Sujeto de la creatividad para ser más competitivos: el individuo creativo

Joan B. Renart Cava





Joan B. Renart Cava, nacido en Balaguer (Lérida) el 22 de octubre de 1936, es profesor mercantil (Escuela de Altos Estudios Mercantiles de Barcelona), licenciado en Derecho (Universidad de Barcelona) y auditor (Registro Oficial de Auditores de Cuentas).

Presidente del Consejo de Administración de la sociedad anónima Vichy Catalán.

Ha sido presidente de la Asociación para la Promoción de Técnicos y Dirigentes de Empresa (1971), presidente de la Joven Cámara Económica de Barcelona (1973), presidente del Club de Marketing de Barcelona (1982-1986), presidente - gran señor de las Aguas de la Cofradía Gastronómica del Agua y de Catadores de Agua (1995). Es académico de la Academia Vasca de Gastronomía (1999).

A lo largo de toda su vida ha participado en un buen número de asociaciones y en proyectos cívicos de carácter no lucrativo.

Ha sido merecedor del Grand Prix Littéraire, por la Academia Internacional de Gastronomía (París, 2 de noviembre de 2001), la medalla Presidente Francesc Macià por la Generalitat de Cataluña (2003), «La Llave de Barcelona» (2004), la medalla al Mérito Gastronómico de Cataluña (2005), el premio a la Concordia concedido por la Federación Española de Hostelería FEHR (Madrid, 2009), el nombramiento «Embajador de Honor de la Cocina Catalana» (2010), el premio Compromiso Euro-Toques, por la Comunidad Europea de Cocineros (2010).

Como consultor ha impulsado 47 empresas. Ha pronunciado más de 200 conferencias. Ha escrito más de cien artículos sobre temas empresariales. Ha promovido la edición de más de 50 libros sobre agua mineral natural. Fue fundador de la Escuela Superior de Marketing y Administración (ESMA), en la que se habían graduado 39.733 alumnos en 1995. Ha escrito tres libros y un manual.

Sujeto de la creatividad para ser más competitivos: el individuo creativo

Excmo. Sr. Joan B. Renart Cava

Sujeto de la creatividad para ser más competitivos: el individuo creativo

Discurso de ingreso en la Real Academia Europea de Doctores, como Académico de Honor, en el acto de su recepción el 11 de abril de 2019

> Excmo. Sr. Joan B. Renart Cava Presidente de Vichy Catalán Corporation

> Y contestación del Académico de Número

Excmo. Sr. Dr. Pedro Clarós Doctor en Medicina y Cirugía, en Farmacia y en Neurociencia Básica y Aplicada

COLECCIÓN REAL ACADEMIA EUROPEA DE DOCTORES



- © Joan B. Renart Cava
- © Real Academia Europea de Doctores

La Real Academia Europea de Doctores, respetando como criterio de autor las opiniones expuestas en sus publicaciones, no se hace ni responsable ni solidaria.

Quedan rigurosamente prohibidas, sin la autorización escrita de los titulares del «Copyright», bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, comprendidos la reprografía y el tratamiento informático y la distribución de ejemplares de ella mediante alquiler o préstamos públicos.

Producción editorial: Galerada, Serveis d'Edició SCCL

Impresión: Impremta Aubert

Impreso en papel offset blanco superior por la Real Academia Europea de Doctores.

ISBN: 978-84-09-10544-1 Depósito Legal: B-10576-2019

Impreso en España - Printed in Spain - Barcelona

Fecha de publicación: abril 2019

ÍNDICE

LECCION DE VIDA, por Alfredo Rocafort	9
UNA MIRADA POR EL RETROVISOR, por Màrius Carol	11
«HAZ PREGUNTAS, SIEMPRE, HAZ PREGUNTAS»,	
por Irene, Gemma y Joan B. Renart Montalat	13
«ERES EL DIRECTOR GENERAL DE TI MISMO». A MODO	
DE PRESENTACIÓN, por Joan B. Renart Cava	23
JOAN B. RENART CAVA: SER TENDENCIA ANTES DE QUE	
SEA TENDENCIA, por Natàlia Piernas	29
Una infancia y adolescencia en Balaguer	31
Formación e inicio de la actividad profesional en Barcelona	57
Joan B. Renart, consultor de empresas	69
Pionero de la enseñanza del marketing en España. La fundación	
de la Escuela Superior de Marketing y Administración de Barcelona	
(ESMA)	75
La Joven Cámara Económica de Barcelona y la Federación de Jóvenes	
Cámaras Económicas de España	101
El Club de Marketing de Barcelona (1982-1986)	105
Familia y filosofía de vida	109
La creatividad aplicada a la empresa	137
Un fuerte impulso para Vichy Catalán	141
ANEXOS	181
1. La monumental obra arquitectònica de Santa Maria de Balaguer,	
por Ferran Espuñes Serra y Joan B. Renart Cava, Instituto de Estudios	
Ilerdenses (1973)	183
2. Informe de gestión de Joan B. Renart durante su primer año en Vichy	
Catalán (Consejo de Administración de S.A. Vichy Catalán, 1985)	207
3. Documentación sobre el centenario (1985)	245
4. «Marketing por vocación», entrevista en La Vanguardia (1992)	251
5. Pregón de la Fiesta Mayor de Balaguer (2002)	254

6. Entrevista con Joan B. Renart, consejero delegado del Grupo Vichy	
Catalán, revista Vincles, Cámara de Comercio de Barcelona (2003)	261
7. «El hombre de Vichy», perfil biográfico de Joan B. Renart, consejero	
delegado del Grupo Vichy Catalán, en El Periódico (2004)	271
8. Personajes de Cataluña 2009, por César Liesa	275
9. Presentación del libro Vichy Catalán: 125 años de historia (Barcelona:	
Viena Edicions, 2009), por Joan B. Renart Cava	281
DISCURSO DE INGRESO	285
DISCURSO DE CONTESTACIÓN	337
Publicaciones de la Real Academia Europea de Doctores	351

WINA MIRADA POR EL RETROVISOR

por Màrius Carol, Director de «La Vanguardia»

El periodista Manuel Ibáñez Escofet tituló la autobiografía *La memoria es un gran cementerio*. Había un punto de nostalgia en el relato de lo que había sido su vida, como no podía ser de otro modo, pero también era un reconocimiento de cómo, con el tiempo, maquillamos los malos momentos y lustramos los mejores instantes. Sin embargo, las memorias son eso, si no queremos convertirlas en unas páginas para pasar cuentas con todos los que nos han jugado malas pasadas o han querido perjudicarnos. Y las memorias de Joan B. Renart son una mirada a través del retrovisor para ver cómo ha sido su vida. Y ha hecho por explicarse, para que lo conozcamos algo más, porque quiere dejar huella.

Ningún artista es durante las veinticuatro horas de su jornada diaria ininterrumpidamente un artista. La frase es de Stefan Zweig y, con ella, quería decir que cada día es diferente y que, por muy brillantes que podamos ser, tenemos que ser capaces de hacer que cada jornada sea única, aunque una vez la inspiración llame a la puerta y otra pase de largo. Pero lo que cuenta es la suma. Goethe decía que la historia es el misterioso taller de Dios, donde gran parte de lo que pasa es indiferente o trivial, pero donde siempre hay momentos que son clave para contar una vida. O, para seguir con las palabras del pensador alemán, para entender una historia. En el caso de Renart, es evidente que la familia en la que nació, en Balaguer, le enseñó la importancia del esfuerzo. Su inmersión en el mundo del marketing, en un tiempo en el que parecía una ciencia oculta, le permitió obtener una visión empresarial fundamentalmente emprendedora, y la oportunidad de gestionar una compañía como Vichy Catalán le proporcionó la posibilidad de convertirse en un empresario de éxito.

Joan B. Renart ha querido escribir este libro para explicarse. Él, que durante muchos años ejerció de profesor en ESMA —lo que le permitió exponer públicamente cómo entiende la empresa—, ha pensado que era el momento de explicarse. El momento en que los amigos, conocidos y saludados, como diría Josep Pla, entiendan el sentido que ha dado a su vida y cómo ha afrontado las oportunidades y las trabas que esta le ha puesto delante. Y ha querido escribirlo sin intermediarios, entre otras cosas, porque no le es nuevo el oficio de escribir. Después de llegar a la última página del libro podríamos decir que es un hombre que se ha hecho a sí mismo, que ha sabido aprovechar las ocasiones que se le han presentado y que ha sido capaz de ver siempre la cara positiva de lo que le acontecía. Lo ha ayudado en esta travesía vital ser un hombre de fe, con una familia que ha sido el castillo donde refugiarse y entender que la prudencia es básica en los negocios, pero sabiendo ser audaz en el momento en que hay que arriesgar para dar un salto hacia adelante.

Este es un libro que se lee de un tirón. Es la historia de un hombre que hemos visto en los periódicos hablando sobre su compañía, Vichy Catalán, que forma parte de nuestro paisaje cotidiano, dado que somos varias las generaciones que hemos crecido con ella en la mesa. En estas páginas, el autor quiere ser tan transparente como el líquido que se asocia a su vida. El agua, de la cual mi amigo y escritor Juan Cruz escribió hablando de un momento de su vida: «Y yo me senté a beber agua con hielo, cristalina, pura, perfecta, un agua perfecta cayendo sobre el vaso como si fuera a caer eternamente, la sed. Yo apuré el agua como si ahí estuvieran también sus labios, abriéndose lentamente como el líquido.» No hay nada tan básico y a la vez tan importante para el hombre, para los pueblos, para el mundo, como el agua. Y Joan B. Renart nos ha enseñado a valorarla, a hacernos ver en cada vaso de agua de Vichy Catalán la importancia del trabajo muy bien hecho.



EXECCIÓN DE VIDA

por **Alfredo Rocafort**, Presidente de la Junta de Gobierno de la Real Academia Europea de Doctores - Barcelona 1914

El libro que tenéis en las manos es una pequeña joya, una lección de vida de su protagonista, Joan B. Renart Cava. En esta biografía encontraréis un relato ameno y entrañable, ilusionante y sincero, acompañado de las fotografías que son testigo de una trayectoria profesional y personal que no puede dejar indiferente a nadie.

Conocí al profesor Renart en los años setenta en ESMA, la Escuela Superior de Marketing y Administración de Barcelona. Era un momento importante en mi formación: al finalizar mis estudios de profesorado mercantil, me matriculaba en un curso de posgrado que marcaría mi futuro profesional.

Joan B. Renart, fundador de ESMA, una década antes de que yo me matriculara, creó una escuela de negocios *avant la lettre*, una *business school* como la entenderíamos muchos años más tarde, con una concepción moderna de la empresa —y sobre todo del marketing—, explicada de manera innovadora, al servicio de las ideas, que buscaba motivaciones, analizaba la realidad y el mercado con creatividad para llegar, finalmente, «a hacer empresa y cubrir las necesidades sociales», como él mismo nos cuenta.

Recuerdo el excelente y acogedor trato recibido en ESMA cuando fui a matricularme para cursar Estudios Fiscales y Contabilidad Analítica. Joan B. Renart me recibió como alumno con una entrevista que realizaba él personalmente. Recuerdo el interés

que mostraba por todos sus alumnos, implicándose en la formación de cada uno de nosotros y transmitiendo su particular visión de hacer empresa que lo ha acompañado toda su vida.

Transcurridas más de cuatro décadas, el azar ha querido que nos reencontráramos en un acto organizado por la Real Academia Europea de Doctores (RAED), de la que soy miembro. Del día 2 al 4 de marzo de 2018, la RAED celebró una jornada de trabajo para compartir conocimientos y amistad en las instalaciones del Hotel Balneario Vichy Catalán, perteneciente al Grupo Vichy Catalán del cual Joan B. Renart es presidente. Además de excelente anfitrión, nos dirigió unas palabras de bienvenida que crearon el calor y el buen ambiente para el encuentro.

Para mí fue un reencuentro emotivo, el del alumno que tiene la suerte de poder compartir los éxitos profesionales forjados desde un aprendizaje adquirido muchos años atrás y que son un reflejo del esfuerzo empresarial y la vitalidad que tan bien representa a Joan.

En el paréntesis de estos dos encuentros hay una vida de éxitos que recoge de forma magistral la biografía de un hombre que, cuando salió de Balaguer, su población natal, era un chico despierto, curioso, con ganas de hacer cosas y comerse el mundo. Ha sido un hombre generoso, un mecenas con empuje y visión de futuro, que ha sabido hacer crecer a las personas y las empresas con el mismo amor y perseverancia que ha puesto en el cuidado de su huerto de Castellterçol. Así es Joan B. Renart Cava, verdadero representante de una generación de la que nunca dejaremos de aprender.



****WAZ PREGUNTAS, SIEMPRE, HAZ PREGUNTAS****

por Irene Renart Montalat, Gemma Renart Montalat y Joan B. Renart Montalat

Una de las primeras preguntas que uno puede formularse al leer la biografía de Joan B. Renart Cava es: ¿cómo ha podido hacer tantas cosas a lo largo de su vida? Sin embargo, inmediatamente después, puede asaltarnos una segunda pregunta: ¿cómo ha tenido tiempo para vivir una vida personal?, ¿cómo ha podido ejercer de esposo, de padre, de abuelo, de amigo?

Revisitar la historia de uno mismo, elaborar un relato unitario desde la perspectiva de los ochenta años, es con toda seguridad un viaje apasionante en el que uno hace balance de qué es lo que ha aportado al mundo y a la vida. Él mismo, en un momento del libro lo dice claramente: es un hombre de acción. Y en tantas acciones cómo ha llegado a llevar a cabo, tanto en sus años de consultoría, como después en la enseñanza, como al final encargándose y haciendo crecer Vichy Catalán, no hay duda de que llega a ser insondable el valor de las mejoras introducidas en centenares de empresas y profesionales, que ha contribuido a su vez, sin duda, a la modernización de la cultura empresarial general, en unos años en los que las técnicas de comercialización eran prácticamente desconocidas y la palabra marketing carecía de significado para mucha gente, y ni siquiera era muy pronunciada, a menudo se pronunciaba como palabra llana en lugar de esdrújula. Es imposible medir el alcance que una persona puede llegar a tener en la vida de muchas otras, el hecho de que alguien alce el vuelo gracias a un curso clave en su vida profesional, o de que una empresa que iba tirando,

gracias a la labor de un consultor providencial, se eleve de manera que se vuelva sostenible o tal vez líder. Es parecido a una mancha de aceite: se sabe dónde empieza, pero es difícil averiguar dónde acaba.

Cómo ha podido realizar tantas cosas a lo largo de su vida, es un misterio difícil de averiguar, probablemente tenga que ver con una mezcla de capacidades innatas, una formación-educación acertada y cierta fortuna con la gente con la que se ha ido encontrando en su camino, que le ha forjado un carácter esforzado y valeroso muy especial. Pero el caso es que las ha llevado a cabo y con mucho de éxito, ha dirigido gran parte de su energía y capacidades hacia el ámbito profesional y puede sentirse muy orgulloso, como lo estamos todos los que lo queremos.

Como sus hijos, si pudiéramos elegir, escogeríamos haberlo tenido más cerca. Si bien es cierto que nunca nos sentimos abandonados, pues llevábamos una vida familiar completamente normal, estábamos acostumbrados a sus viajes, a verlo trabajar durante el fin de semana y las vacaciones, y a que le otorgaran premios de vez en cuando. Para nosotros era normal tener un padre que era muy, muy valorado y recibido en todas partes por muchas personas, y en algunas ocasiones en las que nos llevaba a alguna presentación, de paso, también nosotros nos sentíamos muy tratados por desconocidos y aprendíamos a saber estar, husmeando en un mundo de adultos que no nos iba nada mal. Además tenemos una madre maravillosa, dedicada completamente a nosotros, que vale por diez, así que nunca nos sentimos celosos de su intensa vida profesional.

Guardamos recuerdos de cuando éramos pequeños llenos de poesía, donde casi siempre él nos enseñaba a hacer algo, o ya de mayores, a menudo tenemos presente, por ejemplo, su obsesivo y repetido consejo: «Haz preguntas, siempre, haz preguntas.»

Su papel de padre fue ejercido sobre todo a través del ejemplo de su propia vida, enseñándonos a cumplir con nuestra obligación, enseñándonos el valor de una vida ordenada y recta donde tampoco faltaba el calor de la vida familiar o el disfrutar de unas buenas vacaciones, para que pudiéramos divertirnos, conocer mundo y hacer salud. Recordamos con especial afecto las vacaciones en Sant Antoni de Calonge (Girona); en Oropesa del Mar (Castellón), que entonces era un pequeño y encantador pueblecito de mar; en Vilaflor (Santa Cruz de Tenerife), con extraordinarias excursiones al Teide; en Bronchales (Teruel); en Salduero (Soria); en SolDeu - El Tarter (Andorra), donde aprendimos a esquiar; o en Prats de Lluçanès (Barcelona), donde Joan vivió la experiencia de ejercer de monaguillo. Pero de donde guardamos más recuerdos es de los muchos fines de semana y veranos pasados en Castellterçol (Barcelona), donde teníamos una casa con jardín.

Algunas veces, también nos llevó a Balaguer, su ciudad natal, nos enseñaba los lugares de su infancia y nos explicaba cosas de nuestros ancestros: cómo eran, cómo habían vivido, cómo habían pasado los años en los que Balaguer fue frente de guerra. Visitábamos y conocíamos la historia de la iglesia del Sant Crist de Balaguer y la iglesia de Santa Maria, donde ahora hay una campana que lleva el nombre de nuestros abuelos. Nuestros abuelos paternos, Pere y Antònia, que ya vivían en Barcelona desde hacía muchos años, eran muy dulces con nosotros y nuestros primos. Eran muy devotos del Sagrado Corazón de Jesús, del que tenían una figura de medio metro de altura en el recibidor que nos impresionaba y aún hoy nos conmueve la principal oración de nuestra abuela: «Siempre rezo lo mismo, que en la vida os encontréis con buenas personas...»

A nuestro padre lo recordamos, sobre todo, siempre trabajando. Para nosotros era absolutamente normal que, por ejemplo, cuando estábamos en Oropesa en el mes de julio, él fuera y viniera desde Barcelona para estar con nosotros el fin de semana; durante el día íbamos a la playa con nuestra madre y él se quedaba a trabajar en casa, cuando volvíamos por la tarde, nos lo encontrábamos tal como lo habíamos dejado, escribiendo, sentado a una mesa rodeado de un montón de papeles y libros, nos recibía con una sonrisa, lo besábamos y, juguetones, corríamos a ducharnos y a vestirnos con la esperanza de dar un paseo todos juntos y tal vez comer un helado y explicarle las cosas que nos habían pasado durante el día. Los sábados al atardecer casi siempre íbamos a cenar al Mesón, cerca del piso que teníamos alquilado, y disfrutábamos mucho de estar juntos pidiendo una «enterita» (sepia a la brasa con ajo y perejil), que en aquel restaurante la hacían exquisita y de la que nos hemos acordado toda la vida.

Si pensamos en los valores que más nos ha transmitido, diría que tienen que ver más bien con tomarse la vida en serio, con afrontar los problemas desde una visión profunda hacia el fondo de la cuestión y con esforzarnos por encontrar una solución creativa y valiente. Inculcados a veces con una firmeza inconmovible, en la vida nos han servido de mucho. Se puede decir que fue un padre al estilo clásico en muchos aspectos, nos impulsó sobre todo a crecer asumiendo nuestras responsabilidades, animándonos a no tener miedo de crecer y a hacer que encontráramos nuestro camino en la vida. Mientras nuestra madre, en un reparto bastante clásico de roles, nos hacía sentir muy queridos, nos cuidaba y nos acompañaba en todo aquello que un niño necesita. Pero esta frase quedaría incompleta si no mencionáramos su fuerte vena humanista, sensible, creativa y libre que ha quedado impresa en todos los hermanos de una manera evidente.

La combinación de los dos no deja de ser curiosa. Ellos, en broma, a menudo dicen que llevan cincuenta años de guerra entre fenicios e iberos, pero la verdad es que los une una visión de la vida y de la familia muy similar y, en mil detalles, son el complemento perfecto.

Puesto que en el libro se habla de la economía infantil, cabe decir que, en cuanto a la disposición de dinero en nuestra adolescencia, por ejemplo, nunca le dolieron los gastos dedicados a nuestra educación y, en cambio, era capaz de hacernos sudar tinta para que nos comprara unos zapatos nuevos. También siguió con nosotros la táctica de su padre: ingresarnos en la cuenta corriente el doble de lo que le dábamos nosotros para ahorrar. Costumbre que seguimos transmitiendo de padres a hijos en la siguiente generación con éxito, pues anima a pillarle el gusto al ahorro.

Para que os hagáis algo más una idea de cómo es nuestro padre y la vida que nos procuraba, os relataremos unos cuantos recuerdos familiares. Un recuerdo muy agradable es el de regar el jardín de Castellterçol en verano, cuando aún no había huerto, o al menos este no había llegado al jardín de delante. Al atardecer, cuando ya no hacía tanto calor, nuestro padre nos enseñaba a regar. Nos enseñaba a coger la manguera, a modificar la posición de los dedos para conseguir diferentes efectos del agua, incluso el arcoíris. El jardín parecía tan grande, las noches eran tan plácidas... Se trataba de regar por el placer de regar, de estar juntos, de sentir el alivio del calor del día, de dar agua a las sedientas plantas. A menudo acabábamos salpicándonos entre nosotros riendo a carcajada limpia. Alguna noche muy clara habíamos descubierto una luciérnaga que nos enamoraba.

Otro recuerdo también de Castellterçol es cuando nuestro padre nos enseñó a lavar un coche. Puede parecer una tontería, pero os aseguro que disfrutábamos mucho lavando todos juntos el coche aparcado en el jardín; entonces había muy pocos túneles de lavado y, por supuesto, ninguno en Castellterçol; la gente solía lavarlo en la calle, o en algún hangar o en el jardín. A veces lavábamos el Seat 127 color oliva de nuestra madre, y a veces el Seat 1430 de color marrón chocolate de nuestro padre, hasta que al cabo de los años se compraron un Ford Fiesta de color rojo para los dos. El trabajo había que hacerlo bien, ¡faltaba más!, pero era inevitable pasárselo bien. Lo más divertido era rociar el coche con la manguera insistiendo en las zonas más sucias, y después nos poníamos perdidos de agua y espuma rozando por todas partes con unas esponjas gigantes. La capa de cera final la dio nuestro padre durante muchos años hasta que nosotros fuimos capaces de dejarlo tan brillante como él.

Un recuerdo más. El de enseñarnos a hacer cosas como encender el fuego. Sobre los hierros de la chimenea, que era de forma rectangular y abierta al comedor, había que poner las ramas, las astillas y las piñas formando una retícula cuadrada, encima, los troncos formando una caseta. Por ejemplo, tres troncos paralelos en una misma dirección, separados el uno del otro unos cinco centímetros. Encima un segundo piso de otros tres dispuestos en dirección perpendicular a los de debajo. Esto podía ser suficiente, aunque si se quería un fuego más vivo, podía añadirse un tercer piso; si se quería, a medida que se subía de piso, se podía disminuir el número de troncos, formando una especie de pirámide. Debajo de la parrilla de barras de hierro, había un espacio vacío hasta la base de piedra de un palmo de altura aproximadamente que había que rellenar con bolas de papel de periódico arrugado, y que había que ir reponiendo hasta que el fuego adquiría vida propia. Lo más importante de todo era que dentro de la «caseta» tenía que correr el aire, si no el fuego se asfixiaba y no prendía. ¡Cuántas bolas de papel de periódico habremos hecho en nuestra vida, madre mía...!

El fuego de Castellterçol tenía una melodía propia, el crepitar de la leña era perfectamente audible, pues las noches en el pueblo eran muy silenciosas. Toda una melodía relajante, familiar y cálida.

Una noche de esas en que estábamos junto a la chimenea, de repente, escuchamos un ric-ric, ric-ric..., los hermanos nos quedamos muy intrigados. Nuestros padres nos dejaron que disfrutáramos averiguando el origen de aquel sonidito, que no era otra cosa que una carcoma de la madera que se ponía las botas con una silla baja, de tipo español, con sus remaches de cobre y su tapicería de cuero viejo. El hallazgo nos causó una gran sorpresa. Durante días, los tres hermanos le seguimos la pista, vigilábamos si hacía un nuevo agujero, a qué horas comía, la mostrábamos a nuestros amigos, que se quedaban tan sorprendidos como nosotros, fascinados con aquel invisible y diminuto ser que se iba comiendo nuestra silla. Su final vino de la mano de nuestro vecino, el Sr. Josep, el carpintero, que un buen día se llevó la silla y nos la devolvió al cabo de un tiempo sana y salva, con la noticia de que la carcoma había pasado a mejor vida.

Los domingos solíamos ir todos a misa y, después, comprábamos en Cal Miró (una de las mejores pastelerías de Cataluña actualmente) una coca de piñones y azúcar insuperable, que nos comíamos con leche recién ordeñada —después de hervirla, ¡claro!— que nos traía a casa la masovera de la masía del Pujolet.

Aquí cabe comentar que el jardín de Castellterçol se llegó a convertir en un tipo de pequeño mundo con vida propia: nuestro padre llegó a cultivar un precioso y, relativamente, gran huerto, con decenas de variedades comestibles, algunas de ellas bastante difíciles de cultivar. Además, por cada uno de nosotros plantaba nuestra fruta o verdura preferida. También quiso que tuviéramos contacto con animales y empezamos a criar en el propio jardín. Que ahora recordemos, llegamos a tener conejos, un corderito, gallos y gallinas autóctonos y japoneses (peque-

ños, de plumaje abundante, con penachos especialmente vistosos en la cabeza y las patas que les daba un aire muy particular y simpático), faisanes, pavos, una parejita de tórtolas (para cumplir un deseo de nuestra madre) y patos. Estos patos eran nuestra perdición porque eran muy graciosos, escandalosos y bastante alocados. Cuando llovía y se formaba barro en algún rincón del jardín, se bañaban con ansiedad celebrando con vehemencia la alegría de vivir. Incluso llegamos a tener una incubadora y nuestro padre nos enseñó a poner los huevos para que su eclosión coincidiera con la luna llena. También nos enseñó a ir sacando los pollitos cuando nacían y a cuidarlos en una caja de cartón con una lámpara que los calentara durante los primeros días. Solo una vez no coincidió el nacimiento con la luna llena, y pudimos comprobar lo importante que era aquella coincidencia: solo eclosionaron dos huevos, curiosamente, un pavo hembra y un gallito japonés. No exageramos al decir que fueron juntos toda su vida, eran inseparables y nosotros les teníamos un afecto especial, formaban una pareja muy bonita y simpática, nos parecían unos supervivientes y, además, nos parecía mágico que, siendo de dos razas diferentes, pudieran ser tan buenos hermanos.

