com a afició i que, en darrer terme, són la professió.

I tot això ho hem de reflexionar en un moment en què el món se'ns ha fet petit. Avui estem de ple en aquest fenomen de la *globalització*, abans coneguda com a *internacionalització* o *mundialització de l'economia*. Es tracta d'un procés d'interconnexió de les activitats econòmiques de tot el món, cada vegada més afavorida pels avenços en les telecomunicacions i els transports. A poc a poc, les fronteres polítiques i físiques es van esmicolant i els moviments d'intercanvi de persones, capitals, primeres matèries i productes manufacturats van en augment; per exemple, el fenomen d'Internet, mitjançant el qual ens podem comunicar immediatament amb tot el món.

La gran quantitat d'informació que es genera i que arriba constantment, per diferents mitjans de comunicació, al nostre cervell fa que moltes vegades trontollin informacions, idees o conceptes fins aleshores acceptats.

Davant d'aquesta «riuada» d'informació, hem de saber triar el gra de la palla, o bé acabarem bojos. S'imposa que siguem part activa ofensiva i que pensem quina informació ens fa falta per anar endavant i, a continuació, buscar-la, tot i seleccionant el que ens convé.

Doncs bé, dins d'aquest context que té tendència a ser més intens en el futur, és on cal pensar en aquests infants i joves de Balaguer que ara gaudiran amb alegria de la Festa Major.

Pensar, això sí que és generós i propi de persones intel·ligents. Costa pensar d'afavorir els altres, si cadascun de nosaltres té els seus propis problemes i preocupacions, que moltes vegades fan difícil d'aconseguir l'equilibri necessari. Però sé bé que els balaguerins som ferms i intel·ligents. La prova més evident és que, quan es presenta l'oportunitat, esclatem amb entusiasme i som capaços d'aconseguir treballar dur fins a aconseguir el que ens proposem. Potser ens hi influencia l'austeritat en què varen viure els nostres avantpassats, o també la part del secà que es resisteix a donar el rendiment de l'horta, o bé que els negocis no donen tant com sembla i hem d'esforçar-nos-hi al màxim. Però el fet és aquest: en els últims anys, fa la impressió que Balaguer és una ciutat amb recursos que s'ha anat preparant en silenci perquè esclatin algun dia, com va fer en altres períodes de la història. Almenys, desitjo que sigui així.

Però, en tot cas, depèn de les persones. Massa vegades—hem d'acceptar-ho—, ho esperem tot de l'Administració municipal. És cert que els que són a l'Ajuntament estan al servei dels ciutadans, però els bons ciutadans hem de buscar oportunitats, esforçar-nos i aportar idees. És ben cert que ens ha de preocupar molt que la nostra vida professional vagi endavant, però no hem de deixar de mirar l'horitzó per—com diem a Balaguer—«veure-les vindre».

Resumint: hem de treballar dur avui, hem de preparar-nos per al dia de demà i preocupar-nos més per l'entorn més immediat, que afecta més la nostra feina i la nostra seguretat, que és tot el que passa a la nostra ciutat.

Com a exemple, podem constituir associacions d'amics de la ciutat, de Santa Maria, d'un carrer o bé d'un esport. Hem de treballar per a nosaltres i també una mica per als altres. D'això es tracta, aquest és el punt clau.

Amb les idees i l'esforç de tots, estic segur que Balaguer prosperarà més, i a la fi us beneficiarà a tots. Temperament, «no mos falta». La personalitat l'hem d'anar polint i perfeccionant cada dia, i la personalitat social de tot un poble no té preu.

Els temps que corren obliguen a estar alerta i, sobretot, a sentir serenor. Cal fer pedagogia dels valors autèntics. Podríem fer molts més comentaris, però el més clar i entenedor és que, amb aquest pregó, comença la Festa Major. I us prego que tingueu un record afectuós per totes les persones que treballaran perquè tots nosaltres puguem passar una bona Festa Major.

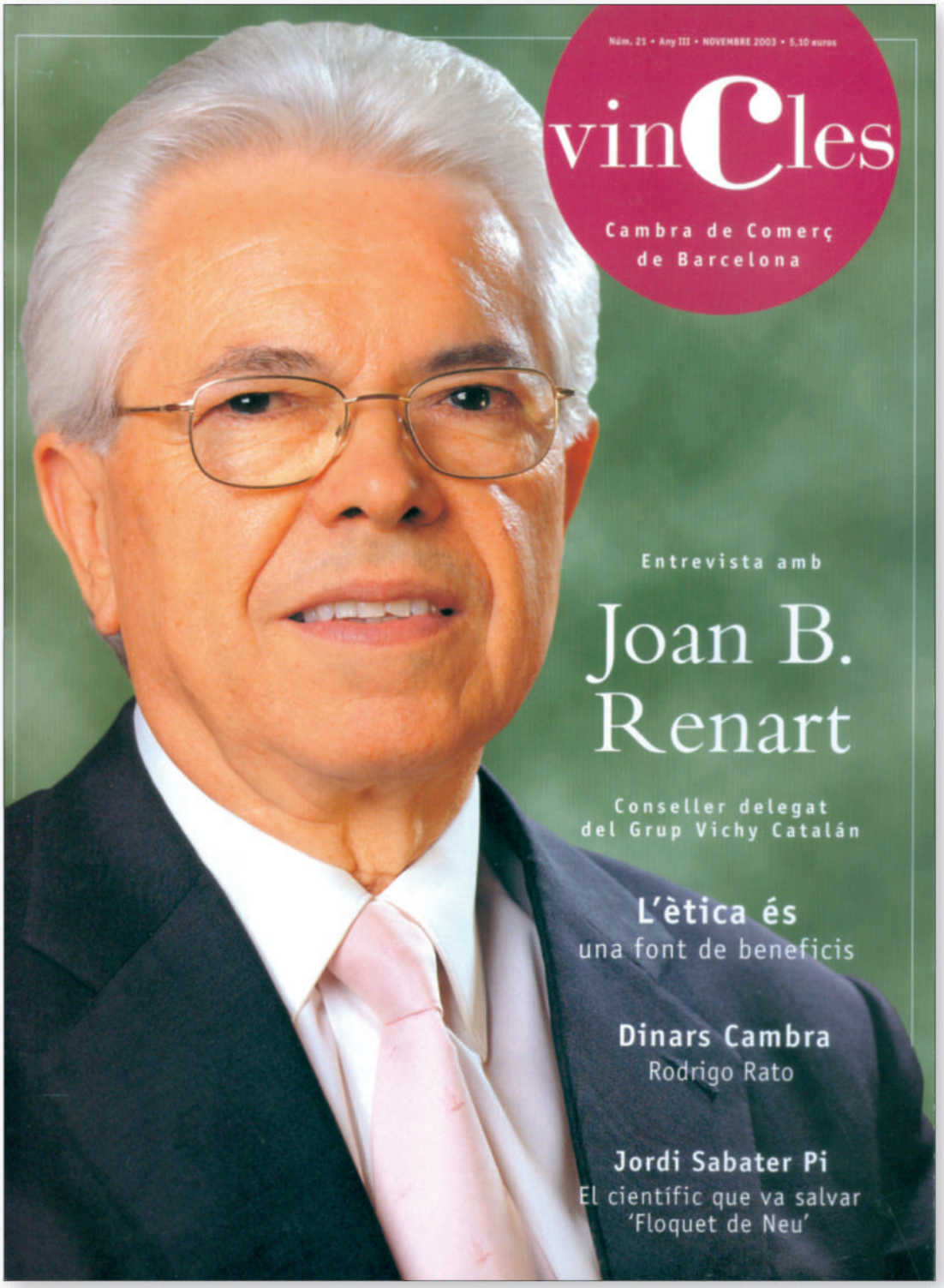
M'agradaria que tots i cadascun de vosaltres la gaudíssiu força, i que el nostre patró, el Sant Crist de Balaguer, us fes sentir feliços sempre. Desig que faig extensiu a tots els devots del Sant Crist i als balaguerins que vivim fora de la nostra ciutat.

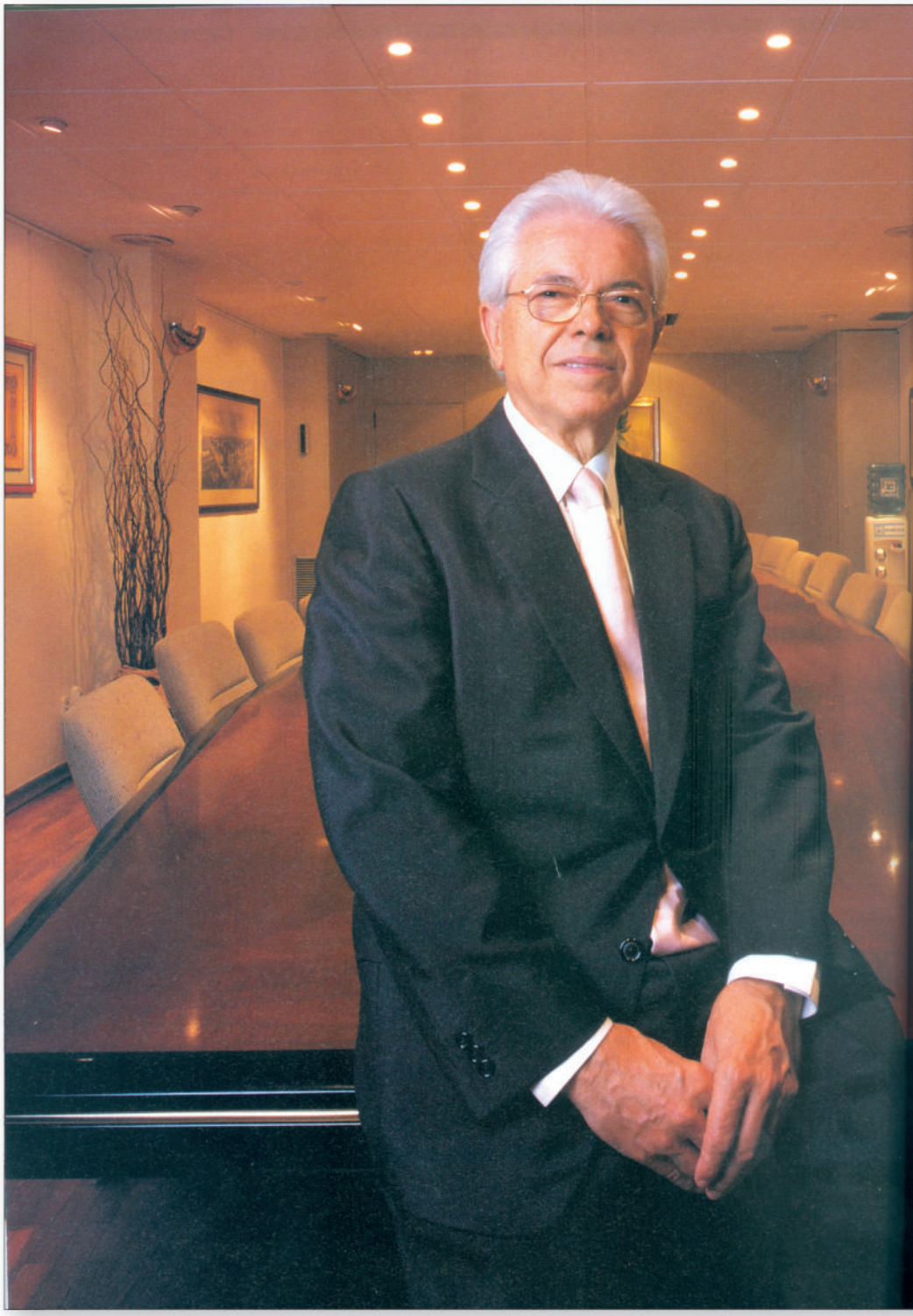
Així doncs, diguem tots:

Visca Balaguer i visca la Festa Major!

7 de novembre del 2012

6. Entrevista amb Joan B. Renart, delegat de Grupo Vichy Catalán, revista *Vincles*, Cambra de Comerç de Barcelona (novembre 2003).


Núm. 21 • Any III • NOVEMBRE 2003 • 5,10 euros
vinCles
Cambra de Comerç
de Barcelona
Entrevista amb
Joan B.
Renart
Conseller delegat
del Grup Vichy Catalán
L'ètica és
una font de beneficis
Dinars Cambra
Rodrigo Rato
Jordi Sabater Pi
El científic que va salvar
'Floquet de Neu'





Conseller delegat del Grup Vichy Catalán

Joan B. Renart

Quan s'hi va incorporar, ara fa 19 anys, es va trobar que Vichy Catalán era un conjunt de companyies que funcionaven de manera independent. Joan B. Renart (Balaguer, 1936) va entendre que calia centralitzar la gestió i l'organització, sobretot en relació als clients. Així va impulsar la creació de la societat anònima Grup Vichy Catalán, que amb el temps s'ha consolidat com a segon embotellador del país, per darrere de Font Vella. Pioner en la formació de directius a Espanya i expert en màrqueting, va crear l'Escola Superior de Màrqueting i Administració (ESMA) el 1966 i és membre de diverses associacions i institucions. Diu que la feina és el seu vici i que li agrada exercir la faceta de pedagog. A més, es considera un home arriscat i creatiu.

Vendre aigua és només una operació de màrqueting?

És quelcom més. Les aigües tenen composicions químiques i propietats diferents. I és important que el consumidor les conegui, les diferenciï i tingui interès a saber què beu. Aquí encara ens falta aquesta cultura i recomanaria que tothom s'hi fixés. Cada aigua pot aportar un valor diferent a l'organisme.

Però es podrien qüestionar alguns eslògans publicitaris sobre les seves qualitats.

Com a tot arreu, hi ha molt bons professionals i professionals. Per mi el màrqueting és saber copsar mentalment les situacions i resoldre-les de la millor manera possible. És esbrinar què vol la gent per veure si podem oferir-los allò que necessiten en les condicions que voldríem.

Tal i com ho explica sembla senzill.

Ho és. Tot i així, crec que molts no han entès què és el màrqueting. A Espanya, encara es pensa molt en el producte abans de sortir al mercat. Es fan productes de gran qualitat, fantàstics. Tanmateix, no es dedica temps a preparar la comercialització. Manca aquest esperit. Per exemple, si sóc un fabricant de mobles, és més avantatjós esbrinar quin tipus de cadira necessita la gent i fabricar-la que fer una gran cadira i després plantejar-se com vendre-la. Segurament es farà una gran cadira, d'acord, però potser no serà la que necessita la gent, la qual cosa significa pèrdues. Hem d'acostumar-nos a sortir de l'empresa, a parlar amb el consumidor i saber què vol.

"HEM D'ACOSTUMAR-NOS A SORTIR DE L'EMPRESA, A PARLAR AMB EL CONSUMIDOR I SABER QUÈ VOL"

Vostè va centralitzar tota la gestió amb clients de les diverses empreses del grup i va promoure la constitució del Grup Vichy Catalán. Canviaria algun procés dels que va dur a terme llavors?

No m'ho he preguntat mai. Tinc molta facilitat per prendre decisions i prendre-les ràpidament. Això fa que no miri enrere, sinó sempre cap endavant. Si fixo la vista cap a l'horitzó veig moltes coses per fer. I si miro enrere, no en trec res. A més, en aquest cas estic content amb el resultat que hem obtingut. Quan vaig arribar, es facturaven 4.800.000 euros i se'n guanyaven 600.000. Ara ingressem 100 milions d'euros i disposem d'un flux de caixa de 15.600.000 euros. I un altre aspecte que em satisfà molt és que hem passat de tenir una plantilla de 150 treballadors a 550.

Tot i prendre les decisions de manera ràpida, no reflexiona després sobre els resultats?

Si passa alguna cosa que no entra en les previsions, no m'ho prenc com un problema sinó com un fet que ha succeït i que requereix una resposta. Tracto de captar la problemàtica o la situació, la qual cosa em permet veure de seguida la solució.

I busca l'assessorament i l'opinió dels seus col·laboradors?

Quan era petit sempre parlava amb gent gran per fer-los preguntes d'allò que m'interessava saber. Si tinc un tema al cap puc agafar una persona que no en sàpiga res i posar-lo l'ull de l'huracà per conèixer la seva opinió, però no ho faig sempre. En aspectes en què pot haver-hi alguna variació consulto dues o tres persones. Fins i tot, de vegades li pregunto a la meva secretària. Sempre estic obert a les aportacions. M'agrada escoltar la gent.

Vostè reconeix que li agrada exercir de pedagog. Ho fa també en la seva gestió diària?

Les tasques es deleguen. Per tant, cada responsable ha de fer tot allò que és capaç de fer. Si es produeix alguna situació especial, estic a la seva disposició. Però això passa molt poques vegades. Malgrat tot, sempre dic als meus col·laboradors que la porta del meu despatx és oberta si creuen que els puc solucionar alguna cosa.

Es considera agosarat?

No sé què vol dir agosarat, però conservador no ho sóc. M'agrada tirar sempre endavant. Sóc una persona que sempre està alerta, contemplant la llunyania. És la millor manera d'estar preparat.

Té un esquema molt sòlid i clar de les coses.

Tinc les meves conviccions, però no em costa assimilar les idees d'altres. No obstant això, hi ha coses que tinc clares. He procurat sempre complir els horaris,

Joan B. Renart, a les instal·lacions de Vichy Catalán a Caldes de Malavella



estar sempre a l'empresa. Hi ha qui té més facilitat per gastar, viatjar, o coses semblants. Acostumo a dir als meus col·laboradors que jo sóc un més. A mi m'agrada molt treballar, és un vici que tinc. He treballat fins i tot dissabtes i diumenges de matinada. I sóc dels que pensen que quan alguna cosa s'ha de fer, es fa, i no hi ha volta de full.

És membre fundador de l'escola de negocis ESMA, consultor i conferenciant, i també forma part de diverses associacions empresarials i projectes cívics. Quant de temps dedica a la seva família?

És l'únic punt de la meva vida en què he anat una mica coix.

"HEM DE FER PROJECTES AMB VISTA A PERÍODES D'UN, DOS O TRES ANYS, I ENS HEM D'ENFORTIR MÉS AL NOSTRE PAÍS PER SORTIR FORA"

La dificultat de compatibilitzar vida professional i personal és un dels càncers de l'empresa actual?

El més fàcil seria contestar que sí. Però jo m'ho miro d'una altra manera. Si ets una persona creativa i emprenedora i et poses a treballar en un projecte, no en tens mai prou. No hi ha possibilitat de tancar la paradeta fins demà. La teva ment continua treballant fora de l'oficina, a casa, on sigui. Si algú és així, la família se n'acaba ressentint. Entenc que una cosa és treballar i una altra cosa és atendre la família i tenir cura d'un mateix. Està clar que s'han de saber diferenciar aquestes facetes.

A vostè, que reconeix que el treball és el seu vici, no el preocuparia que els seus col·laboradors actuessin igual i això els afectés la vida familiar?

Una empresa ha de tenir un estil de direcció que pot ser a favor de les persones o a favor de l'empresa. Quan la situació econòmica és positiva es marquen tendències socialitzadores, de benestar social, més cap a les persones En cas contrari, l'objectiu és que l'empresa guanyi diners, més cap a l'empresa. S'ha de trobar un terme mig. Les persones han de fer un esforç perquè la companyia vagi endavant. No es tracta de ser més o menys exigent, sinó de complir el que s'ha de complir.

Per tant...

Des del punt de vista moral, no admeto que s'hagi de pressionar ningú perquè vagi més enllà del límit. S'ha de marcar una feina i s'ha d'exigir dintre d'uns límits raonables. El col·laborador ha de fer tot el que pot i l'empresa ha d'aconseguir que es faci tota la feina que s'hagi de fer.

Vichy Catalán pertany a 20 famílies. Serà difícil posar-les d'acord sempre.

Totes aquestes persones participen en les juntes generals, que al seu torn deleguen en un consell d'administració. A més tenim un consell de direcció que es va formar quan vaig incorporar-me. L'entesa és bona.



El conseller delegat del Grup Vichy Catalán assegura que té corda per estona i se sent motivat per engegar nous projectes



Per què una empresa amb 123 anys d'història, de trajectòria brillant, no aspira a ser un líder mundial?

Pot ser una aspiració, per què no? Però hi ha uns accionistes que estan contents amb el que fem. També li diré que si quan vaig entrar m'hagués trobat el grup que hi ha ara potser estaríem parlant d'un altre escenari. Podríem tenir més fonts, facturar el doble. Però tot ha de venir en el seu moment. Un creixement ha de ser controlat, no desordenat.

Què fa falta?

Tot gira al voltant del finançament. Nosaltres no estem a borsa i ens hem d'autofinançar. Els nostres recursos per fer coses són limitats i si els sobrepassèssim ens endeutaríem. Hem de fer projectes amb vista a períodes d'un, dos o tres anys. Ens hem d'enfortir més al nostre país per sortir fora.

Què els semblaria fer una aliança?

No ho descartem. Però segons amb qui la facis, més que ajudar-te pot acabar absorbint-te. Costa arribar a una aliança en què tots hi guanyem. S'ha de mirar amb lupa.

"LA FAMÍLIA ÉS L'ÚNIC PUNT DE LA MEVA VIDA EN QUÈ HE ANAT UNA MICA COIX"

Quins projectes tenen previstos?

Aquest any hem previst un creixement del 5 % dels nostres ingressos, que suposa arribar als 105 milions d'euros. Amb això volem consolidar la posició que tenim ara. Acabem d'endinsar-nos en el món del golf amb la construcció de l'hotel de cinc estrelles a la PGA

"SI FIXO LA VISTA CAP A L'HORITZÓ VEIG MOLTES COSES PER FER. I SI MIRO ENRERE, NO EN TREC RES"

Golf de Catalunya, a Caldes de Malavella. Hi hem invertit 12 milions d'euros i esperem que estigui obert l'estiu del 2005. Estem millorant la maquinària i les instal·lacions: cada any hi gastem 6 milions d'euros. I ens agradaria que les empreses que formen el Grup Vichy Catalán (Vichy Catalán, Fontdor, Aguas de Mondariz, Malavella, Font del Regás, Les Creus, Manantial de Salud i Jugos Canarios) continuïn creixent i expandint-se.

Fins quan estarà al peu del canó?

Estic fent apostes per fer un bon dinar quan arribi als 90, i molts s'espanten a l'hora d'apostar [riu]. Seriosament, em veig capaç de continuar. Tinc idees per millorar les coses, per penetrar en nous mercats. M'encanta fer-ho. De moment, crec que tinc corda

MIGUEL ÁNGEL LACAMPA / FOTOS: LLOBET I ORENGO

Sis preguntes sobre empresa i horticultura

Les bones llavors són les que es troben a l'empresa o és millor buscar-les fora?

Si el directiu es preocupa i conrea bé les llavors, entenc que han de sortir de la mateixa empresa, sempre que sigui possible. En temes especialitzats, s'han de buscar on sigui.



Cal utilitzar herbicides quan s'introdueixen membres que desorienten i desintegren l'equip?

Sí, abans que molestin les altres herbes i plantes que s'estan desenvolupant molt bé, dins d'un equip eficient. Cal utilitzar l'herbicida adequat i amb la proporció adequada.

Quin nutrients fa servir, perquè els seus directius creixin i es desenvolupin?

Diàleg: encoratjant-los, donant-los idees, i animant-los perquè tinguin iniciatives pròpies i sentin la necessitat de perfeccionar-se contínuament, dins o fora de l'empresa, per prendre decisions òptimes.

Les tisores són un bon estri per tallar un problema o es decanta per altres vies per solucionar-lo?

Com a fets que són, cal copsar bé els problemes. Després és molt més fàcil trobar-hi la solució. En alguns casos cal fer servir les tisores, però prefereixo el diàleg.

Quan un directiu forma part del seu equip, quins fruits li demana perquè es guanyi la seva admiració?

Que faci bé la feina de cada dia i dediqui uns minuts a mirar l'horitzó per preveure el futur i no tenir sorpreses ni urgències.

Quina és la millor font d'energia perquè els seus homes de confiança es mantinguin animats?

Dialogar amb ells, d'un en un o bé en grup, i comentar com s'estan aconseguint els objectius que ens hem proposat. Sempre que puc els suggereixo nous objectius, que és el que els proporciona més energia cada vegada que tenen la satisfacció d'aconseguir-los.

7. «El hombre de Vichy», entrevista amb Joan B. Renart, conseller delegat de Grupo Vichy Catalán, a *El Periódico* (7 de novembre de 2004, p. 40).

perfil Joan B. Renart Pàgina 40

L'home que dóna gas a Vichy Catalán

Ha catapultat totes les magnituds de l'embotelladora d'aigües



El Periódico, 7 / 11 / 2004



ganar más emprendedores

perfil Joan B. Renart

CARGO Consejero delegado de Vichy Catalán **EDAD** 68 años **LUGAR DE NACIMIENTO** Balaguer **RETO** Aumentar las ventas de zumos Lambda y aguas en el extranjero **PROYECTO** Hotel Meliá PGA Vichy Catalán, de 5 estrellas, que abrirá a finales del 2005 en el Golf de Cataluña

El hombre de Vichy

En 1967 fundó la Escuela Superior de Márketing y de Administración, presente en 78 ciudades

CARGO Consejero delegado de Vichy Catalán
EDAD 68 años

LUGAR DE NACIMIENTO Balaguer
RETO Aumentar las ventas de zumos Lambda y aguas en el extranjero

PROYECTO Hotel Meliá PGA Vichy Catalán, de 5 estrellas, que abrirá a finales del 2005 en el Golf de Cataluña

MANEL TORREJÓN
BARCELONA

Joan B. Renart, de 68 años, está como un roble. Al menos esa impresión da el consejero delegado de Vichy Catalán. Dice que su secreto es tomar pronto el camino hacia la cama. Y, en fin de semana, jugar a golf y a billar (el sábado) y entretener las piernas con el senderismo (domingo por la mañana). Por descontado, un litro diario de Vichy Catalán también ayuda. «Reduce el colesterol y, tras hacer ejercicio, te deja como nuevo», remarca el ejecutivo, que cada vez que esboza su característica sonrisa –que se aprecia en la fotografía– publicita, se podría decir, ese recomendable estilo de vida.

Veinte años al frente de la simbólica compañía de aguas embotelladas han convertido a este directivo en la cabeza visible de una transformación empresarial objeto de estudio en escuelas de negocios.

El *caso Vichy Catalán* dice así: marca de lujo para cualquier hombre de márketing, con tradición (en el año 1900 ya envasaba 200.000 litros), resulta que cae en el letargo. Con nuevos modos de gestión y una estrategia de adquisiciones (se han comprado marcas como Fontdor y Aguas de Mondariz), Renart dispara todas las magnitudes de la compañía, que se afianza como la segunda embotelladora del mercado español, tras la multinacional Danone (Font Vella). En aguas carbónicas, la cuota de mercado supera el 40%.

«Desde 1984, hemos multiplicado las ventas por 25, los beneficios por 20 y la plantilla, por tres», explica henchido de satisfacción el consejero delegado. Tales logros contrastan con las penurias de los grandes grupos mundiales de la alimentación y las bebidas para rentabilizar sus inversiones en el mercado del agua embotellada. En teoría, la idea es buena –a la vez que vendes refrescos y zumos al híper, venderle agua–, pero los márgenes son pequeños y el mercado es poco sensible al precio y muy fiel a las marcas que se han ganado un lugar en el corazón y la garganta del consumidor.

Cual Astérix de las aguas envasadas, Renart venció 14 años atrás a las legiones de Perrier, grupo empresarial que fracasó en la compra de Vichy Catalán y, por la fuerza de los tribunales, tuvo que desistir en el uso de la marca Vichy en territorio español. Si se deja a un lado la épica de ese tenso episodio, del que Renart poco quiere hablar, la pauta de gestión del ejecutivo catalán es propia de alguien, como él, curtido en la reorganización de empresas y cultivado en la disciplina del márketing.

En 1967 fundó la Escuela Superior de Márketing y de Administración, presente en 78 ciudades

La pasión por el márketing (y por la docencia, que ejerce desde muy joven) le impulsó a fundar allá por 1967 la Escuela Superior de Márketing y de Administración (ESMA), cuya filosofía ha sido siempre «ir allí donde esté el alumno». «Hoy damos clases en 78 ciudades españolas», afirma Renart, que trasladó ese principio a Vichy Catalán: «Hay que fabricar lo que quiere el mercado, no vender por vender».

En cuanto a la antes mencionada ciencia de *arreglar* empresas, la practica desde hace 50 años. «Un verano, cuando contaba con 18 años, compatibilizaba el horario intensivo en el Banco de Zaragoza (había estudiado peritaje mercantil) con un trabajo en una firma textil donde organicé el área de ventas». Más tarde, tras pasar por Seresco, firma pionera en España en la externalización de labores informáticas y administrativas, hizo de consultor en una multinacional. «A veces mejorar una empresa era tan de sentido común como dar vacaciones al peor vendedor, poner en su lugar al mejor, y a la vuelta del primero invitarle a emplearse más en cerrar ventas».

Retratar a Renart tan sólo como un gestor solvente es simplista. Hay que reconocer la parte humanista de este hombre de empresa, que rememora con ilusión los artículos periodísticos que publicaba de niño en

un semanario llamado *Acció* y un concurso de redacción que ganó en la provincia de Lleida a los 16 años. Ávido de conocimientos, se tituló en Derecho y hasta realizó dos años de Graduado Social. Enseguida empezó a dar clases (en ESADE, en una escuela de mandos industriales en París, etcétera) e incluso creó dos centros de formación, la mencionada ESMA, por la que han pasado cerca de 35.000 alumnos, y la Academia de Productividad y Organización.

El consejero delegado de Vichy Catalán, que creó esas dos empresas de formación y, ya en Vichy Catalán, la firma Manantial de Salud (grandes envases para oficinas y colectivos), ha escrito dos libros para emprendedores: *Creatividad aplicada a la empresa* y *Hagamos empresa*.

Afirma Renart que se siente con fuerzas para mucho más, aunque ya está dejando los aspectos más ejecutivos en manos de su hijo, Joan B. Renart Montalat. «Tengo cuerda para rato y muchas más aportaciones que hacer», afirma. ■

8. *Personajes de Cataluña 2009*, per César Liesa
Joan B. Renart Cava



JOAN B. RENART



Joan B. Renart Cava
Presidente del Grupo Vichy Catalán
Balaguer (Lleida)

Me recibe con un libro en las manos, *La sabiduría del agua*, que describe la pureza de las que envasa, exhaustivamente, y la fotografía de cuya portada es una gota microscópica de Agua de Vichy Catalán en un momento álgido de floración tras ser descongelada. Curiosa e incomprensible foto en su origen y reveladora tras escuchar la explicación del fenómeno de alquimia.
También Joan B. Renart Cava se muestra como un torrente de eclecticismo constructivo tras la nomenclatura de su cargo, y se nos presenta como escritor, barman, profesor de altos estudios y mecenas de todo aquello que puede acercarnos a la preparación del hombre para beber bien y disfrutar del agua.
Como nos dice, "Hay que preguntar al agua para que nos devuelva respuestas serenas y nos ayude a surcar los mares en buena travesía".

¿Cuál es el mejor "compañero de viaje" del Agua de Vichy?
Como compañero de viaje, siempre lo será la persona que la bebe, o bien cocina con Vichy Catalán. Como compañero de viaje, también podemos pensar en el agua mineral natural que puede ser su complemento y en este caso sería Font D'Or, el agua ideal para sentir bien hidratado el cuerpo.

Se me antoja un hombre del Renacimiento, donde se sabía bastante de la mayoría de las cosas...
Sólo siento que cada día descubro que existen muchas más cosas y conocimientos que ignoraba antes. Es cierto que cuando avanzas por la vida sueles tener más facilidad para asociar ideas, visualizar las consecuencias de una decisión y afrontarlo todo con sentido común y prudencia.

Desde su primer premio literario hasta hoy usted ha llenado muchas librerías con sus diversos libros y muchos restaurantes con sus diversas aguas; ¿Se considera un hombre completo?
Toda mi vida ha sido de estudio, trabajo y reflexión. Desde los 14 años me habitué a pensar —al final de cada día— en cómo y en qué había mejorado



físicamente (practicaba varios deportes), moralmente e intelectualmente; cada día intento mejorar en algo, y ¡hay tanto en qué mejorar!... entre los 20 y los 45 años he presidido seis entidades sin ánimo de lucro y esto me ha proporcionado una experiencia y un conocimiento de dirigir personas no retribuidas que es sencillamente fabuloso.

Se le atribuye el éxito de haber convertido en genérico un sustantivo; el público pide un "vichy", no un agua. ¿Cuál ha sido el secreto?

El primer secreto es tener un producto natural que siente bien a personas de todas las edades. El segundo es estar convencido de que hace bien y como consecuencia sentirte obligado a darlo a conocer para que otros muchos lo disfruten. El tercero es trabajar duro para acertar en la forma y fondo de transmitir el mensaje. Como cuarto diría que hemos hecho un montón de actividades originales (publicar libros, patrocinios, periódicos, colaboraciones con restaurantes, concursos, visitas a fábricas, charlas sobre nutrición en colegios,...) que nos han creado simpatía en otros muchos segmentos de mercado, en los que hemos hecho buenos amigos.

¿El agua tiene sabor?

El agua tiene sabor, pero cada una es diferente por su composición mineral. Pero aparte del gusto, manda mucho el estómago de cada persona a la hora de elegir el agua preferida, o bien varias que se mezclan, por su efecto saludable, como por ejemplo, las diez del Grupo Vichy Catalán, que surgen de la tierra con una calidad inmejorable.

¿Cree usted en la casuística?

Si se refiere a la casuística de aplicación de los principios morales a las actividades de los colaboradores de la empresa, mi respuesta es que todo lo que rige Vichy Catalán es una actuación ética profesional que nuestros clientes y proveedores han disfrutado porque con nosotros no tienen problemas.

Si habla de la casuística sobre casos particulares que pueden derivarse de un determinado asunto, es evidente que nuestra obligación es analizar los posibles hechos que se pueden derivar de un asunto concreto y valorar las posibles consecuencias de las decisiones que se tomen, de manera que todos los que intervienen salgan beneficiados.

¿Debe un empresario saber consolidar cualquier tipo de empresa; existe un directivo tipo?

Sí, debe hacerlo, porque si no capitaliza la empresa, no puede hacer todo aquello que después puede beneficiar a su entorno. No existe un directivo "tipo", que lo sepa hacer todo. Saber dirigir consiste en ofrecer al mercado los productos o servicios que necesita, para que los pueda obtener en cualquier lugar, en las condiciones económicas óptimas para ambas partes. Las personas (directivos), igual que las empresas, tienen un ciclo de vida y en cada momento encaja más un directivo determinado en un puesto determinado.

¿Cómo dirige usted el Grupo Vichy Catalán?

Con un estilo participativo y creativo, delegando todo lo que puedo. Lo que puede hacer un "inferior" no debe hacerlo un "superior", pues cada uno ha de hacer aquello para lo que está capacitado. Hay que hacer lo posible para que todos los colaboradores trabajen a gusto y puedan desarrollar sus habilidades, pero haciendo prosperar a la

empresa, la cual, a su vez, les garantiza su puesto de trabajo, si se consigue que la compañía vaya bien.

La docencia, dirigida a conseguir empresas excelentes y directivos fiables, va íntimamente ligada a su personalidad...

Desde los 14 años he sentido vocación por la docencia y de hecho ha sido una actividad importante en mi vida.

A los 20 años —trabajando todo el día y estudiando profesorado mercantil— empecé a explicar unos cursos de racionalización administrativa y mecanización en el colegio de titulares mercantiles de Barcelona. Luego fui orientándome más hacia marketing, entendido éste como la investigación de lo que el mercado necesita y lo que está dispuesto a pagar por él.

En 1966 fundé ESMA, Escuela Superior de Marketing y Administración, que ha impartido estudios en 78 cámaras de comercio y ha formado 41.000 dirigentes en marketing y management.

Esta faceta de mi personalidad, en Vichy Catalán se transformó en la investigación y publicación de estudios sobre el contenido y beneficios que proporcionan las aguas, y elaboración y publicación de 30 libros dedicados a la aplicación de las 10 marcas de agua del Grupo Vichy Catalán a la gastronomía, y a la coctelería, menos en el caso del patrocinio del Corpus de la Cuina Catalana, del Institut Català de la Cuina, en el que no se habla de aplicaciones del agua sino de la recopilación de las 900 recetas tradicionales de Cataluña con la colaboración de más de 400 restaurantes, 105 asociaciones y diferentes entidades.

¿Vamos a asistir a un retorno de la coctelería?

Creo que sí. Por muchas razones. Pero sólo le explicaré una anécdota que contesta su pregunta. Desde 1999, anualmente, la Federación de Asociaciones de Bármans Españoles celebra certámenes de coctelería en todas las autonomías del Estado español y los respectivos finalistas participan en el Certamen Nacional de Coctelería para profesionales "Trofeo Font d'Or-Vichy Catalán", que tiene lugar en el hotel balneario Vichy Catalán, con un gran éxito de participación.

Fruto de esta colaboración, nació la idea de editar el libro *El agua en la coctelería del siglo xxi*, editado por la Academia Española de Gastronomía y publicado por Ediciones B. Este libro consiguió los siguientes premios:

- Premio Gourmand World Cookbook Awards 2002 en la categoría "Best Drinks Photography in the World".
- "Gran Premio Don Pedro Chicote", concedido por la Federación de Asociaciones de Bármans Españoles.
- "Premio Especial Gota de Agua", concedido por la Cofradía Gastronómica del Agua y de Catadores de Agua.
- "Grand Prix Littéraire", concedido por la Académie Internationale de la Gastronomie.

Sus decisiones de empresa se estudian en las escuelas superiores de negocios. ¿Qué pretende transmitir?

En los estudios de Dirección de Empresas y Marketing, cuando he impartido clases siempre he intercalado casos prácticos de compañías en mis explicaciones teóricas. Pero un día un profesor del IESE me pidió que le permitiera describir Vichy Catalán para aplicarlo al método del caso que practicaban.



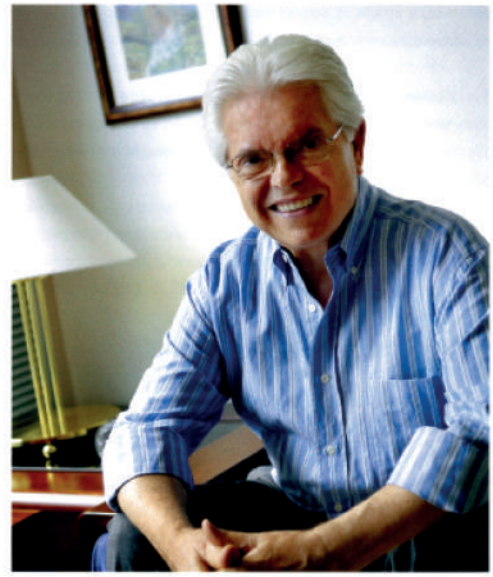
Así fue como redactó el Caso Práctico A, que al cabo de unos pocos años mejoró con los cambios que hubo y elaboró el Caso B. Tengo entendido que otras escuelas universitarias y facultades de alguna universidad, lo aplican en sus enseñanzas al igual que en el IESE.

¿De dónde saca tiempo para hacer todo lo que hace?
Siempre sacas tiempo si tienes la voluntad de hacer algo. O bien le das prioridad, o bien duermes menos, o te diviertes menos, pero siempre es posible. Y que conste que los fines de semana tengo un pequeño huerto en el que cultivo —en total— 29 frutas diferentes, además de los vegetales de mayor consumo.

¿Qué le gustaría hacer que se le haya quedado por el camino?
Me hubiese gustado tocar un instrumento musical, saber pintar, jugar mejor al ajedrez, jugar mejor al golf, ...

¿Por qué la cultura del agua emerge en momentos de escasez de la misma: el arte de la paradoja?
Nunca se había pensado en abrir los balnearios en invierno, hasta que —entre otros— el balneario Vichy Catalán abrió todo el año y fomentó la moda de tomar los baños y masajes. Nunca se habló de la cultura del agua hasta que Vichy Catalán empezó a publicar artículos y libros sobre aspectos concretos de la cultura del agua. Constituimos la Cofradía Gastronómica del Agua y de Catadores de Agua, y enseguida fueron constituyéndose otras entidades afines y el agua empezó a ser un tema mediático importante. Recientemente se ha incrementado la preocupación por el agua.

¿Cuándo cree que se racionalizará el mercado para que todos disfruten de los elementos primarios y podamos crear una tendencia al disfrute de las cosas de "no" primera necesidad?
Es una pregunta difícil de contestar con sinceridad porque es muy compleja. Ya ve lo que está pasando con las primeras materias y la energía. Una perjudica a la otra. Además existe la especulación y



la globalización. En Europa se han alcanzado unos niveles muy aceptables de la llamada sociedad del bienestar y sin embargo cruje. Hay que buscar la sostenibilidad y el equilibrio. Cada país tiene su ciclo de vida y siempre existirá una oferta y una demanda.

Está de moda cuidarse en cuerpo y alma; el agua de Vichy Catalán parece producto obligado en la dieta del futuro...
Resulta curioso, pero beber Vichy Catalán va bien para "todo", para personas de todas las edades, pero el origen de los balnearios está en tomar baños para disfrutar de salud y sentir bienestar. Es cierto que cada día aumenta el deseo de disfrutar de buena salud. Lo que se cuida cada vez más es el cuerpo. No sé si se cuida tanto el mejorar los valores espirituales.

El Vichy Catalán (y otras 9 aguas minerales naturales que integran el grupo, como son Malavella, Font d'Or, Font del Regás, Les Creus, Monte Pinos, Fuente del Val, Fuente Estrella, Sant Hilari y Mondariz) y los zumos y néctares Lambda y la gama Lambda BIO son sanos y quien los toma sabe lo bien que sientan para la salud. El agua mineral será siempre un producto clave para mantener el cuerpo en forma, ¡no olvidemos que el 65% de nuestro cuerpo es agua!

¿Es feliz?

Sí, lo soy. Llevo una vida en que me he sentido querido y apoyado por mi familia y por muchos amigos, lo cual hace sentirme feliz. Me gustaría hacer más cosas, ayudar más a otras personas, pero no se llega a la intensidad que uno piensa o desea.

Por cierto, hace pocos días me hizo feliz que mi nieto Jaume, de 11 años, hijo de mi hija Irene, visitara el balneario Vichy Catalán y además de jugar con un amigo, a la vuelta, me entregó folios con los años 2009 a 2014 en la cabecera. En cada folio había dibujado un juego para niños que echaba de menos en los jardines (uno para monopatín, un puente de aventura, un campo de básquet, uno de fútbol, una piscina para niños y otra para mayores). Se divirtió, jugó, pero pensó cómo los otros niños podían pasarlo super bien. Y para que no fuera una inversión tan costosa proponía hacer un proyecto cada año.

Cuéntenos una anécdota.

Le contaré 2. Dando un curso de dirección de empresas en 1978 en Jerez de la Frontera, dos directivos me preguntaron de qué orden religiosa éramos, pues no entendían que por las 19.500 pesetas que les cobrábamos por 180 horas de clase, cada semana fuera un profesor mejor que el anterior.

La segunda es reciente. Tengo amigos que son abogados, auditores, consultores, ... y en diferentes ocasiones —y con la confianza de amigos— me dicen "a ver cuando me encargas algún asunto". Lo que ocurre de verdad es que en nuestra empresa no solemos tener conflictos que no nos los podamos resolver nosotros mismos.

DATOS BIOGRÁFICOS

1936

Nace en Balaguer (Lleida) el 22 de octubre de 1936. Está casado con Rosa Maria Montalat y tiene tres hijos: Irene, Gemma y Joan Baptista.

Académicamente es Profesor Mercantil por la Escuela de Altos Estudios Mercantiles de Barcelona, Licenciado en Derecho por la misma Universidad. También es Auditor, formando parte del Registro Oficial de Auditores de Cuentas.

Es Presidente y Consejero Delegado del Grupo Vichy Catalán y de todas las empresas que forman el Grupo. También es Consejero de FIATC Seguros, Presidente de ESMA (Escuela Superior de Marketing y Administración) y Vocal de la Junta Directiva de ACTIVA MUTUA.

Ha participado como consultor en la reorganización de 47 empresas, en alguna de las cuales permanece como consejero.

Con más de 200 conferencias en 67 Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación, Colegios Oficiales de Profesiones Liberales, en Instituciones Empresariales, y en todos los Clubs de Marketing de España, se ha consagrado como uno de los disertadores mas prodigados de nuestro país.

1968

Ha presidido la Academia de la Productividad y Organización (APO) de Barcelona (1968), la Asociación para la Promoción de Técnicos y Dirigentes de Empresa, de Barcelona (1971), la Joven Cámara Económica de Barcelona (1973), la Federación de Jóvenes Cámaras económicas de España (1975), el Club de Marketing de Barcelona (1982-1986) y la Fundación Viure El Mediterrani, de Barcelona (1999).

1999

Es Académico Correspondiente de la Academia Vasca de Gastronomía y Cofrade de Número de la Cofradía del Ciento de Madrid, Cofrade de la Cofradía Vasca de Gastronomía, Caballero de Honor del Círculo de Enófilos de Utiel-Requena, Caballero de la Cofradía de San Miguel de las Viñas.

Su filosofía de vida es dedicarse intensamente a mejorar la situación de las personas con ganas de superarse y de las empresas con vocación de ser rentables y eficaces socialmente.

En una palabra, cree que nunca se conoce bastante una empresa porque es un proyecto dinámico con riesgo. Preconiza la responsabilidad para estudiar en qué consiste una empresa e intentar hacerla rentable. Y también hay que rentabilizar el esfuerzo para conseguir satisfacer las necesidades de otras personas.

9. Presentació del llibre *125 anys d'història de Vichy Catalán* per Joan B. Renart i Cava

Presentació del llibre
125 anys d'història de Vichy Catalán

per **Joan B. Renart i Cava**

Bon dia a tothom,

Només dues paraules com a president de Vichy Catalán.

Vichy Catalán sent la seva responsabilitat social i ha perseguit quelcom més que l'èxit econòmic.

Encara que parlem de la millor aigua envasada del món, vull explicar-vos una cosa inèdita: Vichy Catalán sempre ha anat sobre dues rodes.

La primera roda és que Vichy Catalán sempre ha volgut ser útil a les persones de totes les edats. Per això:

- Hem ajudat a la restauració i hem editat 45 llibres de receptes i mapes de localització de restaurants de diferents ciutats.
- Hem fet molts concursos de cuina, seguim editant el diari de restauració *El Pipiripao* i fem programes de radio i televisió.
- Hem fet un esforç perquè Vichy Catalán arribés a tot arreu i tothom en pogués beure en el moment que ho necessités.
- Hem patrocinat més de dos mil xerrades sobre nutrició per a alumnes entre dotze i divuit anys, a les escoles.

– Hem patrocinat l'edició del *Corpus del patrimoni culinari català* (1.027 receptes de cuiners de 400 restaurants).
– Hem editat més de cent articles de metges, farmacèutics i científics que profunditzen sobre les qualitats de Vichy Catalán.
– Hem editat el llibre *La sabiduría del agua*, amb fotografies de gotes de totes les aigües minerals naturals de Vichy Catalán Corporation i la seva avaluació nutricional.
– Fa molts anys que col·laborem estretament amb el CSIC (Consell Superior d'Investigacions Científiques) de Madrid, i hem descobert que el Vichy Catalán redueix en un 15 % el colesterol dolent i que la veritable hidratació antienvelliment del cos es produeix quan es beuen les nostres aigües en quantitat suficient.
– Vichy Catalán estima tothom i també se sent estimat com quan ens fan els últims homenatges de la FACYRE (Federació d'Associacions de Cuiners i Rebosters d'Espanya), de la FEHR (Federació Espanyola d'Hostaleria i Restauració), de la FICC (Fundació Institut Català de la Cuina) i de la FECOGA (Federació de Confraries Gastronòmiques).

Fins i tot a Madrid, per votació popular, han elegit Vichy Catalán com a producto popular y famoso i han escollit Vichy Catalán com una de les 60 marques famoses d'Espanya. A més, el rei va entregar a Vichy Catalán la Placa d'Or al Mèrit Turístic.

La segona roda és què mai no hem estat rutinaris, sinó, al contrari, bulliciosos i creatius. Sempre hem buscat millorar les coses, perfeccionar-les. Per això, els mitjans de comunicació reconeixen que Vichy Catalán ha impulsat una nova cultura de l'aigua i que hem contribuït al despertar gastronòmic del nostre país, fins a portar-lo al lideratge.

Des del 1881, Vichy Catalán no ha deixat d'evolucionar i de fer les coses com l'entorn ens demanava, i és per aquest motiu

que, 125 anys després, aquest entorn ens estima i ens estimula a ser encara millors.

Amb aquest llibre dels *125 anys d'història de Vichy Catalán* hem volgut plasmar tot allò que creiem que els nostres amics han de saber sobre el Vichy Catalán, especialment, els valors ètics, socials, nutricionals i econòmics que defensem i que es resumeixen en l'ampolla de Vichy Catalán que beveu cada dia.

Moltes gràcies per la vostra assistència i amistat.

2 de juny del 2009

El subjecte de la creativitat per a ser més competitius: l'individu creatiu

Discurs d'ingrés a la Reial Acadèmia Europea de Doctors, com a Acadèmic d'Honor, en l'acte de la seva recepció l'11 d'abril del 2019

Excm. Sr. Joan B. Renart i Cava
President de Vichy Catalán Corporation

I resposta de l'Acadèmic Numerari

Excm. Sr. Dr. Pedro Clarós
Doctor en Medicina i Cirurgia, en Farmàcia i en Neurociència Bàsica i Aplicada

COL·LECCIÓ REIAL ACADÈMIA EUROPEA DE DOCTORS

Reial Acadèmia Europea de Doctors
Real Academia Europea de Doctores
Royal European Academy of Doctors
BARCELONA · 1914
www.raed.academy

ÍNDEX

1. CREATIVITAT, PARAULA POPULAR 287
   1.1 Com defineixen la creativitat els experts? 288
   1.2 Aspecte social 289
   1.3 La creativitat és útil? 290
   1.4 Tipus de creativitat 292
2. L'INDIVIDU CREATIU 293
   2.1 A l'individu creatiu li agrada desafiar la complexitat 294
   2.2 Les investigacions demostren que les persones creatives solen tenir fluïdesa conceptual 294
   2.3 La flexibilitat, un avantatge? 295
   2.4 L'originalitat és un tret que el diferencia dels altres 296
   2.5 Tendeix a tenir un sentit de l'humor sa? 296
   2.6 La salut mental com a base perquè fructifiqui la creativitat 297
   2.7 Les persones creatives són intel·ligents? 300
   2.8 Sensibilitat estètica 301
3. PERSONALITAT 303
   3.1 Quina és l'actitud que té respecte a l'autoritat? 303
   3.2 Impulsos i consciència de l'individu creatiu 304
   3.3. Té un criteri independent? 305
4. EDAT I SEXE 309
5. COM S'ACOSTA ALS PROBLEMES 313
   5.1. Motivació 320
   5.2. Orientació 321
   5.3. Ritme de treball 322
6. FRENS QUE S'OPOSEN A LA CREATIVITAT 325
   6.1. Primer fre. Actituds d'un mateix 325
   6.2. Segon fre. Actituds a l'empresa 326
   6.3. Tercer fre. Actituds de la societat en què vivim 327

7. CONCLUSIÓ 329
BIBLIOGRAFIA 331
DISCURS DE RESPOSTA 333
Publicacions de la Reial Acadèmia Europea de Doctors 347



Excel·lentíssim Senyor President de la RAED,
Excel·lentíssims Senyors Acadèmics,
Il·lustríssimes Autoritats,
Senyores i Senyors,

Vull expressar el meu agraïment al president de la Reial Acadèmia Europea de Doctors, l'Excel·lentíssim Doctor Alfredo Rocafort Nicolau, artífex del meu ingrés, per promoure aquesta candidatura com a acadèmic d'honor que la Junta de Govern d'aquesta corporació ha acollit amb tanta generositat.

Amb el suport d'aquest antic alumne de l'Escola Superior de Màrqueting i Administració de Barcelona, l'ESMA, que jo mateix vaig fundar, m'incorporo a aquesta casa docta—gresol de científics, investigadors i acadèmics—per tal de compartir i aportar la meva experiència vital i professional en el camp empresarial.

També voldria agrair a l'Excel·lentíssim Doctor Pedro Clarós Blanch el gran honor de respondre al meu discurs d'ingrés en aquest acte solemne.

La memòria no és capritxosa; en l'exercici de recordar ens obliga a fixar moments, a seleccionar passatges, fotografies i anècdotes que acabaran conformant el relat de la nostra trajectòria. En dates anteriors al meu vuitantè aniversari, concretament el 23 d'abril del 2017, el meu fill, Joan B. Renart i Montalat, m'animà a escriure sobre els passatges de la vida. En aquesta aventura—que més tard Natàlia Piernas plasmà en llibre—vaig acabar compilant tots els records: una història de la vida que ara és també la meva humil carta de presentació davant tots vosaltres.

Recordar m'ha fet feliç. Dedicar-me a aquest llibre biogràfic m'ha brindat l'oportunitat de reviure i sentir-me orgullós de tenir una vida personal i professional plena.

La Rosa Maria, la meva esposa, és la persona que ha conviscut amb mi cinquanta-cinc anys fins avui. Ella m'ha animat en aquest llarg recorregut i s'ha emocionat amb mi; perquè ens sentim com si ens acceptessin a tots dos com a acadèmics d'honor.

En el prefaci que m'han dedicat els tres fills, Irene, Gemma i Joan B., també coneixereu la visió que tenen de mi, testimonis de gran part de la meva vida. Confesso que he après moltíssim d'ells i els ho agraeixo de tot cor. M'ha fet feliç saber que entre els seus records d'infantesa i d'adolescència destaca la imatge del pare dient: «Fes preguntes, sempre, fes preguntes.» Un consell modest, infal·lible, per a despertar la curiositat, el dubte, la consciència… En ingressar a aquesta corporació dedicada al coneixement, a més d'aportar la meva experiència, als més de vuitanta anys els asseguro que continuo fent preguntes i no m'estaré de fer-ne.

Tinc la certesa que el cos s'utilitza amb intel·ligència per a la supervivència dels gens. M'intriga sobre manera com podem aconseguir que els nostres gens s'expressin sempre de la forma més positiva, de manera que gaudim d'una vida plenament satisfactòria, amb el cos sa i la ment creativa. Ens hem d'esforçar per complir-ho i sentir-nos millor.

Atès que l'individu creatiu és el subjecte que pot fer realitat aquesta idea, procedeixo, amb el vostre permís, a llegir el meu discurs sobre el tema: *El subjecte de la creativitat per a ser més competitius: l'individu creatiu*.

Abans, però, manifesto un cop més la meva gratitud i reconeixement a tots els membres d'aquesta Reial Acadèmia.

CREATIVITAT, PARAULA POPULAR

Per als seguidors de l'activitat cultural ha sorgit amb força una paraula que abans es pronunciava ocasionalment: la creativitat.

L'any 1983 tingué lloc el primer fòrum sobre innovació i empreses amb un enunciat que no incloïa la paraula creativitat, perquè no s'hi pensava. En una de les conclusions d'aquest primer fòrum s'assenyalà que la societat espanyola encara no era conscient que el seu futur depenia de la capacitat creativa dels ciutadans.