Nos atrevemos a decir que allí hemos dormido las noches más tranquilas de nuestra vida, nos han despertado los cantos de los pájaros y el ladrido de algún perro en la calle, nos hemos despertado con olor de tostadas que nuestra madre preparaba en la cocina, y con un padre, cuando estaba, que estaba siempre al pie del cañón, o en el huerto o con un periódico, un libro y papeles en la mano. Si bien es cierto que él diversiones y distracciones en la vida ha tenido pocas, y aquellas que hemos disfrutado juntos casi siempre han sido relacionadas con el aprendizaje de algo, con algún momento de intimidad familiar sencillo, o con comidas en restaurantes, pues la buena cocina siempre ha sido uno de los placeres compartidos en familia.

De un estilo parecido era también nuestra vida en Barcelona, donde los hijos revoloteábamos entre la casa, el colegio, los amigos, y unos padres que siempre nos han querido, con miles de anécdotas que, de hecho, podrían ser todo otro libro.

Como él mismo dice en su biografía, tardó en aprender a hablar de sentimientos, pero la verdad es que siempre lo sentimos como el cabeza de familia, el que cuidaba la casa y a la familia, ejemplo de trabajo y disciplina, como un hombre que lo que más deseaba era que sus hijos crecieran felices. Y eso, también es querer.



«ERES EL DIRECTOR GENERAL DE TI MISMO.» A MODO DE PRESENTACIÓN

por Joan B. Renart Cava

Desde que al nacer me alzaron cabeza abajo y me dijeron: «Venga, chico, espabila; ahora eres el director general de ti mismo», me he enfrentado con serenidad a todo aquello que mi entorno me ha ido presentando. Entonces, ¡no tenía ni idea de la influencia que el entorno ejercería en mis genes!

Capté que dominar el tiempo de hacer las cosas era importante. He aprovechado lo mejor posible el tiempo del que disponía. He creado el día a día, siempre que he podido. A partir de los veinte años adquirí la costumbre de preparar un calendario anual, en el que hacía una previsión orientativa de los proyectos que quería cumplir cada mes.

Desde los quince años, he procurado que todo lo que he hecho fuera ético y no perjudicara a nadie.

De pequeño siempre me gustó hacer cosas: imaginar primero y hacerlas posibles después. Si eran deportes, disfrutaba esforzándome, poniendo a prueba mi capacidad física y mental.

He hecho muchas cosas, pero primero disfrutaba captando qué cosas podía realizar y, después, esforzándome para conseguirlas (y darles consistencia y sostenibilidad). Esto me ha permitido mantener una relación humana intensa con mis amigos con quienes he hecho cosas.

Siempre me ha gustado relacionarme con otras personas, pero preferiblemente mayores que yo, por una curiosidad intelectual de anticiparme al conocimiento de aquello que sucedería más adelante en el transcurso de mi vida, o bien en una determinada situación. De entre las personas que he conocido, he tenido la satisfacción de tener buenos amigos y amigas. Un amigo es una persona a la que aprecias porque te encuentras bien cuando estás con él, que te ayuda cuando lo necesitas, que nunca te hará daño ni intentará aprovecharse de la relación, con el que puedes hablar de todo y nunca hablará mal del amigo. Un amigo es una «joya» que te ayuda a madurar como persona. Esto me ha proporcionado ocasiones para querer y sentirme querido.

Cuando empecé a trabajar —lo recuerdo muy bien—, el trabajo no me satisfacía mucho, pero reflexionando conscientemente pensaba que era un «rodaje» de experiencias necesario, que más adelante me permitiría desarrollar tareas que me exigirían mayor responsabilidad.

He defendido unos valores y he trabajado de lo lindo porque disfrutaba haciéndolo. Además, porque aportaba mi granito de arena para que mi país fuera mejor y más acogedor.

Así pues, los cargos que he desarrollado me han interesado solo para poder tener la responsabilidad de decidir en un marco de mayor complejidad.

Esto se ha visto en las empresas en las que he trabajado, en las que el éxito económico solo era un medio para conseguir, sin solución de continuidad, metas de estrategia y política empresarial, económicas y sociales.

A lo largo de mi vida he sentido una cierta indiferencia por todo lo que estaba fuera de mí, aunque lo observaba con atención.

Lo he dominado más bien inconscientemente, dedicando poca energía. Eso me ha permitido focalizar el grueso de mi energía, pensamientos y emociones a imaginar y hacer realidad un día a día consciente y lleno de originalidad.

Una vertiente importante de mi vida ha transcurrido por la vía de la pedagogía, paralela al trabajo que ejecutaba en las empresas y en los servicios realizados en entidades sociales y profesionales sin ánimo de lucro. Si aquí añadimos la buena fe de ayudar a todo el mundo, resulta el cóctel que explica el sentido de aquello que he hecho a lo largo de mi vida.

Ha sido un esfuerzo particularmente importante el que he realizado para enseñar a los demás, pues siempre he pensado que toda la vida es un *continuum* de aprendizaje que hay que entender y saber aprovechar para llegar a *ser*.

La buena salud mental y física han sido clave para poder realizar todo lo que he hecho, el interés y entusiasmo por hacer bien las cosas, y la capacidad y resistencia para trabajar me han proporcionado mucha confianza en mí mismo y seguridad en lo que hacía.

A lo largo de mi vida, he procurado buscar la máxima coherencia entre aquello que pensaba mi mente, lo que decía, lo que hacía y aquello que sentía mi corazón. Lo he conseguido en un nivel que me satisface. He sabido parar cuando tenía que parar. Mi subconsciente ha sido muy poderoso y me ha ayudado mucho a prever acontecimientos y entender cuáles eran las mejores decisiones que tenía que tomar en cada caso. Por suerte, he conseguido que mi consciente y mi subconsciente se entiendan «y me dejen estar tranquilo».

Si lo que he hecho me ha salido aceptablemente bien, ha sido

porque he conseguido un buen grado de coherencia entre lo que pensaba, lo que decía y lo que hacía.

En las decisiones que he tomado, siempre he procurado que los problemas resueltos no pudieran resurgir en un futuro, ni perjudicaran indirectamente a alguna persona.

Que recuerde, desde la adolescencia, aunque parezca extraño, siempre he cumplido con la palabra dada, aunque me perjudicara.

He procurado transmitir todo esto a mi familia, con mi ejemplo, en especial a mis hijos. Ellos también me han apoyado en todo lo que hacía cuando tenían edad para entenderme y opinar. De hecho, Rosa Maria, me ha apoyado siempre en todo lo que he hecho.

En familia hemos celebrado muchas reuniones en las que hablábamos de mantener a la familia unida, de la ética en relación con las personas, de la responsabilidad, de la necesidad de la formación y de saber idiomas, del compromiso de hacer bien las cosas («hacer lo que tengas que hacer y cuando lo hagas, hacerlo bien»), la importancia de la autoestima y la confianza en uno mismo, sentir interés por todo, estimular la curiosidad para conocer el porqué de todo, practicar el diseño del día a día, tener coraje para emprender, ser sencillo de comportamiento y humilde y respetuoso en el trato con los demás, fomentar el espíritu de superación y, sobre todo, intentar conocerse a uno mismo y cuidar la alimentación, el descanso y el ejercicio.

He intentado mejorar constantemente en muchos detalles y potencialidades. A los ochenta años puedo estar seguro de que he conseguido *ser*.

Después de intentarlo de diferentes maneras, he conseguido un nivel de estrés muy bajo y unos niveles fisiológicos envidiables, lo que me proporciona una calma espiritual, un bienestar fisiológico y una sensación de plenitud placentera que me hace sentir feliz.

Nunca se me había ocurrido escribir mi trayectoria de vida, hasta el 23 de abril de 2017, fiesta de Sant Jordi, día en que mi hijo Joan me lo pidió. No le podía decir que no.

Al recordar y escribir mi vida he disfrutado tanto que quiero darle las gracias por haberme sugerido hacerlo. Es este libro. Salvo las fotos, todo el contenido lo he escrito de memoria —a los ochenta años— en un mes. Por si alguna persona joven lo lee que capte que, con interés y esfuerzo, todo puede conseguirse si se saben aprovechar las oportunidades que a lo largo de la vida se te van presentando, o bien vas previendo o provocando.

Cuando llegue el día en que el ADN y mis genes hayan cumplido su misión, la energía que ahora me hace vivir se integrará con la energía del universo y estaré siempre contemplando eternamente como tú, que me lees ahora, sigues tu trayectoria en la Tierra.



Joan B. Renart Cava Ser tendencia antes de que sea tendencia

«Construyó una de las marcas más inspiradoras de Europa» Natàlia Piernas





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



Vista parcial de Balaguer con la iglesia de Santa Maria y el río Segre

Una infancia y adolescencia en Balaguer

Balaguer, capital de la comarca de la Noguera, ubicada a orillas del río Segre, es un importante casco urbano, con una economía tradicionalmente basada en las actividades agrarias, con los cultivos de secano situados a la derecha del Segre, y los de regadío, a la izquierda. A partir del siglo XIX aparecieron diferentes actividades industriales basadas en la transformación de los productos agrarios propios del territorio, como el cáñamo, los cereales y otros. En las últimas décadas del siglo XX se urbanizaron polígonos industriales con todo tipo de empresas.

En 1936, la Generalitat de Catalunya aprobó una división territorial del país en comarcas. Balaguer, como ya había propuesto el geógrafo Pau Vila en 1931, fue nombrada capital de la Noguera, certificando la importancia que la ciudad tenía en el territorio de poniente desde el siglo X.

Joan B. Renart Cava nació en la ciudad de Balaguer en los primeros meses de la guerra civil española. De familia de clase media, el abuelo paterno, Joan Baptista, se dedicaba a la tradicional industria del cáñamo. Su fábrica de cáñamos, cuerdas y alpargatas se encontraba en la calle de Urgell y el despacho estaba ubicado en la calle Mayor número 3, de Balaguer. El padre, Pere Renart Petanàs (Balaguer, 1906 - Barcelona, 1981), había empezado a trabajar para la Banca Arnús y después como empleado para el Banco de Aragón, llevando la firma y representación del banco en Balaguer en 1931. Formó parte activa del Centre Excursionista Balaguerí, entre 1929 y 1935, y fue nombrado secretario.

Como otros centros excursionistas de la época, tenía un carácter catalanista, cultural y científico. En enero de 1936, se casó con Antònia Cava Soler (Balaguer, 1911 - Barcelona, 1998), hija del abogado y procurador Camilo Cava Balcells. Pocos meses después empezaba el conflicto bélico y la población se encontró en primera línea del frente en diferentes fases de la contienda.

Nací a las 23 horas 30 minutos del 22 de octubre de 1936, en el primer piso de la calle de Miracle número 1, de Balaguer, que era la casa donde vivíamos, propiedad del tío de mi madre, Ernest Soler Biel, médico.

Cuando tenía un año y medio, toda la familia se trasladó a Castelló de Farfanya porque estábamos en plena Guerra Civil y las bombas silbaban sobre la casa de mi abuelo, donde catorce personas nos refugiábamos en el sótano.

En Castelló nace mi hermano Antoni. En la parroquia nos bautizan a los dos: a mí me ponen los nombres de Joan Baptista, Lluís de Gonzaga y Pau. Mis padres, Pere y Antònia, me explicaron que dije que quería un plátano estando en el baptisterio y, cómo veía que no me lo querían dar, grité: «O me dais el plátano o me voy...; y me lo comí!» (Con lo difícil que debía de ser encontrar un plátano).

Camilo Cava (Balaguer, 1880-1950), periodista vocacional, escribió un dietario donde seguía los sucesos del día a día desde principios de la guerra hasta la entrada del ejército franquista en Balaguer, en abril de 1938. Desde que empezó la guerra, la población se vio afectada por la escasez de productos de primera necesidad y la creciente inestabilidad política, pero la situación se agravó a partir de ese momento. Las tropas republicanas lanzaron una contraofensiva para detener el avance del ejército franquista y recuperar Balaguer, mientras que el ejército fran-

quista estableció una «cabeza de puente» para mantener la posición. La ciudad quedó atrapada en primera línea del frente, hasta enero de 1939. Lo explicaba así:

[...] A primeras horas de la tarde, los aviones nacionales, en número crecidísimo, vienen dos veces y ametrallan intensamente al enemigo. [...] No comemos nada, ni bebemos en todo el día. No tenemos nada. Ya tenemos suficiente con estar escondidos en el corral donde nos hemos refugiado, y vigilar si entran o no los ladrones, que siguen robándolo todo. Somos catorce personas [...]. Estamos sentados en dos bancos colocados uno frente al otro, entre las paredes, para que no nos toquen las balas o la metralla que puedan entrar por las puertas de delante y de detrás de la casa. Cada vez que escuchamos que viene la aviación, rezamos una parte del rosario y acabamos de rezarlo y todavía los aviones con un ruido espantoso sobrevuelan la ciudad, lanzan bombas y ametrallan. [...]

[...] Se escuchan dos explosiones que hacen temblar toda la casa. ¿Habrán volado el puente? Deben de ser las cinco o las cinco y media. Un camión repleto de milicianos, que corría velozmente hacia el puente, por la carretera del Portalet se para en seco y se escuchan blasfemias y gritos. Una voz grita: «Nos han copado.» Es que hace pocos minutos que han volado el puente y el camión ya no puede huir. Saltan del camión, y sin mirar el peligro que corrían, saltan la barandilla y el muro del río Segre y lo atraviesan como pueden, pero mientras tanto son ametrallados intensamente por los aviones nacionales. [...] La hora exacta a la que han entrado las tropas en Balaguer es la de las seis y media de la tarde, hora de verano...» [6.4.1938]

De 9:30 a 12, numerosos proyectiles caen sobre la ciudad y causan víctimas entre los soldados y los paisanos. La gente refugiada en las bodegas, los corrales y los sótanos de las casas pasa una mañana angustiosa. En los cobertizos de la plaza Mercadal del lado del río hay médicos militares y civiles y practicantes que curan a los numerosos heridos. Son muchos los que desean abandonar la ciudad y volver al campo o huir a los pueblos vecinos [...]. El aspecto de la ciudad después de oscurecer es tétrico [...]. Los camiones pasan a toda velocidad. La gente los asalta sin mirar a dónde van. Quieren huir del peligro. [9.4.1938]¹

La familia Renart Cava abandonó la ciudad, y salió así de la primera línea de batalla, gracias a la ayuda que Camilo Cava recibió de su amiga Milieta, que los acoge en su casa, situada en Castelló de Farfanya, a nueve kilómetros de distancia.

Al finalizar la guerra, Pere fue designado director de la sucursal del Banco de Aragón en Borja, una pequeña localidad de la provincia de Zaragoza. Toda la familia se traslada a esta población aragonesa y pasarán un par de años.

Regresan a Balaguer porque Pere es nombrado director de la sucursal del Banco de Aragón en la ciudad. Se trasladan a vivir al piso que les ofrece el banco en la plaza Mercadal, número 27. La plaza cuadrada, totalmente porticada, de época medieval, era uno de los espacios principales donde se desarrollaba la vida económica y social de la población, con las tiendas, los comercios, los bancos y el tradicional mercado semanal de los sábados, que reunía a gente de toda la comarca y dinamizaba la actividad económica de la zona.

En la década de los cuarenta, la familia aumentó con la llegada de dos hijos, Maria de Carme (1941) y Lluís (1945). Los recuerdos

Fragmentos del «Dietari de Camilo Cava», en 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 y Eva Solanes, coords.)



Fachada de la casa de la calle Miracle, número 1, de Balaguer, donde nació Joan B. Renart Cava el 22 de octubre de 1936.

Certificado de nacimiento de Joan B. Renart Cava, registro civil de Balaguer.

REGISTROS CIVILES Número NOM I COGNOMS of John Recuart Cava A (1) Salagner (Cataluny) a les oure del mil nou-cents trenta is davant del senyor facuris Tarus, fler Julge municipal i el senyor fallor proposition inscrit el naixement d'un constitut es del vinta del minori el naixement d'un constitut es del vinta del minori el naixement d'un constitut es del vinta del direction del minori del direction de
REGISTROS CIVILES Número NOM I COGNOMS (II Para Control of the c
Número Número Número Nom I COGNOMS a Para Renard Cara A a Salagner (Cabalunya) a les guye del gira 23 d' beturn del mil nou-cents trenta in davant del senyor. Jamis Tamis fla julge municipal i el senyor religion mim. Je secretari inscrit el naixement d'un anno esdevingut a la t) hors del d' mirally a d' a l' alar para seu. La pararanal d'un rere l'enant l'etamis, le il parar seu.
REGISTROS CIVILES NOM I COGNOMS of Van Renart Cora A (2) Allagner (Catalunga) a les guye del fix 23 d' bituto del mil nou-cents trenta jes davant del senyor James Tarmes fla Julge municipal i el se- nyor falsoner Brust , secretari inscrit el naixement d'un cora , esdevingut a les t' hors del d' mirallo d' no l'anno , esdevingut a les t' pares del mirallo d' m' pre l'enant l'et anno ; le se pares seu
REGISTROS CIVILES NOM I COGNOMS a form Renart Cara A a fallagner (Catalung) a les enge del frix 23 d' bitutu del mil nou-cents trenta jes davant del senyor forms Tarmis fler Julge municipal i el se- nyor fallam Brust Secretari és inscrit el naixement d'un ormi esdevingut a le flere del d'un rere l'emant fetano, se se se pano seu
NOM I COGNOMS of the Kenart Corra A (2) Salagner (Catalunya) a les que del dia 23 d' bituto del mil nou-cents trenta in davant del senyor James Tarmes plus nyor falmer must secretari inscrit el naixement d'un ormi esdevingut a les t d' hors del d'un rese l'enart l'et ano, le spano, seu al parernal d'un rese l'enart l'et ano, le spano, seu
a les que del dia 23 d' betute del mil nou-cents trenta is davant del senyor James Tarmes fla juge municipal i el se- nyor falsoner Brent inscrit el naixement d'un ormi esdevingut a les t d' hors del d' to t'alur a la flage al parernal d'en fare l'enant fetano, le spano, seu
del mil nou-cents trenta jes davant del senyor James Tarmis fler Julge municipal , i el se- nyor falvan Drust , Secretari inscrit el naixement d'un orma , esdevingut a les l'ins del d'in d'un orma , esdevingut a les l'ins del mirales d'in mim ! pis l' : ég fill al parer mal d'en l'erre l'enant l'et and ; le se paner son
del mil nou-cents trenta jes davant del senyor James Tarmis fler Julge municipal , i el se- nyor falvan Drust , Secretari inscrit el naixement d'un orma , esdevingut a les l'ins del d'in d'un orma , esdevingut a les l'ins del mirales d'in mim ! pis l' : ég fill al parer mal d'en l'erre l'enant l'et and ; le se paner son
Julge municipal i el senyor falmen Deut Secretari és inscrit el naixement d'un orma esdevingut a lu 1 hors del d'un orma de la b'alur a la flaça d'un rere l'euant fetano, se ip aux seu
nyor falmer Deut , Secretari . és inscrit el naixement d'un ornin , esdevingut a les l') hors del present d'un ornin , esdevingut a les l'obres del mirales d'es l'alier , a la flaça d'es parer male d'en ferre l'enant l'et auro ; le il parer seu
inscrit el naixement d'un ormi esdevingut a les l') hors del presento del mirales de l'alix a la Plaça d'en Perce l'enant l'et auro, le il parer seu
and prover make d'en fere Remart Petano, le spano sem
and parrer make d'en fere l'enant l'étans, le je aux sen
100 + 16 - 10 - 100 - 10 - 10 - 10 - 10 - 10
to theat ive antima cara stater, to 24
wild regretarity auys, on labory, of his nisturals i seems
en of tomo 29 ples & opput certas
87 de la Secionde
Main I de esto
P. So. 1 de - 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1
Regular (Result de net (1) per fine pater un de from Kurant i
conformile a la defen fetanti, di fut l' for la via
purindo en el as trena de Chivil Card V Ocertain
han del Ministerio
1 4 7. 0/80
he plustaces of the
hims Bourned de pour , i li posen els noms
LA 17 20 1958 do
Aquestalinscripció és feta a 100 por hagos fra como
Palismer 27 a mores of a service
S. Auto
No Property
, i la presencien, com a testimonis, el senyor
Burnet China, major d'edat sact,
domiciliat a aquesto da número i el senyor la car Lalet la companyo major
d'edat raller domiciliata oguerta
d número
Llegida aquesta acta, és marcada amb el segell d'aquest Jutjat i sig-
nada pel senyor Jutge amb els testimonis (8)
Jo, el Secretari, ho certifico (19).
1 1 1
for and Scholutt dea
In the spectral
foultant ()



de infancia en Balaguer, en un entorno rural, sin lujos pero sin las estrecheces que sufría buena parte de la población en aquellos primeros años de posguerra, llenan de anécdotas los primeros años de vida de Joan B. Renart. Cursó los estudios primarios en el colegio de las Escuelas Pías de Balaguer, reconocida institución presente en la ciudad desde 1699 y de la que conserva buenos recuerdos:

Me llevaron a párvulos de los Escolapios con el hermano Antoni Peralba, gran taxidermista, que hizo una colección de todos los animales, cientos y cientos, de Balaguer y la comarca de la Noguera. Solo le faltaba un nido de golondrinas que le llevé con la golondrina y sus huevos, a los catorce años.

Jugaba todo el día y comía bastante. Aún recuerdo el plato de sopa de pan que mi madre nos preparaba en invierno antes de ir al colegio. Con mi hermano Antoni, nos repartíamos una tortilla de patatas. Nuestra madre siempre se enfadaba porque yo lo mezclaba todo en el mismo plato de sopa.

Con nuestro padrino Baptista íbamos a andar muchas veces a unas fuentes que había al otro lado del río Segre. Allí jugábamos a pescar pececitos del río con un pañuelo, cazábamos renacuajos y observábamos cómo, con el paso de los días, iban creciendo y se convertían en ranas.

A los seis años, mi madre nos hizo un traje nuevo a ambos. Después de estrenarlos un domingo de invierno, los dos nos sentamos fuera del balcón del comedor, tapados con una manta. Al cabo de un rato, nuestra madre que sospechaba de tanto silencio, salió y se quedó «helada», con unas tijeras hicimos un agujero en los pantalones porque queríamos tener una bragueta como la de los mayores. ¡Quedaron inservibles!



Los hermanos Joan y Antoni Renart Cava en 1940.



«En la foto, con el traje nuevo que nos hizo mi madre.»

«Los veranos los pasábamos en la Torre de Cava.»



A los ocho años, los veranos íbamos con las tías, en tartana, hacia la Torre de Cava, que estaba en tierras de secano a seis kilómetros de Balaguer. En la torre andábamos mucho, corríamos con los perros, recogíamos los huevos escondidos de las gallinas, dábamos de comer a los conejos y perseguíamos a los pollitos y a los patos. Recuerdo que cuando atardecía, en los campos que había junto al río Farfanya, observábamos, muy silenciosamente, cómo los conejos salían de las madrigueras para comer la alfalfa que habían plantado en el campo.

Íbamos a buscar el agua para beber a una alberca, a unos dos kilómetros. Con las manos quitábamos la broza y los insectos de la superficie. A continuación hundíamos un cántaro de barro en el agua. Solíamos regresar sentados sobre un burro. Para no ir al estanque, que a veces estaba muy vacío, construimos un depósito de siete metros de diámetro por uno de alto para el agua, y adentro aparecieron, no sé cómo, pececitos de colores. Cuando nadie me veía, tapaba el desagüe, abría el grifo y los cogía con las manos y los lanzaba de nuevo por encima de la pared del depósito. Para un niño pequeño era embelesador.

Recuerdo que una vez chupando un silbato me lo tragué y cómo que no sabía qué podía pasar, cada día, cuando tenía ganas de ir de vientre, iba al campo de detrás de la casa solariega de la foto, hasta que con alivio salió el silbato y volví a silbar más flojito.

Por Navidad, nuestro tío materno Miquel nos montó un belén. Después empezó a hablar con mi madre, que era su hermana, en el comedor. Al irse pasó por delante del belén y preguntó: «¿Dónde están Joan y Antoni?» Escuchó un ruido sospechoso y nos pilló dentro del belén jugando con las figuritas. ¡Lo habíamos desmontado por completo! El belén estaba cubierto; solo tenía una ventana grande en el centro, que es por donde nos colamos, con la ayuda de una silla, ¡claro!

Un día a mis padres les regalaron muchas manzanas, las guardaron envueltas con papel, una por una, en un saco. Al día siguiente, nuestra madre fue a buscar una y se le hundió la mano. ¡Vaya, no había ni una manzana en el saco! Los orinales estaban llenos de corazones de manzana, de las manzanas que Joan y Antoni se habían comido al irse a dormir el día antes.

Cuando tenía ocho o nueve años, para Reyes, nuestros padres nos regalaron una bicicleta de dos ruedas, marca Orbea. Antoni, sentado, llegaba de puntillas al suelo. Eso influyó en que yo la usara mucho y Antoni se dedicara más a nadar en el río Segre.

Mi padre empezó a darme unos céntimos cada domingo para que pudiera comprarme algo en la parada del «cacahuero». Más adelante me dio una peseta, pero me dijo: «Mira, he abierto una libreta de ahorro a tu nombre con 25 pesetas. Por cada peseta que ahorres, yo te ingresaré la misma cantidad.»

Desde aquel día tuve la motivación de darle todo lo que pudiera. Me tracé un plan: nunca más falté al catecismo que se enseñaba en las escuelas nacionales los domingos por la mañana. A los asistentes, los recompensaban con una entrada para ir al cine desde las 3:30 a las 5 de la tarde del domingo, pues, a las 5 entraba la gente mayor. Cada domingo, en el mercado negro que había, vendía la entrada por 50 céntimos. Empecé a pedirle algún céntimo

La familia Renart Cava: Pere Renart y Antònia Cava, con el pequeño Lluís en los brazos. Joan Baptista, 9 años, Mari Carme, 4 años, y Antoni, 7 años (1945).