En el llibre *Applied Imagination* ['Imaginació aplicada'] Alex F. Osborn[1] cita que, quan el doctor J.P. Guilford prengué possessió del càrrec de president de l'Associació Americana de Psicologia, el títol de la seva conferència fou: «La vergonyosa indiferència amb què l'educació tracta la creativitat».

El professor Guilford va estar investigant la revista *Psychological Abstracts*, i dels 125.000 exemplars només 186 feien referència a la creativitat. És a dir, només un 0,15 %.

El president de Harvard Pusey denuncià que les escoles i les universitats haurien de conrear l'embrió creatiu, perquè és molt important.

Un col·lega seu, el doctor James E. Conant, també president de la Universitat de Harvard i ambaixador dels Estats Units d'Amèrica a Alemanya, ha contribuït decisivament en el reconeixement de la creativitat en l'àmbit científic.

---

1. Alex F. Osborn, *Applied Imagination: Principles and Procedures of Creative Problem Solving*. Nova York: Charles Scribner's Sons, 1953.

1.1. Com defineixen la creativitat els experts?

Abans de fer servir *creativitat*, sovint hom trobava en els escrits la paraula *inspiració*. O bé la paraula *innovació*, que de fet s'utilitza moltes vegades com a sinònim de creativitat.

La creativitat simbolitza la capacitat d'obtenir noves solucions. En certa manera, és la facultat d'introduir en el món real qualsevol cosa nova.

Segons Morris I. Stein, és el desenvolupament d'idees originals o noves que tinguin valor per a un grup d'altres persones.

Roland Caude i Abraham Moles, havent recollit i sistematitzat una gran nombre d'obres i definicions anteriors de Koffka, Wertheimer, Globot i Du Bois Reymond, la defineixen com una facultat de l'esperit per a reorganitzar els elements del camp de percepció d'una manera original i amb possibilitats de donar lloc a operacions en un àmbit fenomènic qualsevol.

Arthur Koestler anomena creativitat el fet d'entrellaçar dimensions fins llavors estranyes l'una a l'altra.

Henry Laborit diu que consisteix a descobrir relacions de les quals fins llavors l'home no s'havia adonat.

Guy Aznar la defineix com un moviment intel·lectual que consisteix a connectar la informació habitual de manera imprevisible per tal d'obtenir un nou ordre.

Per tant, podem afirmar que la creativitat no és més que el fruit d'una dinàmica mental—coordinadora de la informació pròpia i l'externa—que provoca situacions noves i inesperades.

Efectivament, és així; ja que no es pot entendre la creativitat si no admetem una dinàmica mental amb ganes d'anar més enllà del que coneixem i la voluntat donar llum a noves situacions que s'adeqüin al que volem.

Però cal tenir en compte que aquesta dinàmica mental ha de coordinar i acoblar la informació emmagatzemada en la nostra memòria, resultat d'anteriors percepcions i sensacions juntament amb la nova informació que ens arriba de l'exterior. Tot això finalment produeix una situació que, sigui com sigui, sempre és nova i, en general, inesperada.

1.2. Aspecte social

També trobem la creativitat en el context social.

De fet, si ens fixem en un grup d'individus que conviuen durant un cert nombre d'anys, podrem veure que després d'un temps han evolucionat com a conjunt.

Com a grup poden haver evolucionat més o menys, però és clar que ja no són el que eren, perquè tenen la dialèctica històrica diferent, si els observem objectivament.

Potser és fàcil adonar-se que s'ha afegit alguna cosa que existeix, però difícil de quantificar.

Es tracta d'una creativitat sorgida del grup, una creativitat global, generada per una determinada aptitud que pot produir un canvi perpetu.

La cultura dels individus que integren el grup causarà un resultat o altre, que al seu torn originarà una cultura acumulativa.[2]

---

2. Abraham Moles i Roland Caude, *Créativité et méthodes d'innovation* (París: Fayard-Mame, 1970), p. 18.

Després d'estudiar un període més gran, ens permetrà observar una capacitat humana extraordinària per a alterar l'entorn de manera indefinida.

També hem de considerar com el mateix grup acceptarà o absorbirà aquesta cultura global. I com uns individus que al principi s'expressaven d'una manera determinada, al final del període, han adquirit expressions noves o dialectals.

Nosaltres defensem un canvi en l'enfocament de l'educació, de manera que, pensant en un context de relació global, l'estat ha d'impulsar una política que no subvencionin ni constitueixin empreses que fan la competència a les empreses privades, sinó que fomenti la creativitat dels ciutadans, hàbits de cooperació i entesa, que afavoreixi el ressorgiment d'una organització pròpia d'una societat intel·ligent.

1.3. És útil la creativitat?

La creativitat sempre és útil, però ho és de maneres diverses. No és el mateix una idea que ens permeti resoldre un problema, que una expressió estètica de belles arts. Cada una compleix amb el seu propòsit. Cada una satisfà una necessitat d'un o més individus diferents.

No són comparables, ni poden ser igual d'útils. En principi, perquè és molt probable que la persona que té la idea estigui preparada o no ho estigui per a aprofitar-la.

En segon lloc, per la percepció que té d'emprar la idea creativa de la manera més adequada als seus interessos. Hi ha milers d'idees que es poden explotar, però qui n'ha de treure profit no pot o no li és possible de prendre una decisió.

Per aquestes raons podem afirmar que la creativitat per si mateixa no és rendible. El que sí que serà rendible és saber explotar la nova situació que es produeixi.

Això ens porta a considerar l'essència d'aquesta pregunta: és útil la creativitat?

Si la idea sorgeix en un entorn que la necessita, ja sigui per a satisfer una necessitat individual o bé per a ajudar a resoldre un problema, la creativitat és útil.

També depèn de la posició subjectiva de qui ha de percebre i constatar l'oportunitat que dona aprofitar la nova idea. Hi influirà l'edat, la formació, la capacitat de prendre decisions, la intel·ligència, el sexe, la salut mental, la flexibilitat i fluïdesa conceptual, l'originalitat i iniciativa, la major o menor preferència per la complexitat, la independència de criteri, l'actitud, la impulsivitat, com se sent motivat, com enfoca la resolució de problemes i el ritme de treball.

Si es tracta d'una empresa pública o privada, la utilitat dependrà de la importància del problema que s'ha de resoldre. Si no és gaire important, la utilitat se centrarà en noves oportunitats més o menys segures.

És evident que l'estructura de l'empresa, en el sentit que sigui creativa o no ho sigui, influirà a parar més o menys atenció a la nova situació que es plantegi. Per això hi ha empreses que estimulen la creativitat, que podríem denominar antropogèniques, i les que l'ofeguen, que anomenaríem antropòfagues.

Així doncs, el fruit que es pot obtenir a partir de la creativitat depèn de com de necessària sigui la idea per a l'individu i el poder de decisió que ell tingui.

Per què algú que pugui decidir? Perquè és evident que allò més útil de la creativitat és aplicar les idees per resoldre algun problema.

1.4. Tipus de creativitat

Podem distingir-ne els següents:

a) La creativitat estètica, que sol ser el resultat de la prolongació de la personalitat de l'individu.
b) La creativitat per resoldre problemes, a la qual es dediquen els professionals d'activitats de qualsevol mena, ja sigui per trobar la solució d'un problema, ja sigui per descobrir una idea útil de cara a problemes futurs, o bé amb la intenció honesta de millorar alguna cosa.
c) Moscovici i Faucheux[3] escriuen sobre la creativitat constructiva, que condueix al descobriment d'estructures originals; la creativitat orientada, en la qual el problema a resoldre s'ha d'abordar amb un mètode, i la creativitat expressiva, en la qual el subjecte parteix de la pròpia fecunditat interna.



3. Serge Moscovici i Claude Faucheux, «Étude sur la créativité des groupes», *Bulletin du CERP*, 9, 1 (1960), ps. 11-22.

2. L'INDIVIDU CREATIU

Abans que res, ens podríem preguntar:

L'individu creatiu, ho és perquè es dedica a una activitat que requereix creativitat?, o bé ho és perquè està dotat de característiques intel·lectuals que superen l'abast de la feina habitual?

L'individu creatiu no solament es distingeix per la manera d'acostar-se als problemes, sinó també pel mode peculiar d'abordar qualsevol situació o tasca, per molt distant que sigui de la feina habitual.

Hi ha autors partidaris d'estudiar biografies de personatges històrics que han estat creatius i de deduir-ne les característiques, com R.B. Cattell.[4]

Donem un cop d'ull per esbrinar que és el que distingeix una persona creativa d'una altra de nivell mitjà amb menys grau de creativitat.

Atès que s'ha de produir el fet que provoqui l'aparició d'una idea creativa, no es pot assegurar que una persona determinada mai no serà creativa.

---

4. Raymond Bernard Cattell, «The Personality and Motivation of the Researcher from Measurements of Contemporaries and from Biography», a Calvin Walker Taylor (ed.), *The Third (1959) University of Utah Research Conference on the Identification of Creative Scientific Talent* (Salt Lake City: University of Utah Press, 1959), ps. 77-93.

2.1. A l'individu creatiu li agrada desafiar la complexitat

Prefereix qüestions complexes i si són intrigants, molt millor. No el satisfà el que és simple i fàcil de comprendre.

Quan aborda un problema, en comptes d'observar-ne els detalls, considera globalment si podrà resoldre'l i si se'n sent capaç, s'hi posa.

Dissecciona els diferents vessants, de manera que arriba a pensar i planificar detalls que per a altres persones passarien desapercebuts o semblarien insignificants.

Per tant, podem dir que gaudeix intentant resoldre coses complexes, ja que s'ho pren com un repte.

Socialment acostuma a ser audaç, amant del risc.

Li agrada transformar allò que considera incorrecte.

Sempre aspira a més: no és ambició, sinó un sentiment.

No li preocupa actuar per a canviar un estatus, ja que sovint no és plenament conscient d'allò que millora amb la conducta i les idees creatives; perquè té com a objectiu final resoldre un problema.

2.2. Les investigacions demostren que les persones creatives solen tenir fluïdesa conceptual

En tests experimentals s'ha demostrat que els més creatius tenen més capacitat de donar llum a un gran nombre d'idees en el mateix període de temps.

Tant Barron com Shockley[5] opinen que la ment creativa pot utilitzar moltes idees alhora.

També és capaç de desenvolupar una relació més completa, o de generar un nombre més gran de possibles conseqüències d'una situació determinada, o bé d'establir més categories diferents per a classificar mil persones importants de la història.

2.3. La flexibilitat, un avantatge?

La persona creativa té la capacitat de canviar espontàniament el mètode per a abordar un problema, per a modificar el sentit de la marxa que duu o a l'hora d'alterar un punt de referència per un altre.

Podem preguntar-nos si això que acabem de dir és un signe evident que les persones creatives tenen un cert avantatge sobre les de raonament lògic.

Quan està en grup accepta les idees d'altri i el més important és que admet que s'imposi el criteri més adient per a abordar o resoldre un problema.

Podríem preguntar-nos: què ho fa que sigui així?

En la nostra modesta opinió, un cert nivell cultural i sobretot la curiositat intel·lectual.

És per això que sempre accedeix a sentir l'opinió dels altres i l'admet si és millor que la seva. En molts estudis realitzats

5. William Shockley, «On the Statistics…», *Proceedings of the Ire*, 45 (1957), ps. 279-290.

amb subjectes creatius, sempre destaca el característica de la flexibilitat conceptual.[6]

2.4. L'originalitat és un tret que el diferencia dels altres

Les persones creatives sempre destaquen per la capacitat o tendència a oferir respostes originals i atípiques a les preguntes que els fan o situacions que els plantegen, així com a la interpretació d'esdeveniments.

Solen ser polifacètics, viuen la vida intensament: renovant-se, esforçant-se o perfeccionant-se constantment.

2.5. Tendeix a tenir un sentit de l'humor sa?

L'individu creatiu per regla general sol tenir una visió diferent de tot, més àmplia i original.

Aquesta visió li permet copsar situacions i tenir pensaments que una persona no creativa no percep.

Aquesta característica contribueix al fet que tingui idees que altres no tindrien i a trobar solucions innovadores als problemes que sorgeixen.

És curiós observar un grup de persones parlant i com un d'ells diu alguna cosa que sorprèn els altres, perquè conté un missatge amb un to humorístic que separa la manera de sentir de les persones creatives d'aquelles que no ho són.

6. Florence Vidal, *Problem solving: Méthodologie générale de la créativité* (París: Dunod, 1971), p. 119.

Hi ha casos d'ocurrències pronunciades amb sentit de l'humor que no solament no s'entenen, sinó que fins i tot poden arribar a molestar l'altra persona.

Tendeix a tenir fe en el que fa i en el que emprèn, per a trobar solucions als problemes que sorgeixen.

Segons Berelson i Steiner, les persones creatives valoren molt el sentit de l'humor. En realitat, tenen el millor sentit de l'humor. Koestler[7] explica que l'humor, com la síntesi creativa, és dissociatiu: d'una banda hi ha el raonament i pensament rutinari, que opera en un únic pla, i de l'altra el sentit creador—el sentit de l'humor fecund—, que actua a més d'un nivell.

Qui té sentit de l'humor, a més del pla que contemplen els altres, en pot copsar un altre de més original. És interessant observar que aquest sentit de l'humor no sol ser captat per persones no creatives, llevat que siguin en un pla proper al del que llança la idea.

2.6. La salut mental com a base perquè fructifiqui la creativitat

Podem acceptar com a principi que per a un individu creatiu és important gaudir de bona salut mental i física.

No obstant això, hi ha casos contraris a aquest principi, però són precisament l'excepció que confirma la regla.

La persona creativa pot afrontar la vida i conviure bé amb l'entorn precisament perquè, com que s'hi troba i s'hi sent bé, es troba en una posició que li permet pensar amb claredat i emetre idees.

---

7. Arthur Koestler, *The Act of Creation*. Londres: Hutchinson, 1964.

Si comparem una persona que es troba bé amb una altra que té problemes de salut mental, la primera com a mínim serà més capaç d'emetre un nombre més gran d'idees i tindrà més facilitat d'expressar-les i projectar-les.

Pensar és un procés psicològic que ens permet ser conscients d'alguna cosa i raonar sobre això. És una manifestació espiritual que a través de les estructures cerebrals produeix un efecte sobre l'individu. No hi ha cap barrera física capaç d'aturar-lo.

Moltes inspiracions creadores tenen l'origen en pensaments aliens que venen a l'inconscient i en un moment indeterminat emergeixen a la consciència en forma d'inspiració creadora.

S'ha d'ensenyar que, des que naixem, els pensaments ens governen la vida.

I com que sabem que podem pensar a voluntat, no solament cal ensenyar-nos a ser creatius, sinó també a aconseguir que des que naixem no tinguem temor del que l'entorn ens vagi presentant. Estem convençuts que si evitéssim que la por se sembrés en l'inconscient seria tot un esdeveniment per a la vida de qualsevol persona.

Hi ha situacions d'intensa creativitat.

A principis de la dècada del 1990, el genetista israelià Richard Ebstein estudià els subtipus de personalitats humanes.

Ell estava intrigat per un dels subtipus: els cercadors de novetats. Després d'uns estudis amb 124 voluntaris per a mesurar la conducta de recerca de la novetat, i de recórrer a tècniques moleculars i genètiques, observà que hi podria intervenir el gen D4DR. Una variant al·lèlica del gen receptor D4DR—que conté una se-

qüència interna repetida set vegades en tàndem—és el D4DR-7r, que s'ha associat a moments de creativitat intensa.

En aquests moments voldria recordar que, en el cervell, les cèl·lules nervioses es comuniquen entre si a través d'un sistema d'unió o connexió anomenat sinapsi.

Aquestes sinapsis es formen durant el procés de desenvolupament del cervell i el seu efecte connector és essencial perquè la funció cognitiva sigui normal.

Hem observat que hi ha persones amb una funció cognitiva normal que són excepcionalment creatives, però també trobem persones amb problemes cognitius que estan dotades d'aptituds extraordinàries per a la creativitat i que tenen impulsos creatius. Ja ho digué *lord* Byron amb la famosa frase: «Els de l'ofici som tots bojos.»

A *Touched with Fire*, un prestigiós estudi sobre la relació entre la bogeria i la creativitat, l'escriptora i psicòloga Kay Redfield Jamison relacionà personatges històrics que foren celebritats culturals i artístiques superdotades. L'escriptor *lord* Byron, els pintors Salvador Dalí i Van Gogh, l'arquitecte Antoni Gaudí, el científic Isaac Newton, el matemàtic John Nash, músics com Wolfgang Amadeus Mozart i Beethoven o un artista còmic com Robin Williams, en foren alguns.

Podríem preguntar-nos: quin és l'estat mental creatiu que tan pocs són capaços d'aconseguir? Sens dubte, seria el de la persona que té un interès total i incondicional en el que fa.

Despertar l'estat mental creatiu és una de les coses més difícils d'emprendre. La clau per a aconseguir-ho és mantenir-se sempre conscient i estar alerta per a evitar la confusió entre

el que és realment creatiu i les coses del passat que ens condicionen.

David Bohm[8] diu que l'originalitat i la creativitat tan sols poden sorgir si cadascú pren consciència i les descobreix per si mateix. El poder d'imaginar coses que no hem experimentat s'ha considerat un aspecte essencial del pensament creatiu i intel·ligent.

Owen Barfield[9] ho expressa molt bé en el seu llibre: com una distinció entre dues formes extremes d'imaginació, en què Coleridge diferencia entre la imaginació primària i la fantasia.

Potencialment, tots podem despertar un tipus d'intel·ligència.

2.7. Les persones creatives són intel·ligents?

La creativitat no depèn de la intel·ligència ni els títols. Però els estudis de MC. Kinnon (1959), Holland (1961), Taylor, Smith, Ghisalin i Ellison (1961) i Yamamoto (1965) mostren que la correlació entre els tests d'intel·ligència i els trets creatius és correcta en mostres de població d'alt nivell intel·lectual.[10]

També s'han dut a terme estudis que demostren que un alt nivell de curiositat—cosa que entenem com a capacitat interrogativa correcta—juntament amb la intel·ligència és una condició necessària per a la creativitat.[11]

8. David Bohm, *Sobre la creatividad* (Barcelona: Kairós, 2001), p. 63.
9. Owen Barfield, *What Coleridge Thought* (Middletown: Wesleyan University Press, 1971), p. 76.
10. Florence Vidal, *Problem solving…*, op. cit., p. 123.
11. Hy Day, «A Curious Approach to Creativity», *Canadian Psychologist*, 9, 4 (1968-1969), ps. 485-497.

Tests com els de pensament creatiu de Torrance serveixen per a avaluar aquest grau de curiositat.

En persones creatives el grau sempre és suficient.

No obstant això, la intel·ligència és necessària sobretot per a poder copsar i comprendre millor un problema, així com per a associar solucions.

Hem d'admetre que, en treballs de certa dificultat, la intel·ligència presta un gran ajut.

Tenir aptitud creadora tan sols augmenta les possibilitats de ser realment creatiu, però posseir un tipus i nivell d'intel·ligència determinats permet resoldre certs problemes amb seguretat.[12]

2.8. Sensibilitat estètica

Quin paper fa l'estètica en la possible acció creativa?

Convida a cercar noves formes?

O és el mateix esperit creatiu que exigeix una experiència estètica i la fomenta?

En general, tant aquells que conreen les belles arts com els dirigents d'empresa acostumen a ser persones amb cert grau de sensibilitat estètica.

---

12. Ellis Paul Torrance, *The Torrance Tests of Creative Thinking: Norms-technical Manual Research Edition* (Princeton, NJ: Personnel Press, 1966), p. 43.

L'individu creatiu es mostra obert a l'experiència estètica. Per a ell la forma i l'estètica són importants.

El psicòleg nord-americà Abraham Allport concedeix un valor singular a la sensibilitat estètica quan la relaciona amb la creativitat.

En els seus estudis explica que ha trobat una relació estreta entre els interessos estètics i els alts nivells de creativitat.



3. PERSONALITAT

3.1. Quina és l'actitud que té respecte a l'autoritat?

L'actitud que una persona creativa pren davant l'autoritat és un factor realment important.

Hem d'imaginar aquesta actitud tant en relació amb un superior com amb un inferior.

És molt probable que per a una persona creativa l'autoritat representi quelcom convencional i arbitrari, resultat d'una superioritat demostrada anteriorment.

Una persona normal tendeix a veure l'autoritat com quelcom permanent últim i absolut, de manera que obeeix sense preguntar i actua amb lleialtat i respecte.

Les persones creatives volen sentir-se lliures i sense control. Veuen l'autoritat com una cosa temporal i que l'acceptin amb més o menys mesura depèn més de la lleialtat personal o moral que cadascú professi que del que representa l'autoritat mateixa.

La persona creativa no sol ser conformista, ni és tancada a altres idees.

És possible que tot això li proporcioni una inquietud sana i curiositat per la novetat.

L'actitud de l'individu creatiu pot ser acusadament individualista, cosa que pot semblar egoista sense ser-ho.

Respecte a l'actitud que adopten amb relació a un inferior, les persones creatives tenen més facilitat per separar la font d'informació del seu contingut a l'hora d'avaluar una comunicació. Jutgen i extreuen conclusions de la mateixa informació rebuda.

La persona creativa sol tenir amplitud de mires i és per això que és comprensiva i tolerant.

Amb el talent i la imaginació, se li fa agradable i fàcil ajudar els companys de feina. Hi ha casos en què l'individu creatiu se sent capaç d'orientar positivament un equip cap als seus objectius.

Hi ha persones que accepten o rebutgen una informació per la pròpia actitud envers la persona que la transmet.

Són, doncs, inconformistes.

3.2. Impulsos i consciència de l'individu creatiu

Qui té més impulsos interns? Qui té menys inhibicions? La persona creativa o la no creativa?

El creatiu sol expressar els impulsos amb més facilitat, obeint la pròpia consciència.

Contràriament a la majoria de la gent, l'individu creatiu no es reprimeix per exigències externes.

En canvi, qui no és creatiu actua d'una manera que podem qualificar de real i esperada (pressentida per les persones creatives), simple i una mica grisa.

En els tests de personalitat sovint s'observa un cert grau de valentia, d'atreviment, un comportament diferent del de la majoria.

En molts casos, s'observen alguns pensaments i impulsos fora del que qualificaríem de normal, íntimament relacionats amb una gran força del jo, l'habilitat i la capacitat de control.

Els és fàcil de manipular situacions reals amb eficàcia.

Algú creatiu hauria d'entendre aquesta descripció el cent per cent; per la qual cosa algú menys creatiu també tindrà aquests trets menys acusats.

En definitiva, són més lliures a l'hora d'expressar el que senten, menys rígids en general i més efectius en l'activitat.

3.3. Té un criteri independent?

La independència de criteri és un tret personal que sol destacar en l'individu creatiu.

Aquesta independència de criteri es manifesta de la mateixa manera en opinions polítiques, estètiques, socials, religioses, econòmiques i culturals; raó per la qual podem concloure que és una regla força general.

L'individu creatiu és més apte per a mantenir i defensar el seu punt de vista quan dissenteix dels altres.

Ho hem pogut comprovar en moltes ocasions. Quan es produeix una situació en què l'opinió del grup és contrària a la d'un dels membres, els menys creatius cedeixen més en les idees que han expressat en el transcurs del diàleg.

De totes les característiques que hem comentat fins ara, aquesta és la que influeix més en el fet que les persones creatives se

sentin diferents enfront dels altres, tant si són creatius com si no ho són.

Les persones més creatives solen incrementar aquest factor diferencial.

Una persona creativa acostuma a rebutjar els patrons socials.

No els preocupa gaire què diran els altres.

Tendeixen a acceptar els punts de vista originals.

Són hàbils per a jutjar, així com per a reconèixer la reacció dels altres.

Tenen relacions franques, sinceres i molt intenses. En general, les persones poc creatives adapten les vides a l'entorn que els envolta, mentre que l'individu creatiu manifesta una independència de criteri mirant de vincular l'entorn a la vida. En comptes d'adaptar-s'hi, intenta adaptar el que l'envolta a les pròpies ambicions. Que ho aconsegueixi amb més o menys èxit dependrà d'altres factors.

És considerablement interessant aquesta visió que acabem de comentar sobre l'individu creatiu, ja que significa que entre les persones no creatives o que ho són poc hi ha qui va construint la vida intuïtivament, seguint l'impuls de cada situació.

D'altres saben com fer servir la imaginació per a pensar el que voldrien aconseguir, i, per tant, gaudeixen d'una visió més a llarg termini.

La capacitat de copsar i escollir metes personals i professionals ens permet descobrir una persona creativa amb habilitat per a planificar el futur.

Si és així, s'entén que la set d'informació i d'observació els ofereixi constantment l'oportunitat d'adaptar el que els envolta per a atènyer a la fi els objectius volguts.



4. EDAT I SEXE

En general, la creativitat s'acostuma a relacionar amb la capacitat d'incorporar un o més coneixements previs, o amb la de trobar noves solucions a determinats problemes.

Quant a la segona capacitat, hi ha estudiosos que sostenen que la creativitat va emergint *in crescendo* dels cinc als trenta anys i que després disminueix a mesura que la persona envelleix.

Pel que fa a la capacitat d'incorporar coneixements assimilats prèviament, se sol acceptar que com més edat, més capacitat creativa.

Per a nosaltres la creativitat s'ha d'entendre com una facultat innata que al llarg de la vida permet afrontar les situacions que se'ns presenten. Però és cert que quan un n'és conscient, la creativitat pot emergir. Què pot influir en l'emergència de la idea creativa que ens permeti tirar endavant amb èxit?

Hem pogut constatar que la creativitat sorgeix des que naixem, fins i tot abans del desenvolupament cerebral que coincideix amb el moment que el cervell passa de produir ones theta a ones alfa. Per entendre'ns, les ones cerebrals theta corresponen a un ésser humà entre dos i sis anys, i és un estat ideal per a la meditació profunda. Per bé que és normal que una persona passi la major part del dia amb ones beta (dels dotze anys endavant), també pot estar amb ones alfa quan es troba relaxat, tranquil, o en mode creatiu. Les ones cerebrals alfa són les d'una persona amb un ús de raó d'entre sis i dotze anys, encara que ja s'accepta que les alfa es puguin produir a partir dels cinc anys.

Que un individu sigui creatiu no es decideix amb l'edat. No obstant això, en certs camps d'activitat, especialment quan es requereix un rendiment més alt, es presenta com un factor important.

Això ho corrobora un estudi molt profund de Lehmann que demostra que per a determinades obres creatives hi ha edats més adequades.

Per a activitats creatives en química i poesia sembla que la millor edat és abans dels 30 anys, ja que a mesura que avança l'edat el raciocini i l'associació d'idees influeixen cada cop més.

Aquestes investigacions ens diuen que per a les matemàtiques, la física, la botànica i la música simfònica la millor edat és entre 30 i 34 anys.
I per a la producció creativa en astronomia, filosofia, òpera i fisiologia l'edat més apropiada és de 35 a 39 anys.

Finalment Lehmann cita que passats els 40 anys apareix la creativitat en la novel·la i l'arquitectura, especialment.

No obstant això, després d'aquestes edats, la qualitat creativa es manté i posteriorment tan sols desapareix gradualment.

El psicòleg Lawton pretén demostrar que la nostra força creativa es desenvolupa amb l'edat fins als 60 anys, i que llavors comença a minvar tan suaument que als 80 anys podem gaudir de la mateixa força creativa que quan en teníem 30.

Aquesta pèrdua gradual la pateix l'individu mitjà; però, a parer nostre, ni el veritable professional ni el dirigent d'empresa no ho fan, ja que han acostumat la ment a un constant procés creatiu innovador.

Mallhugam també opina així quan diu que la facultat creadora es desenvolupa amb l'exercici i que és en la maduresa quan aconsegueix la plenitud.

Amb relació a la influència del sexe, tan sols volem deixar constància que sembla que no té cap mena d'importància.