.....

Todos los hermanos con la bicicleta Orbea de dos ruedas que trajeron los Reyes.





a mi tío Miquel y empezó a darme 10 céntimos cada domingo. Tenía 50 céntimos más 10 céntimos, más una peseta de mi padre.

¿Qué hacía? Me gastaba 60 céntimos en golosinas y le daba una peseta a mi padre, que, con puntualidad, durante la comida de los lunes me enseñaba la libreta de ahorro con el ingreso de las dos pesetas semanales. Así controlaba el saldo que iba aumentando.

Con mi hermano Antoni vendimos muchos fajos de papeles al trapero y también conseguíamos algunas pesetas. Como es de suponer, de vez en cuando, pedía «aumento de sueldo» en los dos sitios.

Con nueve años estuve a punto de morir de pulmonía. Con mi amigo Higini, una tarde fuimos al campo de fútbol de Balaguer. No había nadie más. Era invierno. Estuvimos jugando al fútbol y acabamos sudados —debíamos de ir abrigados por el frío del invierno— y deshidratados. Estábamos sedientos, queríamos beber, en un canal de agua que pasaba cerca del campo rompimos el hielo con los pies y lamimos con deleite aquel hielo. Al ir a casa, no fui capaz de llegar y me refugié en casa de mis tías. Me metieron en la cama y tenía mucha fiebre. Ahora ya sé por qué, el canal de agua salía de la estabulación de vacas de Cal Marió.

Durante 15 días me cuidaban tres médicos: el tío Ernest, el tío Manel y otro médico que llamaron en plan consulta. Me veían muy mal y en peligro de muerte. Después de unas semanas mejoré hasta estar bien, pero me costaba andar.

Un día me querían poner una inyección y mi tía Lluïsa, para que me dejara pinchar, me dio cien pesetas, que guardé debajo de la almohada. Al día siguiente ya no estaban las cien pesetas. Cuando me ofreció otro billete por la segunda inyección, le dije que quería una pelota de fútbol, ¡pensaba que no me la quitarían tan fácilmente! (y me veían en peligro de muerte, ¡eh!)

Durante la recuperación para reforzarme me daban vasos de Vichy Catalán mezclado con vino tinto. ¡Cómo iba a imaginar que sesenta y dos años después, me ofrecerían Viñachy y sería el presidente de la compañía Vichy Catalán!

Después de una rápida convalecencia de unas semanas, me llevaron a casa. Al cabo de poco tiempo volvía a jugar en la calle. Estudié el primer curso de Bachillerato en la Academia del Santo Cristo de Balaguer. Era una nueva experiencia pero, en cierto modo, fue un fracaso porque ni los profesores enseñaban a estudiar ni yo tenía ganas de estudiar. En el Instituto de Enseñanza Media de Lérida (donde se hacían los exámenes finales, porque había que realizarlos en centros públicos) me califican con la nota 3 en todas las asignaturas, pero, en septiembre apruebo todo el primer curso de Bachillerato. Solo tengo ganas de jugar y pasarlo bien. En verano me gusta ir a pescar. Pesco unos dos o tres kilos de madrillas cada día en el río Segre y suelo llevarlos al convento de clausura del Santo Cristo, o bien al colegio de las hermanas carmelitas. Algunos días me dicen: «¡Ay niño, aún tenemos de los de ayer!»

En torno a los once años ya reunía 5 pesetas de mi padre que, por otro lado, me las daba con gusto, porque se las devolvía la noche de los domingos, además de una peseta del tío y una peseta —la inflación, ¡eh!— de la entrada al cine. El saldo de cada domingo aumentaba 10 o 12 pesetas cada semana.

La tarde de los domingos empecé a acompañar al tío Miquel al fútbol, donde me invitaba a beber un refresco. Si no había fútbol, aquel domingo me iba al río a ver cómo pescaban barbos y carpas los buenos pescadores, o bien iba al patio de las Escuelas Pías a jugar a pelota vasca o al baloncesto. La cuestión era gastar lo menos posible.

En septiembre apruebo el segundo curso de Bachillerato. Me gusta ir al río a pescar con caña de corcho y anzuelo, ¡me lo paso genial! En verano me gusta mucho ir a la torre del abuelo para segar y batir la cosecha de los cereales, también para usar el rodezno y el trillo de las mulas, pero, sobre todo, me gusta cargar sacos de grano en el camión o bien en el tractor y, después, una vez estamos en la torre, subirlos a hombros hasta el segundo piso. Los sacos pesan cuarenta kilos. Mi tío Miquel no para de decirme: «¡Te herniarás, te herniarás!»

Cuando cursaba tercero de Bachillerato, en el local de juegos que tenía la parroquia para los jóvenes, organizaron un campeonato de ajedrez. Lo gané después de vencer a Miquel Àngel Farré Maluquer en la última partida del campeonato.

Fue emocionante. Después de 45 movimientos, la posición del tablero de ajedrez quedó así:

₩	Ħ	2					
2	8		2	2	V	7	2
		\display			0.		
					*		
*	¥.				**		
	*		i				¥
₩							

Piezas blancas: Miquel Àngel Farré Maluquer

Piezas negras: Joan B. Renart Cava

La partida continuó así:

Blancas: Miquel Àngel Farré Maluquer

Negras: Joan B. Renart Cava

- 1. C7H DxT
- 2. BxD Txb7+
- 3. Ra8 Txd7+
- 4. Rb8 Tb7+
- 5. Ra8 Txe7+
- 6. Rb8 Tb7+
- Ra8 TxA+
- 8. Rb8 Tb7+
- 9. Ra8 TxA+
- 10. Rb8 Tb7+
- 11. Ra8 TxC
- 12. Rb8 Tb7+
- 13. Ra8 Tb5+ (y amenaza a la dama)
- Las blancas se dan por vencidas y se rinden.

En aquel instante, el padre Balcells —que era un cura muy grosero— dio un puntapié por debajo del tablero, porque yo no estudiaba en sus clases de religión, y tiró todas las fichas por el aire.

La tía Carme no entendía que me gustara tanto ir a pescar al huerto o, mejor dicho, pasando por el huerto. Esto hacía que hubiera exclamaciones como las de la tía Montserrat, que decía: «Carme, no lo entiendo, la uva tarda mucho en madurar este año.» Era porque a contraluz del sol, cada día, me comía los granitos de uva que iban madurando, cuando iba a pescar pececillos al río Segre atravesando el huerto.

Los veranos continúo yendo a la torre a segar y en septiembre apruebo el tercer curso de Bachillerato.



Retrato de un grupo de alumnos de Bachillerato en la Academia de Balaguer (1949).



Toda la familia saliendo de paseo en Balaguer un domingo (1949).

Desde los catorce años me acostumbro a reflexionar cada noche para comprender en qué voy mejorando. Lo suelo hacer pensando en tres campos: el físico, el moral y el intelectual; o sea, que es como un breve examen de conciencia diario de un par de minutos.

Un amigo me deja copiar los ejercicios de gimnasia del Sanson Instituto. Tengo ganas de tener musculatura, como mis amigos mayores, con quienes juego a pelota vasca y al baloncesto. Me lo tomo bastante en serio y estoy contento de hacerlo, así como del resultado.

En septiembre apruebo el cuarto curso de Bachillerato.

Desde que los Reyes nos trajeron una bicicleta Orbea de dos ruedas, en la que sentado en el sillín tocaba de puntillas en el suelo, no paraba de ir siempre que podía, ahora ya llegaba bien. Cada día la subía y bajaba de casa a la calle cargada al hombro.

Una vez, un grupo de chicos de entre trece y dieciséis años fuimos en bicicleta hasta Lérida (30 km). Cuando estábamos a medio camino de regreso, a un chico que se llamaba Calvís se le rompió la cadena de la bicicleta. Le pedí el cinturón, lo até al manillar de su bicicleta. A continuación até el mío al sillín de mi bicicleta, hice un nudo con los dos y así pedaleé con fuerza hasta Balaguer, arrastrando la bicicleta del Calvís con él mismo y con mi bicicleta.

A los quince años, paseando con unos amigos por la plaza del Mercadal de Balaguer, les dije que notaba unas molestias en la cabeza. Uno de ellos me dijo que eso solo era dolor de cabeza. Al llegar a casa se lo conté a mi madre. A continuación, me llevó al médico Pau Cabeceran, que tenía el despacho en el mismo rellano que nosotros, en otra puerta. Diagnosticó que me tenía que poner gafas y nos aconsejó que me visitara el doctor Arruga, de Barcelona. Así lo hicimos y el doctor Arruga confirmó que me tenía que poner gafas. ¡Qué disgusto se llevó mi madre!

¡Este año ha sido muy triste! Como mi hermano Antoni no podía continuar sus estudios en la Academia del Santo Cristo de Balaguer, nuestro padre decidió enviarnos a los dos a seguir el Bachillerato al colegio El Salvador de Zaragoza, de los jesuitas.

Mientras que Antoni se sintió bien, yo tenía a mi lado de la mesa del comedor a un interno que se llamaba Antonio Doñaque. No había comida en la que no me tratara de separatista. Me hizo la vida imposible e influyó en que no me sintiera bien en ese colegio. Cuando me tocaba leer en clase, se reían de mi acento catalán. Todo eso me produjo añoranza y nada de interés por estudiar. El resultado fue que los jesuitas escribieron una carta a mi padre, en la que le indicaban que el siguiente curso ya no podría estudiar allí porque no estudiaba lo suficiente y los jesuitas querían a gente estudiosa. Así fue cómo el siguiente curso me encontré a gusto en Balaguer y el resultado fueron más estudios aprobados.

A los dieciséis años practico diferentes deportes, me gusta mucho el baloncesto por la concentración que requiere, el fútbol y la pelota vasca.

Dos casas más abajo de la nuestra vivía un joven unos cuantos años mayor que se llamaba Pepe Rotes, entusiasta del excursionismo; los fines de semana, en verano, organizaba grupos de ocho personas que íbamos de excursión. Mi padre me animó a ir, porque antes de 1936 había sido secretario del Centre Excursionista de Balaguer.

Una excursión fue tomar el tren de Balaguer a Santa Linya y visitar la Baronía de Sant Oïsme, que está junto al pantano de Santa Linya, cerca del pueblo de Àger. Hace mil años, aquellas tierras estaban inundadas por el mar y con gran sorpresa encontramos millones y millones de piedras de animales marinos petrificados. La ilusión fue tan grande que personalmente llené mi mochila, porque me gustaban, pero pesaban tanto que tuve que volver a sacarlas de la mochila y dejarlas con gran sentimiento.

Otra excursión fue ir al estanque de Sant Maurici. Acampamos por la noche, dormimos poco porque teníamos que hacer fuego, pues había muchos mosquitos que picaban a gusto. Por la manana subimos por el Portarró d'Espot, pasando junto al estanque
Negre y visitamos el estanque de Ratera y fuimos a los Encantats,

que en pleno mes de agosto estaban nevados. Volvimos por Barruera (Vall de Boí).

Una tercera excursión que recuerdo la hicimos en tren desde Balaguer a la Pobla de Segur, con la intención de pisar toda la sierra de Boumort. A media excursión llovió mucho y nos refugiamos en un corral que tenía un pastor. Plantamos las tiendas de campaña y, cuando hacía rato que llovía, aparecieron los bueyes y las vacas corriendo para resguardarse de la lluvia. Tuvimos que desmontar rápidamente las tiendas.

Volvimos por el pueblo de Hortoneda hasta la Pobla de Segur, donde tomamos el tren hasta Balaguer. Para ir de Hortoneda a la Pobla de Segur tuvimos que pasar por el puente que cruza el río Flamisell. Las lluvias con las que nos habíamos encontrado hicieron bajar una riada del Flamisell y el agua pasaba por encima del puente. Eso hizo que lo cruzáramos con miedo porque sufríamos por si la riada se llevaba el puente.

A esa edad me gustaba mucho la psicología y, entonces, pregunté qué libro existía que pudiera gustarme, porque me interesaba mucho —quizá influido por la gimnasia y el dominio del físico— el dominio de uno mismo. El padre rector de los escolapios me recomendó *El dominio de sí mismo*, de tres volúmenes, escrito por Antonin Eymieu, jesuita francés especializado en psicología.

A los diecisiete años, además de jugar al baloncesto con el primer equipo de Balaguer y al fútbol, con el segundo equipo, hago excursionismo y soy muy aficionado a la pelota vasca, donde juego contra los hermanos Villalba y Armando Roca (este récord de España de 100 metros lisos de atletismo).

El rector de los escolapios informa a todas las clases de que podemos participar en un concurso literario libre que se celebra



Final de curso de 6º de Bachillerato en Balaguer. De izquierda a derecha: Ramon Salvans, Ramon Torres, Joan B. Renart y Jaime Baldomà (1952-1953).

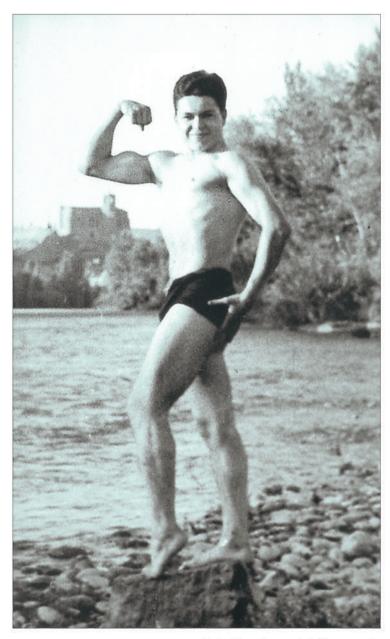
en toda la provincia de Lérida. Escribo un artículo y el día siguiente me lo devuelven por malo. Quizá eso me hiere el amor propio y redacto un segundo sobre la historia bíblica de Ester (1954). El resultado de ese segundo artículo es que gané el concurso y, como premio, me dieron un ejemplar del *Quijote*.

Escribo algunos artículos en el semanario balagariense *Acción*. Recuerdo uno de los artículos que se titulaba «En busca del sí mismo» (1955).

El Ministerio de Educación y Ciencia planificó el examen Preuniversitario para el mes de diciembre de 1952, en sustitución del Examen de Estado que hasta entonces se realizaba como prueba final del Bachillerato superior. Las pruebas eran de razonamiento y de redacción, no de cosas que se habían estudiado. Querían ver qué pensaban los estudiantes. Recuerdo que una de las pruebas fue una redacción y nos ofrecieron dos temas para escoger uno; el que yo elegí y, por eso lo recuerdo, era el Pirineo de Lérida. Nos advirtieron de que no nos dedicáramos a explicar la altura que tenían las montañas del Pirineo de Lérida, sino que redactáramos literariamente. Tuve la suerte de que había realizado las excursiones los años anteriores y conocía bastante bien el Pirineo de Lérida. Aprobé.

El año 1954, con motivo del centenario de la Mare de Déu del Miracle, organizaron un concurso literario. El amigo Ferran Espuñes (19 años) y yo (17 años) decidimos participar, nos pusimos manos a la obra y escribimos un texto cuyo título era *La monumental obra arquitectnica de Santa Maria de Balaguer*. Trabajamos mucho buscando información y documentación, pero hay una anécdota: el padre Pere Sanahuja, franciscano, que había escrito la historia de Balaguer, rehusó ser miembro del jurado para participar como nosotros. El jurado se vio obligado, prácticamente, a darle el premio que eran tres mil pesetas de entonces y que él dijo que quería para el convento.

Cuando fui a buscar el original, el cuñado del alcalde, el señor Guardia, que era el presidente del jurado, me dijo: «Renart, cuando participes en un premio literario, no te fíes porque ya se sabe a quién se lo darán.» Así me consoló del hecho de que no nos hubieran concedido el premio; sin embargo, tuvimos la gran satisfacción de que nuestro trabajo fue el mejor de todos los que se habían presentado sobre Santa Maria de Balaguer y el



En la foto, estoy en el río Segre, con la iglesia de Santa Maria de Balaguer al fondo. Era la época dorada de la práctica del deporte.

Instituto de Estudios Ilerdenses lo editó años después y se ha dado mucho a conocer.²

Un regidor del ayuntamiento, Profitós, me pide a las ocho de la noche de un sábado que forme un equipo de atletismo para correr en una competición campo a través de 6 kilómetros que se celebraría en Lérida al día siguiente, domingo. Pienso en 15 minutos a quiénes decírselo y al final vamos a correr unos cuantos. Un amigo que se llama Alòs, al que conocíamos como *la bicicleta*, quedó sexto y yo quedé 26, de un total de 200 corredores.

^{2.} Ferran Espunyes i Serra y Joan Renart i Cava, *La monumental obra arquitectònica de Santa Maria de Balaguer*. Lérida: Instituto de Estudios Ilerdenses, 1973. Trabajo incluido en la documentación anexa, p. 183.

Formación e inicios de la actividad profesional en Barcelona

El 1955, después de trabajar durante catorce años para el Banco de Aragón en Balaguer, Pere Renart aceptó ser nombrado director de la sucursal número 1 del Banco de Aragón en Barcelona, situada en la avenida Diagonal, número 400, chaflán con la calle de Girona. Marchó solo durante unos meses y, después, se trasladó toda la familia, primero a un piso de la calle de Valencia y, después, a otro de la calle de Londres chaflán con la calle de Muntaner.

Pere quería que sus hijos estudiaran una carrera universitaria, y aquellos años solo se podían cursar estudios superiores en la Universidad de Barcelona.

La Barcelona de la década de los cincuenta había superado los años más difíciles de la posguerra y experimentaba un importante crecimiento económico y demográfico. El símbolo de los nuevos tiempos fue la instalación de SEAT en la Zona Franca a partir del año 1953. El desarrollo industrial no tardó en mejorar la situación anterior a la guerra y ofrecía posibilidades de negocio en distintos sectores.

Con diecinueve años, Joan B. Renart estudió en la Escuela de Altos Estudios Mercantiles, en la calle de Balmes 49 de Barcelona. Cursó todas las asignaturas que le quedaban para ser perito mercantil, porque le convalidaron otras por tener el bachillerato superior. Fue un cambio importante:

En Balaguer éramos tres alumnos los que nos dedicábamos al peritaje mercantil que había empezado a estudiar, aconsejado por mi padre, con el maestro Josep Planella. Solo lo estudiábamos Cosme y Pepe Giné.³ Mientras que en Barcelona, en cada aula, había cerca de cien alumnos. En Balaguer, tenía muchos amigos, en cambio, en Barcelona, hacía amigos de estudios.

Una vez finalizados los estudios de peritación en el mes de junio, empezó los de Profesorado Mercantil en octubre, que eran unos estudios de carácter técnico de grado superior, realizando el primer curso, de los tres que había, como alumno oficial. Para la asignatura de educación física practicaba atletismo en las pistas del estadio de Montjuïc.

Completaba su formación participando en cursos, seminarios y conferencias relacionados con temas de empresa y, a su vez, aprovechaba el tiempo libre entablando los primeros contactos con el mundo laboral y social:

Me apunto a un seminario sobre productividad que me recomienda mi padre; anuncian que lo realizarán en el Colegio de Titulares Mercantiles. Lo imparte Joan Masabeu, que es una persona que acaba de llegar de Estados Unidos, donde ha ido a conocer cómo trabajan los americanos. Josep Bros Montaña, de Terrassa, y yo somos los más jóvenes. Todos los demás son dirigentes de empresa entre los cuales se encuentran, por ejemplo, el director general de ibm España, el señor Galceran. Es bastante interesante.

^{3.} Los estudios de Peritación Mercantil eran de carácter técnico-profesional de economía y administración de empresa, equivalentes a los actuales módulos profesionales de las familias de Administración y Gestión, y de Comercio y Marketing. Se podía acceder a partir de los catorce años (Carme Alòs y Eva Solanes, coords.)

Un amigo de mi padre, el señor Figuerola, de Os de Balaguer, abogado que ejerce en Barcelona, le recomienda que sería interesante que me inscribiera en la Academia Técnica y Profesional, donde los sábados por la tarde muchos dirigentes disertan y discuten sobre temas de empresa. Me apunto. Está en la calle Roger de Llúria, número 7. Todo es en catalán. Me gusta y hago muchos amigos. Participo mucho, doy charlas, dirijo la revista y a los treinta y cuatro años seré presidente de esta entidad.

Durante el curso escolar, por la tarde, ejerzo de secretario del catedrático de técnicas de empresa, el señor Antoni Goxens. Por las mañanas asisto a clase como alumno oficial en la Escuela de Altos Estudios Mercantiles.

En verano trabajo todo el día en las oficinas del agente de cambio y bolsa Josep Pàmies Miranda, donde aprendí mucho sobre la Bolsa y su funcionamiento.

En las entidades en las que colaboré me conocía bastante gente porque me veían joven, me gustaba participar en muchas actividades y procuraba hacerlas bien y a tiempo. Recuerdo que en la Academia Técnica se editaba una revista que llevaba un atraso de más de un año y, junto con otro compañero, pedimos ayuda a los asociados y la pusimos al día.

Creo que ir a vivir a Barcelona me hizo espabilar, porque encontré oportunidades para realizarme y las aproveché bien.

En 1956, con veinte años, compaginaba los estudios de segundo curso de profesorado mercantil con los de primer curso de la carrera de Derecho. Continuaba escribiendo artículos en revistas profesionales como *Técnica Contable*, de Madrid, y *Promoventas*, de Barcelona. Entonces, ganó unas oposiciones a auxiliar administrativo en el Banco de Aragón y continuaba con su tarea social.

Como había impartido catecismo a los niños, acabo siendo el presidente de catecismo de la parroquia de Santa Teresa en Horta, donde los domingos por la tarde organizábamos juegos, en el patio, para los niños del barrio y a continuación unas sesiones de catecismo y cine. Los niños pagan algo por el cine, pero no tenemos suficiente para el alquiler de las películas. Lo arreglamos con los de Sant Josep de la Muntanya y combinamos los horarios para poder pasar las mismas películas y que nos cueste la mitad.

Entre el final de los exámenes e ir a la gestoría administrativa de Lluís Gómez a trabajar todo el verano, puedo ir tres días en peregrinaje con la Hospitalidad de Nuestra Señora de Lourdes. Dedico los días, como camillero, a llevar a enfermos en litera, desde donde residen hasta la Cueva de Lourdes.

En 1957 fundó su primera institución docente, la Academia de Productividad y Organización (APO), y fue nombrado presidente. La APO, con sede social en la calle de Rosselló 223 de Barcelona, era una entidad sin ánimo de lucro cuyo objetivo era la divulgación de la cultura empresarial mediante la organización de conferencias, jornadas técnicas, seminarios y reuniones generales de estudio.

En alguna ocasión participaron destacadas personalidades. Miembros fundadores de la Comunidad del Carbón y del Acero (precursores de la Unión Europea), como Alcide De Gasperi, primer ministro italiano, Jean Monet, ministro francés, y Paul-Henri Spaak, primer ministro de Bélgica, nos alentaron con sendas cartas oficiales. El secretario del Plan de Desarrollo Económico y Social, Santiago Udina, dio una conferencia.

Como profesor de la Academia imparte un curso de racionalización administrativa. Llegó a impartir quince. Uno de los quince lo impartió en el Colegio de Titulares Mercantiles de

Barcelona, donde dos años antes, a los diecinueve años, había asistido como alumno a un seminario sobre productividad.

En verano trabaja, por las mañanas, en el Banco de Aragón en jornada intensiva, y, por la tarde, trabaja en el departamento de ventas de la empresa textil Valentín Arau, Azules y Driles.

Aunque tiene los exámenes de tercer curso de Profesorado Mercantil, el segundo de Derecho y el trabajo en Valentín Arau, puede volver a trabajar de camillero, por segundo año consecutivo, con la Hospitalidad de Nuestra Señora de Lourdes.

A los veintidós años finaliza sus estudios de Profesorado Mercantil y el segundo curso de Derecho. Presenta su tesina «El supermercado, un negocio de grandes beneficios» y consigue el título de Profesor Mercantil.

Los Jesuitas del Clot de Barcelona le encargan la organización, por la Escuela de Mandos Intermedios (EMI), de los estudios de cuadros intermedios administrativos de la escuela, donde ya se impartían estudios de cuadros intermedios industriales. Como disponía de una amplia red de contactos, pudo seleccionar a los profesores, y organizar y poner en marcha los estudios, que fueron un éxito.

Por tercer año consecutivo, al finalizar los exámenes de junio, ejerció de camillero en la peregrinación de la Hospitalidad de Nuestra Señora de Lourdes. Unos meses más tarde, en un acto solemne, entregaron las medallas a los camilleros que habían ido tres años, pero no fue a recogerla porque no había ido a Lourdes a por medallas.

En la Academia Técnica y Profesional pide asesoramiento a Lluís Prat Torrent, presidente de la entidad, para encarar su futuro profesional. La respuesta de Prat fue: «Mira, si quieres dirigir, tienes que enfocarte a las finanzas y la administración.» El consejo resultó útil para Joan B. Renart: «No me faltó ni un minuto para cambiar "la aguja" de la vía y enfocarlo así. Ha salido bien.»

Con veintitrés años gano unas oposiciones para ser oficial primero administrativo en el Banco de Aragón. Normalmente, un auxiliar administrativo tenía que trabajar quince años para que lo consideraran oficial primero. Hace pocos años que trabajo como auxiliar administrativo y gano 1.247,89 pesetas al mes, mientras que el sueldo de oficial primero es de 1.898,46 pesetas al mes, pero tiene la ventaja complementaria de que, al hacer el servicio militar obligatorio, el banco me pagará el 60 % de ese sueldo (1.139,07 pesetas), casi tanto como el 100 % de auxiliar administrativo.

Un número importante de auxiliares administrativos y de oficial segundo que trabajaban en el banco no se presentan porque no se consideran suficientemente preparados. No es cuestión de suerte. Es que llevo unos años lidiando en exámenes de Profesorado Mercantil y Derecho. Si no hubiera tenido estos conocimientos, probablemente, no hubiera tenido el tiempo ni la habilidad de preparar las pruebas.