Sigui quin sigui el sexe, algú creatiu és un individu amb sensibilitat pel món que l'envolta, per la bellesa i per la natura.

Després de llegir els estudis sobre la influència del sexe en la creativitat de Lehmann (professor de la Universitat d'Ohio), de Torrance[13] (professor de la Universitat de Minnesota) i de Milton (professor de Stanford), hem arribat a les següents conclusions:

a) Els homes i les dones tenen la mateixa predisposició a ser creatius.
b) Es reconeix que com més formació hom tingui, es trobarà en millor posició, però no l'única.

Com a notícia final, apuntem que fa poc temps s'obrí un perfil secret a Facebook anomenat «més dones creatives».

L'any 2018 la revista *Science* publicà els resultats d'un estudi dirigit per la doctora Roberta Sinatra de la Northeastern University de Boston (EUA). Conclogué que la creativitat no és una qüestió d'edat. Analitzaren dades de més de 250.000 investigadors de set disciplines diferents (físics, biòlegs, ecòlegs, químics, neurocientífics, economistes i psicòlegs).

13. Ellis Paul Torrance, *Orientación del talento creativo*. Buenos Aires: Troquel, 1969.

Sinatra explica que algunes persones exploren moltes idees noves i d'altres treballen sobre una idea bàsica, però ambdues maneres de fer contribueixen al propòsit científic. També diu que passa el mateix amb Picasso, que experimentà fins al final, i amb Monet, que pintà lliris a l'aigua durant més de vint anys.

Com que aquests científics publiquen les obres més originals i influents en les dues primeres dècades de la vida, aquesta és l'etapa que per a ells té més interès de cara al futur professional.



5. COM S'ACOSTA ALS PROBLEMES

Sovint es diu que un problema entès i ben plantejat està mig resolt.

Albert Einstein—segons diuen—solia afirmar que «plantejar-se bé un problema era un pas més decisiu que la mateixa resolució, perquè ve sola tot seguit, ja sigui per la lògica, ja sigui per l'experiència», a la qual cosa nosaltres afegiríem... o bé per la via de la creativitat.

Fer una exposició diàfana del problema a resoldre no ens el soluciona, però sí que permet veure el problema en si des d'una altra perspectiva o la possibilitat de relacionar-lo amb altres punts de vista.

Alex F. Osborn[14] explica en tres fases l'aproximació als problemes i la solució:

Primera. Descobriment dels fets
En aquesta fase se selecciona el problema per estudiar, se'n determina l'entorn i es recopilen la informació i les dades necessàries.

Segona. Descobriment d'idees
En aquesta fase es conceben les idees que es poden considerar prototips i s'aprofundeix en aquelles que hem filtrat prèviament.

14. Alex F. Osborn, *L'imagination constructive* (París: Dunod, 1971), p. 100.

Tercera. Descobriment de solucions
En aquesta fase se supervisen les possibles solucions, se seleccionen les millors, es proven i les escollides es posen en pràctica.

Guy Aznar,[15] pensant en les funcions que corresponen a les persones, en distingeix les tres següents:

Primera. Funció de jutjar i decidir
En aquesta funció, distingeix tres subfases:

a) Selecció del problema
A partir dels objectius previstos i del nombre de problemes per resoldre.
b) Selecció de solucions
Per bé que no és una selecció definitiva, és important per tal de reduir les solucions possibles però no factibles. Una manera pràctica de fer-ho és per mitjà d'un sistema d'avaluació basat en el coeficient de ponderació. Normalment se seleccionen unes quantes idees perquè, després d'una prova pràctica, es pugui escollir la més viable.
c) El tribunal jugador
Pot estar format per un grup de persones o per una de sola, però que pugui prendre decisions. El nombre de persones que l'integrin dependrà del problema que s'hagi de resoldre.

Segona. Funció de realització
Cal pensar qui s'encarregarà de la realització, o si seran persones diferents per a cada problema. És important que algú es faci càrrec d'iniciar el

15. Guy Aznar, *La créativité dans l'entreprise* (París: Les Éditions d'Organisation, 1971), p. 153.

projecte o idea. Aquesta funció també se subdivideix en tres:

a) Aïllar el problema
S'ha de definir el vocabulari que es farà servir. La creativitat intervé en la investigació i el desenvolupament de qualsevol innovació. Cal definir-ho bé.

b) Formular
Aznar vol una programació. La definició d'un nou producte és, la majoria de vegades, un problema de formulació.
La formulació pot ser molt estricta o bé molt àmplia.
Podem plantejar un problema després de decidir si el que volem és diversificar o intensificar.

c) Fer-se càrrec del desenvolupament d'idees
Sovint es perden idees perquè no intervenen les persones que se n'haurien de responsabilitzar.
Quan tots tenen altres tasques, no és fàcil aconseguir que acceptin una feina més: assegurar-se que la gestió de l'empresa tingui un esperit innovador.

Tercera. Funció de la creativitat

a) Creativitat
Aquí s'ha de pensar en com una o més persones produiran idees.
A la pràctica és una sola persona la que emet les idees i està sotmesa a l'hormona de l'estrès, el cortisol, per l'excessiva pressió de l'exterior, atabalada sobretot a causa de la urgència de resoldre una determinada situació, i això no és bo per a aconseguir les millors idees.

b) Desenvolupament
Consisteix a agafar les idees enceses per la creativitat i trobar solucions viables. Si hi ha una persona que no ha participat en la fase de donar llum a les idees, però pot participar en una de posterior, convé que sigui present en aquesta fase del desenvolupament. Si la fem participar, evitarem que critiqui massa les idees en una fase de més endavant.

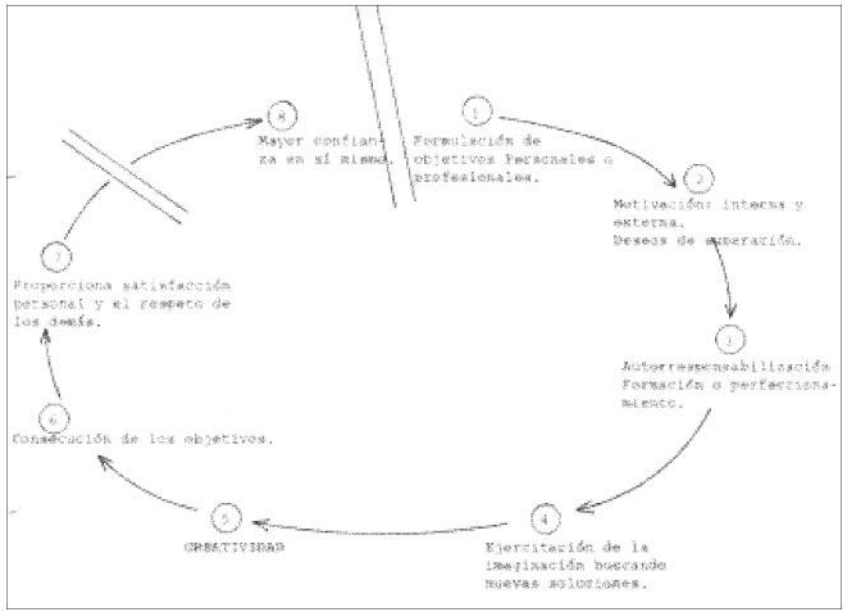
Personalment, com s'acosta als problemes?

Un individu amb un perfil creatiu i interès per resoldre una situació determinada pot arribar a aconseguir la creativitat desitjada. Aquest interès personal pot originar-se en l'individu mateix com a conseqüència d'haver pres consciència d'una situació que l'afecta.

Però, tanmateix, també pot tenir l'origen en el superior jeràrquic que intenta conscienciar-lo d'una situació concreta, perquè reaccioni en un sentit determinat.

En el segon cas, l'interès personal ha de coincidir amb l'interès de qui representa el superior jeràrquic; si no, difícilment apareixerà la motivació suficient.

Així doncs, en el que denominaríem circuit d'actuació personal de la persona creativa, cal distingir entre l'estímul individual (és el cas de la persona creativa autoestimulada) i l'estímul procedent d'un superior jeràrquic.



Circuit d'actuació personal de la persona creativa[16]

1. Definició d'objectius

El circuit comença amb els objectius a assolir. Aquests objectius són el punt de partida del circuit. Han de ser clars o les fases del circuit no es produiran, perquè la ment no es concentrarà en res concret.

És per això que és important definir els propis objectius i interessar-se per resoldre problemes.

2. Motivació

Entenem per motivació el que ens incita a actuar en un sentit determinat.

16. Joan B. Renart i Cava, *Creatividad aplicada a la empresa* (Barcelona: Ediciones Gestión 2000, 2003), p. 106.

Els objectius poden provocar un cert grau de motivació. La motivació pot ser d'origen intern, com ara sentir una forta voluntat de superació o simplement tenir interès en aconseguir aquests objectius, i també es pot originar per factors externs, com el desig de quedar bé davant dels altres, el d'esperar una compensació econòmica per l'esforç, per voler demostrar que un és capaç d'emprendre i completar la tasca que se li encomana, o per altres motius.

Sense motivació, el circuit no avança.

3. Autoresponsabilització

Es produeix quan l'individu esdevé conscient que és ell qui ha d'aconseguir els objectius i comença una nova etapa que li fa entendre la necessitat d'informar-se millor, sia per mitjà de la formació, sia del perfeccionament, a fi d'afrontar més bé la tasca per complir.

4. L'exercici de la imaginació a la recerca de noves solucions

Sempre és més probable—excepte en aquells casos que requereixen rigor científic—trobar una solució a un problema per la via imaginativa que per la lògica.

Les solucions per la via imaginativa són més fàcils d'assolir i poden ser de qualitat menor, igual o superior a les obtingudes per la via lògica.

En general, en qualsevol treball i activitat resulta profitós ser imaginatiu. És precisament la imaginació la que ens permet aconseguir solucions diferents de les adoptades pels altres i ens en distingeix.

L'exercici de la imaginació provoca una escalada de processos emocionals i fisiològics que, penetrant en el camp quàntic, ens permet contemplar totes les possibilitats que hi ha. És senzillament meravellós sentir l'emoció abans de viure l'experiència.

5. Creativitat

La creativitat apareix com a resultat d'una dinàmica mental amb ganes d'anar més enllà del que es coneix i de donar llum a noves situacions.

Per a entendre millor aquesta paraula, definim de nou la creativitat com una dinàmica mental, coordinadora d'informació pròpia i externa, que provoca situacions noves i inesperades.

6. Consecució dels objectius

Si s'han anat complint les fases anteriors, arribem a la sisena en aconseguir els objectius seleccionats a la fase número u.

Si les fases anteriors no s'han desenvolupat del tot ni amb un mínim grau d'eficàcia, serà penós veure l'esterilitat de l'esforç realitzat i la frustració que provocarà el fracàs en l'assoliment dels objectius.

Potser hem tingut alguna idea, però no n'hi ha hagut prou per a aconseguir el que ens proposàvem.

7. Proporciona satisfacció personal i el respecte dels altres

Tant arribar a una creativitat mínima acceptable com a una de cent per cent efectiva ens permetrà aconseguir els objectius formulats en la primera fase i, com a resultat de tot plegat, obtindrem una satisfacció personal i, al mateix temps, el respecte dels altres.

8. Més confiança en si mateix

Totes les fases anteriors porten l'individu a l'enriquiment de la personalitat i a sentir, cada cop més intensament, una confiança més gran en si mateix.

Com més segur de si mateix se senti, així com més capaç de resoldre problemes i d'atènyer els objectius que es proposi, més ganes tindrà d'afrontar nous objectius.

Fer front a nous objectius i assolir-los el formarà millor, amb noves experiències.

Sentir-se preparat per a afrontar qualsevol problema, amb la confiança en si mateix que ho aconseguirà, és la millor situació en què es pot trobar un ésser humà.

5.1. Motivació

La persona creativa està més motivada per l'interès que ella mateixa té en el problema que per cap altra cosa. També la incita intel·lectualment la passió per trobar la solució corresponent.

Segons Calvin Walker Taylor i John Holland,[17] els inventaris de motivació i d'interès constitueixen índexs més bons per a indicar futurs èxits en creativitat que no pas la mesura de les aptituds d'intel·ligència de l'individu per mitjà de tests de personalitat.

17. Calvin Walker Taylor i John Holland, «Predictors of Creative Performance», a Calvin Walker Taylor (ed.), *Creativity: Progress and Potential* (Nova York: McGraw-Hill, 1964), ps. 15-48.

És així com les persones creatives es troben més a gust a la feina i ho fan sense necessitat d'estímuls, econòmics o no, ni de pressions externes.

Sempre dona més valor a l'interès propi per la feina que a les possibles recompenses.

A la persona creativa li agrada copsar problemes, fer l'exercici mental d'imaginar solucions viables i pensar en totes les possibilitats quàntiques.

Volem destacar que potser els fonaments de l'actuació i de l'èxit d'una persona creativa es troben en l'etapa de la captació correcta del problema.

Si el copsa, ho resoldrà de manera segura, millor o pitjor. Si no ho fa, i això és el que passa a la gent no creativa, hi donarà voltes i més voltes sense esclarir en què consisteix el problema; cosa que no li impedeix de deixar anar algun suggeriment o fer algun intent, però sempre serà a cegues, amb poques possibilitats d'encert.

5.2. Orientació

Una persona creativa tendeix a pensar en termes més amplis.

Per exemple, en comptes de pensar en el seu lloc de treball, pensa en la professió, en lloc de pensar en un problema concret, pensa en un conjunt de problemes similars o bé en lloc del propi domicili, pensa en el problema de la comunitat amb què conviu.

Els problemes els sol afrontar més com a membre d'una professió determinada que com a col·laborador d'una empresa.

Una manera molt característica d'orientar-se és que sempre preferirà deixar l'empresa on treballa abans de perjudicar els propis interessos. Això vol dir que si canvia d'empresa és perquè està convençut que li interessa.

Hem pogut comprovar que els menys creatius són aquells que estan disposats a seguir els interessos de l'empresa per a poder promocionar-se a si mateixos dins l'estructura.

Això vol dir que els menys creatius modifiquen llurs interessos per a assolir un nivell nou, ja que veuen el futur dins els límits de la mateixa empresa i centren la lleialtat i aspiració a l'estructura a la qual pertanyen.

5.3. Ritme de treball

Qui resol millor un problema?

Qui hi dedica més temps, el que analitza i formula o el que ataca de cara sense pensar?

La persona creativa acostuma a ser de les que passen més temps en les primeres etapes de la formulació d'un problema. Acumula informació i es documenta sobre tot el que pot.

Això ho fa amb una visió àmplia de la situació plantejada, així com de les possibles alternatives.

En els problemes que es poden separar en fases analítiques i sintètiques, la persona creativa dedica més temps a les analítiques. Algú menys creatiu no actua així i, per consegüent, normalment la persona creativa supera la no-creativa en les etapes posteriors del procés mental, ja que en abandonar els possibles camins equivocats és capaç de trobar solucions idònies amb agilitat.

No obstant això, hem d'admetre que no tots els que tenen aquestes qualitats són creatius, sinó que els que són creatius es distingeixen dels que ho són menys—o no ho són—precisament gràcies a aquestes qualitats.

Si una empresa necessités seleccionar i contractar algú creatiu d'entre un grup nombrós de persones, seria recomanable administrar tests.

Però hi ha una excepció, i és quan l'empresa necessita una persona molt creativa: en aquest cas, és més aconsellable que dues o tres persones facin entrevistes en profunditat i alguna d'elles tingui coneixements de psicologia i experiència en aquesta mena d'entrevistes.

Estudiosos com Lewis M. Terman i Melita H. Oder[18] afirmen que en les seves investigacions han trobat que la perseverança és un bon criteri de creativitat.



18. Lewis M. Terman i Melita H. Oder, *The Gifted Child Grows Up: Twenty-Five Years' Follow-Up of a Superior Group.* Stanford: Stanford University Press, 1947. (Genetic Studies of Genius, vol. iv.)

6. FRENS QUE S'OPOSEN A LA CREATIVITAT

Si no som igual de creatius és perquè hi ha factors positius que milloren i fomenten la creativitat i factors negatius que la inhibeixen i anul·len.

Entre els frens que s'oposen a la creativitat, distingim tres grups:

6.1. Primer fre. Actituds d'un mateix

Un fre que actua sovint és la manca de confiança en si mateix.

Posar-se a la pell del ser creatiu és, per definició, angoixant. Es té por de no trobar res, de restar buit, buit com una pàgina en blanc, por del vertigen del silenci davant d'allò que bloqueja les idees, por de començar, d'allunyar-se massa de l'objectiu, la por d'acceptar un risc intel·lectual excessivament gran, de la manca d'audàcia, por de la fantasia mateixa, del declivi que cita Guy Aznar.[19]

La timidesa també avorta molts intents de ser creatius.

Un altre fre que afecta la majoria de gent és el de la rutina i la resistència al canvi. Quantes innovacions es produirien si estiguessin disposats a acceptar tot allò que representa una millora!

No voler córrer el mínim risc intel·lectual fa desaparèixer o, més ben dit, no permet que aparegui qualsevol intent de renovació creativa.

---

19. Guy Aznar, *La créativité dans l'entreprise* (París: Les Éditions d'Organisation, 1971), p. 92.

També és decisiva la manca d'interès, perquè, com en totes les situacions de la vida, qui no s'interessa per resoldre-les no les tornarà a idear.

Com a últim fre d'aquest apartat trobem les idees preconcebudes, que indueixen a no acceptar-ne d'altres diferents.

6.2. Segon fre. Actituds a l'empresa

És un fre freqüent en una estructura autoritària, que sol ser centralitzadora i està gestionada administrativament per uns pocs que creativament no poden fer res per excés de feina burocràtica.

Acostumen a ser empreses conservadores que promouen el col·laborador més lleial que hi roman més anys. Quin és el resultat? Que el cicle de vida d'una empresa va decaient, s'adorm en la mesura que els treballadors submisos arriben als càrrecs de més responsabilitat.

Un altre fre important és que, conscientment o inconscientment, es dugui a terme una avaluació prematura de les idees. A qui és creatiu no li agrada que li diguin si la seva idea és bona o dolenta tot just l'ha expressada.

Si és tractat de tal manera que les seves idees es passen pel sedàs del judici crític, es protegeix mostrant-se, des de llavors, més curós i autocrític.

Consegüentment «tanca les portes» i no dona llum a idees noves, o si ho continua fent és amb cura exagerada.

Kotler, professor de la Northwestern University, ens deia que, com que el judici creix amb l'edat i s'ha d'exercitar al llarg del dia, cal esforçar-se per a preservar la creativitat a través de l'exercici.

Altres estudiosos també arriben a la conclusió que hi ha una certa confrontació entre el judici i la imaginació.

6.3. Tercer fre. Actituds de la societat en què vivim

La moda i els costums de la societat en què vivim tenen un impacte.

No estem disposats a fer cap esforç significatiu per a diferenciar-nos dels altres. Més aviat ens disposem a continuar com l'home mitjà que treballa tant com calgui.

És una regla general que a la societat li costa admetre i acceptar noves idees, perquè és conservadora.

No sol haver-hi tampoc gaires persones amb prou autoritat per a fomentar la creativitat. Això es veu molt clarament a la universitat on hi ha una manca de coneixement de la creativitat i es dona preferència als plans d'estudi memorístics.

Un fre invisible però existent és la comoditat, que ens fa acceptar tot el que està fet; raó per la qual se'ns oxida la imaginació com s'oxida qualsevol cosa que no s'utilitza.

És per això que darrerament el treball manual, el bricolatge, les feines domèstiques, etc., han sorgit amb èxit.

Lévi-Strauss en el llibre *Raça i història*[20] diu: malgrat que la imaginació, la invenció i l'esforç creatiu es mantenen constants al llarg de la història de la humanitat, aquesta continuïtat no provoca canvis culturals i socials importants. Per a aconseguir-ho,

20. Claude Lévi-Strauss. *Race et histoire* (París: Denoël Gonthier, 1961), ps. 77-78.

els factors psicològics han d'actuar amb una orientació similar en un nombre suficient d'individus; només així l'individu creador gaudirà d'un públic que li acceptarà les idees i teories. Que es doni aquesta coincidència dependrà del fet que convergeixin, al seu torn, altres factors de caràcter històric, econòmic i sociològic.

L'únic que pot afligir un grup de persones és l'aïllament.



7. CONCLUSIÓ

Resum de les característiques de l'individu creatiu:

a) Es veu diferent dels altres.
b) Practica l'exploració indisciplinada.
c) És menys autoritari.
d) Evita comprometre's de seguida.
e) Se sent motivat per l'interès en el problema.
f) És capaç de produir moltes idees ràpidament.
g) És original.
h) Té idees que es poden situar en un pla fora del normal.
i) En avaluar una informació, sap separar-ne el contingut de la font.
j) Inverteix més temps a analitzar i explorar un problema.
k) Accepta els propis impulsos.
l) És menys conformista.
m) Té la capacitat d'orientació més desenvolupada.
n) Té una vida de fantasia rica i atrevida.
o) Gaudeix d'independència de criteri.
p) Té un punt de vista relatiu de la vida.
q) Opina diferent.
r) Segueix per on el problema el porta.
s) Ofereix una selecció qualitativa d'idees.
t) Gaudeix de fluïdesa conceptual.

BIBLIOGRAFIA

Aznar, Guy, *La créativité dans l'entreprise.* París: Les Éditions d'Organisation, 1971.

Barfield, Owen, *What Coleridge Thought.* Middletown: Wesleyan University Press, 1971.

Barron, Frank, *Personalidad creadora y proceso creativo*. Madrid: Marova, 1976.

Beaudot, Alain, *La creatividad*. Madrid: Narcea, 1980.

Bohm, David, *Sobre la creatividad.* Barcelona: Kairós, 2001.

Cattell, Raymond Bernard, «The Personality and Motivation of the Researcher from Measurements of Contemporaries and from Biography», a Calvin Walker Taylor (ed.), *The Third (1959) University of Utah Research Conference on the Identification of Creative Scientific Talent* (Salt Lake City: University of Utah Press, 1959), ps. 77-93.

Day, Hy, «A Curious Approach to Creativity», *Canadian Psychologist*, 9, 4 (1968-1969), ps. 485-497.

De Bono, Edward, *Lateral Thinking for Management: A Handbook*. Maidenhead: McGraw Hill, 1971.

Guilford, Joy Paul, «The Structure of Intellect», *Psychological Bulletin*, 53 (1956), ps. 267-293.

Kaufmann, Arnold, Fustier, Michel, Drevet, Annick, *L'inventique: Nouvelles méthodes de créativité*. París: Entreprise Moderne d'Édition, 1970.

Koestler, Arthur, *The Act of Creation*. Londres: Hutchinson, 1964.

Lévi-Strauss, Claude, *Race et histoire.* París: Denoël Gonthier, 1961.

Moles, Abraham, Caude, Roland, *Créativité et méthodes d'innovation*. París: Fayard-Mame, 1970.

Moscovici, Serge, Faucheux, Claude, «Étude sur la créativité des groupes», *Bulletin du CERP*, 9, 1 (1960), ps. 11-22.

Osborn, Alex F., *L'imagination constructive.* París: Dunod, 1971.

Renart i Cava, Joan B., *Creatividad aplicada a la empresa.* Barcelona: Ediciones Gestión 2000, 2003.

Shockley, William, «On the Statistics of Individual Variations of Productivity in Research Laboratories», *Proceedings of the Ire*, 45 (1957), ps. 279-290.

Taylor, Calvin Walker, Holland, John, «Predictors of Creative Performance», a Calvin Walker Taylor (ed.), *Creativity: Progress and Potential.* Nueva York: McGraw-Hill, 1964.

Terman, Lewis M., Oder, Melita H., *The Gifted Child Grows Up: Twenty-Five Years' Follow-Up of a Superior Group.* Stanford: Stanford University Press, 1947. («Genetic Studies of Genius», vol. iv.)

Torrance, Ellis Paul, *The Torrance Tests of Creative Thinking: Norms-technical Manual Research Edition.* Princeton, NJ: Personnel Press, 1966.

Vidal, Florence, *Problem Solving: Méthodologie générale de la créativité.* París: Dunod, 1971.

Discurs de resposta

Excm. Sr. Dr. Pedro Clarós

Excel·lentíssim Senyor President de la RAED
Excel·lentíssims Senyors Acadèmics
Il·lustríssimes Autoritats
Senyores i senyors

Per designi de la Junta General de la RAED i per desig especial de l'Acadèmic d'Honor que avui en fa l'ingrés, tinc l'honrós deure de ser portaveu de la resposta al discurs d'ingrés de l'Excm. Sr. Joan B. Renart qui, després de sotmetre'l íntegre a l'acte plenari i extraordinari de la nostra corporació, tot just ha pronunciat i extractat, d'una manera admirable, com cabia esperar.

Constitueix per a mi un veritable honor respondre, en nom d'aquesta reial corporació, a un discurs d'entrada d'un acadèmic, però, en aquesta ocasió, la satisfacció és per l'afecte entranyable i el respecte que professo al recipiendari, com a líder de l'empresa.

Un cop més, la Reial Acadèmia Europea de Doctors s'ha reunit per honrar amb el nomenament d'Acadèmic d'Honor un home de valentia i capacitat professional, demostrada durant anys, que a més és una persona senzilla, bona i humil que ha estat capaç d'aixecar empreses centenàries en moments de crisi generalitzada en el sector.

Joan B. Renart i Cava no és una persona qualsevol, sinó una figura senyera de l'economia de l'empresa catalana i espanyola, i més encara, una referència de relleu internacional que arriba a l'acadèmia disposat, com tot just ha dit, a treballar i aportar des de la seva perspectiva d'empresari, economista i gestor tot el que pugui, que és moltíssim, per posar-ho al coneixement científic de Catalunya i de la ciència internacional en general.

Laudatio

Permetin-me, abans de res, que faci una síntesi breu de la trajectòria personal i de la carrera professional brillant de l'Excm. Sr. Joan B. Renart que, amb el seu ingrés com a membre d'honor, enriqueix el patrimoni personal i científic de la nostra estimada institució.

Respecte de la trajectòria humana, haig de dir-los que aquesta ha seguit la línia de la cavallerositat i la bondat que el caracteritzen i els asseguro que es gaudeix parlant amb ell del tema que sigui. La seva àmplia cultura i la forma senzilla i culta de parlar ens poden portar al fet que s'esgoti el temps sense que ens n'adonem. Com deia Ciceró: «Serà veritablement eloqüent que tracti les matèries humils amb delicadesa, les coses importants amb solemnitat i les qüestions corrents amb senzillesa.»

Ara esmentaré alguns aspectes personals que són d'interès i narració obligada en tot discurs de contestació.

Joan B. Renart Cava neix a Balaguer, el 22 d'octubre del 1936, en un moment cabdal en el nostre país, amb una guerra civil que tot just començava i que duraria tres anys. L'avi, en Joan, era fabricant d'espardenyes i cordes el 1930. El pare, en Pere, va ser director de banca des del 1940 i, la mare, l'Antònia, mestressa de casa. Els germans, Antoni, enginyer industrial; Ma Carme, llicenciada en Logopèdia i, en Lluís, doctor d'Economia i Administració d'empreses. Es va casar amb la Rosa M. Montalat i han tingut tres fills: la Irene, la Gemma i en Joan B.

Després dels estudis bàsics als P.P. Escolapis, va realitzar els estudis de Professor Mercantil a l'Escola d'Alts Estudis Mercantils de Barcelona. Es va llicenciar en Dret a la Universitat de

Barcelona (UB) i és auditor al Registre Oficial d'Auditors de Comptes.

De jove, va practicar diversos esports, com ara el bàsquet, el frontó, el futbol, el ciclisme i la pesca. Actualment li agrada l'horticultura, el senderisme, els escacs, la lectura i la redacció.