Como todos los jóvenes de la época tuvo que hacer el servicio militar obligatorio. El sorteo fue favorable, a los veinticuatro años —había pedido prórrogas de estudios— se incorporó al Parque de Automovilismo de la Cuarta Región Militar, en Sant Boi de Llobregat, para ejercer como conductor de camiones. Tras tres meses de instrucción en el cuartel militar, Renart y seis reclutas más se presentaron para cubrir la plaza de oficinista y pasó el resto del servicio militar en la Capitanía Militar de Barcelona, ubicada al final de las Ramblas. Iba todas las mañanas de 9 a 14 horas y cada tres semanas tenía que permanecer 24

horas, pero tenía pase de pernocta para dormir y comer en su casa. El Banco de Aragón le pagaba cada mes 1.139,07 pesetas.

Me he hecho amigo de un soldado que se llama Lluís Silvestre Casamartina, su familia tiene una panadería en el mismo lugar donde tiene la vivienda, que está a unos 200 metros del cuartel.

Para poder dar clases particulares al empresario Josep Maria Riera Constansó, por las que me da 664 pesetas cada mes, cada tarde salgo del cuartel vestido de soldado y rápidamente voy a casa de Lluís Silvestre y me cambio de ropa. Así puedo ir cómodamente andando hasta la estación y tomar el tren hasta Barcelona. Al ir vestido de paisano, la policía militar no me dice nada. Solo cogen a los que van vestidos de soldado. Pero, como llevo la cabeza rapada, me miran mucho.

Lo que me obliga a despertarme pronto en la casa de Barcelona, para llegar al cuartel antes de que, a la mañana siguiente, toquen diana y formar filas, que es cuando pasan lista.

Más de una vez salía con todos los botones del uniforme por abrochar y al primer taxista que encontraba le decía: solo tengo 100 pesetas, ¿puede llevarme al cuartel de Sant Boi? Siempre lo aceptaban. Durante el viaje me daba tiempo a abotonarme y abrocharme las botas, pero más de una vez, cuando pasaba el portal del cuartel, la trompeta tocaba diana y tenía que correr todo lo que podía para subir al segundo piso y ponerme en fila, que era donde pasaban lista de los soldados. Nunca me pasó nada. Tuve suerte. Me pasaba una o dos veces cada mes: el dormirme.

Durante los tres primeros meses en el cuartel, al acabar de comer, los veteranos pasaban y señalaban a los nuevos reclutas que teníamos que ir a fregar platos y ollas a la cocina. Tuve la suerte de que nunca me señalaron. Pasé la última semana del servicio militar en el cuartel, con los reclutas nuevos. Yo ya era veterano y entonces descubrí porqué nunca tuve que ir a fregar a la cocina y es que mi mono, desde el primer día, estaba decolorado y los que pasaban a señalar a los que teníamos que ir a la cocina me veían con el mono decolorado y se pensaban que era un veterano como ellos.

Durante el año que estuvo haciendo el servicio en Capitanía, Joan B. Renart aprovechaba las tardes libres para ir a trabajar a las oficinas del vermut Cinzano, situadas en la plaza Joan Carles I, en la confluencia de Diagonal con Paseo de Gracia de Barcelona, donde el señor Barceló, amigo de su padre, era el director general.

Justo al acabar la mili, ya no volvió a trabajar en el Banco de Aragón. Pidió una excedencia porque ya tenía una oferta de trabajo.

El empresario Pere Raventós fundó Servicios de Estadística y Contabilidad (Seresco), empresa pionera en informática; cuatro personas formaban el comité de dirección, entre ellas se encontraba Joan B. Renart. Con veinticinco años, en 1961, es contratado como director administrativo, y se encarga de la contabilidad, de hacer presupuestos, contratar al personal y de compras, con un sueldo de 9.960 pesetas al mes.

La Escuela Superior de Administración y Dirección de Empresas (ESADE) lo contrató en 1962 como profesor de Organización Administrativa, para impartir una hora semanal de clase a los alumnos de quinto curso, con una retribución de 100 pesetas al mes. Un día, mientras estábamos en una reunión de profesores, el director de ESADE pidió si alguien quería prepararse como instructor del Centro de Estudios y Asesoramiento Metalúrgico (CEAM) y Renart se apuntó. Durante un año, todos



«Con un compañero de mili, Pitu, en el patio de instrucción del cuartel de Automovilismo de la IV Región Militar, en Sant Boi de Llobregat» (10 de julio de 1961).



Joan B. Renart a los veinticinco años en su etapa en Seresco.

los sábados por la mañana, los profesores de la Federación de Industrias Metálicas y Transformadoras de los Metales de Francia impartieron el curso para ser instructores de cuadros intermedios en las empresas del CEAM.

Hizo amistad con Claude Votreau, uno de los profesores franceses que daban esta formación en el CEAM, ingeniero de la fábrica de automóviles Renault. Le pidió por escrito, con una nota que había preparado en francés, si podía proporcionarle una estancia en París para aprender el funcionamiento de las máquinas de fichas perforadas que había en Seresco. Para Renart, la formación era clave para su desarrollo profesional:

Con veinticinco años, ser el número cuatro de la empresa Seresco —en la que trabajaban cien personas— y ocupar el cargo de director administrativo me permitió tener otra visión de las cosas. Pero di más importancia a ir a París para formarme mejor.

El 1 de julio me presento al jefe de personal de la Orfèvrerie Christofle —la empresa que me encuentra Votreau—, destacada empresa multinacional de cubertería, en Saint Denis (París). La primera sorpresa con la que me encuentro es que el jefe de personal es de raza negra. Entonces, en España, cuando apenas se salía del aislamiento político y cultural con los países de nuestro entorno, no estábamos acostumbrados a ver a personas de todo el mundo. El sueldo que me ofrecen es de 4.980 pesetas al mes y la comida la paga la empresa en el comedor que tiene para los trabajadores. Me buscan una pensión para obreros en el pueblo de Goussainville, a las afueras de París, pero muy bien comunicado en metro. Estuve hasta el 30 de noviembre, cinco meses.

Además de trabajar con fichas perforadas diseñé la distribución en planta del ordenador 1401, que estaban a punto de recibir y que Seresco, en Barcelona, también había comprado y estaba pendiente de recibir cuando marché.

Los sábados por la mañana trabajo de profesor ayudante —retribuido—en la Federación de Industrias Mecánicas y Transformadoras de Metales de Francia, porque ya soy instructor por los estudios realizados en Barcelona.

De la Orfèvrerie Christofle salía a las 17.00 de la tarde y después iba en metro a la Alianza Francesa, a clases de francés. Pero antes de entrar en clase, pasaba despacio por la pasarela del comedor del autoservicio, como si eligiese lo que quería comer. La verdad es que olía la comida, pasaba de largo y entraba a clase. Ningún día pude comer porque no tenía dinero para pagar un pequeño bocadillo. Así estuve cinco meses sin cenar, los días de cada día,

cuando iba a clase. Me he acordado siempre que alguien necesitaba que le echaran una mano.

Mientras estoy en París visito el Salón de la Informática y Material de Oficina (simo), distintos museos y sigo un curso de organización del trabajo en la Universidad de la Sorbona.

La estancia en París coincidió con la celebración de la Primera Conferencia Europea de Jóvenes Dirigentes Cristianos de la Economía. Asistí en representación de Joan Vidal Gironella, presidente de la Asociación Cristiana de Dirigentes de Barcelona. También vinieron de Barcelona Antoni Coromines, miembro de la Junta Directiva del Círculo de Economía de Barcelona, y Carles Ferrer Salat, que después fue presidente de Fomento del Trabajo y de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE).

Regreso de París el 7 de diciembre. El amigo Joan Cuatrecasas me viene a ver a casa de la Rue des Rosiers, en el barrio judío, donde vivo ahora. Decido volver con él en su coche a Barcelona. Uno no puede imaginarse la satisfacción de comer y beber un vaso de vino catalán al poco de pasar la frontera, después de tantos meses solo y con privaciones. Paso la Navidad en casa.

Joan B. Renart, consultor de empresas

Un mes después de regresar de París encontró trabajo como consultor de empresas en IEE, multinacional holandesa. Era un trabajo de gran responsabilidad y exigencia porque tenía que proporcionar asesoramiento profesional a los directores generales de las empresas a las cuales lo enviaban para solucionar sus problemas. La formación realizada hasta entonces, su experiencia en contacto con las empresas y las personas, y una cierta facilidad para resolver los problemas contribuyó a que consiguiera excelentes resultados como consultor:

Cuando llegaba a una empresa, saludaba al director general y pedía una entrevista los dos solos y sin interrupciones. Entonces, sin siquiera mirar el contrato que el director había firmado, le preguntaba cuáles eran los problemas que más le preocupaban. Algunas veces solo me dediqué a solucionar sus problemas, que eran los de la empresa.

Muchas veces he pensado cómo he tenido éxito y llego a la conclusión de que estaba mejor preparado de lo que pensaba por haber participado en asociaciones de carácter técnico empresarial, por los estudios de empresa que había cursado pero, sobre todo, porque iba de buena fe con muchas ganas de ayudar a solucionar los problemas de los directores.

También es cierto que, desde los dieciocho a los veinticinco años, aprendí a dirigir a otras personas —de entidades cívicas y

sociales— que no cobraban, a hablar en público, a escribir cartas, a organizar estructuras y a dirigir reuniones.

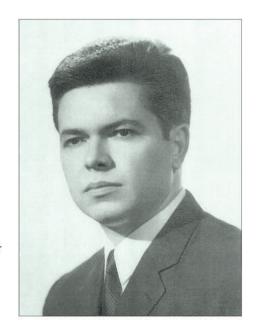
Haber impartido el curso de racionalización administrativa fue muy útil cuando hice la distribución en planta de las nuevas oficinas de la Mutua General de Seguros de Oviedo. Organizamos el trabajo, hicimos impresos múltiples (en aquellos tiempos era una novedad) y el director general aceptó que ahorrarían 18.000 horas anuales de trabajo, el equivalente al trabajo de diez empleados todo el año. Pero no queríamos prescindir de nadie. Arturo Arizaga fue el delegado del director general para supervisar mi trabajo.

Durante el año 1963 desarrolló una intensa actividad como consultor. En febrero marchó hacia Zaragoza con el encargo de organizar una empresa comercializadora de motores para subir agua de los pozos. Al finalizar el trabajo, como tenía el pasaporte en regla, fue enviado a Lisboa a organizar una empresa de accesorios de automóvil. Es la primera empresa que IEE organiza en Portugal. A pesar de que todavía no era supervisor, tenía a sus órdenes al ingeniero Gonçalo Cunha y al economista doctor Matos.

Después de este trabajo marchó hacia Oporto para organizar las importantes Bodegas Ribeiro & Irmão, donde consiguió aumentar las ventas un 35% y quedaron muy contentos.

El siguiente proyecto fue en el Algarve, en las empresas de José Mateus Horta, representante de la compañía General Motors en toda la provincia del Algarve. Vendía todo tipo de vehículos de la General Motors, tenía gasolineras y tiendas de electrodomésticos:

Era un señor muy trabajador y muy inteligente. Todos los veranos, durante las vacaciones, visitaba a todos los representantes



Joan B. Renart en su etapa de consultor (1963).

de la General Motors de todas las provincias de Portugal y así sabía cómo se organizaban los demás y qué innovaciones introducían. Cuando nos reunimos el primer día, me dijo: «Usted solo tiene veintiséis años y la confianza que tengo en el trabajo que me tiene que realizar está a la altura de la suela de los zapatos.» Tres días después, ya tenía la confianza a la altura del hombro. Cada año, por Navidad, me envía una felicitación. El trabajo fue un éxito y quedamos muy amigos.

También trabajó en una empresa textil en Setúbal, donde obtuvo muy buenos resultados montando un sistema de primas para aumentar la productividad. El director general de la empresa redactó una carta para IEE en la que reconocía que, gracias a esta asesoría, en un mes recuperaría la inversión que había realizado en el estudio. Al leer la carta, la respuesta de su jefe fue totalmente distinta: «Cuando se la di al director general me dijo que no le interesaba que le llevara cartas de esas porque no podía

enseñarlas a nadie que quisiera contratar un trabajo de consultoría, porque no podía garantizar un éxito parecido.»

Organizó la empresa de maquinaria agrícola Arquiminio Caeiro en Évora, otra empresa mayorista de alimentación, en Lisboa, y muchas más.

La empresa IEE escribió una carta en la que lo nombraban supervisor, y explicaban que era el supervisor más joven de la empresa holandesa de consultoría en todo el mundo.

Las experiencias en París y Portugal fueron un punto de inflexión en el desarrollo profesional de Joan B. Renart. Por un lado, captó la importancia de conocer la cultura empresarial de un país, pero, sobre todo, advirtió la necesidad de saber idiomas más allá de lo que podía haber aprendido en aquellos años en la escuela, como herramienta importante para los futuros cuadros intermedios y directivos de empresa:

La estancia en Portugal —como había pasado antes con Francia y el idioma francés— me permitió hablar y escribir portugués, aprender la cultura del país, saber captar los problemas de las empresas, las preocupaciones de los empresarios y mejorar las ventas y los beneficios de las empresas. Además, en poco más de un año, las estancias en París y Lisboa me han abierto los ojos para ir por el mundo y me han dado mucha confianza en mí mismo.

Al regresar de Portugal, en septiembre de 1963, como había dejado la empresa IEE, tiene que volver a buscar trabajo. Un amigo lo informa que Esteve Masllorens, el director que lo había contratado en IEE, había fundado la empresa consultora Ingeniería y Promoción Empresarial (IPROESA), en Barcelona. Fue a verlo para explicarle la experiencia profesional en Portugal y

lo contrató. Le pidió que estudiara la creación de un departamento de compraventa y concentración de empresas, mientras realizaba los trabajos de consultoría.

También desarrolló trabajos de consultor en el País Vasco (Arenas de San Juan, Amorebieta, Gernica) y en Cataluña (Reus, Calafell, Sant Andreu de Llavaneres). La empresa IPROESA lo envió a organizar el Ayuntamiento de Sant Andreu de Llavaneres:

Además de poner en orden la operativa política y administrativa, tuve la oportunidad de conocer los conflictos que generaban las relaciones entre los regidores, y entre estos y el alcalde. Todos confiaron en mí y eso me permitió desempeñar un trabajo fluido, pues, por ejemplo, cuando había redactado la solución para un determinado problema municipal, encargaba al secretario del Ayuntamiento que convocara por escrito, en mi nombre, a todos los regidores para reunirse en un Pleno del Consistorio, marcaba el día y la hora de celebración.

Siempre acudían todos los regidores y el alcalde, el señor Vives. Les leía el informe correspondiente, lo discutíamos según los conflictos que se habían generado antes sobre el tema y, para finalizar, el alcalde y los regidores, uno por uno, firmaban todas las hojas del informe. Al acabar el trabajo, el alcalde y el secretario me obsequiaron con un ejemplar del Reglamento de régimen interno de las administraciones locales, dedicado.

Después de un tiempo de trabajar en IPROESA presentó el estudio para crear el departamento que el director de la empresa le había pedido, pero este le comunicó que no era el mejor momento para desarrollarlo y que lo aplazaban. Entonces, Renart que, en aquellos años, tenía el título de profesorado mercantil y dos años cumplidos de Derecho, pero todavía le quedaban tres años para acabar la carrera, decidió marcharse de IPROESA,

al no haberse cumplido la promesa de creación del nuevo departamento:

Ha de entenderse que había sido director administrativo de Seresco, había ejercido de profesor en esade, había fundado los estudios de Cuadros Intermedios Administrativos, había organizado empresas. No podía estar quieto en aquello que sabía hacer.

Por eso, cuando llevo dos años yendo todos los días, todas las mañanas, a la Facultad de Derecho, noto que me falta algo.

Decidió fundar DELFOS, Instituto de Técnicas de Alta Gestión Empresarial. Con DELFOS organizó seminarios y cursos de formación empresarial. Captó la necesidad de las empresas, en aquellos años, de dominar más la comercialización:

Venimos de un mercado de demanda y estamos en un mercado de oferta. Los profesionales de las empresas no están preparados para afrontar la nueva situación.

Esto inclinó las actividades docentes de DELFOS hacia el marketing y las ventas. Posiblemente, DELFOS fue el embrión inconsciente de la futura Escuela Superior de Marketing y Administración de Barcelona (ESMA), que empezará a funcionar en 1966.

Pionero de la enseñanza del marketing en España. La fundación de la Escuela Superior de Marketing y Administración de Barcelona (ESMA)

En mayo de 1966, Joan B. Renart fundó la Escuela Superior de Marketing y Administración de Barcelona (ESMA), que estableció su primera sede en la calle de Tuset, 26. Se trataba de un piso que apenas tenía un vestíbulo, tres aulas con capacidad para quince personas, una sala de reuniones para los profesores y un despacho de dirección. Los inicios fueron modestos, aunque Renart tenía plena confianza en el proyecto que emprendía.

El 15 de mayo de 1966 se anunció el primer Curso Superior de Dirección de Marketing, con plazas limitadas, a quince personas como máximo, que fueron cubiertas inmediatamente. La misma respuesta se obtuvo en las siguientes convocatorias, y en cuanto se ocupaban las plazas, se organizaba el siguiente curso, al que llamaban promoción.

ESMA fue pionera en España porque los profesores eran dirigentes, profesionales con amplia experiencia docente y empresarial, con una clara vocación de servicio. Procedían de empresas pioneras de varios sectores y dimensiones, pero todos coincidían en el diagnóstico de la situación del país, de sus necesidades y de las acciones a llevar a cabo.

La fundación y el desarrollo de la Escuela Superior de Marketing y Administración de Barcelona (ESMA) fue una historia representativa de los cambios estructurales que conoció el país durante la década de los sesenta. Empezó cuando un hombre de empresa apreció que, en su entorno, la mayoría de directivos de las empresas carecían de una formación moderna relacionada con los temas de marketing y la gestión de empresas. Advirtió que las empresas necesitaban, cada vez más, a personas con alta calificación para los cargos de gestión. Y, más allá, se dio cuenta de que la formación de estos directivos era clave para optimizar el gran crecimiento y desarrollo de la época, y para que todo aquel histórico proceso no quedara en una mera burbuja que pudiera explotar y desvanecerse ante la primera fase recesiva del ciclo económico.

Para crear la cultura gerencial que el nuevo empresariado precisaba era urgente crear infraestructuras docentes, instituciones educativas como ESMA. Para Joan B. Renart era evidente que se estaba produciendo un déficit clave en las empresas: profesionales que supieran fabricar y comercializar bien, que ofrecieran productos necesarios de calidad y a precios ajustados, que, en definitiva, se adaptaran a la nueva economía basada en la oferta, y no en la demanda, como hasta entonces. Profesionales capaces de moverse con éxito en el nuevo marco de competencia creciente.

La escuela tenía que ser diferente a las ya existentes. En primer lugar, el perfil de los alumnos a los que pensaba dirigirse era el de profesionales y directivos de empresa, de entre veinticinco y cuarenta años, que se enfrentaban diariamente al reto de vender mejor. Para estos directivos había que ofrecer enseñanzas prácticas, que les fueran útiles inmediatamente, con currículums que les resultaran provechosos y relevantes en su quehacer diario. Esto comportaba otra de las características excepcionales que debía tener la escuela: el carácter de su profesorado. Desde el primer momento tuvo muy claro que los profesores también tendrían que ser profesionales y directivos de empresa con una amplia formación y experiencia empresarial.

Joan B. Renart, fundador de ESMA, consideró que tenía que crear una escuela en la que se fuera aún más allá de la concepción del marketing como la estrategia cuyo objetivo es conocer el mercado investigando las necesidades de las personas y las empresas. Lo entendía como una técnica al servicio de las ideas, a través de la búsqueda de motivaciones, análisis, estudios de mercado, creatividad, publicidad, previsión de ventas para llegar, finalmente, a hacer empresa y cubrir las necesidades sociales. Y consideró que había que explicarlo de una forma innovadora, para unas personas que lo necesitaban y no encontraban quién respondiera a sus demandas en esos años.

El profesorado abarcó un amplio abanico de especialidades para ir cubriendo las necesidades del alumnado, desde economistas, licenciados en derecho, intendentes, profesores mercantiles, de administración de empresas, ingenieros, expertos en marketing, técnicos oficiales en publicidad, técnicos en aduanas, psicólogos, etc. Como método pedagógico se puso énfasis en la combinación de los contenidos teóricos y los casos prácticos dentro del programa de estudios. El profesor impartía la clase sobre su especialidad, que era sobre el cargo que ejercía cada día en su empresa, y se dialogaba sobre las cuestiones planteadas por los alumnos, los hombres y las mujeres profesionales de empresas. Un dato muy ilustrativo: era la única escuela de negocios de entonces en la que los casos prácticos se basaban en empresas españolas.

Este éxito inicial confirmaba la oportunidad y el acierto de la fundación de la escuela y del carácter práctico que se le dio. En primer lugar, cabe recordar que la enseñanza empresarial no se impartía en la universidad y que los estudios superiores de economía, recientemente recuperados en Barcelona, eran muy teóricos. La especialización en marketing y el perfil del profesorado y el alumnado, que aseguraban una formación eminentemente práctica, eran los rasgos distintivos de ESMA, las bases de su

singularidad en relación con las demás ofertas de aquellos años en la ciudad condal (ESADE, IESE, EADA). La escuela cubrió un vacío importante, cumplió una labor social extraordinaria, sobre todo si tenemos presente la difusión que hizo de sus programas por todo el país.

Si para el alumnado la escuela era beneficiosa y útil, para los profesionales que se habían embarcado en aquella aventura docente ESMA era ilusionante, gratificante, como solo puede serlo la experiencia de transmitir y compartir entusiasmo, conocimientos y experiencias. La filosofía y los programas de la escuela se definían colectivamente en reuniones y encuentros de varios días durante el verano, para planificar los cursos. En los primeros y decisivos años, en los que todo estaba por definir, construir y delimitar, los encuentros se hicieron en Sant Bernat, en el macizo del Montseny, y, en una ocasión, en Llavaneres, en la costa del Maresme. Allí se trazaron los perfiles más importantes de la escuela. Por ejemplo, se elaboró una definición de marketing: «Es una gestión empresarial cuyo objetivo básico es investigar las necesidades cuantitativas y cualitativas del mercado para satisfacerlas mediante la oferta de productos y servicios que produzcan una rentabilidad determinada para la empresa.»

Los diferentes profesores compartían experiencias y conocimientos, y elaboraban los currículums y las anotaciones de lo que más adelante explicarían en clase. Había varios profesores para cada asignatura. Ellos eran los primeros que aprendían de sus compañeros y entre todos diseñaban el plan de estudios, aunque después cada uno se responsabilizaba de su área y se comprometía a desarrollar la programación de la misma. A cambio de este compromiso con la escuela y con sus compañeros, los profesores disfrutaban de una amplia autonomía, redactaban los apuntes y los casos prácticos, así como calificaban las tesinas de final de estudios.

La dirección general de la escuela fue ocupada por el fundador, Joan B. Renart. Las decisiones importantes y el diseño curricular fueron siempre adoptados de forma colegiada. La dirección y el profesorado de ESMA tenían muy claro que lo que pretendían era ayudar a personas que estuvieran interesadas en mejorar desde el punto de vista profesional y económico. Un porcentaje del alumnado era recién licenciado en ingeniería, económicas, etc., que había empezado a trabajar y veía con gran inquietud que buena parte de la teoría que había aprendido no le era nada útil, no le servía para abordar los múltiples problemas que surgían en su trabajo diario. ESMA los ayudaba a tocar con los pies en el suelo, los orientaba y los ayudaba a enfrentarse a la problemática cotidiana de la empresa. Otra parte eran empresarios hechos a sí mismos, muy inteligentes, pero sin formación académica y que encontraban cerradas las puertas de casi todas las instituciones educativas públicas.

Pero los alumnos eran, mayoritariamente, empresarios que tenían su propia empresa, gerentes, directores comerciales, jefes de ventas y personas con altos cargos de administración. En torno a una cuarta parte del alumnado eran personas que ocupaban cargos intermedios: vendedores, bachilleres y graduados. Los cursos se impartían por la tarde o los sábados, siempre fuera del horario laboral. Al finalizar los estudios tenían que redactar una tesina y, si aprobaban, se les otorgaba un diploma patrocinado por la Cámara Oficial de Comercio e Industria de la ciudad donde se impartían los estudios, durante el acto solemne de inauguración del curso académico. Sin embargo, para buena parte de aquellos profesionales, conseguir el título no era lo más importante. Asistían a los cursos tras finalizar su jornada laboral y lo que realmente les importaba era haber aprendido, había una inquietud por mejorar, por obtener formación empresarial para aplicar técnicas modernas y óptimas. ESMA respondía a sus necesidades, pues les proporcionaba un contenido lógico y

científico, además en su propia ciudad. Este fue el gran éxito de ESMA.

Inicialmente, todos los cursos se impartían en Barcelona, en el local de la calle de Tuset. Sin embargo, ya a estos primeros cursos asistían alumnos que venían de fuera de Barcelona. De este modo, pronto empezaron a surgir demandas de fuera de la ciudad condal, puesto que eran muchos los empresarios que estaban interesados en los cursos y seminarios que ofrecía la escuela como instrumento de actualización de su formación.

A partir de 1969, ESMA amplió el ámbito geográfico de su oferta. Los primeros pasos se dieron aprovechando contactos personales con profesionales residentes o vinculados con ciudades como Girona o Reus. El acto de Reus, en febrero de 1969, fue especialmente fructífero, pues allí se llegó a un acuerdo con la Cámara de Comercio de Reus, presidida desde hacía menos de un año por Francesc Cabré, que sirvió de modelo para la expansión posterior. La dirección de ESMA propuso a esta institución que cediera la infraestructura. A cambio, la escuela proporcionaba todo lo necesario para llevar a cabo el curso. Como la experiencia fue un éxito, se generalizó este mecanismo: el patrocinio de las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación. De hecho, una de las funciones de las Cámaras de Comercio era, y es, fomentar la formación de empresarios y directivos, por lo tanto, estas entidades y ESMA se entendieron a la perfección porque compartían su objetivo: proporcionar formación a nivel básico a todo hombre de empresa de manera constante, difundir los medios para llevar a cabo una mejor acción de administración y asesorar a los profesionales. Las Cámaras de Comercio acogían los cursos en sus distintas sedes y ESMA facilitaba el profesorado y el contenido. A su vez, se contactó en Madrid con el Instituto de Reforma de las Estructuras Comerciales (IRESCO).

En Girona, Lluís Taberner organizó, con mucho de éxito, un Curso Superior de Dirección de Marketing que tuvo lugar en la Casa de Cultura, hoy Universitat de Girona. La Cámara de Comercio e Industria de Girona patrocinó todos los estudios que realizó ESMA.

Después de una experiencia docente en 13 Cámaras de Comercio y otras ciudades de Cataluña, los profesores de ESMA empezaron a desplazarse por toda España, desde La Coruña a Sevilla, desde las Canarias hasta Valencia, hasta 78 ciudades. Cada profesor, además de sus especialidades temáticas, podía tener ciertas preferencias geográficas. La planificación de estos cursos fuera de Barcelona la llevaba un equipo que clasificaba a los profesores en función de las materias que eran su especialidad o que, sin llegar a serlo, podían impartir, y en función de las posibilidades de ir a unas ciudades u otras. Cuando llegaba una petición, revisaba su archivo y advertía de la disponibilidad de los profesores. A veces no era fácil, pues las demandas eran numerosas y podía no haber nadie a disposición de la escuela. Aquellos años era bastante frecuente encontrarse a varios profesores de ESMA esperando en los aeropuertos de Barcelona y Madrid para dirigirse a las diferentes ciudades donde se impartían los cursos. Las anécdotas de profesores que se cruzaban por la carretera yendo y viniendo son numerosas, puesto que era frecuente que, al acabar la clase a las once de la noche, cenaran en algún hostal de carretera.

El incremento constante de la oferta de cursos, conferencias, seminarios provocó la necesidad de ir aumentando la plantilla de profesores. Tuvo que establecerse un sistema de selección y admisión del profesorado. En primer lugar, se mantuvo el requisito imprescindible de que los nuevos docentes tuvieran una dilatada y profunda experiencia en el mundo de la empresa. En segundo lugar, tenían que aprobar un examen con un tribunal formado por profesores de la escuela. En esta prueba, el candidato tenía que dar una clase del tema que él mismo escogía, de la asignatura que impartiría, si superaba este primer examen, entraba en un periodo de prueba y, según cómo desarrollara su tarea, era finalmente aceptado.

Uno de los actos académicos que, desde los primeros años, empezó a realizarse de manera solemne y que desde entonces formó parte de la trayectoria de ESMA es la inauguración de los cursos académicos en las respectivas Cámaras de Comercio. La tradicional ceremonia de apertura ha contado con la presencia de destacadas personalidades del mundo empresarial, que han pronunciado la conferencia inaugural que versaba sobre un tema de interés actual. Desde la etapa inicial, la ceremonia tenía lugar en el Salón Dorado de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona. Durante el acto, se hacía entrega de los diplomas a los graduados. Después también se celebró en un buen número de ciudades.

Aquellos primeros años, ESMA se rigió bajo un patronato, es decir, por un consejo formado por relevantes personalidades del mundo financiero y empresarial que ejercían funciones rectoras, basadas en orientar y supervisar los planes de actuación de la escuela para que cumpliera debidamente su finalidad. El patronato se constituyó en función de las zonas geográficas de las Cámaras de Comercio y se establecieron así los patronatos de Barcelona, Girona, Lleida, Tarragona y Reus. La principal finalidad de cada uno de estos patronatos era ser el nexo de unión entre la propia escuela, con sede en Barcelona, y las Cámaras de Comercio respectivas; su misión era la de informar y orientar en la escuela en las necesidades empresariales de la zona para poder impartir los conocimientos más adecuados a la realidad y a las aspiraciones del alumnado. A su vez, la escuela informaba de los planes académicos, es decir, del transcurrir de los cursos

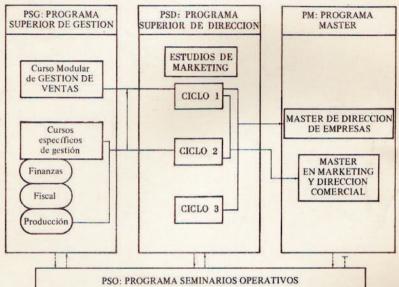


Joan B. Renart impartiendo clases en la Cámara de Comercio de las Palmas de Gran Canaria (1970).

y seminarios que se desarrollaban, de las innovaciones que se introducían en las materias, entregaba a los patronatos los apuntes editados desde la última reunión y comentaban el método pedagógico. Cada uno de los patronatos estaba formado por un presidente, un vicepresidente, un secretario y un número variable de miembros del consejo, cuyo número de integrantes se iba ampliando.

ESMA, atendiendo a esta necesidad de enseñar las técnicas de dirección de marketing, estructuró su formación en nivel operativo (de iniciación al marketing), superior (impartiendo cursos superiores de dirección de marketing, *management*, *controler*, secretariado de dirección, dirección de personal y de programado-

PLAN GENERAL DE ESTUDIOS DE ESMA



El Plan General de Estudios de ESMA, se desarrolla a través de cuatro grandes programas que abarcan la problemática de todas las áreas de la empresa.

Los cursos de cada uno de estos programas, conceden al participante un nivel de conocimientos que le permite, de una forma ordenada, tener acceso a los cursos inmediatamente superiores, consiguiendo por tanto una formación integral en la gestión empresarial.



Escuela Superior de Marketing y Administración

Córcega, 272 (Edificio Córcega) - Tel. 218 44 48 - 218 43 55 - Barcelona - 8 (España)

Plan General de Estudios impartidos en ESMA (contraportada de la revista de ESMA, *Promoventas*, 1982).



Curso Superior de Dirección de Marketing

Curso para graduarse como Técnico Superior en Dirección de Marketing (Marketing Managemet)

ESMA ESTA PATROCINADA POR CAMARAS OFICIALES DE COMER-CIO, INDUSTRIA Y NAVEGACION E IMPARTE SU PLAN DE ESTUDIOS EN:

BARCELONA — BILBAO — CASTELLON — GERONA — LA CORUÑA — LERIDA — PAMPLONA — MANRESA — MARTORELL — REUS — SABADELL — SAN SEBASTIAN — TARRAGONA — TARRASA — TORTOSA y ZARAGOZA.

- 82 Profesores especialistas, con amplia experiencia docente y en empresa.
- Títulación:

Técnico Superior en Dirección de Marketing

- Convocatoria oficial de la 32° Promoción
- Test selectivo. gratuito
- Se entregan APUNTES ORIGINALES de los profesores
- Se estudian diversos casos prácticos de empresas españolas
- Horarios:
 - Grupos de
 - a) Lunes y Viernes, 7 a 10 tarde.
 - b) Martes y Jueves,7 a 10 tarde.
 - c) Sábados, 5 a 9 tarde.
- Enseñanza por grupos limitados a 20.
- ASIGNATURAS (se explican según el sistema internacional del ENFOQUE GEREN-CIAL DEL MARKETING):

Dirección de Marketing — Administración y Dirección de Empresas — Rentabilidad y Precios — El Producto — Product Management — Estudios de Mercado — Previsión de Ventas — Psicología aplicada al Marketing — Creatividad — Dirección de Ventas — Publicidad — Promoción de Ventas — Distribución y Gestión de Stocks.

DURACION: 172 horas efectivas de clase.

INICIACION: Primer Grupo:2-10 y 30-10-72, horario de lunes y viernes de 7 a 10 tarde.

Segundo Grupo: 3-10 y 31-10-72, horario de martes y jueves de 7 a 10 tarde. Tercer Grupo: 7-10 y 4-11-72, horario de sábados, de 5 a 9 tarde.

MATRICULA INICIAL de inscripción: 6.000 pesetas.

INSCRIPCIONES e Información: 10 a 13 y de 16 a 20 horas, de lunes a viernes.

ESCUELA SUPERIOR DE MARKETING Y ADMINISTRACION

(ESMA), Córcega, 272 (Chaflan Balmes), Barcelona-8

非認

Tambien impartimos el PROGRAMA MASTER EN MARKETING, de 3 cursos

Promoventas (octubre 1973).



res de aplicaciones, fiscal y contabilidad analítica) y finalmente existía un nivel máximo, el máster, con el programa máster en Marketing y máster en Dirección y Administración de Empresas, ambos de una duración de tres años.

Además, se impartían seminarios de actualización práctica, donde se planteaban y resolvían problemas concretos, que se convertían en ejemplos de problemas reales como complemento a los programas de las enseñanzas antes señaladas, como sesiones de reciclaje y como punto de partida para otros cursos.

En 1973, el doctor Philip Kotler, profesor de la Universidad de Northwestern (Chicago), impartió un seminario de dirección de marketing en ESMA. En aquellos años, Kotler ya estaba en camino de convertirse en la máxima autoridad mundial en marketing.

ESMA fue pionera en el establecimiento de acuerdos de colaboración con destacadas escuelas y universidades europeas para fomentar la interrelación cultural, fundamental para el desarrollo del alumnado. Los primeros contactos de ESMA con instituciones extranjeras se iniciaron en 1973 con el Institute of Marketing of London, con el que estableció la convalidación de estudios, y un año después, con L'École Supérieure de Commerce et d'Administration des Entreprises de Toulouse, con la cual acordó el intercambio de profesores y de material pedagógico. Estos convenios internacionales para fomentar el intercambio de alumnos, profesores, así como la posibilidad de completar estudios en otro país, serían una constante a lo largo de toda la historia de la escuela universitaria.

Por otro lado, la revista *Promoventas, revista de marketing y administración de empresas*, adquirida en 1972, se convirtió en el medio de comunicación de la escuela para la difusión de los estudios, trabajos y otras informaciones aportadas por los profesores y colaboradores de ESMA, además de artículos de destacadas personalidades del mundo de la empresa y el marketing. En 1975 mereció el Diploma de Honor de la Comunicación 1975 a la mejor revista especializada.

En la década de los ochenta se abrió una nueva etapa en la historia de la escuela universitaria. En 1984, ESMA amplió su actividad docente con la fundación de dos escuelas superiores que quedaban integradas a ella: ESMAI, Escuela Superior de Management Internacional, y ESMATUR, Escuela Superior de Ma-

nagement Turístico. Las dos escuelas significaron la ampliación de la oferta educativa, que hasta aquellos momentos se había centrado en profesionales y directivos, para dar acceso a los estudiantes en edad universitaria, y ofrecerles una alternativa a las clásicas carreras de Ciencias Empresariales. La génesis de las dos carreras se hallaba en la misma demanda de exalumnos de ESMA que no encontraban para sus hijos una opción satisfactoria en la oferta universitaria existente. ESMA se anticipaba al cambio que se produciría años después en el marco universitario apostando por las carreras de turismo y de relaciones internacionales.

En el curso 1984-1985, ESMAI empezó a impartir la primera carrera de Marketing Internacional en España, respondiendo a la necesidad de profesionales expertos en este ámbito, en unos momentos en que se iba a incorporar en la Comunidad Económica Europea y a establecerse nuevas relaciones entre las empresas españolas y el entorno europeo.

Una de las características más relevantes de la carrera, de tres años de duración, era la composición de su claustro de profesores, que siguiendo la trayectoria de ESMA, estaba formado por economistas, abogados, ingenieros superiores y otros titulados, que compaginaban su trabajo investigador y docente con su actividad como directivos en el mundo empresarial, lo que les proporcionaba una visión exacta y práctica de la realidad.

La carrera iba dirigida tanto a dirigentes y altos cargos de empresa como a graduados superiores y jóvenes procedentes de la enseñanza secundaria —superadas las pruebas de acceso al nivel universitario—, con interés por la gestión de las operaciones internacionales de la empresa. Al finalizar los tres años de carrera, se obtenía la titulación de diplomado en Dirección de Marketing Internacional. A partir de aquí, en un segundo ciclo, se cursaba el máster en Management Internacional. La salida

profesional se encontraba en las empresas extranjeras con delegación en nuestro país o viceversa.

ESMATUR, dedicada a formar a futuros profesionales de la gestión y dirección de empresas relacionadas con el sector turístico, ofrecía en su programa de estudios una carrera de dirección de empresas turísticas estructurada en dos ciclos. El primero, de una duración de tres años académicos, otorgaba la titulación oficial de técnico de Empresas y Actividades Turísticas. El segundo ciclo, Management Turístico, de dos años académicos de duración, permitía obtener la titulación de máster en Dirección de Empresas Turísticas. En aquellos años ochenta y siguientes, los estudios de turismo en ESMA tenían como rasgo distintivo en relación con otras escuelas que era la única escuela de turismo que ofrecía un curso operacional de marketing paralelo a los estudios.

La repercusión de ambas carreras en el ámbito docente fue notable, y se consiguió una amplia aceptación por parte del alumnado que se matriculaba en ESMA:

Los alumnos de la primera promoción de ESMATUR han aprobado nuestros estudios y se examinan en la Escuela Oficial de Turismo de Madrid. Aprueba el 100%. Después de este resultado, somos la mejor escuela de turismo del Estado y el Escuela Oficial de Turismo de Madrid nos recomienda a todo aquel que les pide información.

Desde 1984, ESMA fue miembro activo de la European Foundation for Management Development (EFMD), la asociación europea de universidades y escuelas de negocios más importante, con sede en Bruselas. A partir de la década de los noventa, ESMA firmó acuerdos de colaboración académica con instituciones europeas, universidades de Estados Unidos, China y Japón.

El curso docente de 1988, ESMA publicó el libro de Joan B. Renart *Entrepreneurship, para que reflexiones antes de poner en marcha tu proyecto de empresa*, que se obsequiaba a cada uno de los alumnos matriculados por si tenían la intención de ser emprendedores y la lectura del libro les podía resultar útil.

En 2006, es decir, doce años después de cerrar la Escuela, en Barcelona hay dos Business Schools que imparten los estudios que desarrolló ESMA con éxito ahora hace cuarenta años.

ESMA fue una de las cinco escuelas de negocios más antiguas de Cataluña y una de las escuelas pioneras en España en la formación de directivos. Nació para dar respuesta a las necesidades más nuevas de la sociedad, especialmente en el campo del marketing, que en aquellos años era decisivo para el diseño de las nuevas actividades económicas. Fue una escuela capaz de prever cuál era el paso importante que la empresa española debía dar para poder ser una empresa competitiva y la que difundió este nuevo espíritu económico y social por todo el país. Mantuvo intercambios efectivos de alumnos con las Escuelas Superiores y Universidades de los países más avanzados de Europa y América.

A los veinticinco años⁴ ya se habían graduado en ESMA más de 35.000 alumnos, en 78 ciudades diferentes de España y en Toulouse (Francia).

En el cese de las actividades de ESMA, siempre tuvimos el objetivo de que nuestros alumnos acabaran adecuadamente los estudios. Cumplimos con todas nuestras obligaciones.

^{4. «}Marketing por vocación: La Escuela Superior de Marketing y Administración cumple 25 años». Artículo publicado en *La Vanguardia*. (Documentación anexa, p. 252.)

Algunos recuerdos y anécdotas de los cursos impartidos en ESMA:

El secretario general de la Cámara de Comercio de Lérida, el abogado Francesc Mercadé, no se decidía a organizar el primer curso de Dirección de Marketing. Tanto insistí que me escribió una carta, cuyo objetivo era decirme que no. Pero seguramente volvió a leerla y, al ver que era muy negativa, la acabó con un párrafo que venía a decir algo así como: «[...] No obstante, la Mesa de la Cámara estima que estos estudios son muy importantes y convenientes para las empresas del censo de la Cámara.»



Reunión constituyente del patronato ESMA en Lérida (13 de octubre de 1971). Preside el acto Joan Domènech Mercadal, director general de San Miguel, fábrica de cerveza y malta.

Sin pensarlo un minuto, puse este párrafo favorable en la portada del programa, con la fecha de la carta. A continuación se envió el programa a las empresas de Lérida, indicando que para inscribirse fueran a la Cámara de Comercio. Por carta, comuniqué al señor Mercadé que incluía su párrafo en la portada del programa de estudios.

Al cabo de ocho o diez días, desde la Cámara me preguntaban qué hacían, porque ya había cuarentaiún inscritos y no cabían en el aula. Ni uno más, les dije. Los que ahora se inscriban será para el próximo curso. La norma era veinte alumnos por curso para poder dialogar. ¡Fue un éxito extraordinario que los primeros cuarentaiún directivos hablaran del curso! Durante muchos años, cuando convocábamos un curso, se llenaba enseguida. Según el bedel, el señor Benito, la Cámara de Lérdia solo impartía cursos de ESMA.

En Igualada presenté un curso de Dirección de Empresas, me despedí y dejé al profesor que impartiría la primera clase a continuación. Llego a mi 4x4 para ir a cenar a uno de los restaurantes de la carretera y me encuentro que una rueda había perdido todo el aire. A la rueda de repuesto le había puesto un candado gordo Lince, pero me había dejado la llave en Barcelona. Fui donde había realizado la presentación y les pedí ayuda.

Por suerte, uno de los alumnos era el presidente del Gremio de Talleres de Reparación de Automóviles. Se portó muy bien. Telefoneó a diferentes talleres hasta localizar uno que tuviera un gato mecánico grande que nunca había visto. Lo fuimos a buscar con su coche. Con un martillo y una escarpa nos cargamos el candado Lince, cambiamos la rueda, devolvimos el gato y todo acabó bien.

Ya no tenía ganas de cenar y regresé a Barcelona. En la recta donde se ubicaba la empresa Punto Blanco, la Guardia Civil



Joan B. Renart pronunciando una conferencia en la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Manresa (27 de septiembre de 1971).

hacía parar y soplar. Soplé —nunca más me ha tocado hacerlo—y chillando fuerte el guardia civil dijo: «Cero, cero, cero.» Le pregunté por qué chillaba tanto y me contestó: «¡Grito para que lo oiga mi compañero, porque a estas horas nadie da cero, cero, cero!» ¡Lo que acababa de sudar sirvió de algo!

En la Cámara de Comercio e Industria de Palencia di una conferencia sobre el tema: la pequeña y mediana empresa ante el cambio.

Llegué con tiempo suficiente a la Cámara de Comercio. Saludé al presidente, Antonio de Hoyos, y le pedí que me mostrara la





El presidente de la Cámara de Comercio e Industria de Valladolid, Francisco Fernández Santamaría, abriendo el acto de entrega de diplomas (23 de mayo de 1980).

Salón de Actos de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Valladolid.

Acto de entrega de diplomas de los seminarios de Secretariado de Dirección de las promociones 1977-1978, 1978-1979 y 1979-1980 (23 de mayo de 1980).



Portada del Manual de perfeccionamiento de secretarias ejecutivas (1985).

sala donde pronunciaría la conferencia. Cabían 120 personas, que después se llenó a tope. Dijo que en la presidencia estarían él, el gobernador civil, el gerente de Tierra de Campos y el presidente de los empresarios de Palencia.

No conocía las costumbres y me atreví a decirles que si al acabar alguna persona tenía alguna pregunta con mucho gusto la respondería. Se cuadró y mirándome contestó: «¡Aquí nadie pregunta nada!»

El 13 de marzo de 1983, comí con el amigo Josep Maria Calmet, presidente de la Cámara de Comercio e Industria de Manresa, en un restaurante de Manresa. Vino el amigo Valentí Roqueta, antiguo alumno de ESMA. Uno de los temas de conversación fue que Calmet intentaba que Roqueta aceptara presentar su candidatura a presidente de la Cámara de Comercio e Industria de Manresa y Roqueta decía que no quería. Era joven y creo que pensaba que no estaba suficientemente preparado, aunque nosotros pensábamos que sí que lo estaba.

Conseguí que se presentara y fuera el siguiente presidente, diciéndole: ahora que puedes, te parece fácil ser presidente, pero si ahora no lo aprovechas, te pasará la oportunidad y toda la vida querrás serlo y ya no lo serás nunca. Esta idea la captó y la hizo suya. Presentó la candidatura y fue elegido presidente.



4 de marzo de 1983, último año en el despacho dirigiendo ESMA-ESMAI y ESMATUR. «En agosto de 1984 estaba dirigiendo Vichy Catalán.»

......

Acto académico de inauguración oficial del curso 1991-1992, celebrado en el Salón Dorado de la Casa Lonja de Mar de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona.

Imagen superior, vista general del público asistente al acto. En la inferior, conferencia pronunciada por Joan B. Renart Cava, director general de ESMA y administrador de S.A. Vichy Catalán, con el tema: «Estrategia empresarial ante el mercado interior europeo».

A continuación se efectuó la entrega de diplomas y certificados, y se sirvió un cóctel para celebrar el 25º aniversario de la Escuela (22 de octubre de 1991).

Foto: Alberto Viñals Gisbert.

96





En la Cámara de Comercio e Industria de Valladolid imparto un seminario de secretariado de dirección de veinte horas, a veinte secretarias de dirección. Al año siguiente asistieron veinte más y, al curso académico 1979-1880, asistieron veinte secretarias de dirección más.

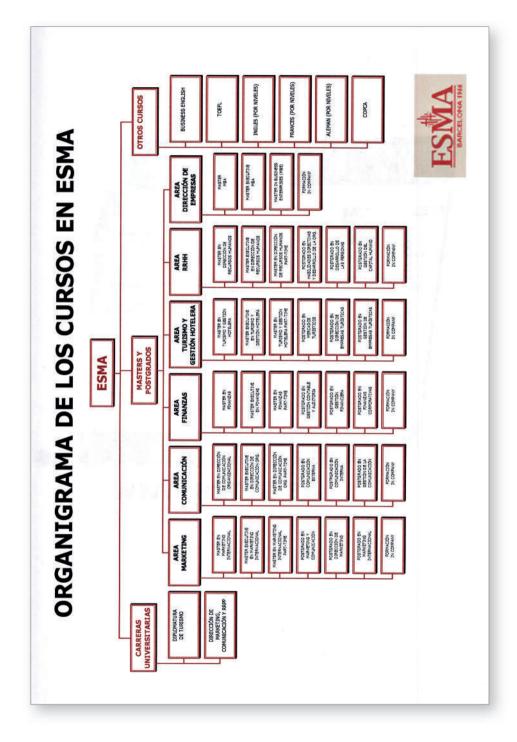
El primer seminario fue todo un acontecimiento. La televisión nos filmó en clase, el diario local más importante entrevistó a las secretarias y publicó el resultado de una encuesta que, como ejercicio práctico, hicimos a los directivos de noventa empresas vallisoletanas.

A su vez, otros profesores impartían clases en los cursos de Management y de Dirección de Marketing.

Trabajar con secretarias de dirección más los conocimientos y la experiencia adquirida impartiendo seminarios a secretarias, le dieron la oportunidad de escribir un Manual de perfeccionamiento de secretarias ejecutivas, que en 1985 fue editado y publicado por Gestión y Planificación Integral.

Unos años después me encontré por la calle con el señor Moles, director comercial de una importante empresa, ex alumno de ESMA. Con confianza, le pregunté si los estudios realizados en ESMA le habían sido útiles y la respuesta fue: «Solo con lo que aprendí sobre trazado de rutas de vendedores, que nos explicó el profesor Torán, ahorré millones a mi empresa.»

Organigrama de los cursos impartidos en ESMA en la última etapa de la historia de la Escuela Universitaria.



1.2.2018

Done from Remart

Jengo un gran recuerdo de su persona. (e couvai hace alvora unos 45 años (allo por 1973)

Vd. llevaba la dirección de ESMA a impurtió su equipo varios cursos en el Dajo Maestrat (peninalo, Vinarios, Perúscula, etc

Le acuerdo que vol. hizo la presentación de 2 cursos Organización y Administración de Empresas y otro de Contelles, contabilidad de Costes/ que mos causo gratisima impresión a todos los responsables de las empresas que participaron. Alguns de nosotros nos relacionamos más intensamente con vil.

Después, pendi el contacto hasta que en 1992 run familia veniny a pasar unas jornadas de relajamiento en el Balucario bishy Catalán y supe de su mueva trayectoria en la diecaise de esta Entidad

An total agrade c'unionto a su persona por los conocimientos que nos importios es por la brillante trayectoria de toda una vida en el mundo empresarial.

The cordial saludo 4, hash triempre.

It the wing

Autonia Remier Espen

SICHT CHAILAS

Part Research 1979 (1798) Cardes de Matrodia (Carene 1941 - 1794) Cardes de Matrodia (Cardes de Matro

Aun y el tiempo que ha transcurrido desde la impartición de los cursos de formación de ESMA, hay alumnos que todavía se acuerdan y agradecen la formación recibida. Carta de Antonio Muñoz (1 de febrero de 2018).

La Joven Cámara Económica de Barcelona y la Federación de Jóvenes Cámaras Económicas de España

Joan B. Renart, desde la fundación de la Escuela Superior de Marketing y Administración de Barcelona (ESMA), había ido incorporando a su trayectoria profesional nuevos cargos y responsabilidades en el ámbito del marketing y la dirección de empresas:

El 16 de septiembre de 1969 obtiene el título de licenciado en Derecho.

En 1971 es elegido presidente de la Asociación para la Promoción de Técnicos y Dirigentes de Empresa de Barcelona.

En 1973 es elegido presidente de la Joven Cámara Económica de Barcelona, con treinta y siete años:

En la asamblea que se celebra para rendir cuentas al anterior presidente, es costumbre que el candidato a presidente pronuncie un discurso y explique qué piensa hacer. Incluso, para mi sorpresa, cuando me toca hablar les digo textualmente que soy una persona de acción y que, por lo tanto, les pido que me formulen las preguntas que deseen. La sorpresa es general y nadie me pregunta. Me eligen por aclamación. El mandato de presidente es por un año completo, lo que me obliga a trabajar de lo lindo. Entre noventa miembros en activo desarrollamos diecinueve proyectos o programas.



Francesc Cabré, presidente de la Cámara de Comercio de Reus, entregando la Medalla de Oro de la Feria de Reus a Joan B. Renart, en presencia de Antoni Pont, director de la Feria (hoy, presidente de honor del grupo de empresas Borges), en 1973.

Me invitan a pronunciar una conferencia con motivo de la inauguración de la Feria de Muestras de Reus. Me presenta Francesc Cabré, presidente de la Cámara de Comercio e Industria de Reus. Sucedió una anécdota.