Carrera professional

La carrera professional és extensa i diversa. Resulta poc menys que impossible, a més d'inadequat, repassar al complet, en aquest acte, un *curriculum vitae* en el qual trobem un home dedicat a l'empresa amb molts mèrits. En relataré alguns punts, pels trets característics:

President del Consell d'Administració de la Societat Anònima Vichy Catalán (des del 2007).

President de l'Associació per a la Promoció de Tècnics i Dirigents d'empresa (1971).

President de la Jove Cambra Econòmica de Barcelona (1973).

President del Club de Màrqueting de Barcelona (1982-1986).

President - Gran Senyor de les Aigües de la Confraria Gastronòmica de l'Aigua i de Tastadors d'Aigua (1995).

Acadèmic corresponent de l'Acadèmia Basca de Gastronomia (1999).

Al llarg de tota la vida ha participat en un bon nombre d'associacions i en projectes cívics de caràcter no lucratiu.

Grand Prix Littéraire, per l'Acadèmia Internacional de Gastronomia (París, 2001).

Medalla President Francesc Macià, de la Generalitat de Catalunya (2003).

Premiat amb la Clau de Barcelona (2004).

Medalla al Mèrit Gastronòmic de Catalunya (2005).

Premi a la Concòrdia concedit per la Federació Espanyola d'Hostaleria FEHR (Madrid, 2009).

Nomenat Ambaixador d'Honor de la Cuina Catalana (2010).

Premi compromís Euro-Toques, Comunitat Europea de Cuiners (2010).

Com a consultor

Ha participat com a consultor en la reorganització de 47 empreses, en algunes de les quals roman en qualitat de conseller.

Com a conferenciant

Ha pronunciat més de 200 conferències en 67 cambres oficials de comerç, indústria i navegació, en col·legis oficials de professions liberals, en institucions empresarials i associacions professionals sense finalitat lucrativa i també pràcticament en tots els clubs de màrqueting d'Espanya.

Ponent al I Congrés de Creativitat de la Universitat de Barcelona (setembre del 2001).

Ponent en el V Fòrum Internacional de les Ciències, les Tècniques i l'Art, aplicades al Marketing a la Facultat de Ciències Econòmiques i Empresarials de la Universidad Complutense de Madrid (27-29 de novembre de 2002).

Ponent en el IV Workshop de Creació d'empreses a la Facultat de Ciències Empresarials de la Universitat de Barcelona (7 de maig del 2009).

Com a pedagog

Fou fundador de l'Escola Superior de Màrqueting i Administració (ESMA), que va impartir estudis de direcció d'empreses, màrqueting i fiscalitat a 78 ciutats espanyoles i en la qual, el 1995, ja s'havien graduat 39.733 alumnes.

Llibres i articles publicats:

Ha escrit més de cent articles sobre temes empresarials.

És autor del *Manual de perfeccionamiento de secretarias ejecutivas* (1985) i dels llibres: *Hagamos empresa* (Escola d'Administració d'Empreses, 2000), reedició d'*Entrepreneurship: Para que reflexiones antes de poner en marcha tu proyecto de empresa* (Barcelona: 1988). I *Creatividad aplicada a la empresa* (Ediciones Gestión 2000, 2003).

Ha impulsat personalment l'edició d'*El Pipiripao*, diari al servei de la restauració i l'hoteleria.

Ha promogut l'edició de més de 50 llibres sobre aigua mineral natural, entre els quals destaquen:

- *Font de Salut: Història del Vichy Catalán* (Edicions 62, 1997).
- *El agua en la cocina del futuro* (Academia Española de Gastronomía, Ediciones B, 1999). Aquest llibre ha estat distingit amb els premis següents:
    - Premi al Llibre Més Innovador, al Saló Internacional del Llibre de Cuina del 1999, a Versalles, França.
    - Premi Especial Gota d'Aigua a la Millor Iniciativa del 1999 en favor de la Cultura de l'Aigua, Confraria Gastronòmica de l'Aigua i de Tastadors d'Aigua.
    - Premio Nacional de Gastronomía 2000, Academia Española de Gastronomía.
- *La cuina del Delicius Restaurant de l'Hotel-Balneari Vichy Catalán* (Edissa, 1999).
- *Agua: El arte de buen comer* (Academia Española de Gastronomía, Ediciones B, 2000).
- *Font d'Or, l'aigua per naturalesa* (Columna - Viena Serveis Editorials, 2000).

És coautor d'una monografia sobre *La monumental obra arquitectònica de Santa Maria de Balaguer*, construïda entre el 1351 i el 1558.

L'Acadèmia Internacional de Gastronomia li va concedir el *Grand Prix Littéraire*, 2000 (2 de novembre del 2001).

Premio Nacional de Gastronomía 2000, atorgat per l'Academia Española de Gastronomía (2 de novembre del 2001).

Des de l'any 2004, ha impulsat els premis Dr. Modest Furest i Roca, fundador de Vichy Catalán, amb la col·laboració de Buffet & Ambigú, sobre la Nova Cuina Catalana. La primera

edició, *Nova cuina catalana 2004*, va obtenir el premi *Special Awards* escrit en català. La segona edició, *Nova cuina catalana 2005*, va obtenir el premi al Millor Llibre del Món de Cuina Catalana. Tots dos premis van ser atorgats per Gourmand World Cookbook Awards. L'any 2007 es va publicar l'edició del llibre *Nueva cocina española* per a commemorar els 125 anys de Vichy Catalán.

Sobre el discurs

Ara dedicarem l'atenció al discurs de Joan B. Renart que hem escoltat. Ho ha fet com s'esperava, això és, una mostra del que ha estat la seva vida i del valor empresarial modèlic d'un membre de la nostra societat empresarial.

Fa poc em deia: «M'agrada fer créixer… empreses, associacions, animals, plantes i donar suport al desenvolupament de persones físicament i espiritualment.» Això és ja un resum breu del que és i el que ha fet tota la vida.

La creativitat, el tema triat per al discurs, es troba en el punt d'atenció de tots nosaltres en aquests moments en què l'entorn geopolític mundial i la situació econòmica, social i política del nostre país es troben en un procés d'incertesa.

El nostre Acadèmic d'Honor fa servir un estil incisiu i directe en la seva exposició documentada, que abrigalla amb multitud de referències i cites oportunes en cadascun dels aspectes considerats com a importants en el desenvolupament de la «genialitat i creativitat».

Actualment, en l'empresa i en la vida, l'estímul i la capacitat de tenir idees genials són els eixos del progrés. Els joves, *per se*, són majoritàriament creatius, però els falta un entusiasme i una de-

cisió per manifestar-ho tant en l'àmbit personal, professional, com en el social. Sense creativitat tot queda estanc i no s'avança en els projectes, ja sigui en l'empresa privada com en la pública. Potser és més acusada la manca en la pública, per la por a haver d'afrontar reptes que comportin compromís.

Encara que, com ell mateix ha reconegut en el seu discurs d'ingrés, és un dels eixos de referència de tota aquesta immensa activitat professional de l'empresa i ha estat precisament el seu interès centrat, des del principi, en la carrera professional, en l'interès pel progrés i el desenvolupament de les empreses que ha liderat. «Una de les meves línies de treball—ha dit i ha escrit—ha estat l'amor a les empreses en les quals he treballat de forma continuada durant les darreres sis dècades.»

Una altra de les característiques del discurs, que em sembla rellevant i que no ha de passar inadvertida, malgrat l'elegant o educada forma amb què el nostre acadèmic s'hi refereix, és promoure l'estímul i la creativitat

Però Joan B. Renart en el discurs deixa molt clars els diferents obstacles a què s'han enfrontat i s'enfronten els processos i mètodes de desenvolupament empresarial als països industrialitzats i en vies de desenvolupament. Ser originals és un esforç que sobresurt de la rutina i ser creatius és el pas següent per a ser innovador i triomfar.

L'experiència catalana després dels molts anys d'industrialització i l'ingrés a la Unió Europea pot ser il·lustrativa de la creativitat i la competitivitat de la indústria nacional.

Un altre punt del discurs que cal esmentar és la relació que tracta de relacionar la creativitat intensa amb un gen, el D4DR-7r, descobert per Ebstein i col·laboradors el 1996, que codifica un

receptor de dopamina i pot estar relacionat amb la creativitat. Aquesta troballa és particularment excitant perquè apunta cap a un mecanisme bioquímic que podria explicar-nos la coexistència d'altres alteracions.

La pregunta seria: geni o boig? Això és un dilema etern que ha acompanyat nombrosos artistes al llarg de les seves vides, entre ells Dalí, Gaudí o Mozart i que molts científics han tractat d'esbrinar aprofundint en el funcionament del cervell. Probablement, aquests genis van tenir una mutació en més o menys grau dels al·lels d'aquest gen.

Fins fa poc associàvem una gran dosi de talent, treball i constància a la genialitat i la creativitat d'una persona. Una investigació nova afegeix un altre ingredient més a aquest còctel: una mutació genètica. Les persones que tenen dues còpies d'aquesta alteració en un gen són més creatives que la resta.

Reflexions sobre els acadèmics d'honor i el seu significat

Quan s'ingressa en una reial acadèmia com a membre d'honor no es rep simplement un *honor*, sinó que s'aconsegueix un gran compromís, i encara és més elevada l'obligació que s'adquireix que la distinció que s'atorga. Ser un acadèmic d'honor implica el millor, la supremacia científica i moral. S'afegeix la possessió de gaudir d'un caràcter molt ampli, jo diria que de més excel·lència.

D'altra banda, les reials acadèmies han de saber triar, entre els candidats que se saben vendre com a excel·lents, procurar assessorar-se que aquests membres d'honor ho siguin de debò i obrir-se a l'exterior, als canvis, a les persones excelses. Recordem que estable, rígid, sempre és sinònim, a la llarga, de decadència, per la qual cosa les acadèmies han de ser flexibles amb les actu-

acions però rígides i precises amb els nomenaments, com en el cas que ens porta aquí.

En realitat, hem de ser i comportar-nos com a persones representants de la cultura, de les ciències, de les lletres i de las arts i, molt especialment, de la llibertat. Hem d'actuar com a barrera enfront del poder, sigui quin sigui. Hem de mantenir el poder propi per conservar la llibertat de pensament i d'investigació, processos que de vegades són difícils de reunir.

Per això, i per a aconseguir aquest objectiu, els acadèmics i, per descomptat, els més excelsos, *els d'honor*, han de tenir la condició denominada pels grecs *enkrateia*; és a dir, tenir el domini, el poder sobre alguna cosa o sobre algú. Sempre hem de posar la mirada en l'antiga civilització a la qual devem tantes coses; és a dir, saber tenir i conservar la distinció, la classe, l'estil noble, la humanitat per sobre de tot. En paraules divines: servir no ser servits.

Giordano Bruno (1548-1600), un gran filòsof, ho anomenava furor heroic; és a dir, fer i dir el que excita, el que divinitza, l'ímpetu racional i intel·lectual que aparta de tot tipus de lligam de categoria inferior i ens fa lliures.

Conclusió

En definitiva, al meu entendre, l'acadèmic nou ens ha obsequiat amb un discurs excel·lent, resum del llibre de la seva vida, que demostra un cop més, i totalment, la seva capacitat analítica i competència científica en matèria empresarial. El meu beneplàcit i felicitació per tant.

Estic convençut que la seva nova i merescuda condició d'Acadèmic d'Honor no restarà un mer honor o vanaglòria, i confio

plenament en la seva valuosa contribució a les tasques de servei públic d'aquesta Acadèmia centenària, nascuda a l'empara dels doctors del districte universitari de Barcelona el 1914 i posteriorment elevada al nivell de Reial Acadèmia Europea de Doctors, que lluita pel desenvolupament de la ciència i el coneixement en totes les branques del saber.

Enhorabona a l'acadèmic, la seva família i amics, perquè avui ha tingut lloc un acte d'excepció i vostès l'han presenciat amb l'orgull que significa la importància de ser present en aquests actes únics. Així mateix ha comptat amb l'empara i l'assistència dels acadèmics d'aquesta institució, cadascun dels quals lluïa el color de la muceta i del birret acadèmic segons els diferents doctorats que posseeixen, com deuen haver pogut observar, i tots junts hem tingut la glòria que avui hem presenciat un acte entranyable.

Moltes gràcies a tots per escoltar-me i parar la seva atenció.

He dit.



Citacions

1. Ebstein, R.P., Novick, O., Umansky, R., Priel, B., Osher, Y., Blaine, D., «Dopamine D4 Receptor (D4DR) Exon III Polymorphism Associated with the Human Personality Trait of Novelty Seeking», *Nature Genet*, 12 (1996), ps. 78-80.

PUBLICACIONS DE LA REIAL ACADÈMIA EUROPEA DE DOCTORS

Directori 1991

Los tejidos tradicionales en las poblaciones pirenaicas (Discurs de promoció a acadèmic numerari de l'Excm. Sr. Eduardo de Aysa Satué, Doctor en Ciències Econòmiques, i contestació per l'Excm. Sr. Josep A. Plana i Castellví, Doctor en Geografia i Història) 1992.

La tradición jurídica catalana (Conferència magistral de l'acadèmic de número Excm. Sr. Josep Joan Pintó i Ruiz, Doctor en Dret, en la Solemne Sessió d'Apertura de Curs 1992-1993, que fou presidida per SS.MM. el Rei Joan Carles I i la Reina Sofia) 1992.

La identidad étnica (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Ángel Aguirre Baztán, Doctor en Filosofia i Lletres, i contestació per l'Excm. Sr. Josep Ma. Pou d'Avilés, Doctor en Dret) 1993.

Els laboratoris d'assaig i el mercat interior; Importància i nova concepció (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Pere Miró i Plans, Doctor en Ciències Químiques, i contestació per l'Excm. Sr. Josep Ma. Simón i Tor, Doctor en Medicina i Cirurgia) 1993.

Contribución al estudio de las Bacteriemias (Discurs d'ingrés de l'acadèmic corresponent Il·lm. Sr. Miquel Marí i Tur, Doctor en Farmàcia, i contestació per l'Excm. Sr. Manuel Subirana i Cantarell, Doctor en Medicina i Cirurgia) 1993.

Realitat i futur del tractament de la hipertròfia benigna de pròstata (Discurs de promoció a acadèmic numerari de l'Excm. Sr. Joaquim Gironella i Coll, Doctor en Medicina i Cirurgia i contestació per l'Excm. Sr. Albert Casellas i Condom, Doctor en Medicina i Cirurgia i President del Col·legi de Metges de Girona) 1994.

La seguridad jurídica en nuestro tiempo. ¿Mito o realidad? (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. José Méndez Pérez, Doctor en Dret, i contestació per l'Excm. Sr. Ángel Aguirre Baztán, Doctor en Filosofia i Lletres) 1994.

La transició demogràfica a Catalunya i a Balears (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Tomàs Vidal i Bendito, Doctor en Filosofia i Lletres, i contestació per l'Excm. Sr. Josep Ferrer i Bernard, Doctor en Psicologia) 1994.

L'art d'ensenyar i d'aprendre (Discurs de promoció a acadèmic numerari de l'Excm. Sr. Pau Umbert i Millet, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'Excm. Sr. Agustín Luna Serrano, Doctor en Dret) 1995.

Sessió necrològica en record de l'Excm. Sr. Lluís Dolcet i Boxeres, Doctor en Medicina i Cirurgia i Degà-emèrit de la Reial Acadèmia de Doctors, que morí el 21 de gener de 1994. Enaltiren la seva personalitat els acadèmics de número Excms. Srs. Drs. Ricard Garcia i Vallès, Josep Ma. Simón i Tor i Albert Casellas i Condom. 1995.

La Unió Europea com a creació del geni polític d'Europa (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Jordi Garcia-Petit i Pàmies, Doctor en Dret, i contestació per l'Excm. Sr. Josep Llort i Brull, Doctor en Ciències Econòmiques) 1995.

La explosión innovadora de los mercados financieros (Discurs d'ingrés de l'acadèmic corresponent Il·lm. Sr. Emilio Soldevilla García, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresarials, i contestació per l'Excm. Sr. José Méndez Pérez, Doctor en Dret) 1995.

La cultura com a part integrant de l'Olimpisme (Discurs d'ingrés com a acadèmic d'Honor de l'Excm. Sr. Joan Antoni Samaranch i Torelló, Marquès de Samaranch, i contestació per l'Excm. Sr. Jaume Gil Aluja, Doctor en Ciències Econòmiques) 1995.

Medicina i Tecnologia en el context històric (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Felip Albert Cid i Rafael, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'Excm. Sr. Ángel Aguirre Baztán) 1995.

Els sòlids platònics (Discurs d'ingrés de l'acadèmica numerària Excma. Sra. Pilar Bayer i Isant, Doctora en Matemàtiques, i contestació per l'Excm. Sr. Ricard Garcia i Vallès, Doctor en Dret) 1996.

La normalització en Bioquímica Clínica (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Xavier Fuentes i Arderiu, Doctor en Farmàcia, i contestació per l'Excm. Sr. Tomàs Vidal i Bendito, Doctor en Geografia) 1996.

L'entropia en dos finals de segle (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. David Jou i Mirabent, Doctor en Ciències Físiques, i contestació per l'Excm. Sr. Pere Miró i Plans, Doctor en Ciències Químiques) 1996.

Vida i música (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Carles Ballús i Pascual, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'Excm. Sr. Josep Ma. Espadaler i Medina, Doctor en Medicina i Cirurgia) 1996.

La diferencia entre los pueblos (Discurs d'ingrés de l'acadèmic corresponent Il·lm. Sr. Sebastià Trías Mercant, Doctor en Filosofia i Lletres, i contestació per l'Excm. Sr. Ángel Aguirre Baztán, Doctor en Filosofia i Lletres) 1996.

L'aventura del pensament teològic (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Josep Gil i Ribas, Doctor en Teologia, i contestació per l'Excm. Sr. David Jou i Mirabent, Doctor en Ciències Físiques) 1996.

El derecho del siglo XXI (Discurs d'ingrés com a acadèmic d'Honor de l'Excm. Sr. Dr. Rafael Caldera, President de Venezuela, i contestació per l'Excm. Sr. Ángel Aguirre Baztán, Doctor en Filosofia i Lletres) 1996.

L'ordre dels sistemes desordenats (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Josep Ma. Costa i Torres, Doctor en Ciències Químiques, i contestació per l'Excm. Sr. Joan Bassegoda i Novell, Doctor en Arquitectura) 1997.

Un clam per a l'ocupació (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Isidre Fainé i Casas, Doctor en Ciències Econòmiques, i contestació per l'Excm. Sr. Joan Bassegoda i Nonell, Doctor en Arquitectura) 1997.

Rosalia de Castro y Jacinto Verdaguer, visión comparada (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Jaime M. de Castro Fernández, Doctor en Dret, i contestació per l'Excm. Sr. Pau Umbert i Millet, Doctor en Medicina i Cirurgia) 1998.

La nueva estrategia internacional para el desarrollo (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Santiago Ripol i Carulla, Doctor en Dret, i contestació per l'Excm. Sr. Joaquim Gironella i Coll, Doctor en Medicina i Cirurgia) 1998.

El aura de los números (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Eugenio Oñate Ibáñez de Navarra, Doctor en Enginyeria de Camins,

Canals i Ports, i contestació per l'Excm. Sr. David Jou i Mirabent, Doctor en Ciències Físiques) 1998.

Nova recerca en Ciències de la Salut a Catalunya (Discurs d'ingrés de l'acadèmica numerària Excma. Sra. Anna Maria Carmona i Cornet, Doctora en Farmàcia, i contestació per l'Excm. Josep Ma. Costa i Torres, Doctor en Ciències Químiques) 1999.

Dilemes dinàmics en l'àmbit social (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Albert Biayna i Mulet, Doctor en Ciències Econòmiques, i contestació per l'Excm. Sr. Josep Ma. Costa i Torres, Doctor en Ciències Químiques) 1999.

Mercats i competència: efectes de liberalització i la desregulació sobre l'eficàcia econòmica i el benestar (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Amadeu Petitbó i Juan, Doctor en Ciències Econòmiques, i contestació per l'Excm. Sr. Jaime M. de Castro Fernández, Doctor en Dret) 1999.

Epidemias de asma en Barcelona por inhalación de polvo de soja (Discurs d'ingrés de l'acadèmica numerària Excma. Sra. Ma. José Rodrigo Anoro, Doctora en Medicina, i contestació per l'Excm. Sr. Josep Llort i Brull, Doctor en Ciències Econòmiques) 1999.

Hacia una evaluación de la actividad cotidiana y su contexto: ¿Presente o futuro para la metodología? (Discurs d'ingrés de l'acadèmica numerària Excma. Sra. Maria Teresa Anguera Argilaga, Doctora en Filosofia i Lletres (Psicologia) i contestació per l'Excm. Sr. Josep A. Plana i Castellví, Doctor en Geografia i Història) 1999.

Directori 2000

Génesis de una teoría de la incertidumbre. Acte d'imposició de la Gran Creu de l'Orde d'Alfons X el Savi a l'Excm. Sr. Dr. Jaume Gil-Aluja, Doctor en Ciències Econòmiques i Financeres) 2000.

Antonio de Capmany: el primer historiador moderno del Derecho Mercantil (discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Xabier Añoveros Trías de Bes, Doctor en Dret, i contestació per l'Excm. Sr. Dr. Santiago Dexeus i Trías de Bes, Doctor en Medicina i Cirurgia) 2000.

La medicina de la calidad de vida (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Luís Rojas Marcos, Doctor en Psicologia, i contestació per l'Excm. Sr. Dr. Ángel Aguirre Baztán, Doctor en psicologia) 2000.

Pour une science touristique: la tourismologie (Discurs d'ingrés de l'acadèmic corresponent Il·lm. Sr. Dr. Jean-Michel Hoerner, Doctor en Lletres i President de la Universitat de Perpinyà, i contestació per l'Excm. Sr. Dr. Jaume Gil-Aluja, Doctor en Ciències Econòmiques) 2000.

Virus, virus entèrics, virus de l'hepatitis A (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Albert Bosch i Navarro, Doctor en Ciències Biològiques, i contestació per l'Excm. Sr. Dr. Pere Costa i Batllori, Doctor en Veterinària) 2000.

Mobilitat urbana, medi ambient i automòbil. Un desafiament tecnològic permanent (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Pere de Esteban Altirriba, Doctor en Enginyeria Industrial, i contestació per l'Excm. Sr. Dr. Carlos Dante Heredia García, Doctor en Medicina i Cirurgia) 2001.

El rei, el burgès i el cronista: una història barcelonina del segle XIII (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. José Enrique Ruiz-Domènec, Doctor en Història, i contestació per l'Excm. Sr. Dr. Felip Albert Cid i Rafael, Doctor en Medicina i Cirurgia) 2001.

La informació, un concepte clau per a la ciència contemporània (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Salvador Alsius i Clavera, Doctor en Ciències de la Informació, i contestació per l'Excm. Sr. Dr. Eugenio Oñate Ibáñez de Navarra, Doctor en Enginyeria de Camins, Canals i Ports) 2001.

La drogaaddicció com a procés psicobiològic (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Miquel Sánchez-Turet, Doctor en Ciències Biològiques, i contestació per l'Excm. Sr. Pedro de Esteban Altirriba, Doctor en Enginyeria Industrial) 2001.

Un univers turbulent (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Jordi Isern i Vilaboy, Doctor en Física, i contestació per l'Excma. Sra. Dra. Maria Teresa Anguera Argilaga, Doctora en Psicologia) 2002.

L'envelliment del cervell humà (Discurs de promoció a acadèmic numerari de l'Excm. Sr. Dr. Jordi Cervós i Navarro, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'Excm. Sr. Dr. Josep Ma. Pou d'Avilés, Doctor en Dret) 2002.

Les telecomunicacions en la societat de la informació (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Ángel Cardama Aznar, Doctor en Enginyeria de Telecomunicacions, i contestació per l'Excm. Sr. Dr. Eugenio Oñate Ibáñez de Navarra, Doctor en Enginyeria de Camins, Canals i Ports) 2002.

La veritat matemàtica (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Josep Pla i Carrera, doctor en Matemàtiques, i contestació per l'Excm. Sr. Dr. Josep Ma. Costa i Torres, Doctor en Ciències Químiques) 2003.

L'humanisme essencial de l'arquitectura moderna (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Helio Piñón i Pallarés, Doctor en Arquitectura, i contestació per l'Excm. Sr. Dr. Xabier Añoveros Trías de Bes, Doctor en Dret) 2003.

De l'economia política a l'economia constitucional (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Joan Francesc Corona i Ramon, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresarials, i contestació per l'Excm. Sr. Dr. Xavier Iglesias i Guiu, Doctor en Medicina) 2003.

Temperància i empatia, factors de pau (Conferència dictada en el curs del cicle de la Cultura de la Pau per el Molt Honorable Senyor Jordi Pujol, President de la Generalitat de Catalunya, 2001) 2003.

Reflexions sobre resistència bacteriana als antibiòtics (Discurs d'ingrés de l'acadèmica numerària Excma. Sra. Dra. Ma. de los Angeles Calvo i Torras, Doctora en Farmàcia i Veterinària, i contestació per l'Excm. Sr. Dr. Pere Costa i Batllori, Doctor en Veterinària) 2003.

La transformación del negocio jurídico como consecuencia de las nuevas tecnologías de la información (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Rafael Mateu de Ros, Doctor en Dret, i contestació per l'Excm. Sr. Dr. Jaime Manuel de Castro Fernández, Doctor en Dret) 2004.

La gestión estratégica del inmovilizado (Discurs d'ingrés de l'acadèmica numeraria Excma. Sra. Dra. Anna Maria Gil Lafuente, Doctora en Ciències Econòmiques i Empresarials, i contestació per l'Excm. Sr. Dr. Josep J. Pintó i Ruiz, Doctor en Dret) 2004.

Los costes biológicos, sociales y económicos del envejecimiento cerebral (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Félix F. Cruz-Sánchez, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'Excm. Sr. Dr. Josep Pla i Carrera, Doctor en Matemàtiques) 2004.

El conocimiento glaciar de Sierra Nevada. De la descripción ilustrada del siglo XVIII a la explicación científica actual. (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numeri Excm. Sr. Dr. Antonio Gómez Ortiz, Doctor en Geografia, i contestació per l'acadèmica de número Excma. Sra. Dra. Maria Teresa Anguera Argilaga, Doctora en Filosofia i Lletres (Psicologia))2004.

Los beneficios de la consolidación fiscal: una comparativa internacional (Discurs de recepció com a acadèmic d'Honor de l'Excm. Sr. Dr. Rodrigo de Rato y Figaredo, Director-Gerent del Fons Monetari Internacional. El seu padrí d'investidura és l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Jaime Manuel de Castro Fernández, Doctor en Dret) 2004.

Evolución històrica del trabajo de la mujer hasta nuestros dias (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Eduardo Alemany Zaragoza, Doctor en Dret, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Rafel Orozco i Delclós, Doctor en Medicina i Cirurgia) 2004.

Geotecnia: una ciencia para el comportamiento del terreno (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Antonio Gens Solé, Doctor en Enginyeria de Camins, Canals i Ports, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Eugenio Oñate Ibáñez de Navarra, Doctor en Enginyeria de Camins, Canals i Ports) 2005.

Sessió acadèmica a Perpinyà, on actuen com a ponents; Excma. Sra. Dra. Anna Maria Gil Lafuente, Doctora en Ciències Econòmiques i Empresarials i Excm. Sr. Dr. Jaume Gil-Aluja, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresarials: "*Nouvelles perspectives de la recherche scientifique en economie et gestion"*; Excm. Sr. Dr. Rafel Orozco i Delcós, Doctor en Medicina i Cirurgia: *"L'impacte mèdic i social de les cèl·lules mare*"; Excma. Sra. Dra. Anna Maria Carmona i Cornet, Doctora en Farmàcia: *"Nouvelles strategies oncologiques"*; Excm. Sr. Dr. Pere Costa i Batllori, Doctor en Veterinària: *"Les résistences bacteriénnes a les antibiotiques"*. 2005.

Los procesos de concentración empresarial en un mercado globalizado y la consideración del indivíduo (Discurs d'ingrés de l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Fernando Casado Juan, Doctor en Ciències Econòmiques i Empre-

sarials, i contestació de l'Excm. Sr. Dr. Josep Ma. Costa i Torres, Doctor en Ciències Químiques) 2005.

"Son nou de flors els rams li renc" (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Jaume Vallcorba Plana, Doctor en Filosofia i Lletres (Secció Filologia Hispànica), i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. José Enrique Ruíz-Domènec, Doctor en Filosofia i Lletres) 2005.

Historia de la anestesia quirúrgica y aportación española más relevante (Discurs d'ingrés de l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Vicente A. Gancedo Rodríguez, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Josep Llort i Brull, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresarials) 2006.

El amor y el desamor en las parejas de hoy (Discurs d'ingrés de l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Paulino Castells Cuixart, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Joan Trayter i Garcia, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresarials) 2006.

El fenomen mundial de la deslocalització com a instrument de reestructuració empresarial (Discurs d'ingrés de l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Alfredo Rocafort i Nicolau, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresarials, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Isidre Fainé i Casas, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresarials) 2006.

Biomaterials per a dispositius implantables en l'organisme. Punt de trobada en la Historia de la Medicina i Cirurgia i de la Tecnologia dels Materials (Discurs d'ingrés de l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Josep Anton Planell i Estany, Doctor en Ciències Físiques, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Pere Costa i Batllori, Doctor en Veterinària) 2006.

La ciència a l'Enginyeria: El llegat de l'école polytechnique. (Discurs d'ingrés de l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Xavier Oliver i Olivella, Doctor en Enginyeria de Camins, Canals i Ports, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Josep Pla i Carrera, Doctor en Matemàtiques) 2006.

El voluntariat: Un model de mecenatge pel segle XXI. (Discurs d'ingrés de l'acadèmica de número Excma. Sra. Dra. Rosamarie Cammany Dorr, Doctora en Sociologia de la Salut, i contestació per l'Excma. Sra. Dra. Anna Maria Carmona i Cornet, Doctora en Farmàcia) 2007.

El factor religioso en el proceso de adhesión de Turquía a la Unión Europea. (Discurs d'ingrés de l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Josep Maria Ferré i Martí, Doctor en Dret, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Carlos Dante Heredia García, Doctor en Medicina i Cirurgia) 2007.

Coneixement i ètica: reflexions sobre filosofia i progrés de la propedèutica mèdica. (Discurs d'ingrés de l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Màrius Petit i Guinovart, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Josep Gil i Ribas, Doctor en Teologia) 2007.

Problemática de la familia ante el mundo actual. (Discurs d'ingrés de l'acadèmic honorari Excm. Sr. Dr. Gustavo José Noboa Bejarano, Doctor en Dret, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Paulino Castells Cuixart, Doctor en Medicina i Cirurgia) 2007.

Alzheimer: Una aproximació als diferents aspectes de la malaltia. (Discurs d'ingrés de l'acadèmica honoraria Excma. Sra. Dra. Nuria Durany Pich, Doctora en Biologia, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Eugenio Oñate, Doctor-Enginyer de Camins, Canals i Ports) 2008.

Guillem de Guimerà, Frare de l'hospital, President de la Generalitat i gran Prior de Catalunya. (Discurs d'ingrés de l'acadèmic honorari Excm. Sr. Dr. Josep Maria Sans Travé, Doctor en Filosofia i Lletres, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. D. José E. Ruiz Domènec, Doctor en Filosofia Medieval) 2008.

La empresa y el empresario en la historia del pensamiento económico. Hacia un nuevo paradigma en los mercados globalizados del siglo XXI. (Discurs d'ingrés de l'acadèmic corresponent Excm. Sr. Dr. Guillermo Sánchez Vilariño, Doctor Ciències Econòmiques i Financeres, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Jaume Gil Aluja, Doctor en Ciències Econòmiques i Financeres) 2008.

Incertesa i bioenginyeria (Sessió Acadèmica dels acadèmics corresponents Excm. Sr. Dr. Joaquim Gironella i Coll, Doctor en Medicina i Cirurgia amb els ponents Excm. Sr. Dr. Joan Anton Planell Estany, Doctor en Ciències Físiques, Excma. Sra. Dra. Anna M. Gil Lafuente, Doctora en Ciències Econòmiques i Financeres i Il·lm. Sr. Dr. Humberto Villavicencio Mavrich, Doctor en Medicina i Cirurgia) 2008.

Els Ponts: Història i repte a l´enginyeria estructural (Sessió Acadèmica dels acadèmics numeraris Excm. Sr. Dr. Xavier Oliver Olivella, Doctor en Enginyeria de Camins, Canals i Ports, i Excm. Sr. Dr. Eugenio Oñate Ibánez de Navarra, Doctor en Enginyeria de Camins, Canals i Ports, amb els Ponents Il·lm. Sr. Dr. Angel C. Aparicio Bengoechea, Professor i Catedràtic de Ponts de l´escola Tècnica Superior d´Enginyers de Camins, Canals i Ports de Barcelona, Il·lm. Sr. Dr. Ekkehard Ramm, Professor, institute Baustatik) 2008.

Marketing político y sus resultados (Discurs d'ingrés de l'acadèmic corresponent Excm. Sr. Dr. Francisco Javier Maqueda Lafuente, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresarials i contestació per l'acadèmica de número Excma. Sra. Dra. Anna M. Gil Lafuente, Doctora en Ciències Econòmiques i Financeres) 2008.

Modelo de predicción de "Enfermedades" de las Empresas a través de relaciones Fuzzy (Discurs d'ingrés de l'acadèmic corresponent Excm. Sr Dr. Antoni Terceño Gómez, Doctor en Ciències Econòmiques i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Paulino Castells Cuixart, Doctor en Medicina) 2009.

Células Madre y Medicina Regenerativa (Discurs d'ingrés de l'acadèmic corresponent Excm. Sr. Dr. Juan Carlos Izpisúa Belmonte, Doctor en Farmàcia i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Joaquim Gironella i Coll, Doctor en Medicina) 2009.

Financiación del déficit externo y ajustes macroeconómicos durante la crisis financiera El caso de Rumania (Discurs d'ingrés de l'acadèmic corresponent Excm. Sr. Dr. Mugur Isarescu, Doctor en Ciències Econòmiques, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Alfredo Rocafort Nicolau, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresarials) 2009.

El legado de Jean Monnet (Discurs d'ingrés de l'acadèmica numerària Excma. Sra. Dra. Teresa Freixas Sanjuán, Doctora en Dret, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Fernando Casado Juan, Doctor en Ciències Econòmiques) 2010.

La economía china: Un reto para Europa (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Jose Daniel Barquero Cabrero, Doctor en Ciències Humanes, Socials i Jurídiques, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Alfredo Rocafort Nicolau, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresarials) 2010.

Les radiacions ionitzants i la vida (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Albert Biete i Solà, Doctor en Medicina, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. David Jou i Mirabent, Doctor en Ciències Físiques) 2010.

Gestió del control intern de riscos en l'empresa postmoderna: àmbits econòmic i jurídic (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Ramon Poch i Torres, Doctor en Dret i Ciències Econòmiques i Empresarials, i contestació per l'acadèmica de número Excma. Sra. Dra. Anna Maria Gil i Lafuente, Doctora en Ciències Econòmiques i Empresarials) 2010.

Tópicos típicos y expectativas mundanas de la enfermedad del Alzheimer (Discurs d´ingrés de l ´acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Rafael Blesa, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l´acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Josep Llort i Brull, Doctor en Ciències econòmiques i Dret) 2010.

Los Estados Unidos y la hegemonía mundial: ¿Declive o reinvención? (Discurs d'ingrés de l'acadèmic corresponent Excm. Sr. Dr. Mario Barquero i Cabrero, Doctor en Economia i Empresa, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Alfredo Rocafort i Nicolau, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresarials) 2010.

El derecho del Trabajo encrucijada entre los derechos de los trabajadores y el derecho a la libre empresa y la responsabilidad social corporativa (Discurs d´ingrés de l ´acadèmic de número Excm. Sr. Dr. José Luis Salido Banús, Doctor en Dret, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Manuel Subirana Canterell) 2011.

Una esperanza para la recuperación económica (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Jaume Gil i Lafuente, Doctor en Econòmiques, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Josep Gil i Ribas, Doctor en Teologia) 2011.

Certeses i incerteses en el diagnòstic del càncer cutani: de la biologia molecular al diagnòstic no invasiu (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Josep Malvehy, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Josep Llort, Doctor en Econòmiques i Dret) 2011.

Una mejor universidad para una economía más responsable (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Senén Barro Ameneiro, Doctor en

Ciències de la Computació i Intel·ligència, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Jaume Gil i Aluja, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresarials) 2012.

La transformació del món després de la crisi. Una anàlisi polièdrica i transversal (Sessió inaugural del Curs Acadèmic 2012-2013 on participen com a ponents: l'Excm. Sr. Dr. José Juan Pintó Ruiz, Doctor en Dret: *"El Derecho como amortiguador de la inequidad en los cambios y en la Economía como impulso rehumanizador"*,Excma. Sra. Dra. Rosmarie Cammany Dorr, Doctora en Sociologia de la Salut: "*Salut: mitjà o finalitat?"*, Excm. Sr. Dr. Ángel Aguirre Baztán, Doctor en Filosofia i Lletres: "*Globalización Económico-Cultural y Repliegue Identitario"*, Excm. Sr. Dr. Jaime Gil Aluja, Doctor en Econòmiques: "*La ciencia ante el desafío de un futuro progreso social sostenible"* i Excm. Sr. Dr. Eugenio Oñate Ibañez de Navarra, Doctor en Enginyeria de Camins, Canals i Ports: "*El reto de la transferencia de los resultados de la investigación a la industria*"), publicació en format digital www.reialacademiadoctors.cat, 2012.

La quantificació del risc: avantatges i limitacions de les assegurances (Discurs d'ingrés de l'acadèmica numeraria Excma. Sra. Dra. Montserrat Guillén i Estany, Doctora en Ciències Econòmiques i Empresarials, i contestació per l'acadèmica de número Excma. Sra. Dra. M. Teresa Anguera i Argilaga, Doctora en Filosofia i Lletres-Psicologia) 2013.

*El procés de la visió: de la llum a la consciència (*Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Rafael Ignasi Barraquer i Compte, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestación per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. José Daniel Barquero Cabrero, Doctor en Ciències Humanes, Socials i Jurídiques) 2013.

Formación e investigación: creación de empleo estable (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Mario Barquero Cabrero, Doctor en Economia, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. José Luis Salido Banús, Doctor en Dret) 2013.

El sagrament de l'Eucaristia: de l'Últim Sopar a la litúrgia cristiana antiga (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Armand Puig i Tàrrech, Doctor en Sagrada Escriptura, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Jaume Vallcorba Plana, Doctor en Filosofia i Lletres) 2013.

Al hilo de la razón. Un ensayo sobre los foros de debate (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Enrique Tierno Pérez-Relaño, Doctor en Física Nuclear, y contestación por la académica de número Excma. Sra. Dra. Ana María Gil Lafuente, Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales) 2014.

Col·lecció Reial Acadèmia Europea de Doctors
Fundació Universitària Eserp

1. *La participació del Sistema Nerviós en la producció de la sang i en el procés cancerós* (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Pere Gascón i Vilaplana, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'acadèmica de número Excma. Sra. Dra. Montserrat Guillén i Estany, Doctora en Ciències Econòmiques i Empresarials) 2014.
   ISBN: 978-84-616-8659-9, Dipòsit Legal: B-5605-2014

2. *Información financiera: luces y sombras* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Emili Gironella Masgrau, Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. José Luis Salido Banús, Doctor en Derecho) 2014.
   ISBN: 978-84-616-8830-2, Depósito Legal: B-6286-2014

3. *Crisis, déficit y endeudamiento* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. José Maria Gay de Liébana Saludas, Doctor en Ciencias Económicas y Doctor en Derecho y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Juan Francisco Corona Ramón, Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales) 2014.
   ISBN: 978-84-616-8848-7, Depósito Legal: B-6413-2014

4. *Les empreses d'alt creixement: factors que expliquen el seu èxit i la seva sostenibilitat a llarg termini* (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Oriol Amat i Salas, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresarials, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Santiago Dexeus i Trias de Bes, Doctor en Medicina i Cirurgia) 2014.
   ISBN: 978-84-616-9042-8, Dipòsit Legal: B-6415-2014

5. *Estructuras metálicas* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Joan Olivé Zaforteza, Doctor en Ingeniería Industrial y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Xabier Añoveros Trias de Bes, Doctor en Derecho) 2014.
ISBN: 978-84-616-9671-0, Depósito Legal: B-7421-2014

6. *La acción exterior de las comunidades autónomas* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Josep Maria Bové Montero, Doctor en Administración y Dirección de Empresas y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. José María Gay de Liébana Saludas, Doctor en Ciencias Económicas y Doctor en Derecho) 2014.
ISBN: 978-84-616-9672-7, Depósito Legal: B-10952-201

7. *El eco de la música de las esferas. Las matemáticas de las consonancias* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Vicente Liern Carrión, Doctor en Ciencias Matemáticas (Física Teórica) y contestación por la académica de número Excma. Sra. Dra. Pilar Bayer Isant, Doctora en Matemáticas) 2014.
ISBN: 978-84-616-9929-2, Depósito Legal: B-11468-2014

8. *La media ponderada ordenada probabilística: Teoría y aplicaciones* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. José Maria Merigó Lindahl, Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Josep Pla i Carrera, Doctor en Ciencias Matemáticas) 2014.
ISBN: 978-84-617-0137-7, Depósito Legal: B-12322-2014

9. *La abogacía de la empresa y de los negocios en el siglo de la calidad* (Discurso de ingreso de la académica numeraria Excma. Sra. Dra. María José Esteban Ferrer, Doctora en Economía y Empresa y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Carlos Dante Heredia García, Doctor en Medicina y Cirugía) 2014.
ISBN: 978-84-617-0174-2, Depósito Legal: B-12850-2014

10. *La ciutat, els ciutadans i els tributs* (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Joan-Francesc Pont Clemente, Doctor en Dret, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Enrique Tierno Pérez-Relaño, Doctor en Física Nuclear) 2014.
ISBN: 978-84-617-0354-8, Dipòsit Legal: B-13403-2014

11. *Organización de la producción: una perspectiva histórica* (Discurso de ingreso de los académicos numerarios Excmo. Sr. Dr. Joaquín Bautista Valhondo, Doctor en Ingeniería Industrial y del Excmo. Sr. Dr. Francisco Javier Llovera Sáez, Doctor en Derecho y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. José Luis Salido Banús, Doctor en Derecho) 2014.
ISBN: 978-84-617-0359-3, Depósito Legal: B 13610-2014

12. *Correlación entre las estrategias de expansión de las cadenas hoteleras Internacionales y sus rentabilidades* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Onofre Martorell Cunill, Doctor en Economía y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Josep Gil i Ribas, Doctor en Teología) 2014.
ISBN: 978-84-617-0546-7, Depósito Legal: B 15010-2014

13. *La tecnología, detonante de un nuevo panorama en la educación superior* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Lluís Vicent Safont, Doctor en Ciencias de la Información y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. José Daniel Barquero Cabrero, Doctor en Ciencias Humanas, Sociales y Jurídicas y Doctor en Administración y Alta Dirección de Empresas) 2014.
ISBN: 978-84-617-0886-4, Depósito Legal: B 16474-2014

14. *Globalización y crisis de valores* (Discurso de ingreso del académico de Honor Excmo. Sr. Dr. Lorenzo Gascón, Doctor en Ciencias Económicas y contestación por la académica de número Excma. Sra. Dra. Ana María Gil Lafuente, Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales) 2014.
ISBN: 978-84-617-0654-9, Depósito Legal: B 20074-2014

15. *Paradojas médicas* (Discurso de ingreso del Académico Correspondiente para Venezuela Excmo. Sr. Dr. Francisco Kerdel-Vegas, Doctor en Medicina y Cirugía y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. José Llort Brull, Doctor en Ciencias Económicas y Doctor en Derecho) 2014.
ISBN: 978-84-617-1759-0, Depósito Legal: B 20401-2014

16. *La formación del directivo. Evolución del entorno económico y la comunicación empresarial* (Discurso de ingreso de los académicos numerarios Excmo. Sr. Dr. Juan Alfonso Cebrián Díaz, Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales y del Excmo Sr. Dr. Juan Ma-

ría Soriano Llobera, Doctor en Administración y Dirección de Empresas y Doctor en Ciencias Jurídicas y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Fernando Casado Juan, Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales) 2014.
ISBN:978-84-617-2813-8, Depósito Legal: B 24424-2014

17. *La filosofia com a cura de l'ànima i cura del món* (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Francesc Torralba Roselló, Doctor en Filosofia i Doctor en Teologia, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. David Jou i Mirabent, Doctor en Física) 2014.
ISBN: 978-84-617-2459-8, Dipòsit Legal: B 24425-2014

18. *Hacia una Teoría General de la Seguridad Marítima* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Jaime Rodrigo de Larrucea, Doctor en Derecho y Doctor en Ingeniería Náutica y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Juan Francisco Corona Ramón, Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales) 2015.
ISBN: 978-84-617-3623-2, Depósito Legal: B 27975-2014

Col·lecció Reial Acadèmia Europea de Doctors

19. *Pensamiento Hipocrático, Biominimalismo y Nuevas Tecnologías. La Innovación en Nuevas Formas de Tratamiento Ortodóncico y Optimización del Icono Facial* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Luis Carrière Lluch, Doctor en Odontología y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Antoni Terceño Gómez, Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales) 2015.
ISBN: 978-84-606-5615-9, Depósito Legal: B 3966-2015

20. *Determinantes de las Escuelas de Pensamiento Estratégico de Oriente y Occidente y su contribución para el Management en las Organizaciones del Siglo XXI.* (Discurso de ingreso del académico Correspondiente para Chile Excmo. Sr. Dr. Francisco Javier Garrido Morales, Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. José Daniel Barquero Cabrero, Doctor en Ciencias Humanas, Sociales y Jurídicas y Doctor en Administración y Alta Dirección de Empresas) 2015.
ISBN:978-84-606-6176-4, Depósito Legal: B 5867-2015

21. *Nuevos tiempos, nuevos vientos: La identidad mexicana, cultura y ética en los tiempos de la globalización.* (Discurso de ingreso del académico Correspondiente para México Excmo. Sr. Dr. Manuel Medina Elizondo, Doctor en Ciencias de la Administración, y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. José Daniel Barquero Cabrero, Doctor en Ciencias Humanas, Sociales y Jurídicas y Doctor en Administración y Alta Dirección de Empresas) 2015.
ISBN: 78-84-606-6183-2, Depósito Legal: B 5868-2015

22. *Implante coclear. El oído biónico.* (Discurso del ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Pedro Clarós Blanch, Doctor en Medicina y Cirugía y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Joaquín Barraquer Moner, Doctor en Medicina y Cirugía) 2015.
ISBN: 978-84-606-6620-2, Depósito Legal: B 7832-2015

23. *La innovación y el tamaño de la empresa.* (Discurso del ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Carlos Mallo Rodríguez, Doctor en Ciencias Económicas y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. José María Gay de Liébana Saludas, Doctor en Ciencias Económicas y Doctor en Derecho) 2015.
ISBN: 978-84-606-6621-9, Depósito Legal: B 7833- 2015

24. *Geologia i clima: una aproximació a la reconstrucció dels climes antics des del registre geològic* (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Ramon Salas Roig, Doctor en Geologia, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Enrique Tierno Pérez-Relaño, Doctor en Física Nuclear) 2015.
ISBN: 978-84-606-6912-8, Dipòsit Legal: B 9017-2015

25. *Belleza, imagen corporal y cirugía estética* (Discurso del ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Josep Maria Serra i Renom, Doctor en Medicina y Cirugía y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. José María Gay de Liébana Saludas, Doctor en Ciencias Económicas y Doctor en Derecho) 2015.
ISBN: 978-84-606-7402-3, Depósito Legal: B 10757-2015

26. *El poder y su semiología* (Discurso del ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Michael Metzeltin, Doctor en Filología Románica y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Joaquim Gironella i Coll, Doctor en Medicina y Cirugía) 2015.
ISBN: 978-84-606-7992-9, Depósito Legal: B 13171-2015

27. *Atentados a la privacidad de las personas* (Discurso de ingreso del académico de honor Excmo. Sr. Dr. Enrique Lecumberri Martí, Doctor en Derecho y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Joan-Francesc Pont Clemente, Doctor en Derecho) 2015.
ISBN: 978-84-606-9163-1, Depósito Legal: B 17700-2015

28. *Panacea encadenada: La farmacología alemana bajo el yugo de la esvástica* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Francisco López Muñoz, Doctor en Medicina y Cirugía y Doctor en Lengua Española y Literatura y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Joan-Francesc Pont Clemente, Doctor en Derecho) 2015.
ISBN: 978-84-606-9641-4, Depósito Legal: B 17701-2015

29. *Las políticas monetarias no convencionales: El* Quantitative Easing*"* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Juan Pedro Aznar Alarcón, Doctor en Economía y Administración de Empresas y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. José Luis Salido Banús, Doctor en Derecho) 2015.
ISBN: 978-84-608-299-1, Depósito Legal: B 25530-2015

30. *La utopía garantista del Derecho Penal en la nueva "Edad Media"* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Fermín Morales Prats, Doctor en Derecho y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. José María Gay de Liébana Saludas, Doctor en Ciencias Económicas y Doctor en Derecho) 2015.
ISBN- 978-84-608-3380-2, Depósito Legal: B 26395-2015

31. *Reflexions entorn el Barroc* (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Salvador de Brocà Tella, Doctor en Filosofia i lletres, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Josep Gil Ribas, Doctor en Teologia) 2016.
ISBN- 978-84-608-4991-9, Depósito Legal: B 30143-2015

32. *Filosofia i Teologia a Incerta Glòria. Joan Sales repensa mig segle de cultura catalana* (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Josep-Ignasi Saranyana i Closa, Doctor en teologia i doctor en filosofia, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Francesc Torralba i Roselló, Doctor en teologia i doctor en filosofía) 2016.
ISBN- 978- 84- 608-5239-1, Depósito Legal: B 1473-2016

33. *Empresa familiar: ¿Sucesión? ¿Convivencia generacional?* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Miguel Ángel Gallo Laguna de Rins, Doctor en Ingeniería y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Pedro Clarós Blanch, Doctor en Medicina y Cirugía) 2016.
ISBN- 978 84 6085663-4, Depósito Legal: B 3910-2016

34. *Reflexiones y alternativas en torno a un modelo fiscal agotado.* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Antoni Durán-Sindreu Buxadé, Doctor en Derecho y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Joan-Francesc Pont Clemente, Doctor en Derecho) 2016.
ISBN- 978-84-608-5834-8, Depósito Legal: B 4684-2016

35. *La figura del emprendedor y el concepto del emprendimiento.* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Antonio Pulido Gutiérrez, Doctor en Economía y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. José Daniel Barquero Cabrero, Doctor en Ciencias Humanas, Sociales y Jurídicas y Doctor en Alta Administración de Empresas) 2016.
ISBN- 978-84-608-5926-0, Depósito Legal: B 4685-2016

36. *La Cirugía digestiva del siglo XXI* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Juan Carlos García-Valdecasas Salgado, Doctor en Medicina y Cirugía y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Xabier Añoveros Trias de Bes, Doctor en Derecho) 2016.
ISBN: 978-84-6086034-1, Depósito Legal: B 5802-2016

37. *Derecho civil, persona y democracia* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Alfonso Hernández-Moreno, Doctor en Derecho y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Joan-Francesc Pont Clemente, Doctor en Derecho) 2016.
ISBN: 978-84-608-6838-5, Depósito Legal: B 7644-2016

38. *Entendiendo a Beethoven* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Francisco Javier Tapia García, Doctor en Medicina y Cirugía y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Pedro Clarós Blanch, Doctor en Medicina y Cirugía) 2016.
ISBN: 978-84-608-7507-9, Depósito Legal: B 10567-2016

39. *Fútbol y lesiones de los meniscos* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Ramon Cugat Bertomeu, Doctor en Medicina y Cirugía y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Pedro Clarós Blanch, Doctor en Medicina y Cirugía) 2016.
ISBN: 978-84-608-8578-8, Depósito Legal: B 12876-2016

40. *¿Hacia un nuevo derecho de gentes? El principio de dignidad de la persona como precursor de un nuevo derecho internacional* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Santiago J. Castellà Surribas, Doctor en Derecho y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Joan-Francesc Pont Clemente, Doctor en Derecho) 2016.
ISBN: 978-84-608-8579-5, Depósito Legal: B 14877-2016

41. *L'empresa més enllà de l'obra estètica* (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Jordi Martí Pidelaserra, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresarials, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. José Luis Salido Banús, Doctor en Dret) 2016.
ISBN: 978-84-608-9360-8, Depósito Legal: B 15757-2016

42. *El reto de mejorar la calidad de la auditoria* (Discurso de ingreso del académico correspondiente Excmo. Sr. Dr. Frederic Borràs Pàmies, Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Emili Gironella Masgrau, Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales) 2016.
ISBN: 978-84-608-9688-3, Depósito Legal: B 16347-2016

43. *Geografia, diffusione e organizzazione cristiana nei primi secoli del cristianesimo* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Angelo Di Berardino, Doctor en Teología - Doctor en Historia y Filosofia y contestación por el académico de número Excmo. y Mgfco. Sr. Rector Armand Puig i Tàrrech, Doctor en Sagrada Escritura) 2016.
ISBN: 978-84-617-5090-0, Depósito Legal: B 21706-2016

44. *Los cónsules de Ultramar y Barcelona* (Discurso de ingreso del académico correspondiente Excmo. Sr. Dr. Dr. Albert Estrada-Rius, Doctor en Derecho y Doctor en Historia y contestación por el académico de

número Excmo. Sr. Dr. Carlos Dante Heredia García, Doctor en Medicina y Cirugía) 2016.
ISBN: 978-84-617-5337-6, Depósito Legal: B 21707-2016

45. *El implante dental y la Osteointegración* (Discurso de ingreso del académico correspondiente Excmo. Sr. Dr. Carlos Aparicio Magallón, Doctor en Medicina y Cirugía y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Pedro Clarós, Doctor en Medicina y Cirugía) 2016.
ISBN: 978-84-617-5598-1, Depósito Legal: B-22187-2016

46. *La empresa social compitiendo en el mercado: principios de buen gobierno* (Discurso de ingreso del académico de número Excmo. Sr. Dr. José Antonio Segarra Torres, Doctor en Dirección de Empresas y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Miguel Ángel Gallo Laguna de Rins, Doctor en Ingenieria Industrial) 2016.
ISBN: 978-84-617-5971-2, Depósito Legal: B-23123-2016

47. *Incertidumbre y neurociencias: pilares en la adopción de decisiones* (Discurso de ingreso del académico correspondiente Excmo. Sr. Dr. Jorge Bachs Ferrer, Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Jaime Gil Aluja, Doctor en Ciencias Políticas y Económicas) 2016.
ISBN: 978-84-617-6138-8, Depósito Legal: B-23124-2016

48. *¿Puede el marketing salvar al mundo? Expectativas para la era de la escasez* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. José Luis Nueno Iniesta, Doctor of Business Administration y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Miguel Ángel Gallo Laguna de Rins, Doctor en Ingeniería Industrial) 2016.
ISBN: 978-84-617-6499-0, Depósito Legal: B 24060-2016

49. *Calidad de vida de los pacientes afectos de cáncer de próstata según el tratamiento realizado* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Ferran Guedea Edo, Doctor en Medicina y Cirugía y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Albert Biete Sola, Doctor en Medicina y Cirugía) 2016.
ISBN: 978-84-617-7041-0, Depósito Legal: B 26030-2016