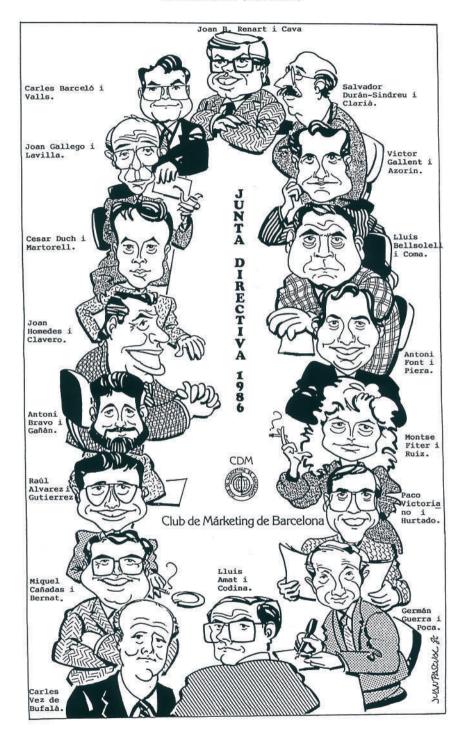
Mientras estoy pronunciando la conferencia, el presidente me dice en voz alta (no había micrófono) que había entrado a la sala el alcalde de Reus, el señor Miquel Colàs. Cuando acabo de pronunciar la conferencia, el señor Colàs se dirige hacia nosotros y me saluda efusivamente. Para el señor Cabré era muy importante que el alcalde viniera a escuchar la conferencia de la Feria, pero lo que no sabía era que hacía pocos años, como consultor,

había organizado la empresa Brasilia fundada por Ramon Ginés y Miquel Colàs.

En la Cámara de Comercio e Industria de Reus impartí algunas clases de los cursos que, ininterrumpidamente, se organizaron durante muchos años.

En 1975 fue elegido presidente de la Federación de Jóvenes Cámaras Económicas de España. La Federación de Jóvenes Cámaras de España celebró una asamblea y, un punto del orden del día era la elección de presidente. Esta elección la hicieron los presidentes de las Jóvenes Cámaras Locales que habían asistido. El acto se celebró en el hotel La Reconquista, de Oviedo. Renart fue elegido presidente de la Federación de Jóvenes Cámaras de España, con el apoyo de la Junta Directiva de la Joven Cámara Económica de Barcelona que había presidido hasta hacía poco.

El 20 de noviembre de 1981, Joan B. Renart recibe la Medalla de Oro al Mérito Tecnológico otorgada por la Federación Española de Diplomados por Escuelas Nacionales y Extranjeras (FEDINE).



El Club de Marketing de Barcelona (1982-1986)

Hace dos años que soy presidente del Club de Marketing y vuelvo a presentarme a las elecciones que se celebran en la asamblea de socios para ser presidente dos años más. Soy elegido presidente. Este año, el Club de Marketing organiza varias celebraciones con motivo de los treinta años de existencia y una de las actividades que desarrollan es conceder un premio a la innovación de cócteles. Ya hace un tiempo que por afición fabrico ratafía y un poco en broma la presento a este concurso. Tengo la copa que me concedieron en una estantería de mi casa y el documento conforme me conceden el premio de Innovación de Cócteles. ¡Qué cosas más curiosas pasan en la vida!

Como presidente del Club de Marketing, cuando finalizo el mandato en 1986, conseguí tres hitos importantes: pasar de 800 a 1.300 asociados, trasladarnos de un local alquilado de 300 m² a un piso principal de propiedad en la calle Consell de Cent, 366 —de 500 m² y 700 m² de terraza útil— y que todos los Comités organicen actividades rentables, que, durante mi presidencia, permitieron pagar 9 millones de pesetas (54.000 euros) de los 18 millones de pesetas (108.000 euros) que costó el nuevo local.

El hecho de haber preparado e impartido diferentes seminarios de marketing para empresas de servicios en el Club de Marketing de Barcelona; haber impulsado, como presidente ejecutivo, la captación y formación de 500 nuevos socios; así como haber impulsado una economía próspera y otras experiencias satisfactorias, me animó a preparar, organizar e impartir, como profesor,

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 Marketina?

 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, ileno de vida y de espíritu de superación. Uno de estos Comités edita la revista Markerama, lider 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 dificil 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

un seminario para directivos de asociaciones cívicas, sociales y culturales, sin ánimo de lucro, con el objetivo de dinamizar su funcionamiento.

Este seminario es un ejemplo más de las cosas que, a lo largo de mi vida, he realizado sin hacer ruido y que solo han conocido los interesados.

Lo celebramos en uno de los locales del Club de Marketing. Se cubrieron todas las plazas disponibles y asistieron cinco presidentes de entidades y miembros de juntas directivas. Del eco e interés que despertó, la Generalitat de Catalunya animó a Guiomar Amell para que participara y lo clausurara.

En 1986 acabo mi mandato de presidente del Club de Marketing de Barcelona. Una persona se ofreció a dibujarnos unas caricaturas. Vino un día que celebrábamos Junta Directiva y la realizó de toda la Junta. (Dibujo Juan Pascual, 1986).

En 1992, el Club de Marketing de Barcelona organizó una reunión en la que participaron representantes de todas las escuelas de negocios, de las universidades y otras entidades, hasta un número de veintidós, para elegir —como cada año— al profesional del año. Tengo la satisfacción de que se me escogió Profesional del Año.

Artículo sobre el Club de Marketing de Barcelona en la época en que Joan B. Renart fue presidente de la entidad.



A la izquierda, Antoni Font, presidente del Club de Marketing de Barcelona; a la derecha, el consejero del Departamento de Industria de la Generalitat de Catalunya, Antoni Subirà, y en el centro, Joan B. Renart, recibiendo el trofeo que lo acredita como Profesional del Año. A continuación pronunció una conferencia sobre el tema «marketing participativo».

Familia y filosofía de vida

En diciembre de 1962, Joan B. Renart regresó de París y pudo disfrutar de la Navidad en casa, en Barcelona. En enero de 1963, un grupo de amigos organizó una excursión a la Ermita de Sant Joan de Blanes, donde conoció a Rosa Maria Montalat.

Empiezo a hablar con ella y nos hacemos amigos durante toda la excursión, pero, cuando llegamos a Barcelona delante de su casa, no me quiere dar el teléfono. Lo busco, la telefoneo, salimos y salimos. Me gusta Rosa Maria. Me gusta su manera de ser, la manera cómo habla...

Al cabo de un mes de conocerla, me envían a trabajar a Portugal como consultor de empresas. Nos escribimos muchas cartas. En una de ellas le envío la letra de la canción de Gilbert Bécaud Et maintenant («Et maintenant que vais-je faire. De tout ce temps que sera ma vie...») adaptada a nuestra relación.

Rosa Maria Montalat también recordaba aquel primer encuentro:

Fuimos de excursión a Blanes y simpatizamos, nos fuimos tratando, lo vi un hombre sencillo, muy trabajador, los amigos Cardeña me dijeron que daba conferencias y pensé, ¡vaya! debe de ser interesante, lo vi muy equilibrado, él era de Balaguer.

Renart pidió permiso a la empresa de Portugal, que estaba muy satisfecha de los trabajos de consultoría que había realizado, para ir a Barcelona algunos fines de semana del mes de junio, para poder ver a Rosa Maria.

Un día estábamos sentados en la terraza del bar Samoa, en el Paseo de Gracia con Rosselló de Barcelona, cuando por casualidad pasaron Mariona y Manel Cardeña. Nos saludamos y nos preguntaron si ya estábamos prometidos. Rosa Maria y yo nos miramos el uno al otro y nos preguntamos si lo estábamos y decidimos que sí, que nos gustábamos y que nos considerábamos prometidos. Pasé todo el verano trabajando en Portugal hasta septiembre.

Rosa Maria Montalat Oliva nació en Figueres, el 23 de diciembre de 1936. Hija de Joan Montalat Vallmajó (Cistella, 1896 - Barcelona, 1958) y de Maria Oliva Montalat (Vilajuïga, 1902 - Barcelona, 1988). El matrimonio vivía a inicios de la década de los treinta en Figueres, donde nacieron sus dos hijas, Lluïsa y Rosa Maria.

Durante el periodo de la Guerra Civil española, marchan a Vilajuïga, a casa de su familia materna, para alejarse del conflicto bélico. Una vez finalizada la guerra se trasladan a Barcelona y Joan Montalat entró a formar parte del Consejo de Administración de Vichy Catalán, donde fue presidente de la sociedad hasta 1958, año de su muerte.

Rosa Maria cursó estudios de bachillerato hasta el Examen de Estado y seis cursos de piano. Le gustaba mucho la música, iba a muchos conciertos del Palau. La casa de Barcelona constituía un universo femenino formado por la abuela, Maria Montalat; la madre, Maria Oliva; la tía, Dolors Oliva; su hermana, Lluïsa, y ella. En el buen progreso de la relación con Joan fue decisiva la mediación de la tía, que tenía una amiga de Balaguer, la señora Maluquer, quien dio muy buenas referencias de la familia Renart Cava.

El 28 de septiembre de 1965, Joan B. Renart y Rosa Maria Montalat se casaron en la capilla románica de Montjuïc, que pertenecía a la parroquia de Santa Dorotea, acompañados por familiares y amigos. La celebración fue en el restaurante La Masía, de Esplugues de Llobregat.

El viaje de boda fue a las islas Canarias, con estancia de una semana en Tenerife y una semana en las Palmas de Gran Canaria. Y cuatro días de estancia en Lisboa, para enseñarle a Rosa Maria la ciudad donde había estado trabajando Joan poco después de que se conocieran.



Boda de Joan B. Renart y Rosa Maria Montalat (28 de septiembre de 1965).

Los novios se instalaron en Barcelona, en el piso que la madre de Rosa Maria compró en el paseo de Sant Joan, donde han vivido toda la vida.

El 20 de septiembre de 1966 nació su hija Irene, en la policlínica Platón de Barcelona. El ginecólogo que atendió a Rosa Maria fue el doctor Lluís Maria Puig Tintoré, amigo personal de Joan Renart.

Rosa Maria y su hermana Lluïsa eran socias de las Juventudes Musicales, movimiento cultural juvenil a imagen de otros movimientos europeos, dedicado a la difusión de la música y a la promoción de jóvenes músicos. Es por ello por lo que en verano de 1967 fueron los tres al congreso que las Juventudes Musicales organizaron en Montreal (Canadá), con motivo de la celebración de la Exposición Universal. El trayecto fue en avión hasta Rotterdam, con el barco holandés Statendamm a New York y en autocar hasta Montreal.

Al regresar a Barcelona, después de unas semanas, Irene, que entonces tenía casi un año, no se dejaba coger en brazos por Rosa Maria y se agarraba a las faldas de la abuela Maria, que la había cuidado durante nuestro viaje. ¡Sabía bien quién le daba de comer!

El 25 de marzo de 1968 nació su segunda hija, Gemma, también en la policlínica Platón, atendidas por el doctor Lluís Maria Puig Tintoré.

Aquellos años, la vida de Joan B. Renart se repartía entre el trabajo y la dedicación a la familia, recuperando el contacto con la naturaleza que tanto había disfrutado durante la infancia y la adolescencia. Ahora empiezo a mirar de nuevo la naturaleza, que casi había olvidado desde pequeño y adolescente en Balaguer.

El fin de semana de un mes de este año planto las primeras doce coles debajo de un pino. Así empieza mi afición por la horticultura. Es el primer huerto. Nunca más he plantado nada debajo de un árbol y menos de un pino, puesto que no se consigue nada. Pero desde hoy perseveraré.

Un verano en Castellterçol me entero de que en un lugar al que llaman Fonts Calentes había peces. Preparo una pequeña caña de pescar y consigo unos treinta pececillos de 15 cm. Los pongo en una bañera de plástico de un metro de diámetro en el jardín para que Irene y Gemma jueguen.

A la mañana siguiente solo quedaban cinco pececillos. No había rastro de nada. Al día siguiente me desperté antes de que amaneciera y desde una ventana descubrí el misterio: con el fresco de la mañana, los pececillos saltaban contentos y dos gatos grandes, apoyados en la pared de la bañera, los iban cazando y se los comían con espina, no dejaban rastro.

Confeccioné un gallinero rudimentario que, poco a poco, un carpintero fue perfeccionando conforme aumentaban las aves de corral. Tuvimos un gallo y gallinas, incubamos pollitos, más tarde, durante años, faisanes y acabé siendo socio numerario de la Sociedad Columbófila de Cataluña, pero mis palomos mensajeros no llegaron a participar en ninguna carrera, solo salían a volar por el cielo de Castellterçol.

Todo esto se acabó cuando, al cabo de cinco años, vi que un aldeano tenía palomos vulgares y ya volaban unos doscientos. El polvo blanco que los hace impermeables al agua y los excrementos son muy tóxicos para los pulmones.

La familia disfrutaba recogiendo y comiendo los huevos de las gallinas y viendo cómo los pollitos rompían los huevos incubados para nacer.

La primera vez que impartí un curso de ESMA en Valladolid pasee por los alrededores de la Cámara de Comercio. Al pasar por delante de una tienda vi unos pollitos que nunca había visto. Al decirme que eran faisanes compré doce (por la Ley de los grandes números de Bernoulli supuse que saldrían machos y hembras) y me los llevé en una caja de zapatos al día siguiente cuando iba a tomar el avión de regreso a Barcelona. De aquellos machos y hembras incubé y crie a unos ciento cincuenta cada año, que los cazadores de los pueblos de alrededor de Castellterçol me compraban.



«Los faisanes que crie durante diez o doce años.»

Todavía ahora me entran ganas de reír al recordar cómo debía hacer el viaje con una caja de zapatos en el regazo lleno de pollitos piando. ¿Y al pasar el control de la policía?

El 21 de febrero de 1975 nació su hijo Joan, también con la asistencia al parto del doctor Lluís Maria Puig Tintoré.

En la villa de Castellterçol, en la comarca del Moianès, la madre de Rosa Maria compró una casita y en el terreno que había Joan montó un huerto, una actividad que requiere tiempo, atención



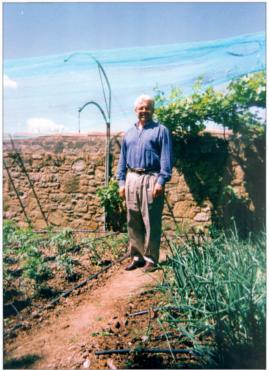


Foto familiar: Gemma (8 años), Rosa Maria con el pequeño Joan e Irene (10 años).

.....

En el huerto, en Castellterçol.

constante, paciencia y respetar los ciclos de la naturaleza. A Joan B. Renart le gusta hacer crecer los productos de la tierra, del mismo modo que le gusta impulsar, hacer crecer a las personas, las empresas y las entidades.

Entre el plantel de lechuga encontré una hierba que resultó una planta de tabaco. Cuando crece puede alcanzar 2 metros de altura y el tronco 20 cm de circunferencia. La semilla cayó al suelo y salieron matas. Hice puros, como se ve en la foto, durante muchos años. En los primeros, el aire no pasaba, pero cuando lo conseguí, eran más buenos que los habanos.

Con garrafas vacías de Font d'Or y con agua Vichy Catalán, una veintena de hierbas curanderas y alcohol de una graduación de 96,5 % en volumen, de origen vínico sin añadido de marcadores, elaboro ratafía a la intemperie por el proceso de maceración, durante 40 días a la intemperie (nunca hay que removerlo).

En el universo personal de Castellterçol, el contacto con los animales ha tenido un papel destacado:

En Castellterçol, tenemos un gallo y gallinitas pericas de patas y cara morada. Pero, como se puede ver en las fotos son muy elegantes paseando por el jardín.









Rosa Maria delante de un cerezo florecido en el huerto de Castellterçol.

Cultivando coles de Bruselas en el huerto..

También cuidamos de unas pocas gallinas rubias que dan una cosecha semanal de huevos. En la foto salen huevos de distintos tamaños porque era a principios de año, cuando las más jóvenes empiezan a hacer la primera puesta. Y cuando los huevos tienen el tamaño normal, algunos salen con dos yemas durante unas semanas.

En verano de 1979 fuimos quince días a la pensión de doña Adela en Vilaflor (Santa Cruz de Tenerife) porque el entorno era muy saludable. Cada tarde íbamos a beber agua a la Fuente del Pino Gordo. También íbamos más arriba, a la montaña de Las Lajas. Finalmente, llegábamos hasta las Cañadas del Teide, donde se encuentran el Parador de Turismo y el Teide, al que subimos varias veces, una de ellas a pie hasta la cima, donde está la Cruz.

En nuestra estancia en Vilaflor conocimos el Parador de Turismo que estaba situado en medio de las Cañadas del Teide. Como





Joan (4 años), Irene (13 años) y Gemma (11 años) en la cima del Teide, junto a la cruz de hierro (3.750 metros de altitud).

La familia Renart Montalat a la llegada al aeropuerto del Prat de Barcelona (29 de agosto de 1979).

......







Rosa Maria, Joan y Gemma con uno de los amigos que hicieron en Puerto de la Cruz (Tenerife).



Rosa Maria y los niños disfrutando de la piscina del Parador (1981).

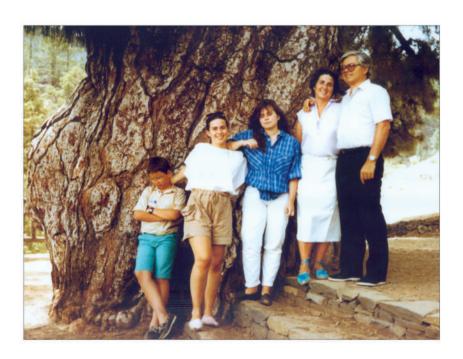
Foto familiar junto al Pino Gordo —de 9 metros de circunferencia—, en Vilaflor (Santa Cruz de Tenerife), 1981.

cada tarde, subíamos a las cañadas a respirar aire seco, decidimos ir quince días al Parador de Turismo en 1981.

Durante treinta años, entre 1980 y 2010, con el amigo Jaume Guiteras (d.e.p.) practicamos senderismo de 7 a 10 de la mañana, todos los domingos en Castellterçol.

Ha sido una experiencia muy enriquecedora, tanto por el esfuerzo físico, como por el hecho de ejercitar la mente y la voluntad para conseguir aquello que nos proponíamos. Andábamos por caminos forestales, subiendo y bajando montañas. Salíamos tanto si hacía frío como calor, tanto si llovía como si nevaba. Más de una vez, con diez grados bajo cero, las manos sin guantes se me ponían moradas del frío.

Recuerdo que una vez fuimos a buscar trufas y lo hicimos con tanto entusiasmo que saltando márgenes y atravesando campos,



de repente, nos encontramos que estábamos en Sant Feliu de Codines. Sin darnos cuenta habíamos recorrido diez kilómetros, pero acto seguido fuimos conscientes de que tendríamos que andar otros diez kilómetros para regresar a Castellterçol. Por suerte, encontramos algunas trufas. Y no digo nada de las tormentas de agua que nos cayeron encima. Suerte de las casas de payés que nos acogían. Pero, disfrutamos mucho.

El 2 de enero de 1981 murió mi padre, Pere Renart, de un coma diabético, por sedentarismo. Recuerdo que, a veces, estaba trabajando y de repente me ponía a pensar en él y lloraba. No entendía por qué tenía que morir. Había sido secretario del Centre Excursionista de Balaguer en su juventud, se cuidaba mucho, pero el estrés del trabajo y la lucha por sacar adelante a la familia hizo que fumara demasiado.

Siempre tuvo una gran desazón porque todos sus hijos estudiaran. Él y nuestra madre nos dieron unos valores, un gran ejemplo y fortaleza física y mental. Mi padre me enseñó a trabajar, fue para mí un modelo y un gran ejemplo. Lo sentí mucho.

Siempre me ha gustado encontrar solución a los problemas. Un día vino a ESMA un grupo de padres y madres de personas con discapacidad de Vic, presidía el grupo el señor Antoni Codina, delegado en Vic de la Asociación Cristiana de Dirigentes de Barcelona.

Me explican que actualmente existe una escuela para discapacitados en Vic en un piso de la ciudad. Se habían enterado de que los padres camilos vendían una casa y una finca cerca de Vic por ocho millones de pesetas (cuarenta y ocho mil euros).

Han venido porque unos padres se han comprometido a comprar la casa y la finca. Me dicen que no tienen dinero para comprarlas y me piden consejo para poder comprarlas.





Explicado el problema, a continuación les expongo mi solución. Tenéis que localizar a una persona con capacidad para dirigir la campaña de recaudación de dinero, que sea educada y simpática, que le guste conseguir lo que se propone. Pero, sobre todo, que le entusiasme conseguir dos objetivos: el primero, conectar con las personas que lleven a cabo todo tipo de campañas destinadas a la recaudación de dinero que durante el año se haga en Vic (Cruz Roja, Cáncer, Domund) y el segundo hacer trabajar coordinadamente a todos estos equipos, que ya están acostumbrados a recaudar dinero.

Así lo hicieron y recaudaron diecinueve millones de pesetas (ciento catorce mil euros). Compraron la finca y ahora es para los discapacitados de toda la Plana de Vic.

También recuerdo que Rosa Maria habló con la madre Ramona del colegio de las Escolapias (donde estudiaban nuestros hijos). Esta le explicó que tenían un problema económico-financiero. Rosa Maria le dijo que hablaría conmigo y seguramente se lo arreglaría.

La madre superiora me explicó los números. Capté de qué problema se trataba: haciendo cálculos salía un déficit de doce millones de pesetas (setenta y dos mil euros).

Averigüé que hacían una aportación económica a la madre provincial y que las monjas que ejercían de profesoras no tenían asignado un sueldo. Propuse que las monjas tuvieran un sueldo, pero que no cobraran hasta haber saldado la deuda.

En el escenario del salón de actos de la escuela, donde se hacía teatro y actividades culturales, se habían colocado grandes pizarras, llenas de números donde se explicaba todo con detalle. Se organizó la reunión en tres grupos. Todos vieron acertado solucionar el problema de golpe y repartido en tres partes.

El déficit de los doce millones se dividió en tres partes: una parte la pagaríamos los padres mediante las cuotas que pagaban nuestros hijos. Se les reunió, se les explicó, se discutió y lo aprobamos; la segunda parte, la pagarían los profesores. También se les reunió y explicó, se discutió mucho y lo aceptaron; la tercera parte, dejaban de pagar a la madre provincial. A partir de entonces, se trabajó con control presupuestario.

La llegada de las vacaciones rompía con la rutina del trabajo en el despacho. El año 1988, toda la familia Renart Montalat disfrutamos de unos días de vacaciones en el parque temático Disney World, en Estados Unidos: cogimos el vuelo de Barcelona a Nueva York y de allí a Orlando (Florida). Nos alojamos en el Contemporáneo Resort, en medio del parque.

En 1990, con cincuenta y cuatro años, me hago socio del Club de Golf Vallromanes (fundado en 1968), situado en la comarca del Vallès Oriental. Me encuentro con la sorpresa de que el presidente es un ex alumno de ESMA. Dos veranos seguidos, por la tarde, aprovechando la jornada intensiva, voy al campo de Vallromanes para conseguir aprender a jugar al golf. Durante doce años, fui a jugar al golf en Vallromanes todos los miércoles, de las 9 a las 11 de la mañana. Desde el primer día, contraté a un profesor, lo que fue una buena idea porque nunca sufrí una lesión de las que suelen tener —sobre todo en la espalda— los que aprenden a jugar solos. Llegué a tener un hándicap 20. Continúo como socio hasta 2012.



Recuerdo de las vacaciones en Disney World (1988).

Habiendo practicado otros deportes en la juventud, fue reavivarme en un deporte nuevo que es difícil de dominar, un deporte armonioso, ágil, que te obliga a estar concentrado en lo que haces y no empecinarse a pegar fuerte a la bola.

En 1996 se construyó el Club de Golf de Castellterçol, el pueblo donde voy los fines de semana, en unos terrenos que habían sido campos de cultivo (ayudé a arrancar y a sacar muchas piedras del campo). Como seis años antes me había hecho socio del Club de Golf Vallromanes, ahora ya jugaba aceptablemente bien, todos los sábados.

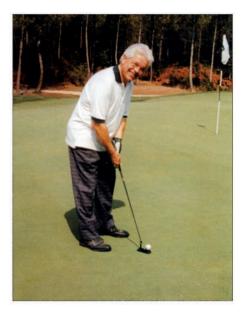
Haber jugado, sobre todo, a pelota vasca y a baloncesto, hace que no noten molestias desde el primer día. Esto me permite disfrutar del juego. Es duro para los que no están acostumbrados a andar. Para jugar bien, no tienes que notar que andas, solo tienes que estar concentrado para escoger bien el palo y dónde quieres que vaya la bola.

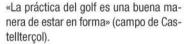
Tengo cincuenta y nueve años, pero no los noto. No pienso en ello.

Entre jugar al golf los sábados y hacer senderismo tres horas los domingos por la mañana me mantengo en forma. Fui socio del Club de Golf de Castellterçol hasta 2012.

El 22 de febrero de 1997, con Rosa Maria viajamos a Egipto, invitados por la Asociación Catalana de Periodistas y Escritores de Turismo (ACPETUR). Con una barca bien acondicionada, visitamos monumentos por todo el país, por el Nilo y el Valle de los Reyes (en autocar). Se lo agradecí dando una conferencia mientras navegábamos.

El 11 de abril de 1997 nació nuestro nieto, Jaume Verge Renart, hijo de Irene Renart Montalat y Jaume Verge Martín. En 2018







Jugando al golf en el campo de Vallromanes.

está estudiando con notas brillantes y es un campeón en gimnasia artística masculina.

El 11 de mayo de 1998 murió mi madre, Antònia Cava Soler.

Vivía feliz y nunca me había parado a pensar lo difícil que era exteriorizar los sentimientos. Nadie me lo había enseñado y pienso que, en general, los hombres no exteriorizamos fácilmente los sentimientos.

Dos hechos influyeron mucho en que empezara a ser consciente de ello.

El primero fue sucediendo a lo largo de veinte años, tiempo en que la secretaria Mari García trabajó conmigo. Cuando llegaba





«Con Rosa Maria en el viaje a Egipto» (1997).

«Con mi nieto, Jaume, cogiendo patatas en el huerto de Castellterçol» (2001).

.....

al trabajo malhumorado, triste o preocupado, ella lo notaba y me preguntaba qué me pasaba. Entre que no estaba acostumbrado a explicarlo, ni a que me preguntaran qué me pasaba, no podía contarle nada y entonces me hacía preguntas. Era muy curioso el tratamiento psicológico que me practicaba sin querer, pues, si por azar alguna pregunta que me hacía adivinaba lo que pasaba, o bien lo que sentía, me sentía liberado, aliviado y desaparecía el mal humor producido porque no sabía explicar el sentimiento interiorizado.