50. *Relazioni conflittuali nelle aziende familiari: determinanti, tipologie, evoluzione, esiti* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Salvatore Tomaselli, Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales, Dirección de Empresa y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Miguel Ángel Gallo Laguna de Rins, Doctor en Ingeniería Industrial) 2017.
ISBN: 978-84-617-7820-1, Depósito Legal: B 1712 -2017

51. *Sobre el coleccionismo. Introducción a la historia* (Discurso de ingreso del académico correspondiente Excmo. Sr. Dr. Manuel Puig Costa, Doctor en Medicina y Cirugía y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Pedro Clarós, Doctor en Medicina y Cirugía) 2017.
ISBN: 978-84-617-7854-6, Depósito Legal: B 1713-2017

52. *Teoria de la semblança i govern universitari* (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Jaume Armengou Orús, Doctor en Enginyeria de Camins, Canals i Ports, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Eugenio Oñate Ibáñez de Navarra, Doctor en Enginyeria de Camins, Canals i Ports) 2017.
ISBN: 978-84-617-8115-7, Depósito Legal: B 2853- 2017

53. *Història de la malaltia i de la investigació oncològica. Retorn als orígens* (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Mariano Monzó Planella, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Joaquim Gironella Coll, Doctor en Medicina i Cirurgia) 2017.
ISBN: 978-84-617-8179-9, Depósito Legal: B 2854-2017

54. *Diagnóstico precoz del Cáncer de Pulmón: El Cribado, una herramienta para avanzar en su curación* (Discurso de ingreso del académico de número Excmo. Sr. Dr. Laureano Molins López-Rodó, Doctor en Medicina y Cirugía y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Pedro Clarós, Doctor en Medicina y Cirugía) 2017.
ISBN: 978-84-617-8457-8 , Depósito Legal: B 3937-2017

55. *Honor, crédito en el mercado y la exceptio veritatis* (Discurso de ingreso del académico de número Excmo. Sr. Dr. Felio Vilarrubias Guillamet, Doctor en Derecho y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Pedro Clarós, Doctor en Medicina y Cirugía) 2017.
ISBN: 978-84-617-8867-5 , Depósito Legal: B 6307-2017

56. *La vida és una llarga oxidació* (Discurs d'ingrés de l'acadèmica numerària Excma. Sra. Dra. Nicole Mahy Géhenne, Doctora en Farmàcia, i contestació per l'acadèmic de número Excm Sr. Dr. Rafael Blesa González, Doctor en Medicina i Cirurgia) 2017.
ISBN: 978-84-617-9179-8, Depósito Legal: B 6308-2017

57. *Salud periodontal y salud general: la alianza necesaria* (Discurso de ingreso de la académica numeraria Excma. Sra. Dra. Nuria Vallcorba Plana, Doctora en Odontología y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Jaime Rodrigo de Larrucea, Doctor en Derecho y Doctor en Ingeniería Náutica) 2017.
ISBN: 978-84-617-9253-5, Depósito Legal: B 8541-2017

58. *Gobierno y administración en la empresa familiar* (Discurso de ingreso del académico de número Excmo. Sr. Dr. José Manuel Calavia Molinero, Doctor en Derecho y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Joan-Francesc Pont Clemente, Doctor en Derecho) 2017.
ISBN: 978-84-697-2296-1, Depósito Legal: B 10562-2017

59. *Darwin, Wallace y la biología del desarrollo evolutiva* (Discurso de ingreso del académico de número Excmo. Sr. Dr. Daniel Turbón Borrega, Doctor en Filosofía y Letras y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Felio Vilarrubias Guillamet, Doctor en Derecho) 2017.
ISBN: 978-84-697-2678-5, Depósito Legal: B 11574-2017

60. *EL asesoramiento financiero, la figura del Asesor Financiero y de las E.A.F.I.s* (Discurso de ingreso de la académica de número Excma. Sra. Dra. Montserrat Casanovas Ramon, Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. José Maria Gay de Liébana Saludas, Doctor en Ciencias Económicas y Doctor en Derecho) 2017.
ISBN: 978-84-697-3635-7, Depósito Legal: B 15061-2017

61. *Dieta Mediterránea: una visión global / La nutrición comunitaria en el siglo XXI* (Discursos de ingreso de los académicos de número Excmo. Sr. Dr. Lluis Serra Majem, Doctor en Medicina y Excmo. Sr. Dr. Javier Aranceta Bartrina, Doctor en Medicina y Cirugía, contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. José Ramón Calvo Fernández, Doctor en Medicina y Cirugía, y la Excma. Sra.

Dra. Maria dels Àngels Calvo Torras, Doctora en Veterinaria y Doctora en Farmacia) 2017.
ISBN: 978-84-697-4524-3, Depósito Legal: B 17729-2017

62. *La conquista del fondo del ojo* (Discurso de ingreso del académico de número Excmo. Sr. Dr. Borja Corcóstegui, Doctor en Medicina y Cirugía y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Pedro Clarós, Doctor en Medicina y Cirugía) 2017.
ISBN: 978-84-697-4905-0, Depósito Legal: B 22088-2017

63. *Barcelona, Galería Urbana* (Discurso de ingreso del académico de número Excmo. Sr. Dr. Juan Trias de Bes, Doctor en Arquitectura y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Jaime Rodrigo de Larrucea, Doctor en Derecho y Doctor en Ingeniería Náutica) 2017.
ISBN: 978-84-697-4906-7, Depósito Legal: B 24507-2017

64. *La influencia del derecho español en México* (Discurso de ingreso del académico Correspondiente para México Excmo. Sr. Dr. Jesús Gerardo Sotomayor Garza, Doctor en Derecho y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Jordi Martí Pidelaserra, Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales) 2017.
ISBN: 978-84-697-5210-4 , Depósito Legal: B 25165-2017

65. *Delito fiscal y proceso penal: crónica de un desencuentro* (Discurso de ingreso del académico Correspondiente Excmo. Sr. Dr. Joan Iglesias Capellas, Doctor en Derecho y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Emili Gironella Masgrau, Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales) 2017.
ISBN: 978-84-697-6524-1, Depósito Legal: B 25318-2017

66. *Laïcitat i laïcisme en l'occident europeu* (Discurs d'ingrés de l'Emm. i Rvdm. Dr. Lluís Martínez Sistach, Doctor en Dret Canònic i Civil, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Francesc Torralba Roselló, Doctor en Filosofia i Doctor en Teologia) 2017.
ISBN: 978-84-697-6525-8, Depósito Legal: B 28921-2017

67. *Lo disruptivo y el futuro: tecnología y sociedad en el siglo XXI* (Discurso de ingreso del académico Correspondiente Excmo. Sr. Dr. Luis Pons Puiggrós, Doctor en Administración y Dirección de Empresas, y

contestación del Académico de Número Excmo. Sr. Dr. José Ramón Calvo Fernández, Doctor en Medicina) 2017.
ISBN: 978-84-697-8211-8, Depósito Legal: B 29804-2017

68. *Avances Tecnológicos en Implantología Oral: hacia los implantes dentales inteligentes* (Discurso de ingreso del académico de Número Excmo. Sr. Dr. Xavier Gil Mur, Doctor en Ingeniería Química y Materiales, Rector de la Universidad de Catalunya y contestación del Académico de Número Excmo. Sr. Dr. Jaime Rodrigo de Larrucea, Doctor en Derecho y Ingeniería Naútica) 2018.
ISBN: 978-84-697-9148-6, Depósito Legal: B 1862-2018.

69. *La función del marketing en la empresa y en la economía* (Discurso de ingreso del académico de Número Excmo. Sr. Dr. Carlo Maria Gallucci Calabrese, Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales y contestación del Académico de Número Excmo. Sr. Dr. Jaime Rodrigo de Larrucea, Doctor en Derecho y Ingeniería Naútica) 2018.
ISBN: 978-84-697-9161-5, Depósito Legal: B 1863-2018

70. *El nuevo materialismo del siglo XXI: Luces y sombras* (Discurso de ingreso de l académica de Número Excma. Sra. Dra. Mar Alonso Almeida, Dra. en Ciencias Económicas y Empresariales y contestación del Académico de Número Excm. Sr. Dr. Pedro Aznar Alarcón, Doctor en Económicas y Administración de empresas) 2018.
ISBN: 978-84-09-00047-0 , Depósito Legal: B 5533-2018

71. *La dinámica mayoría – minoría en las sociedades de capital* (Discurso de ingreso del académico Correspondiente Excmo. Sr. Dr. Rodolfo Fernández-Cuellas, Doctor en Derecho y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Emili Gironella Masgrau, Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales) 2018.
ISBN: 978-84-09-00419-5 , Depósito Legal: B 6898-2018

72. *Rubén Darío, Japón y Japonismo* (Discurso de ingreso del Académico de Honor, Hble. Sr. Naohito Watanabe, Cónsul General del Japón en Barcelona y contestación por el académico de número Excmo. Excmo. Sr. Dr. José María Bové Montero. Doctor en Administración y Dirección de Empresas) 2018.
ISBN: 978-84-09-01887-1, Depósito Legal: B 12410-2018

73. *Farmacología Pediátrica: pasado, presente y perspectivas de futuro* (Discurso de ingreso de la académica correspondiente Excma. Sra. Dra. Mª Asunción Peiré García, Doctora en Medicina y Cirugía y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Pere Gascón Vilaplana, Doctor en Medicina) 2018.
ISBN: 978-84-09-02147-5 , Depósito Legal: B-13911-2018

74. *Pluralismo y Corporativismo. El freno a la Economía dinámica* (Discurso de ingreso del académico de número Excmo. Sr. Dr. Juan Vicente Sola, Doctor en Derecho y Economía y contestación por el académico de Honor Excmo. Sr. Dr. Edmund Phelps, Premio Nobel de Economia 2006) 2018.
ISBN: 978-84-09-02544-2 , Depósito Legal: B-15699-2018

75. *El Valor del liderazgo* (Discurso de ingreso de la académica de número Excma. Sra. Dra. Mireia Las Heras Maestro, Doctora en Dirección de Empresas y contestación por el académico de Número Excmo. Sr. Dr. José Antonio Segarra, Doctor en Administración de Empresas) 2018.
ISBN: 978-84-09-02545-9 , Depósito Legal: B-15700-2018

76. *Reflexiones sobre la autoría de las publicaciones científicas* (Discurso de ingreso de la académica Correspondiente Excma. Sra. Dra. Marta Pulido Mestre, Doctora en Medicina y Cirugía y contestación por el académico de Número Excmo. Sr. Dr. Pedro Clarós, Doctor en Medicina y Cirugía) 2018.
ISBN: 978-84-09-03005-7, Depósito Legal: B-16369-2018

77. *Perspectiva humanistica de la bioetica en estomatologia / odontologia* (Discurs d'ingrés de l'acadèmic Numerari Excm. Sr. Dr. Josep M. Ustrell i Torrent, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'acadèmic Numerari Excm. Sr. Dr. Ferran Guedea Edo, Doctor en Medicina i Cirurgia) 2018.
ISBN: 978-84-09-04140-4, Depósito Legal: B-21704-2018

78. *Evolución de la información relacionada con la alimentación y la nutrición: retos de adaptación por el consumidor* (Discurso de ingreso del académico Correspondiente Excmo. Sr. Dr. Rafael Urrialde de Andrés, Doctor en Ciencias Biológicas y contestación por el académico de Número Excmo. Sr. Dr. Lluís Serra Majem, Doctor en Medicina) 2018.
ISBN: 978-84-09-0523-9, Depósito Legal: B-3763-2018

79. *De la neurocirugía mística de la antigüedad, a los retos que afronta en el siglo XXI. Los cambios de paradigma según la evolución de la neurocirugía en el tiempo.* (Discurso de ingreso del académico Correspondiente Excmo. Sr. Dr. Jesús Lafuente Baraza, Doctor en Doctor en Medicina y Cirugía y contestación por el académico de Número Excmo. Sr. Dr. Luis Carrière Lluch, Doctor en Odontología) 2018.
ISBN: 978-84-09-05288-2, Depósito Legal: B-24477-2018

80. *La Unitat de Tuberculosi Experimental. 20 anys d'història / The Experimental Tuberculosis Unit: 20 years of history* (Discurs d'ingrés de l'acadèmic Numerari Excm. Sr. Dr. Pere Joan Cardona Iglesias, Doctor en Medicina, i contestació per l'acadèmic Numerari Excm. Sr. Dr. Emili Gironella Masgrau, Doctor en Ciències Econòmiques) 2018.
ISBN: 978-84-09-056972, Depósito Legal: B25357-2018

81. *Noucentisme, avantguardisme i model de país: la centralitat de la cultura* (Discurs d'ingrés de l'acadèmica Numeraria Excma. Sra. Dra. Mariàngela Vilallonga Vives, Doctora en Filologia Clàssica, i contestació per l'acadèmica Numeraria Excma. Sra. Dra. M. Àngels Calvo Torras, Doctora en Veterinària) 2018.
ISBN: 978-84-09-0680-1, Depósito Legal: B-26513-2018

82. *Abrir las puertas de la Biblioteca de Alejandría* (Discurso de ingreso de la académica numeraria Excma. Sra. Dra. Sònia Fernández-Vidal, Doctora en Física, y contestación por el académico de Número Excmo. Sr. Dr. José Ramón Calvo Fernández, Doctor en Medicina y Cirugía) 2018.
ISBN: 978-84-09-06366-6, Depósito Legal: B-26855-2018

83. *Una mirada a Santiago Ramón y Cajal en su perfil humano y humanista* (Discurso de ingreso de la académico de número Excmo. Sr. Dr. Joaquín Callabed Carracedo, Doctor en Medicina y Cirugía, y contestación por el académico de Número Excmo. Sr. Dr. Pedro Clarós, Doctor en Medicina, Cirugía y Farmacia) 2019.
ISBN: 978-84-09-07209-5, Depósito Legal: B-29489-2018

84. *Paradigmas financieros en tela de juicio* (Discurso de ingreso del académico de número Excmo. Sr. Dr. Joan Massons i Rabassa, Doctor en Administración y Dirección de Empresas, y contestación por el académico de Número Excmo. Sr. Dr. José Maria Gay de Liébana Saludas, Doctor en Económicas y Derecho) 2019.
ISBN: 978-84-09-08163-9, Depósito Legal: DL: B-2390-2019

85. *La contabilidad y sus adaptaciones sectoriales. El caso especial del sector hotelero*
(Discurso de ingreso del Académico Correspondiente Excmo. Sr. Dr. Ramón M. Soldevila de Monteys, Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales, y contestación por el académico de Número Excmo. Sr. Dr. Juan Francisco Corona Ramón , Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales) 2019.
ISBN: 978-84-09-08554-5, Depósito Legal: B-4341-2019

86. *La lógica difusa en la decisión de inversión empresarial frente al riesgo: veinte años entre la investigación pura y la aplicada* (Discurso de ingreso del Académico Correspondiente Excmo. Sr. Dr. Richard Onses, Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales, y contestación por el académico de Número Excmo. Sr. Dr. Joan-Francesc Pont Clemente, Doctor en Derecho) 2019.
ISBN: 978-84-09-08897-3, Depósito Legal: B-5552-2019

87. *De la Tierra a la Luna* (Discurso de ingreso de los Académicos de Honor Excmo. Sr. Joan Roca i Fontané, Excmo. Sr. Josep Roca i Fontané y Excmo. Sr. Jordi Roca i Fontané), y contestación por los académicos de Número Excmo. Sr. Dr. José Ramón Calvo Fernández, Excmo. Sr. Dr. Juan Francisco Corona Ramón, Excmo. Sr. Dr. Santiago Castellà Surribas) 2019.
ISBN: 978-84-09-09831-6, Depósito Legal: B-8886-2019

88. *De la belleza de los materiales a las artes y las tecnologías avanzadas para la sociedad innovadora del siglo XXI* (Discurso de ingreso del Académico de Número Excmo. Sr. Dr. Josep Maria Guilemany Casadamon, Doctor en Ciencias Químicas, y contestación por el académico de Número Excmo. Sr. Dr. Javier Gil Mur, Doctor en Ingeniería Química y Materiales) 2019.
ISBN: 978-84-09-09832-3, Depósito Legal: B-8887-2019

89. *Los retos de la sociedad civil en una democracia avanzada* (Discurso de ingreso del Académico de Número Excmo. Sr. Dr. Aldo Olcese Santonja, Doctor en Economía Financiera y Presidente de la Fundación Independiente, y contestación por el académico de Número Excmo. Sr. Dr. Alfredo Rocafort Nicolau, Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales y Doctor en Derecho) 2019.
ISBN: 978-84-09-10202-0, Depósito Legal: B-9670-2019

90. *Los dientes del comer al lucir: evolución de los materiales odontológicos y cambios sociales* (Discurso de ingreso del Académico de Número Excmo. Sr. Dr. Lluís Giner Tarrida, Doctor en Medicina y Cirugía, y contestación por el académico de Número Excmo. Sr. Dr. Pedro Clarós, Doctor en Medicina, Cirugía, Farmacia, Ciencias de la Salud) 2019. ISBN: 978-84-09-10543-4, Depósito Legal: B-10575-2019

RAD Tribuna Plural. La revista científica. 1ª Etapa

Revista 1 - *Número 1/2014*

Globalización y repliegue identitario, *Ángel Aguirre Baztán* El pensament cristià, *Josep Gil Ribas*. El teorema de Gödel: recursivitat i indecidibilitat, *Josep Pla i Carrera*. De Königsberg a Göttingen: Hilbert i l'axiomatització de les matemàtiques, *Joan Roselló Moya*. Computerized monitoring and control system for ecopyrogenesis technological complex, *Yuriy P. Kondratenko, Oleksiy V.Kozlov*. Quelques réflexions sur les problèmes de l'Europe de l'avenir, *Michael Metzeltin*. Europa: la realidad de sus raices, *Xabier Añoveros Trias de Bes*. Discurs Centenari 1914-2014, *Alfredo Rocafort Nicolau*. Economía-Sociedad–Derecho, *José Juan Pintó Ruiz*. Entrevista, *Jaime Gil Aluja*.

Edición impresa ISSN: 2339-997X, Edición electrónica: ISSN: 2385-345X
Depósito Legal: B 12510-2014, Págs. 404.

Revista 2 - *Número 2/2014* *Monográfico Núm.1*

I Acto Internacional: Global Decision Making.

2014: à la recherche d'un Humanisme renouvelé de El Greco à Nikos Kazantzakis, *Stavroula-Ina Piperaki*. The descent of the audit profession, *Stephen Zeff*. Making global lawyers: Legal Practice, Legal Education and the Paradox of Professional Distinctiveness, *David B. Wilkins*. La tecnología, detonante de un nuevo panorama universitario, *Lluis Vicent Safont*. La salida de la crisis: sinergias y aspectos positivos. Moderador: *Alfredo Rocafort Nicolau*. Ponentes: Burbujas, cracs y el comportamiento irracional de los inversores, *Oriol Amat Salas*. La economía española ante el hundimiento del sector generador de empleo, *Manuel Flores Caballero*. Tomando el pulso a la economía española: 2014, año de encrucijada, *José Maria Gay de Liébana Saludas*. Crisis económicas e indicadores: diagnosticar, prevenir y curar, *Montserrat Guillén i Estany*. Salidas a la crisis, *Jordi Martí Pidelaserra*. Superación de la crisis económica y mercado de trabajo: elementos dinamizadores, *José Luís Salido Banús*.

Indicadores de financiación para la gestión del transporte urbano: El fondo de comercio, El cuadro de mando integral: Una aplicación práctica para los servicios de atención domiciliaria, Competencias de los titulados en ADE: la opinión de los empleadores respecto a la contabilidad financiera y la contabilidad de costes. Teoría de conjuntos

clásica versus teoría de subconjuntos borrosos. Un ejemplo elemental comparativo. Un modelo unificado entre la media ponderada ordenada y la media ponderada. Predicting Credit Ratings Using a Robust Multicriteria Approach.

Edición impresa ISSN: 2339-997X, Edición electrónica: ISSN: 2385-345X
Depósito Legal: B 12510-2014, Págs. 588.

Revista 3 - *Número 3/2014*

Taula rodona: Microorganismes i patrimoni. Preámbulo, *Joaquim Gironella Coll.* L'arxiu Nacional de Catalunya i la conservació i restauració del patrimoni documental, *Josep Maria Sans Travé, Gemma Goikoechea i Foz.* El Centre de Restauració Béns Mobles de Catalunya (CRBMC) i les especialitats en conservació i restauració, *Àngels Solé i Gili.* La conservació del patrimoni històric davant l'agressió per causes biològiques, *Pere Rovira i Pons.* Problemática general de los microorganismos en el patrimonio y posibles efectos sobre la salud, *Maria dels Àngels Calvo Torras.* Beyond fiscal harmonisation, a common budgetary and taxation area in order to construct a European republic, *Joan- Francesc Pont Clemente.* El microcrédito. La financiación modesta, *Xabier Añoveros Trias de Bes.* Extracto de Stevia Rebaudiana. *Pere Costa Batllori.* Síndrome traumático del segmento posterior ocular, *Carlos Dante Heredia García.* Calculadora clínica del tiempo de doblaje del PSA de próstata, *Joaquim Gironella Coll, Montserrat Guillén i Estany.* Miguel Servet (1511-1553). Una indignació coherent, *Màrius Petit i Guinovart.* Liquidez y cotización respecto el Valor Actual Neto de los REITs Españoles (Las SOCIMI), *Juan María Soriano Llobera, Jaume Roig Hernando.* I Acte Internacional: Global decision making. Resum. Entrevista, *Professor Joaquim Barraquer Moner.*

Edición impresa ISSN: 2339-997X, Edición electrónica: ISSN: 2385-345X
Depósito Legal: B 12510-2014, Págs. 376

Revista 4 - *Número 4/2014*

Sessió Acadèmica: La simetria en la ciència i en l'univers. Introducció, evocació del Dr. Jaume Vallcorba Plana, *David Jou Mirabent i Pilar Bayer i Isant*. La matemática de les simetries, *Pilar Bayer i Isant*, l'Univers i les simetries trencades de la física, *David Jou Mirabent.* Sessió Acadè-

mica: La financiación de las grandes empresas: el crédito sindicado y el crédito documentario. Los créditos sindicados, *Francisco Tusquets Trias de Bes.* El crédito documentario. Una operación financiera que sustituye a la confianza en la compraventa internacional, *Xabier Añoveros Trias de Bes.* Sessió Acadèmica: Vida i obra d'Arnau de Vilanova. Introducció, *Josep Gil i Ribas.* Arnau de Vilanova i la medicina medieval, *Sebastià Giralt.* El *Gladius Iugulans Thomatistas* d'Arnau de Vilanova: context i tesis escatològiques, *Jaume Mensa i Valls.* La calidad como estrategia para posicionamiento empresarial, *F. González Santoyo, B. Flores Romero y A.M. Gil Lafuente.* Etnografía de la cultura de una empresa, *Ángel Aguirre Baztán.* L'inconscient, femení i la ciència, *Miquel Bassols Puig.* Organización de la producción: una perspectiva histórica, *Joaquim Bautista Valhondo y Francisco Javier Llovera Sáez.* La quinoa (*Chenopodium quinoa*) i la importancia del seu valor nutricional, *Pere Costa Batllori.*

El Séptimo Arte, *Enrique Lecumberri Martí.* "Consolatio" pel Dr. Josep Casajuana i Gibert, *Rosmarie Cammany Dorr, Jaume Gil Aluja i Josep Joan Pintó Ruiz.* The development of double entry: An example of the International transfer of accounting technology, *Christopher Nobes.* Entrevista, *Dr. Josep Gil Ribas.*

Edición impresa ISSN: 2339-997X, Edición electrónica: ISSN: 2385-345X
Depósito Legal: B 12510-2014, Págs. 460

Revista 5 - *Número 1/2015*

Sessió Acadèmica: Salut, economia i societat. Presentació, *M.dels Àngels Calvo Torras.* Descripción y valoración crítica de los diferentes sistemas sanitarios en Europa, *Joaquim Gironella Coll.* Efectos económicos en el sistema público de salud del diagnóstico precoz de las enfermedades, *Ana María Gil Lafuente.* Estar sano y encontrarse bien: El reto, *Rosmarie Cammany Dorr.* What is the greatest obstacle to development? *Alba Rocafort Marco.* Aceleradores globales de la RSE: Una visión desde España, *Aldo Olcese Santoja.* Zoonosis transmitidas por mascotas. Importancia sanitaria y prevención, *M. dels Àngels Calvo Torras y Esteban Leonardo Arosemena Angulo.* Seguretat alimentària dels aliments d'origen animal. Legislació de la Unió Europea sobre la fabricació de pinsos, *Pere Costa Batllori.* Panacea encadenada: La farmacología alemana bajo el III Reich y el resurgir de la Bioética, *Francisco López Muñoz.*

Laicidad, religiones y paz en el espacio público. Hacia una conciencia global, *Francesc Torralba Roselló.* Inauguración del Ciclo Academia y Sociedad en el Reial Cercle Artístic de Barcelona. Entrevista, *Dr. José Juan Pintó Ruiz.*

Edición impresa ISSN: 2339-997X, Edición electrónica: ISSN: 2385-345X
Depósito Legal: B 12510-2014, Págs. 356

Revista 6 - *Número 2/2015*

Sessió Acadèmica: Subrogación forzosa del acreedor. Presentación, *José Juan Pintó.* La subrogación Forzosa del acreedor: Concepto, Naturaleza, Finalidad y Efectos, *Alfonso Hernández Moreno.* La utilización de la subrogación forzosa en la práctica: Aspectos relevantes y controvertidos, *Francisco Echevarría Summers.* Methods of Modeling, Identification and Prediction of Random Sequences Base on the Nonlinear Canonical Decomposition, *Igor P. Atamanyuk, Yuriy P. Kondratenko.* Rien n'est pardoné!. *Stravroula-Ina Piperaki.* Seguretat alimentària dels aliments d'origen animal. Legislació de la Unió Europea sobre la fabricació de pinsos II. Pinsos ecològics, *Pere Costa Batllori.* The relationship between gut microbiota and obesity, *Carlos González Núñez, M. de los Ángeles Torras.* Avidesa i fulgor dels ulls de Picasso, *David Jou Mirabent.* Problemática de la subcontratación en el sector de la edificación, *Francisco Javier Llovera Sáez, Francisco Benjamín Cobo Quesada y Miguel Llovera Ciriza.* Jornada Cambio Social y Reforma Constitucional, *Alfredo Rocafort Nicolau, Teresa Freixes Sanjuán, Marco Olivetti, Eva Maria Poptcheva, Josep Maria Castellà y José Juan Pintó Ruiz.* Inauguración del ciclo "Academia y Sociedad" en el Reial Cercle Artístic de Barcelona: Nuevas amenazas. El Yihadismo, *Jesús Alberto García Riesco.* Presentación libro "Eva en el Jardín de la Ciencia", *Trinidad Casas, Santiago Dexeus y Lola Ojeda.* "Consolatio" pel Dr. Jaume Vallcorba Plana, *Xabier Añoveros Trias de Bes, Ignasi Moreta, Armand Puig i Tàrrech.*
Entrevista, *Dr. David Jou Mirabent.*

Edición impresa ISSN: 2339-997X, Edición electrónica: ISSN: 2385-345X
Depósito Legal: B 12510-2014, Págs. 400