El segundo hecho me pasó cuando estaba en la cama mi madre, en las últimas horas de su vida. Fui a verla con el firme propósito de cogerle bien fuerte la mano y decirle que la quería mucho. En la habitación estaban mi hermana Carme y otra persona. Recuerdo que le cogí la mano, le di un beso, fui a acercarme a la oreja para decírselo y... me eché a llorar. No fui capaz de decírselo. Salí llorando de la habitación del hospital. Nadie se dio cuenta. Pero a mí me quedó un remordimiento que desde aquel día siempre digo «te quiero» a las personas que quiero, sobre todo a las que tengo más cerca.

Aún ahora no entiendo lo que me pasó, pero lo grande y grave es que queriéndola de verdad y queriendo hacerlo no fui capaz de decirle a mi querida madre, que tanto había hecho y había sufrido por mí, te quiero, en sus últimas horas de vida del 11 de mayo de 1998.

En agosto de 1999 se tenían que fabricar cuatro nuevas campanas para el campanario de la iglesia de Santa Maria de Balaguer.

Recordando la obra que con el amigo Espuñes escribimos sobre Santa Maria y las donaciones que se hacían antes, pido el peso y coste de las campanas. Padre Ramón empieza diciendo que una pesa 365 kilogramos y ya no le doy tiempo de decir nada más. Pregunto a qué está dedicada y me contesta: «Al trabajo y a la oración.» Le digo que con mis hermanos Antoni, Carme y Lluís la pagaremos en memoria de nuestros padres Pere Renart Petanàs y Antònia Cava Soler.

Los últimos meses de 2007 y 2008 fueron una etapa difícil para la familia Renart Montalat en cuanto a la salud:

Nadie me ha sabido dar una explicación convincente, pero yo creo que debido al estrés y a la carga de trabajo, leer mucho y trabajar muchas horas, llega un día en que los párpados se me cierran y prácticamente no puedo leer. La situación empeora un fin de semana y el lunes siguiente escribimos una carta al doctor



Los hermanos Renart Cava, Joan B., Antoni, Carme y Lluís junto a las campanas de la iglesia de Santa Maria de Balaguer (1999).



Toda la familia celebrando los 39 años de Irene (2005).

Blanco de la Clínica Quo de Valladolid, que contesta al día siguiente diciéndome que puedo ir a verlo pasados dos días. Voy y me confirma lo que yo me pensaba, tenía un blefaroespasmo.

A mi secretaria, Laura Bartolomé, le había contado lo que me pasaba y el fin de semana, en Castellterçol, se lo dije a Montserrat Cert. Las dos buscaron por Internet y encontraron lo mismo: una señora que había sido directiva de Iberia explicaba que antes veía bien, trabajaba normal, iba a andar por el bosque con los perros, conducía el coche y ahora se le cerraban los párpados. Buscando por Internet, esta señora había encontrado que había una Fundación en Houston, Texas, en Estados Unidos, que se preocupaba por el blefaroespasmo y acabó localizando al doctor Juan Antonio Blanco de la Clínica Quo de Valladolid, como el mejor especialista que había en España en ese momento. Al coincidir las dos en que esa señora decía que después de operarla volvía a andar por el bosque, volvía a conducir el coche, volvía leer y, en definitiva, hacía la vida normal de antes, fue cuando opté por escribir al doctor Blanco.

Decidimos que me operara, primero, de los párpados superiores de los dos ojos con una noche en el hospital y al cabo de unos meses operarme de la parte baja de los ojos, de forma ambulatoria. Como nunca había sufrido un golpe fuerte como este, lo pasé muy mal. Tuve la sensación, producida por la amígdala, de que la vida se había acabado. Incluso llegué a ver mi entierro. La primera semana que estuve en Barcelona, encerrado en casa, fue horroroso pensando sin cesar, una hora y otra, así todo el día, pensando negativo. Mi hijo Joan se dio cuenta y me hizo ir a la oficina. Fue la salvación tener que enfrentarme al trabajo como antes, aunque muy limitado, ¡claro! Hoy, 2018, ya hace ocho años que me he recuperado en un 100%.

En 2008, el doctor Laureano Molins López-Rodó operó del pulmón derecho a Rosa Maria en el hospital Quirón de Barcelona. La operación fue un éxito. Nunca más ha tenido una molestia. En octubre de 2012 cumplí setenta y seis años y ya hace unos veinticinco años que me gusta mucho cultivar el huerto los fines de semana. Cultivo verduras, hortalizas y fruta.

Cosecho veintinueve tipos distintos de fruta, entre ellas frambuesas blancas y rojas, casis, moras, higos de cuatro clases diferentes, olivas, manzanas Golden, manzanas Fuji y Gala, ciruelas Claudia, verde y dorada, ciruelas moradas, piñones, azufaifas, kiwis, fresas, nueces de California, grosellas, dos granados mollar, peras buena Luisa, conference, blanquilla, Williams, cerezas de dos tipos, albaricoques, pistachos, uva blanca y negra.

Cultivo toda clase de verduras, especialmente ajos, cebollas, judías de Tolosa, tomates de Montserrat y verduras de hoja verde oscura. También cultivo lechugas, calabacines, pepinos, espinacas, tomates, pimientos, apio, perejil, hierbas aromáticas, brócoli, coles de Bruselas, etc.

También, para obsequiar durante el año a Rosa Maria, cultivo violetas, rosas (12 clases), peonias, rododendros, magnolias y menta.

El huerto es más bien pequeño, pero está muy bien aprovechado, sobre todo para que los árboles y las parras no hagan sombra a las verduras. Lo tengo distribuido de manera que el sol toque a todo y no sobre nada.

Haciéndolo, cultivándolo, regándolo, podándolo estoy relajado y me siento bien. Pero también me disgusto cuando no sale como querría.



«Cultivando el huerto me siento relajado y me encuentro bien» (Castellterçol, 2017).

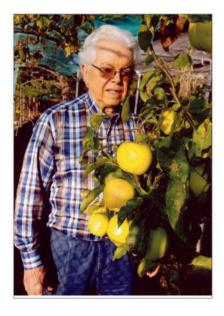
Con los cultivos hay que hacer rotaciones, porque si se agota el nitrógeno no puede cultivarse con éxito el mismo producto en el mismo lugar. Esto pasa con otros compuestos químicos.

Lo más importante es que les toque —poco o mucho— el sol y que se rieguen lo suficiente.

Si no reciben el agua que necesitan cuando empiezan a vivir, nunca crecerán bien y se espigarán, como hacen las lechugas y las espinacas. Si es un árbol, tendrá poca fruta o será pequeña.

Cuando la fruta tiene que seguir creciendo, es cuando más agua requiere, pero cuando llega la maduración, no conviene tanta agua; por ejemplo, las cerezas y las ciruelas pueden abrirse y pudrirse.

A las parras y a los árboles hay que podarles las ramas estériles, los chupones, que se llaman así porque «comen» mucho y no dejan que haya buenos frutos en cantidad.



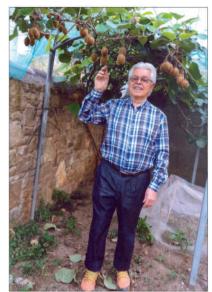
Manzanas	Golden	en el	huerto

«Entre las verduras de la temporada de invierno cultivo coles de Bruselas, espinacas y brócoli.»

«Si al cortarlo se deja un brote de brócoli, vuelve a crecer una piña gorda (Castellterçol, 2017).»

[«]En el huerto también hay kiwis.»





Si un fruto se quiere consumir más tiempo, hay que cogerlo unos días antes de la maduración óptima; puede ir madurando en la nevera a un ritmo más lento. Si se coge demasiado verde, puede ser que nunca madure.

Cada año, inmediatamente después de coger la fruta, podo las ramas largas, para que haya espacio para todas.

Tengo setenta y seis años. En los últimos años, me he interesado por gozar de buena salud. Antes era normal comer, andar y descansar. El trabajo lo absorbía todo.

Ahora he sabido que existe el cáncer de próstata, el de páncreas, los problemas cardiovasculares, que hay que beber agua suficiente para mantener el cuerpo hidratado, que hay ojos con cataratas, que hay que cuidar el eje principal del cuerpo, prevenir la degeneración macular, que hay que vigilar la presión arterial, la tiroides...

Me he preocupado por comer más sano. Si puedo, como crudo o bien al vapor. Hirviendo se pierden la mayor parte de las enzimas.

Como muchas coles de Bruselas, brócoli, espinacas, lechuga, tomates, pepinos, pimientos, papaya, manzanas, peras, uva negra, nueces, ciruelas sin hueso, arándanos, limones, cebollas y ajos.

También como quinoa, avena, arroz integral y un poco de pan integral sin sal, muy poca carne, sin grasa. Nada de leche de vaca y derivados, ni chocolate. Pastillas de pasta de cacao y yogures.

He evitado el cáncer de próstata y estoy en camino de evitar la hiperplasia benigna de próstata (mi PSA lo he reducido a 0,50 comiendo muy sano y haciendo ejercicio). Por ahora solo he tenido una pulmonía a los ocho años —por imprudencia—, alergia a las gramíneas, blefaroespasmo y cataratas. Resumiendo: no me duele nada.

Ando 4 kilómetros al día, yendo a pie a la oficina.

Juego al ajedrez con los pocos que juegan. Uno es Jaume Verge Renart.

Me encanta cultivar el huerto los fines de semana.

Cada mañana de los días laborables, salgo de casa con más de un litro de agua mineral en el estómago.

Siempre me he preocupado de que a la familia no le falte de nada, ni le pase nada, pero que los hijos vayan siguiendo su camino por la vida con criterio propio.

¡Me siento fuerte y con la cabeza clara!

La creatividad aplicada a la empresa

Uno de los rasgos más destacados de la personalidad de Joan B. Renart es su visión de futuro, anticiparse a aquello que todavía no ha pasado, poniendo la creatividad al servicio de la empresa.

Renart nunca desconecta. Sus redes neuronales están en permanente actividad. Un pensamiento, una lectura, un paseo, una conversación pueden originar una idea innovadora. Cuando tiene la idea en la cabeza, empieza a ponerla en marcha.

Antes de que en la sociedad del siglo XXI se empezara a hablar insistentemente de los emprendedores como agentes impulsores de cambio para superar la crisis económica, Joan B. Renart ya había estudiado cuál era el perfil del emprendedor, impartía clases y daba conferencias de creatividad aplicada a la empresa.

Como hemos dicho antes, en 1988 publicó Entrepreneurship, para que reflexiones antes de poner en marcha tu proyecto de empresa, destinado a todas aquellas personas que tuvieran la intención de ser emprendedoras para que pudieran contar con la experiencia y la información práctica de quien había desarrollado su trayectoria profesional basándose en el emprendimiento y la creatividad. El libro se obsequió a cada uno de los alumnos matriculados en ESMA.

El interés por el tema hizo que la Escuela de Administración de Empresas (EAE) solicitara permiso para reeditarlo para sus alumnos, en el año 2000, con el título *Hagamos empresa*. El prólogo de Mariano Puig, presidente del Consejo de Administración de Corporación Puig y presidente de la Agrupación Europea de Empresas Familiares, destaca cómo «a través del libro se estimula a todos aquellos que sienten la posibilidad de convertirse en emprendedores e incorporarse a la sociedad como elementos dinamizadores de la misma».

El 1993, con cincuenta y siete años, empezó a escribir el índice del libro *Creatividad aplicada a la empresa*, publicado en 2003 por Gestión 2000.

El prólogo de Juan Rosell Lastortras, expresidente de Fomento del Trabajo Nacional y presidente de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), destaca cómo la trayectoria vital y empresarial de Joan B. Renart «muestra muchos
ejemplos de visión, anticipación y renovación profunda de sistemas y procesos. Este espléndido trabajo que nos ofrece es, en
cierto modo, fruto y consecuencia de sus dos pasiones complementarias: la empresa y la divulgación de sus valores y los medios para hacer que progrese».

En la presentación de la obra Renart explica:

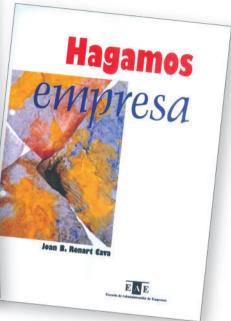
Llevo diez años trabajando esporádicamente en este texto. Según me permitió mi ritmo de actividades, fui investigando y recopilando material que en su momento iba incorporando. Confiaba en que algún día podría editarse y beneficiar a otros gracias a mis inquietudes y experiencias, puesto que todos tenemos delante el mismo desafío, identificar los problemas que se oponen a nuestro avance por la vida, analizarlos, reflexionar con el fin de encontrar soluciones óptimas y resolverlos satisfactoriamente.

Tengo que agradecer su colaboración a los 1.487 participantes en mis 66 seminarios de creatividad que, con sus comentarios y ejercicios, me han permitido mejorar el texto. Asimismo, a las entidades y universidades en las que he tenido la oportunidad de hablar sobre creatividad.

Emprendimiento, empresa y creatividad han formado parte destacada de la trayectoria profesional de Joan B. Renart: En el I Congreso de Creatividad, que se celebró en la Universidad de Barcelona, en septiembre de 2001, dio una conferencia sobre creatividad aplicada a la empresa. Renart fue el único ponente que representaba a la empresa privada —los otros 18 fueron intelectuales y profesores de la Universidad—.

En noviembre de 2002 fue ponente en el IV Foro Internacional de las Ciencias, las Técnicas y el Arte aplicado al Marketing, en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid, donde habló, en el aula Magna, delante de más de un centenar de alumnos. Y en mayo de 2009, fue ponente en el IV Workshop de Creación de Empresas de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad de Barcelona.





Portada de *Entrepreneurship: Para que* reflexiones antes de poner en marcha tu proyecto de empresa (1988).

Portada de *Hagamos empresa* (Escuela de Administración de Empresas, 2000).

Portada de *Creatividad aplicada a la em*presa (Ediciones Gestión 2000, 2003).

Un fuerte impulso para Vichy Catalán

Los orígenes de la compañía Vichy Catalán se remontan a 1881 cuando el doctor Modest Furest y Roca, médico homeópata establecido en Girona, compró los terrenos de donde manaban aguas mineromedicinales en Caldes de Malavella (Girona). Inició su actividad empresarial como sociedad comanditaria, pero la magnitud del proyecto hizo necesaria la aportación de nuevos recursos económicos. Por eso, la sociedad anónima Vichy Catalán fue fundada el 16 de junio de 1900 por Modest Furest y Roca, descubridor de las aguas de Vichy Catalán, con el apoyo económico de los indianos Bonaventura Blay Milà, Josep Ferrer Torralbas, Josep Serradell Amich y Josep Vias Camps. La empresa estableció su razón social en la Rambla de las Flores 18, de Barcelona. Un año después se incorporó el también indiano Antoni Serra Ferret para acabar de conformar el accionariado de la sociedad.

El Gran Hotel Balneario Vichy Catalán se había empezado a construir en 1891 en los terrenos que había comprado Modest Furest en Caldes. La sociedad anónima comercializaba las aguas de Vichy Catalán y financiaba las obras de ampliación del Hotel Balneario, encargadas al arquitecto Gaietà Buigas Monravà, y que continuó, a partir de 1901, el arquitecto Manuel Almeda. Hasta el inicio de la temporada de baños de 1904 no acabaron las obras, aunque el balneario ya funcionaba.

Finalizados los trabajos en el balneario se llevaron a cabo diferentes ampliaciones de la planta de embotellamiento, puesto

que la antigua resultó insuficiente para atender a una mayor demanda y la maquinaria había quedado obsoleta. Las primeras décadas del siglo XX supusieron la etapa de difusión de las aguas y del Hotel balneario Vichy Catalán en todo el país y en el extranjero, con inversiones en publicidad y la participación de la empresa en varias exposiciones y certámenes internacionales, donde consiguió galardones importantes.

Transcurridos los difíciles años de la Guerra Civil y la posguerra, se empezaron a enderezar la producción y la actividad balnearia. En la década de los cincuenta se produjo un importante salto productivo con la entrada en funcionamiento de un nuevo tren de embotellamiento automático, denominado «la Novísima», que lavaba, llenaba, tapaba y etiquetaba 10.000 botellas por hora. Durante la década de los sesenta, la producción de la planta de embotellamiento no daba abasto para responder a la creciente demanda, se compró otro tren de embotellamiento, y se construyeron nuevas naves y almacenes.

En la década de los setenta se produjeron cambios importantes en el Consejo de Administración de S.A. Vichy Catalán. El año 1973 murió el presidente, Jaume Rovira, y lo sustituyó en el cargo Enric Casas Ventura, hasta entonces secretario del Consejo de Administración de la sociedad. El lugar vacante de vocal secretario lo ocupó el consejero Joan B. Renart Cava.

En junio de 1984, la Junta General de Accionistas propuso —y se aprobó por unanimidad— a Joan B. Renart Cava como administrador de la sociedad. En la reunión del Consejo de Administración celebrada el 31 de julio, a la que concurrieron todos sus miembros, se adoptó el acuerdo de la Junta de nombrar administrador de S.A. Vichy Catalán a Joan B. Renart. Empezó a ejercer el cargo el 1 de agosto de 1984. Tenía cuarenta y siete años. Era licenciado en Derecho, profesor mercantil y auditor

de cuentas, como consultor de empresas había adquirido un buen conocimiento de la realidad empresarial y contaba, además, con un amplio bagaje en el desarrollo del marketing en España.

Cuando me dicen de ser administrador de Vichy Catalán voy muy ilusionado porque representa un gran reto, pienso si estaré preparado, si seré capaz y, cuando voy, me encuentro con una empresa que vende 800 millones de pesetas al año y gana 100 millones de pesetas al año.

Empecé el 1 agosto de 1984 y me dedico a conocer la empresa, trabajo, pero desde el primer día tengo muy claro que mi primer año entero será 1985.

En la Junta de Accionistas de junio de 1986 podré presentar y explicar que durante 1985 hemos doblado las ventas y los beneficios.

Elaboro un informe⁵ para el Consejo de Administración de cuáles han sido las decisiones más importantes que se han tomado y cuáles son los resultados que hemos logrado.

Cuando se incorporó a la dirección de Vichy Catalán, la empresa había tenido un volumen de ventas inferior a las del año anterior y se veía con preocupación la competencia del sector. La gestión de Joan B. Renart al frente de Vichy Catalán entre 1984 y 1989 comportó una profunda reorganización interna de la empresa para consolidarla en el mercado de las aguas minerales. Los objetivos prioritarios que se marcó para esta etapa fueron: dar respuesta a las necesidades del consumidor y mantener contacto con otras em-

^{5.} Informe de gestión de Joan B. Renart durante el primer año en Vichy Catalán, 1985. Documentación anexa, p. 207.

presas del sector de la distribución para expandir la empresa, diversificando la oferta e incrementando su potencial competitivo.

En 1979, Vichy Catalán había entrado a formar parte del accionariado de la empresa Malavella S.A., de Caldes de Malavella (Girona), hasta que, en 1986, la adquirió totalmente. Aquel mismo año compró el 76% de Font d'Or S.A., de Sant Hilari Sacalm (Girona) y el 100% de Agua Les Creus S.A., de Maçanet de Cabrenys (Girona).

Por otro lado, desde sus orígenes en 1881, Vichy Catalán había envasado únicamente en vidrio reutilizable. Ese año empezó a envasar en vidrio reciclable, es decir, que no se volvía a utilizar la botella.

En 1988, Vichy Catalán adquirió la totalidad de las acciones de la empresa Font del Regàs S.A., situada en Arbúcies (Girona), a pagar en cinco años. Renart propuso al Consejo de Administración de Vichy Catalán la adquisición del 24% restante de Font d'Or, que se aceptó, y se pasó a poseer el 100% de las acciones de la empresa de Sant Hilari.

Durante la segunda mitad de la década de los ochenta, con la incorporación a la CEE, muchas empresas españolas fueron adquiridas por multinacionales de origen extranjero. Vichy Catalán fue una de las empresas capaces de resistir ese alud y no solo eso, sino que afrontó el reto de procurar captar una importante cuota de mercado de agua mineral con productos de gran calidad. Muchas de las compañías que íbamos adquiriendo sufrieron importantes transformaciones y un ejemplo claro de esta renovación absoluta es la que se llevó a cabo en Font d'Or, tal como, a continuación, relata Amador Vallmayor, director general de la compañía:

La expansión de Font d'Or empezó en 1986 con la llegada de Vichy Catalán, líder indiscutible del agua mineral carbónica, que buscaba agua mineral de calidad Premium. Hasta entonces, la marca se dedicaba básicamente al envasado de garrafas de 8 litros de vidrio reutilizable, pero, en poco más de dos años, gracias al impulso de Vichy Catalán, amplió la gama de productos y su planta de embotellamiento, pues compró nueva maquinaria que permitió poner en marcha nuevas líneas de envasado, con lo que aumentó su gama en formatos de polietileno y, cómo no, la aparición en el mercado en 1989 de la 'pareja perfecta' Vichy Catalán y Font d'Or en envases de vidrio reutilizable de 250 ml, 500 ml y 1.000 ml, que reproducían las botellas ya existentes de Vichy Catalán, lo que permitió que estratégicamente se posicionaran las dos marcas, líderes en la restauración y la hostelería.

La tendencia al crecimiento continuó durante los primeros años de la década de los noventa y llegó a superar con creces su producción en más de 200 millones de litros de agua.

En febrero de 1990 se constituyó Grupo Vichy Catalán S.A., formado por las empresas de aguas minerales envasadas S.A. Vichy Catalán, Malavella S.A., Font d'Or S.A., Agua Las Creus S.A. y Font del Regàs S.A.

Además de la dirección de Vichy Catalán, Renart desarrollaba su tarea pedagógica. En 1985 se publicó el *Manual de perfeccionamiento de secretarias ejecutivas*, editado por Gestión y Planificación Integral, tema sobre el que ya había impartido un centenar de seminarios.

Una de las ideas que Joan B. Renart tiró adelante fue la conmemoración de los 100 años⁶ de Vichy Catalán. El centenario, de

^{6.} Conmemoración del centenario. Informe presentado al Consejo de Administración de Vichy Catalán (1985). Documentación anexa, p. 246.

hecho, fue en 1981, pero como no se organizó ningún acto, consideró que una celebración en 1985 era una buena oportunidad para conocer personalmente a los clientes y que estos lo conocieran a él.

Esta idea fructificó después porque, cuando hablábamos por teléfono, nos entendíamos mejor, puesto que nos conocíamos personalmente.

Se invitó a los distribuidores para que vinieran al balneario a saludarnos, hablar y comer. Hubo un espectáculo y desfile para los acompañantes. Cada día venían 200 personas, de lunes a jueves. El viernes se dedicó al sector de la alimentación. Todos —unos 900— marcharon muy contentos.

Los invité a venir al balneario a descansar, gratuitamente. Algunos usaron esta invitación.

En enero de 1989, el Dr. Alberto Bercovitz, catedrático de Derecho Mercantil, y Joan B. Renart visitaron al secretario de Estado de la Comunidad Económica Europea, Pedro Solves, para explicarle el origen y la historia de la marca Vichy Catalán, y remarcar la importancia y la calidad de la marca en el mercado europeo.

En 1990, Joan B. Renart fue nombrado consejero de Edicions 62. Propuso al presidente del Consejo editar un libro sobre la historia de las aguas y el balneario Vichy Catalán. Se decidió tirar adelante el proyecto y se publicó como parte del catálogo de la editorial, *Font de Salut: Història del Vichy Catalán* (1997). Del 9 al 30 de septiembre, Vichy Catalán patrocinó la exposición Iberdiseño, en la sala Tinas del Gran Casino de Barcelona, que entonces estaba en Sant Pere de Ribes, donde diecisiete empresarios expusieron sus productos.

Les escribo una carta para animarlos y decirles que estamos contentos de patrocinar la exposición Iberdiseño, puesto que si fuéramos nosotros quienes expusiéramos los productos también nos gustaría que alguna empresa nos patrocinara. De las diecisiete empresas solo respondieron dos para agradecer el patrocinio. Ayudas de buena fe, pero...

En 1990, Vichy Catalán compró el 80% de la empresa Jugos Canarios S.A., ubicada en Telde (Gran Canaria), fabricantes de los zumos Granini, que Vichy había comercializado.

Al venderse la empresa Granini a un grupo alemán fabricante de licores que se llamaba Eckes, estos nos dijeron que querían venderlos ellos. Es por ello por lo que nos interesamos por comprar la fábrica de Canarias para mejorar nuestra cultura dentro del mercado de zumos y néctares de fruta.

Como se puso de moda un baile brasileño que se llamaba lambada, quisimos registrar ese nombre, pero no pudo hacerse y, finalmente, la marca de zumos de fruta que ahora fabricamos en Telde, Gran Canaria quedó en Lambda.

Más adelante (1997) se adquirió el 20% restante de Jugos Canarios, al Sr. Encinoso, que da la casualidad de que fue un alumno de ESMA en Canarias.

En marzo de 1991, en el Hotel Balneario se organizó el acto de celebración del centenario del balneario Vichy Catalán. Habían transcurrido 100 años desde la colocación de la primera piedra del establecimiento termal. Fue una jornada festiva, a la que asistieron 3.000 invitados.

En 1988, Barcelona fue elegida la ciudad sede de los XXV Juegos Olímpicos. Se desató la euforia colectiva por el proyecto



Lluvia de confeti en la celebración del centenario del Hotel Balneario Vichy Catalán (Caldes de Malavella, 1991).



Joan Renart Montalat y Joan B. Renart Cava delante de la avioneta Pipper Séneca II que, pilotada por su propietario Fiore Ambrogio, participó en la XXXVII Vuelta Aérea en Cataluña (1991).



Acto de entrega del galardón como finalista de «Empresario del año 1994» (Barcelona, 5 de julio de 1994).

olímpico y durante los siguientes cuatro años se llevaron a cabo todos los trabajos de organización y preparación del acontecimiento. Vichy Catalán y Font d'Or fueron escogidas «Aguas Olímpicas» de los XXV Juegos Olímpicos de Barcelona.