Revista 7 - *Número 3/2015* *Monográfico Núm.2*

II Acto Internacional: Congreso Internacional de investigación "Innovación y Desarrollo Regional". Conferencia Inaugural: Lecciones de la crisis financiera para la política económica: austeridad, crecimiento y retos de futuro, *Aznar Alarcón, P., Gay de Liébana Saludas, J.M., y Rocafort Nicolau, A.,* **Eje Temático 1. Gestión estratégica de las organizaciones**: Diseño, operación y gestión de un modelo de negocio innovador, *Medina Elizondo, M. y Molina Morejón, M.* Matriz insumo producto como elemento de estrategia empresarial, *Towns Muñoz, J.A.,y Tuda Rivas, R.* Valoración sobre la responsabilidad social de las empresas en la comarca lagunera, *De la Tejera Thomas, Y.E., Gutiérrez Castillo, O.W., Medina Elizondo, E., Martínez Cabrera, H., y Rodríguez Trejo, R.J.* Factores de competitividad relacionados con la internacionalización. Estudio en el estado de Coahuila, *González Flores. O., Armenteros Acosta, M del C., Canibe Cruz, F., Del Rio Ramírez, B.* La contextualización de los modelos gerenciales y la vinculación estratégica empresa-entorno, *Medina Elizondo, M., Gutiérrez Castillo, O., Jaramillo Rosales, M., Parres Frausto, A., García Rodríguez, G.A.* Gestión estratégica de las organizaciones. Los Estados Unidos de Europa, *Barquero Cabrero, J.D.* El análisis de la empresa a partir del Valor Añadido, *Martí Pidelaserra, J.* Factors influencing the decision to set up a REIT, *Roig Hernando, J., Soriano Llobera, J.M., García Cueto, J.I.* **Eje Temático 2: Gestión de la Innovación y desarrollo regional:** Propuesta metodológica para la evaluación de ambientes de innovación empresariales. Aplicaciones en el estado de Hidalgo, México, *Gutiérrez Castillo, O.W., Guerrero Ramos, L.A, López Chavarría, S., y Parres Frausto, A. E*strategias para el desarrollo de la competitividad del cultivo del melón en la comarca lagunera. *Espinoza Arellano, J de J., Ramírez Menchaca, A., Guerrero Ramos, L.A. y López Chavarría, S.* Redes de Innovación Cooperativa en la región lagunera.*Valdés Garza, M., Campos López, E., y Hernández Corichi, A.* Ley general de contabilidad gubernamental. Solución informática para municipios menores de veinticinco mil habitantes, *Leija Rodríguez, L.* La innovación en la empresa como estrategia para el desarrollo regional, *González Santoyo, F., Flores Romero, B., y Gil Lafuente, A.M.* Aplicación de la Gestión del conocimiento a la cadena de suministro de la construcción. La calidad un reto necesario, *Llovera Sáez, F.J., y Llovera Ciriza, M.* **Eje Temático 3. Gestión del capital humano y cultura organizacional:** Influencia del capital humano y la cultura empren-

dedora en la innovación como factor de competitividad de las pyme industriales, *Canibe Cruz, F., Ayala Ortiz, I., García Licea, G., Jaramillo Rosales, M., y Martínez Cabrera, H.* Retos de la formación de empresarios competitivos de la región lagunera, México. Competencias estratégicas gerenciales y su relación con el desempeño económico en el sector automotriz de Saltillo.*Hernández Barreras, D., Villanueva Armenteros, Y., Armenteros Acosta, M. del C., Montalvo Morales, J.A.Facio Licera, P.M., Gutiérrez Castillo, O.W., Aguilar Sánchez, S.J., Parres Frausto, A., del Valle Cuevas, V.* Competencias estratégicas gerenciales y su relación con el desempeño económico en el sector automotriz de Saltillo, *Hernández Barreras, D., Villanueva Armenteros, Y., Armenteros Acosta, M. del C., Montalvo Morales, J.A.* Identificación y diseño de competencias laborales en las áreas técnicas de la industria textil en México. *Vaquera Hernández, J., Molina Morejón, V.M., Espinoza Arellano, J. de J.* Self-Perception of Ethical Behaviour. The case of listed Spanish companies, *García López, M.J., Amat Salas, O., y Rocafort Nicolau, A.* Descripción y valoración Económico-Sanitaria de los diferentes sistemas sanitarios en el espacio europeo, y de las unidades de hospitalización domiciliaria en las comunidades autónomas de España, *Gironella Coll, J.* El derecho público en el Quijote. Derecho de gentes y derecho político, *Añoveros Trias de Bes, X.*

Edición impresa ISSN: 2339-997X, Edición electrónica: ISSN: 2385-345X
Depósito Legal: B 12510-2014, Págs. 558

Revista 8 - *Número 4/2015*

Sessió Acadèmica: l'Aigua, una visió interdisciplinària. Presentació, *M. dels Àngels Calvo Torres.* El agua: Características diferenciales y su relación con los ecosistemas, *M. dels Àngels Calvo Torres.* L'Aigua en l'origen i en el manteniment de la vida, *Pere Costa Batllori.* Planeta océano, pasado, presente y futuro desde una visión particular. Proyecto AQVAM. Aportación sobre el debate del agua. Fausto García Hegardt. Sesión Académica: Ingeniería y música. Presentación, *Eugenio Oñate Ibáñez de Navarra.* Las comunicaciones móviles. Presente y futuro, *Ramon Agustí.* Sessió Acadèmica: Debat sobre la religió civil. Presentació, *Francesc Torralba Roselló.* La religió vertadera, *Josep Gil Ribas.* La religión civil, Ángel Aguirre *Baztán,* La religión en la que todos los hombres están de acuerdo, *Joan-Francesc Pont Clemente.* Aportació al debat sobre la religió, *Josep Gil Ribas.* El camino hacia la libertad: el legado

napoleónico en la independencia de México, *Enrique Sada Sandoval.* Los ungüentos de brujas y filtros de amor en las novelas cervantinas y el papel de Dioscórides de Andrés Laguna, *Francisco López Muñoz y Francisco Pérez Fernández.* La lingüística como economía de la lengua. *Michael Metzeltin.* Situación de la radioterapia entre las ciencias, *Santiago Ripol Girona.* Conferencia "Las Fuerzas Armadas y el Ejército de Tierra en la España de hoy", *Teniente General Ricardo-Álvarez-Espejo García.* Entrevista, *Dr. Eugenio Oñate Ibáñez de Navarra.*

Edición impresa ISSN: 2339-997X, Edición electrónica: ISSN: 2385-345X

Depósito Legal: B 12510-2014, Págs. 410

Revista 9 - *Número 1/2016*

Sessió Acadèmica: Unitats canines d'odorologia. Usos actuals i noves perspectives, *M. dels Àngels Calvo i Lluis Pons Anglada.* La odisea de la voz. La voz y la ópera. Aspectos médico-artísticos. *Pedro Clarós, Marcel Gorgori.* Sessió Acadèmica: La bioeconomia, nou paradigma de la ciència. Presentacón, *M. dels Àngels Calvo*, liEconomia ecològica: per una economía que faci les paus amb el planeta, *Jordi Roca.* Capital natural *versus* desarrollo sostenible, *Miquel Ventura,* Sesión Académicas Multidisciplinaria: Accidente nuclear de Chernóbil. El accidente de la central nuclear de Chernóbil. Controversias sobre los efectos sobre la salud 30 años después, *Albert Biete.* Los efectos sobre el medio animal, vegetal y microbiano, *M. dels Àngels Calvo,* El cost econòmic de l'accident de Txernòbil: una aproximació, *Oriol Amat.*La visión del ingeniero en el accidente y actuaciones reparativas posteriores, *Joan Olivé.* Chernóbil y Fukushima: La construcción diferencial mediática de una misma realidad, *Rosmarie Cammany.* El virreinato de la Nueva España y la Bancarrota del Imperio Español, *Enrique Sada Sandoval.* Mistakes and dysfuncstions of "IRR" an alternative instrument "FYR", *Alfonso M. Rodríguez.* El derecho y la justicia en la obra de Cervantes, *Xabier Añoveros Trias de Bes.* Arquitectura motivacional para hacer empresa familiar multigeneracional, *Miguel Angel Gallo.* La vida de Juan II de Aragón (1398-1479) tras la operación de sus cataratas, *Josep M. Simon.* PV Solar Investors Versus the kingdom of Spain: First state victory, at least 27 more rounds to go, *Juan M. Soriano y José Ignacio Cueto.* Entrevista, Dra. M. dels Àngels Calvo Torras.

Edición impresa ISSN: 2339-997X, Edición electrónica ISSN 2385-345X

Depósito legal: B 12510-2014 Págs.418

Revista 10 - *Número 2/2016* *Homenajes Núm. 1*

Presentación a cargo del Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. Joan-Francesc Pont Clemente, Discurso de ingreso de la Académica de Honor Excma. Sra. Dra. Rosalía Arteaga Serrano. Trabajo aportado por la nueva Académica de Honor: *Jerónimo y los otros Jerónimos.* Presentación a cargo del Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. Pedro Clarós Blanch. Discurso de ingreso de la Académica de Honor Excma. Sra. Dra. Leslie C. Griffith. Trabajos aportados por la nueva Académica de Honor: *Reorganization of sleep by temperatura in Drosophila requires light, the homeostat, and the circadian clock, A single pair of neurons links sleep to memory consolidation in Drosophila melanogaster, Short Neuropeptide F Is a Sleep-Promoting Inhibitory Modulator.* Presentación a cargo del Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. Josep-Ignasi Saranyana Closa. Discurso de ingreso del Académico de Honor Excmo. Sr. Dr. Ernesto Kahan. Trabajo aportado por el nuevo Académico de Honor: *Genocidio.* Presentación a cargo del Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. Juan Francisco Corona Ramon. Presentación del Académico de Honor Excmo. Sr. Dr. Eric Maskin. Trabajos aportados por el nuevo Académico de Honor: *Nash equilibrium and welfare optimality, The Folk theorem in repeated games with discounting or with incomplete information. Credit and efficiency in centralized and descentralized economies.*

Edición impresa ISSN: 2339-997X, Edición electrónica ISSN 2385-345X
Depósito legal: B 12510-2014 Págs.384

Revista 11 - *Número 3/2016*

Sesión Académica: Medicamentos, genes y efectos terapéuticos. *M. dels Àngels Calvo. Joan Sabater Tobella.* Sessió Acadèmica: Ramon Llull (Palma, 1232-Tunis, 1316). Presentació, *Josep Gil Ribas.* Ramon Llull. Vida i obra, J*ordi Gayà Estelrich.* L'art com a mètode, *Alexander Fidora.* El pensament de Ramon Llull, *Joan Andreu Alcina.* Articles – Artículos: Los animales mitológicos como engendro de venenos y antídotos en la España Áurea: a propósito del basilisco y el unicornio en las obras literarias de Lope de Vega, *Cristina Andrade-Rosa, Francisco López-Muñoz.* El poder en la empresa: Potestas y Auctoritas, *Miguel Ángel Gallo Laguna de Rins.* El efecto del Brexit en la validez de las cláusulas arbitrales existentes con Londres como sede del arbitraje y en la decisión de las partes de pactar a futuro cláusulas arbitrales con Londres como sede del arbitraje, *Juan Soriano Llobera, José Ignacio García Cueto.* Desviaciones

bajo el modelo de presupuesto flexible: un modelo alternativo, *Alejandro Pursals Puig*. Reflexiones en torno a la economía del conocimiento, *Leandro J. Urbano, Pedro Aznar Alarcón*. Lliurament del títol de Fill Il·lustre de Reus al Dr. Josep Gil i Ribas (21.09.2016), *Josep-Ignasi Saranyana Closa*.

Edición impresa ISSN: 2339-997X, Edición electrónica ISSN 2385-345X
Depósito legal: B 12510-2014 Págs.316

Revista 12 - *Número 4/2016* *Homenajes Núm.2*

Discurso de ingreso del Académico de Honor *Excmo. Sr. Dr. Aaron Ciechanover*, presentación a cargo del Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. Rafael Blesa González. Discurso de ingreso del Académico de Honor *Excmo. Sr. Dr. Josep Maria Gil-Vernet Vila*, presentación a cargo del Académico de Número Excmo. Sr. Dr. Pedro Clarós Blanch. Discurso de ingreso del Académico de Honor del *Excmo. Sr. Dr. Björn O. Nilsson*, presentación a cargo de la Académica de Número Excma. Sra. Dra. Maria dels Àngels Calvo Torres. Discurso del Académico de Honor *Excmo. Sr. Dr. Ismail Serageldin*, presentación a cargo de la Académica de Honor, Excma. Sra. Dra. Rosalía.

Edición impresa ISSN: 2339-997X. Edición electrónica ISSN 2385-345X
Depósito Legal: B 12510-2014 Pags 272

Revista 13 - *Número 5/2016*

Debate: El impacto del BREXIT en la economía española y en el resto de países de la UE. *Oriol Amat Salas, Santiago José Castellà Surribas, Juan Francisco Corona Ramón y Joan-Francesc Pont Clemente.* Debate: Titanic, Cómo tomar imágenes a 3800 metros de profundidad. El corto viaje del Titanic- Seguridad marítima, antes y después del Titánic, *Jaime Rodrigo de Larrucea.* El naufragio del Titanic y sus enseñanzas, *Frederic Malagelada Benapres.* ¿Arqueología subacuático a 4000 metros de fondo?, *Pere Izquierdo i Tugas.* Los límites de la imagen submarina, *Josep Maria Castellví.* Cónference sur la misión Aout 2016 Sur l'Eclirage du Titanic, *Christian Petron.* Moderador del Debate, *Andrés Clarós Blanch.* Al grito de nación: Mompox y Cartagena, precursoras en la independencia de Colombia, *Enrique Sada Sandoval.* Satisfacción de los alumnos con el plan de estudios de las licenciaturas en educación primaria y preescolar, *Rocío del Carmen López Muñiz.* Degradación am-

biental del agua subterránea en el entorno de la gestión gubernamental de los recursos Hídricos, México, *José Soto Balderas.* La Formazione Generazionale nelle Aziende Familiari, *Salvatore Tomaselli.* La fagoterapia y sus principales aplicaciones en veterinaria, *Diego Morgades Gras, Francesc Josep Ribera Tarifa, Sandra Valera Martí y M. dels Àngels Calvo Torras.* Aproximació al món d'Àusias March, *Salvador de Brocà Tella.* Diseño estratégico para el reemplazo de equipo en la empresa, González Santoyo, F, F. Flores Romero y Gil Lafuente, Ana Maria. The end of accounting. Discurso de ingreso como Académico Correspondiente del Excmo. Sr. Dr. Baruch Lev y discurso de contestación del Excmo. Sr. Dr. Oriol Amat Salas. Entrevista, Dra. Miguel Ángel Gallo Laguna de Rins.

Edición impresa ISSN: 2339-997X. Edición electrónica ISSN 2385-345X
Depósito Legal: B 12510-2014 Pags 316

Revista 14 - *Número 1/2017*

Debate: La amenaza interna de la Unión Europea - La amenaza interna de la Unión Europea Refundar Europa, *Santiago José Castellà*. Rumbo económico en 2017, ¿marcado por la brújula política?, *José María Gay de Liébana.* Debate: Juan Clarós cambió la historia de Cataluña en la guerra de la Independencia 1808-1814, *Pedro Clarós, Leticia Darna, Domingo Neuenschwander, Óscar Uceda.* Presentación del libro: Sistemas federales. Una comparación internacional - Presentación, *Teresa Freixes*. Introducción, *Mario Kölling.* El federalismo en Alemania hoy, *Roland Sturm*. La ingeniería política del federalismo en Brasil, *Celina de Souza*. La construcción federal desde la ciudad, *Santiago José Castellà.* Debate: Empresa familiar. Más allá de la tercera generación- Empresa familiar. Más allá de la tercera generación. El resto de la sucesión, *Juan Francisco Corona.* Empresa familiar, *José Manuel Calavia*. Debate: La situación hipotecaria en España tras las sentencias del tribunal de justicia de la Unión Europea y del Tribunal Supremo – Presentación, *Alfonso Hernández-Moreno.* Origen de la crisis hipotecaria y activismo judicial, *Fernando P. Méndez.* La evolución legislativa y jurisprudencial en la calificación registral en materia de hipotecas, *Rafael Arnáiz.* El consentimiento informado y el control de transparencia, *Manuel Ángel Martínez.* Cláusulas suelo, intereses moratorios y vencimiento anticipado, *Antonio Recio.* El problema psíquico y psicológico en Don Quijote, *Xabier Añoveros.* El análisis y la gestión del riesgo a partir de

la Evaluación Formal de la Seguridad (EFS/FSA): un nuevo modelo de seguridad portuaria, *Jaime Rodrigo.* Entrevista, *José Ramón Calvo.*
Edición impresa ISSN: 2339-997X, Edición electrónica ISSN 2385-345X. Depósito Legal: B 12510 – 2014. Págs. 468

Revista 15 - *Número 2/2017*

Debate: Lutero 500 años después 1517-2017). Presentación, *Josep-Ignasi Saranyana.* Martin Luter en el seu context històric, *Salvador de Brocà.* Martín Lutero y los inicios de la Reforma protestante, *Josep Castanyé.* Die theologische Entwicklung Martin Luthers und die *Confessio Augustana. Holger Luebs.* Lutero como creador de la lengua literaria alemana moderna, *Macià Riutort.* Debate: Mejora de la viabilidad de las empresas familiares. Empresa familiar: Incrementar su supervivencia, *Miguel Ángel Gallo.* De la Gobernanza y su ausencia: Gestión pública y Alta dirección en la forja del Estado Mexicano (1821-1840), *Enrique Sada Sandoval.* Los huevos tóxicos o la eficacia de una RASFF, *Pere Costa.* Control de Micotoxinas en la alimentación y salud pública, *Byron Enrique Borja Caceido y M. Àngels Calvo.* La aplicación parcial del principio de subsidiaridad es contraria al Tratado de la UE, se enfrenta al principio de solidaridad y fomenta los nacionalismos de Estado, *Félix de la Fuente Pascual.* Costa Brava 2020 Reserva de la Biosfera. Retos y oportunidades de innovar integrando el uso sostenible del territorio y el mar, *Miquel Ventura.* 1r Encuentro Científico. Convergencia de caminos: Ciencia y empresa RAED- IESE-ULPGC. III Acto Internacional. Congreso Europeo de Investigaciones Interdisciplinaria: La evolución de la ciencia en el siglo XXI. Entrevista, *Pedro Clarós*
Edición impresa ISSN: 2339-997X, Edición electrónica ISSN 2385-345X. Depósito Legal: B 12510 – 2014. Págs. 242.

Revista 16 - *Número 3/2017* *Monográfico Núm.3*

III Acto Internacional. Congreso Europeo de Investigaciones Interdisciplinarias "La evolución de la Ciencia en el Siglo XXI". Conferencia Inaugural: Limits to taxation, *Dr. Juan Francisco Corona.* Bloque Ciencias Humanas y Sociales: La crisi della democrazia rappresentativa, *Dra. Paola Bilancia.* El reto de mejorar la información financiera de las empresas, *Dr. Frederic Borràs.* Financial reporting and auditing in a global environment, *Dr. José Maria Bové.* La emergencia de las

ciudades en la nueva sociedad internacional: ¿Hacia la ciudad estado?, *Dr. Santiago José Castellà.* Déficit, deuda e ilusión finaciera, *Dr. Juan Francisco Corona.* Europa en la encrucijada, *Dra. Teresa Freixes.* Empresa familiar: Incrementar su supervivencia, *Dr. Miguel Ángel Gallo.* Algunas consideraciones críticas acerca delretracto de créditos litigiosos y el derecho a la vivienda, *Dr. Alfonso Hernández-Moreno.* El cambio climático y su comunicación: factores determinantes para su comprensión, *Dra. Cecilia Kindelán.* Comentarios sobre la empresa partiendo de los conceptos de rentabilidad y productividad, *Dr. Jordi Martí.* Academic contributions in Asian tourism research: A bibliometric analysis, *Dr. Onofre Martorell, Dr. Marco Antonio Robledo, Dr. Luis Alberto Otero Dra. Milagros Vivel.* El Fondo de Comercio Interno registrado como una innovación en la Contabilidad, Dr. Agustín Moreno. Laicidad y tolerancia: vigencia de Voltaire en la Europa de hoy, *Dr. Joan-Francesc Pont.* La toma de decisiones empresariales inciertas mediante el uso de técnicas cualitativas, *Dr. Alejandro Pursals.* Presente y futuro de la Unión Europea: El papel de la educación y la universidad, *Dr. José Regidor*. El derecho y la legislación proactiva: nuevas perspectivas en la ciencia jurídica, *Dr. Jaime Rodrigo.* Assess the relative advantages and disadvantages of absorption costing and activity based costing as alternative costing methods used to assess product costs, *Alba Rocafort.* Instrumentos para la creación de empleo: Las cooperativas de trabajo, *Dr. José Luis Salido.* Acotaciones a la cultura de la edad moderna occidental, *Dr. Enrique Tierno.* Bloque Ciencias de la Salud: ¿Cómo debemos enfocar el tratamiento mediante implantes dentales?, *Dr. Carlos Aparicio.* Estilos de vida y cáncer. Situación Actual, *Dr. Albert Biete.* Alzheimer, síndrome de Down e inflamación, *Dr. Rafael Blesa, Dra. Paula Moral Rubio.* Foodborne viruses, *Dr. Albert Bosch, Dra. Susana Guix i Dra. Rosa M. Pintó.* Resistencias a los antimicrobianos y alimentación animal, *Dra. M. Àngels Calvo, Dr. Esteban Leandro Arosemena.* Tabaco o Salud: Los niños no eligen, *Dr. José Ramón Calvo.* La enfermedad calculosa urinaria: situación actual de los nuevos paradigmas terapéuticos, *Dr. Joaquim Gironella.* La organización hospitalaria, factor de eficiencia, *Dr. Francisco Javier Llovera, Dr. Lluis Asmarats, Javier Soriano.* Esperanza de vida, longevidad y función cerebral, *Dr. José Regidor.* Nueva metodología para el tratamiento del TDAH mediante el ejercicio físico, *Dra. Zaira Santana, Dr. José Ramón Calvo.* Conferencia de clausura: La Bioingeniería en el tratamiento de la sordera profunda, *Dr. Pedro Clarós.* Conferencia especial: Agustín de Betancourt. Un ingeniero genial

de los siglos XVIII y XIX entre España y Rusia, *Dr. Xabier Añoveros Trias de Bes.* Entrevista: *Dr. Xabier Añoveros Trias de Bes.*
Edición impresa ISSN: 2339-997X, Edición electrónica ISSN 2385-345X. Depósito Legal: B 12510 – 2014. Págs. 560.

REVISTA 17 - *Número 4/2017*

Debate: Centenario de un Premio Nobel: Camilo José Cela, Dr. *Xabier Añoveros Trias de Bes, Julio Pérez Cela y Adolfo Sotelo Vázquez. Debate:* Nociones del infinito, Presentación: *Dr. Daniel Turbón Borrega.* Ponencias: Les nocions d'infinit en matemàtiques, Dra. *Pilar Bayer Isant.* El infinito en cosmologia, *Dr. David Jou Mirabent.* ¿Podemos entender lo infinito, si somos finitos, *Antoni Prevosti Monclús?.* La teología ante el infinito, *Dr. Josep-Ignasi Saranyana Closa.* Une nouvelle visión pour l'Europe: engagement citoyen et volonté humaniste, *Dra. Ina Piperaki.* Artículos: Homenaje a la universidad de Salamanca en sus 800 años de existencia (1218-2018), *Dr. Ángel Aguirre Baztán.* Aproximación al concepto de minoría para su protección jurídica internacional: criterios de clasificación, *Dr. Santiago José Castellà.* Ortotoxicidad medicamentosa, *Dr. Pedro Clarós, Dra. M. Àngels Calvo y Dra. Ana María Carmona.* Regeneración de las células ciliadas del oído interno mediante la terapia génica con CGF 166, *Dr. Pedro Clarós, Dra. Maria Àngels Calvo y Dra. Ana María Carmona.* Influencia de las hormonas sexuales en la voz de las cantantes de ópera, *Dr. Pedro Clarós y Dr. Francisco López-Muñoz.* Nanotecnología frente al cáncer, *Inés Guix Sauquet y Dr. Ferran Guedea Edo.* El derecho y la legislación proactiva: nuevas perspectivas en la ciencia jurídica, *Dr. Jaime Rodrigo.* Ingresos de Académicos: Delicte fiscal i procés penal: crònica d´un mal encaix, *Dr. Joan Iglesias Capellas.* La conquista del fondo de ojo, *Dr. Borja Corcóstegui.* Laïcitat i laïcisme en l´occident europeu, *Cardenal Lluís Martínez Sistach.* Lo disruptivo y el futuro: tecnología y sociedad en el siglo XXI, *Dr. Luis Pons Puiggrós.* La influencia del derecho español en México, *Dr. Jesús Gerardo Sotomayor.* Barcelona, galería urbana, *Dr. Juan Trias de Bes.* Entrevista: *Dr. Ramón Cugat.*
Edición impresa ISSN: 2339-997X, Edición electrónica ISSN: 2385-345X, Depósito Legal: B 12510 - 2014. Págs. 316

Reial Acadèmia Europea de Doctors
Real Academia Europea de Doctores
Royal European Academy of Doctors

BARCELONA - 1914

Por sus méritos y capacidad ha sido recibido
en Sesión Solemne como

ACADÉMICO DE HONOR

el

Excmo. Sr. Joan B. Renart Cava
Presidente de Vichy Catalan Corporation

quien resulta ser acreedor de los derechos y honores que
los Estatutos de esta Real Academia le otorgan

Barcelona, 11 de abril de 2019

Presidente

Secretaria General



Pedro Clarós (Barcelona 1948) és llicenciat en medicina i cirurgia per la Universitat de Barcelona (1972). Metge intern del Departament d'Otorrinolaringologia i Cirurgia Maxil·lofacial de l'Hospital Universitari Saint Charles de Montpeller, França (1973-1977). Especialista en otorrinolaringologia, Ministerio de Educación y Ciencia - UB (1975). Doctor en farmàcia per la UB (2018). Doctor en neurociència bàsica i aplicada per la Universidad Camilo José Cela (2019). Doctorand en història i humanitats, Universitat Internacional de Catalunya (2019). Acadèmic numerari del Col·legi de Doctors del Districte Universitari de Barcelona (1976).

Membre d'honor de diverses societats mèdiques nacionals i internacionals: American Academy of Cosmetic Surgery, American Head and Neck Society, Societat d'ORL de l'Equador, Societat d'ORL del Brasil, Societat d'ORL del Sudan, Universitat de Coïmbra (Portugal), Societat Portuguesa d'ORL (2007) i Société Sénégalaise d'Otorhinolaryngologie et Chirurgie Cervico-faciale (2007).

Vicepresident, European Academy of Facial Plastic Surgery (1983). Membre fundador, European Academy of Otology and Neuro-Otology (1996). Membre honorari i professor, Societat d'ORL del Brasil (1997). Doctor *honoris causa*: Universitat de Medicina i Farmàcia Grigore T. Popa, Iași, Romania (1999); Universitat Geetanjali de Ciències Mèdiques, Udaipur, Índia (2016). Professor, Universitat Estatal de Medicina i Farmàcia Nicolae Testemițanu de Chișinău, Moldàvia (2002); Universitat de Mekele, Etiòpia (2015). Membre honorari, Royal Medical Services d'ʿAmmān, Jordània (2002). Membre d'honor i medalla de plata, Universitat Estatal d'Erevan, Armènia (2013). Acadèmic corresponent, Reial Acadèmia de Medicina de Catalunya (2015). Acadèmic numerari, Reial Acadèmia Europea de Doctors (2015). Gran Creu al Mèrit Humanitari, Generalitat de Catalunya i Ministerio del Interior (2017).

Medalla d'Or al Mèrit Sanitari, Il·lustre Acadèmia de Ciències de la Salut Ramón i Cajal (2018).

"Les idees creatives útils sorgeixen quan hi ha un interès que, al seu torn, en provoca una motivació suficient."

Joan B. Renart i Cava

1914 - 2014

Col·lecció Reial Acadèmia Europea de Doctors

Generalitat de Catalunya

INSTITVTO D ESPAÑA
ACADEMIA ASOCIADA

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE EDUCACIÓN, CULTURA Y DEPORTE