Los responsables de la organización de los Juegos nos comunicaron que habían escogido las aguas minerales naturales Font d'Or y Vichy Catalán para ser las aguas que beberían los atletas, los vips y los periodistas durante los XXV Juegos Olímpicos de Barcelona. Nos pidieron que pusiéramos a su disposición todos los medios porque tenían que realizar una auditoría y un informe de las fábricas de envasado y la calidad de las aguas. Todo lo encontraron correcto.



Joan B. Renart en una de las entrevistas en la radio.

300 motores de Cataluña, perfil de Joan B. Benart

La celebración de los Juegos coincidió en el tiempo con la Exposición Universal de Sevilla. Vichy Catalán y Font d'Or fueron elegidas las aguas en exclusiva del Pabellón de Cataluña en la Expo 92.

Por votación popular realizada en el programa de información económica «El carrer dels diners», Cadena Ser Cataluña, Joan B. Renart fue escogido finalista como «Empresario del año 1994».

¡Lo supe al recibir una carta en la que me lo comunicaban!

La Editorial Sagesse publicó 300 motores de Cataluña, que mostraba los perfiles de personas que habían destacado por su trayectoria profesional. Joan B. Renart, como consejero delegado de S.A. Vichy Catalán, formaba parte de esos destacados profesionales. onvencido 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 so-

bre temas empresariales y coautor de una monografia sobre la obra arquitectónica de Santa María de Balaguer, construída 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. Viehy Catalán

El 15 de diciembre de 1994, Vichy Catalán incorporó la empresa gallega Aguas de Mondariz - Fuentedel Val S.A., ubicada en Mondariz (Pontevedra), al comprar el 100% de las acciones.

El comercial de Galicia lo leyó en el diario *La Voz de Galicia* y nos envió la entrevista que le hacían al director de EYCAM, filial de Nestlé, donde este hablaba de que la multinacional Nestlé compraría Mondariz y veinte manantiales más. Acto seguido, Antoni Renart contactó con la persona que acudía a las juntas directivas de ANEABE (Asociación Nacional de Empresas de Aguas de Bebida Envasadas) en nombre de Mondariz. Tenía que preguntarle si aún estábamos a tiempo de negociar la posible compra de Mondariz. Contestó que sí. Entonces lo llamé personalmente y, al día siguiente, a las 11 horas estábamos Diego Alcázar, Javier Solano y yo en la sede del Instituto de Empresa de Madrid.

Hasta la hora de comer me explicaron qué vendían y qué era lo que querían. Por mi parte, para que no se notara que tenía muchas ganas, les recomendaba no vender a una multinacional extranjera (que hacía tiempo que negociaba la compra).

Decidimos comer e invitar a otros accionistas. En la comida había accionistas que sumaban un 30 % del capital, que estaban dispuestos tanto a vender como a seguir. Dialogando, les pregunté por qué querían vender y todos ya habían gastado o invertido el dinero.

Quedamos que respondería si comprábamos el 100%, el 70% o bien nada. Desde Barcelona, les dije que el Consejo de Administración había decidido comprar el 100%, pero que antes Lluís Taberner, abogado, y Josep Clavera, asesor fiscal, irían a revisar las cuentas y a valorar la empresa. Así se hizo y redujimos el precio varias veces hasta que dijeron «¡basta!». Para nosotros fue un precio asequible. Compramos una marca histórica, muy

conocida, con un agua de calidad y un manantial con un caudal inagotable.

La difusión de la cultura del agua ha sido uno de los temas clave en la tarea de mecenas de Joan B. Renart. Tuvo la idea —y la tiró adelante— de fundar la Cofradía Gastronómica del Agua y Catadores de Agua.

El acto solemne de constitución de la Cofradía Gastronómica del Agua y Catadores de Agua se celebró en el Salón de Cent del Ayuntamiento de Barcelona, el 11 de noviembre de 1995, con el apadrinamiento de la Cofradía Vasca de Gastronomía de San Sebastián.



Acto solemne de constitución de la Cofradía Gastronómica del Agua y de Catadores de Agua en el Saló de Cent de Barcelona (11 de noviembre de 1995).



Como presidente de la Cofradía, Joan B. Renart fue nombrado Gran Señor de las Aguas (Gran Sukalde Jaun), al apadrinarlo Luis Mokoroa, presidente de la Cofradía Vasca.

Al finalizar el acto, todos los cofrades desfilaron ataviados con capa y sombrero, llevaban los estandartes de las veinte cofradías asistentes, desde el Ayuntamiento subiendo por las Ramblas hasta llegar a los autocares situados en la plaza Cataluña para continuar la jornada en el Hotel Balneario Vichy Catalán.

Joan B. Renart, presidente de la Cofradía Gastronómica del Agua, la soprano Montserrat Martí Caballé y el periodista gastronómico Juan José Lapitz, a la salida del Saló de Cent. El diseño y los colores de la capa y el sombrero de los cofrades fueron una creación de Irene Renart Montalat.

Fotos: Manel Canetti (11 de noviembre de 1995).

Cofrades de la Cofradía del Ciento, la Federación de Cofradías Gastronómicas y la Cofradía Gastronómica del Agua frente al Balneario Vichy Catalán (Caldes de Malavella, 11 de noviembre de 1995).



En la plaza del Balneario, tocaron dos coblas y se estrenó la sardana *Nuestro Vichy*.

A partir de aquel día decidí que Malavella, Les Creus, Font d'Or y Font del Regàs tuvieran una sardana. Cuando ya las tengo (letra y música) colaboro en la escritura de la habanera *Homenaje a los indianos* como homenaje a los emigrantes que fueron a Cuba —cuando el doctor Furest constituyó la sociedad anónima Vichy Catalán, todos los socios, salvo él, eran indianos—.

La habanera se estrenó en el Balneario Vichy Catalán, cantada por el grupo Mar Endins, con música de Francesc Salse y letra de Josep Maria Cao y Joan B. Renart, con motivo de la reunión de los representantes de las veinte empresas más importantes de alimentación.

La Cofradía Gastronómica del Agua convocó unos Premios de Arte con el objetivo de mejorar el fondo de arte del Balneario Vichy Catalán. Cada año se convocó una especialidad —pintura, escultura, literatura, música— hasta el año 2004.

La Escuela Superior de Marketing y Administración de Empresas (ESMA) había sido la primera empresa que Joan B. Renart creó y desarrolló. La segunda fue Manantial de Salud, filial al 100% de Vichy Catalán.

¿Cómo concebí Manantial de Salud?

Estando de vacaciones en agosto de 1997, en el diario leí que en el mes de abril del año siguiente se organizaría un gran encuentro o congreso en Barcelona (que no llegó a celebrarse) de los envasadores de Europa de *coolers*, botellas grandes de agua, como, por ejemplo, las de 18,9 litros. Pensé que era un nuevo

canal que nosotros tendríamos para vender agua. Llamé a mi hermano Antoni Renart, ingeniero industrial y gerente de la compañía, y al abogado de la empresa, Lluís Taberner, y por escrito les formulé unas preguntas y les consulté unas dudas que tenía y los envié a hablar con la subdirectora general de productos alimentarios. Mientras tanto, me puse en contacto con una empresa consultora inglesa y contratamos el trabajo de un consultor de esa compañía para que viniera a explicarnos cómo funciona una empresa como la que queríamos poner en marcha.

Es evidente que surgieron algunos problemas de interpretación porque la subdirectora general de productos alimentarios no tenía ni idea de un proyecto como ese. Eso hizo que Antoni Renart y Lluís Taberner fueran a verla, tres meses después, con otra lista de preguntas. Comentaron que se habían sorprendido mucho de que lo tuviéramos todo a punto para empezar el 1 de enero siguiente. Así fue. A partir del 1 de enero de 1998 empezaron las actividades de Manantial de Salud. Nosotros queríamos poner como nombre de marca Font Salut, o bien Fuente Salud, pero la subdirectora general nos dijo que si le poníamos ese nombre, se lo cargaría. Al ver esa actitud decidí llamar a la empresa Manantial de Salud y aprovechar el prestigio que tenían las aguas de Sant Hilari de Sacalm para llamarla Sant Hilari, marca que ya teníamos registrada.

La cultura del agua y la salud forman parte destacada de la filosofía de empresa de Vichy Catalán. Han sido una constante en el desarrollo de los proyectos de Joan B. Renart a lo largo de su gestión en la compañía, así como otros que pudieran ofrecer nuevas perspectivas de negocio.

Entre 1997 y 2006 consiguió que Vichy Catalán participara en las Jornadas de Nutrición Práctica que se celebraban en la Facultad de Medicina de la Universidad Complutense de Madrid.

El 15 de enero de 1998 organizó un concierto del tenor Josep Carreras en el Palau de la Música Catalana. Se invitó a clientes y proveedores que llenaron por completo la sala de conciertos del Palau. Al final se subastaron canciones para ayudar a la Fundación Josep Carreras en la investigación contra la leucemia. Días después recibimos muchas cartas de felicitación de los invitados.

En 1998, el Consejo de Administración de la sociedad Vichy Catalán acordó la participación de la compañía en la PGA Golf de Cataluña, con su aportación económica y formando parte del Consejo de Administración de la empresa.

Vichy Catalán compró una participación de PGA Golf de Cataluña que le ofreció el Real Automóvil Club de Cataluña.

Lo hicimos porque ellos querían que, dada la proximidad que tenemos en Caldes de Malavella con el golf, estuviéramos presentes y personalmente pensé desde el primer momento en la posibilidad de construir un hotel dentro del campo de golf que fuera de Vichy Catalán.

La construcción de un nuevo establecimiento hotelero llegaría en 2002, con el inicio de las obras del Hotel Melià Golf Vichy Catalán, en medio del campo de 36 hoyos de la PGA Golf de Cataluña, en Caldes de Malavella.

La Federación Española de Hostelería y Restauración (FEHR) organizó su congreso anual en Barcelona, que duraba tres días. Se consiguió que el congreso durara cuatro días y el tercer día se dedicó a visitar las fábricas de Font d'Or y Vichy Catalán. En Font d'Or almorzaron y en el Balneario comieron 300 personas.

Los premios y reconocimientos han formado parte de la larga trayectoria empresarial de Joan B. Renart por toda una vida dedicada a impulsar proyectos y empresas.



Entrega del diploma de Gourmet Barcelonés del año 1999 de la mano del presidente del Club de la Buena Mesa, en una cena celebrada en el Hotel Majestic de Barcelona (27 de mayo de 1999).

En 1999 fue nombrado presidente de la Fundación Viure el Mediterrani, de Barcelona, y Gourmet Barcelonés del año, por el Club de la Buena Mesa. En el año 2000, la Junta Directiva de la Asociación de Cocineros y Reposteros de Barcelona acordó nombrarlo Presidente Honorario de la Asociación.

Joan B. Renart, interesado por los temas de salud y calidad de vida, estableció contacto con la doctora Maria Pilar Vaquero, del Instituto de Nutrición y Bromatología del Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC). Desde el Instituto se llevó a cabo una investigación científica sobre la influencia de la mineralización del agua de bebida sobre el equilibrio hídrico y mineral.

La doctora Vaquero, en 2018, continuó colaborando con Vichy Catalán, llevando a cabo importantes estudios sobre la ingesta de Vichy Catalán para reducir el riesgo cardíaco, estudiando sus efectos sobre el control y la reducción del colesterol.



Joan B. Renart desde la presidencia de la mesa, pronunciando unas palabras de agradecimiento a los cofrades que llenaban el local (Cofradía Gastronómica de Costa Dorada, Salou 2002).

En 1999, la organización de los prestigiosos Gourmand World *Cookbook Awards* otorgó al libro *El agua en la cocina del futuro* (editado por el Academia Española de Gastronomía, Ediciones B), patrocinado por Vichy Catalán, el premio al libro más innovador a escala mundial. Entusiasmados, todo el comité de dirección asistió a la entrega del premio en Versalles (Francia). Joan B. Renart pronunció una conferencia en francés sobre el tema. Al finalizar, fue invitado a dar la misma conferencia en una exposición francesa sobre el agua en Llevallois-Perret (París).

En 2002 es nombrado presidente de la Asociación de Profesionales Libres Asociados a Nuevas Tecnologías, Alimentación y Restauración (PLANTAR). También aquel año, la Cofradía Gastronómica de Costa Dorada de Tarragona le concedió el nombramiento de Cofrade Honoris Causa y la medalla correspondiente.

Desde que Joan B. Renart Cava asumió la administración de la sociedad anónima Vichy Catalán la empresa, año tras año, iba aumentando beneficios y mejorando sus ventas.

En 2001 hablo con mi hijo Joan para que se incorpore a Vichy Catalán, puesto que tiene veintiséis años de edad y está muy formado y preparado. Necesito su ayuda profesional. Acordamos que empezara el siguiente noviembre.

Joan B. Renart Montalat empezó a trabajar en la comercializadora de Vichy Catalán. En 2002 fue nombrado adjunto a la dirección industrial y comercial de la empresa.

Por su nacimiento y vinculación con Balaguer, Joan B. Renart ha sido una persona reconocida de la ciudad, desde la que han solicitado su colaboración.

En 2002 me telefonea el alcalde de Balaguer, Miquel Aguilà, y me dice que tengo que pronunciar el pregón de la Fiesta Mayor de Balaguer,⁷ el 11 de noviembre. Me pongo a redactar el pregón.

Le envío el texto y responde que le parece bien. Fijamos día, hora y lugar. Me acompañan Rosa Maria, Irene, Gemma, Joan y nuestro nieto Jaume. Me saludan muchos amigos al finalizar el acto en el Salón de Actos del Ayuntamiento. Estaba atestado.

Sentí que tenía que hacer algo por Balaguer y ofrecí al alcalde un curso de Técnicas Empresariales, del que se celebraron dos

^{7.} Pregón de la Fiesta Mayor de Balaguer, 2002. Ver documentación anexa, p. 254.

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 pretés 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. nº 406 (Balaguer 2004).



Escultura *Jónica*, del escultor Josep Maria Subirachs, en los jardines del balneario Vichy Catalán (Caldes de Malavella).



El presidente de la Generalitat de Catalunya, Jordi Pujol, entrega la medalla Presidente Francesc Macià 2003 a Joan B. Renart en un acto oficial en el Palau de la Generalitat (15 de octubre de 2003).

ediciones con cuarenta asistentes. La convocatoria del curso se dirigía a jóvenes emprendedores de la ciudad, que podían fundar una empresa en Balaguer o que ya la estaban dirigiendo.

El año 2002, Joan B. Renart contactó con el gran escultor y amigo, Josep Maria Subirachs, porque quería comprarle una escultura para los jardines del Hotel Balneario Vichy Catalán, en Caldes de Malavella. Visitaron el taller que el escultor tenía en la Roca del Vallès y le ofreció la obra titulada *Jónica*. La escultura se instaló en la plaza que hay ante la entrada al Balneario, el 16 de noviembre de 2002.

En 2003, la Generalitat de Catalunya le concede la Medalla y la placa Presidente Francesc Macià 2003, creada en 1938 y concedida a «la trayectoria de aquellas personas que a lo largo de los años han llevado su actuación profesional más allá de lo que es habitual, como una manera de hacer vivir y de servir a la sociedad».

Es una distinción que me honra porque, después de la Creu de Sant Jordi, es la más importante que concede la Generalitat de Catalunya.

La Associació Amics de la Clau de Barcelona otorgó la Llave de Barcelona a Joan B. Renart Cava en 2004. Esta se concede desde el año 1964 con el objetivo de honrar a los barceloneses universales que, con esfuerzo y trabajo, contribuyen al buen nombre de la ciudad. El salón del Hotel Ritz estaba atestado de amigos y conocidos que quisieron acompañarlo. Lo agradeció con un breve parlamento.

En paralelo a los premios y reconocimientos a toda su trayectoria profesional, empezó la etapa de relevo generacional en Vichy Catalán.



Joan B. Renart con la Llave de Barcelona (2004).

En 2003, Joan B. Renart Montalat fue elegido consejero por la Junta General de Accionistas de Vichy Catalán, lo que me llena de satisfacción. Va por el camino de sustituirme. Tengo muchas esperanzas depositadas en él. Ha trabajado mucho para, un día, poder ocupar mi lugar con éxito.

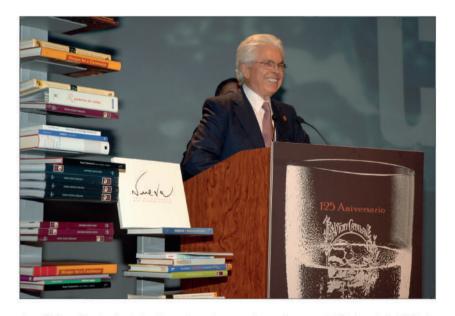
En 2004 es nombrado director general de la sociedad.

En junio de 2006, se produce un cambio de consejeros en la Junta General de Accionistas de Vichy Catalán, e Irene Renart Montalat entra como consejera. En el primer Consejo de Administración se distribuyen los cargos, Joan B. Renart Montalat es nombrado consejero delegado de Vichy Catalán y a mí me nombran presidente de Vichy Catalán.

En 2004, Joan B. Renart Montalat, como director general de S.A. Vichy Catalán, compró el 100% de la empresa Carbónicas Navalpotro de Almazán (Soria), que se vende con la marca Monte Pinos.

En 2005, Renart Cava recibe la Medalla al Mérito Gastronómico de Cataluña, Premio Nadal de Gastronomía 2005, de la Asociación de Cocineros y Reposteros de Barcelona.

Este año es el segundo que, con la colaboración de Buffet & Ambigú, concedemos los premios Modest Furest i Roca, dedicados a la nueva cocina catalana. Cada año participan un centenar de cocineros que presentan sus platos originales. Se han definido premios según la presentación del plato, según las materias primas empleadas, según la estética del plato. Los premios son concedidos en un acto público que se celebra en el Balneario



Joan B. Renart rodeado de los libros de cocina y gastronomía, cuya edición impulsó. 125º Aniversario de Vichy Catalán, homenaje celebrado en Madrid (8 de octubre de 2007).

Vichy Catalán, previa lectura del acta por parte del secretario, Lluís Taberner.

Hablando con el presidente de la Federación Española de Hoteles y Restaurantes (FEHR) consigo que presente nuestra candidatura y, el 30 de septiembre de 2005, el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio concede una placa de Oro al Mérito Turístico a Vichy Catalán, que fue entregada personalmente por S.M. el rey Juan Carlos I a Joan B. Renart Montalat, consejero delegado de S.A. Vichy Catalán, en 2006.

Celebramos un acto de inauguración del Hotel Melià Golf Vichy Catalán, en el mismo hotel, situado en medio de los 36 hoyos de la PGA Golf de Cataluña.

La celebración de los 125 años de historia de Vichy Catalán:

Tuve la idea de celebrar los 125 años de historia de Vichy Catalán y empecé a mover los hilos. En lugar de organizar actos para celebrar los 125 años de vida de la empresa, conseguí que grandes y prestigiosas entidades de la hostelería y la restauración amigas homenajearan a Vichy Catalán. No existe una empresa a la que hayan organizado homenajes así.

En Madrid tuvo lugar el acto de homenaje de la Federación de Asociaciones de Cocineros y Reposteros de España (FACYRE) a Vichy Catalán, con motivo de los 125 años de vida. Ciento veinticinco restaurantes de prestigio de Madrid ofrecieron 125 bandejas de tapas para los asistentes (8-10-2007).

En Barcelona, se realizó el acto de homenaje en Vichy Catalán organizado por la Fundación Instituto Catalán de la Cocina, todas las escuelas de hostelería de Cataluña, gremios y federaciones de hostelería de Cataluña, en la Sala Oval del Palacio Nacional de Montjuïc (12-11-2007).



125º Aniversario de Vichy Catalán, homenaje celebrado en Madrid por FACYRE (8 de octubre de 2007).

La Fundación Instituto Catalán de la Cocina y los gremios y las escuelas de hostelería de Cataluña organizaron el acto de homenaje a Vichy Catalán por sus 125 años de historia, celebrado en la Sala Oval del Palacio Nacional (Barcelona, 12 de noviembre de 2007).

.....

Discurso de Joan B. Renart con motivo del 125º aniversario de Vichy Catalán en la Sala Oval del Palacio Nacional (Barcelona, 12 de noviembre de 2007).

Fotos: Beta-Disc.







Joan B. Renart Cava y Joan B. Renart Montalat brindando con Vichy Catalán en la presentación del libro Vichy Catalán: 125 años de historia (restaurante Hofmann, Barcelona, 2 de junio de 2009).

En San Sebastián, recibimos el acto de homenaje de la Cofradía Vasca de Gastronomía y de la Federación de Cofradías Gastronómicas (FECOGA) a Vichy Catalán, en el Salón de Plenos del Ayuntamiento de San Sebastián (12-12-2007).

En Sitges, Josep M. Matas se encargó de que el Gremio de Restauración también organizara un acto importante.

Con mucho entusiasmo preparamos y editamos el libro *Vichy Catalán, 125 años de historia,*⁸ redactado por la historiadora Natàlia Piernas, donde se detalla la trayectoria de la marca desde sus orígenes, en 1881, hasta 2009.

^{8.} Vichy Catalán, 125 años de historia, publicado por Viena Edicions, fue galardonado en los Gourmand World Cookbook Awards como Mejor Libro de empresa (4ª mundial), en 2009.

Joan B. Renart agradeciendo la distinción de la Cuchara de Platino, otorgada por la marca Cuina Catalana, por su trabajo de mecenazgo y apoyo (Hotel Alimara, Barcelona 2010).

Joan B. Renart recibe el premio Caracol de Oro, otorgado por la Sociedad Gastronómica y Cultural del Condado de Urgell, con sede en Balaguer (23 de octubre de 2010).





La presentación en los medios de comunicación se realizó en el restaurante Hofmann, de Barcelona, el 2 de junio de 2009.9

La Federación Española de Hostelería y Restauración (FEHR), que tiene unos 350.000 asociados, le concede el Premio a la Concordia José Luis Fernández Noriega 2009, que se otorga a una persona cada año con motivo de la cena de fin de curso,

^{9.} Documentación anexa: Presentación del libro *Vichy Catalán, 125 años de historia*, p. 282.

que aquel año tuvo lugar en los Jardines del Jarama, en Madrid. Le hizo entrega del galardón Josep Maria Rubio, presidente de la FEHR. Fue felicitado por un buen número de restauradores que lo conocían.

En 2010, con setenta y tres años, Joan B. Renart Cava, presidente del Grupo Vichy Catalán, recibió la máxima distinción que otorga la marca Cuina Catalana, la Cuchara de Platino, por su trabajo de mecenazgo y el apoyo que siempre le ha otorgado. La marca también lo nombró, con carácter vitalicio, Embajador de Honor de la Cocina Catalana. La cuchara, junto con la «C» de Cataluña, forma parte de la imagen corporativa de la marca Cuina Catalana.

La asociación Euro-Toques, que agrupa a los más distinguidos chefs de la Unión Europea, en nombre de la Comunidad Europea de Cocineros le concede el premio Compromiso de Euro-Toques 2010.

El 23 de octubre de 2010, la Sociedad Gastronómica y Cultural del Condado de Urgell, con sede en Balaguer, concede el premio Caracol de Oro a Joan B. Renart Cava, por su aportación en todas las manifestaciones gastronómicas. El premio fue entregado por el presidente de la entidad, Josep Maria Morell y Bitrià.

Agradecí el premio redactando un artículo sobre el caracol (que repartieron en formato de librito entre el centenar de asistentes al acto) y pronunciando unas palabras de agradecimiento.

Como soy balagariense y muchos socios son amigos míos, con Rosa Maria procuramos ir cada año con motivo de la entrega anual del Caracol de Oro. Nuestro hijo Joan y yo mismo nos hemos hecho socios de esta entidad. En 2011, con el fin de promocionar el agua mineral natural Font d'Or, Vichy Catalán y los zumos Lambda, tuvo una nueva iniciativa:

Recabo información sobre estos productos y, junto con un informe del doctor Oliver-Rodés, que mando traducir al alemán, envío esta documentación al Instituto Fresenius de Alemania para pedirles que confirmen lo que dice el informe del doctor Oliver-Rodés. Lo confirman por escrito. Cuando lo recibo, lo envío todo a los cincuenta distribuidores más importantes de Alemania para que compren nuestras aguas.

También en 2011, con Rosa Maria Montalat y Joan B. Renart Montalat visitaron la empresa Carbónicas Navalpotro, Monte Pinos, en Almazán, Soria. La directora, Puri Esteban, los acompañó durante toda la visita y después se reunieron con el antiguo propietario de la empresa, Pedro Navalpotro, y su esposa.

En 2012, la Fundación Instituto Catalán de la Cocina y de la Cultura Gastronómica (FICCCG) editó el Corpus del Patrimonio Culinario catalán.

En el prefacio, Pepa Aymamí, directora general de la FICCCG, dice: «Quiero manifestar mi agradecimiento y mencionar en especial a Joan B. Renart Cava y a Joan B. Renart Montalat, del Grupo Vichy Catalán, por su apoyo incondicional y patrocinio de este primer inventario de recetas del patrimonio gastronómico popular de Cataluña.»

En 2013, otra idea para llevar a la práctica fue conseguir que el agua mineral natural Sant Hilari fuera empleada en las máquinas de café del sector de la hostelería.

El profesional de la cafetería que quiere servir buen café a sus clientes sabe que el café más utilizado es el más tostado, con azúcar y de baja calidad. Este café torrefacto puede ser peligroso para la salud por distintos motivos, puesto que, cuando un producto como el café se tuesta hasta casi quemarlo, produce una sustancia química llamada acrilamida, que es un producto cancerígeno.

Los buenos cafés no hay necesidad de tostarlos tanto, y menos con azúcar refinado, que hay que eliminar de las dietas. Si hacemos el café con café de calidad y en lugar de agua del grifo usamos agua mineral natural Sant Hilari, tendremos un café nutritivo, de buena calidad. Esta era mi intención. La empresa filial de Vichy Catalán, Manantial de Salud, ha creado, partiendo de mi idea, el *Water Cube*, que lleva un dispositivo que va suministrando agua mineral natural Sant Hilari a la cafetera del bar en la medida que va necesitándolo al ir haciendo cafés.

Todas las personas que han probado café bueno con *Water Cube* han quedado completamente sorprendidas y satisfechas.

Los cafés Cornellà recomiendan a todos sus clientes instalar *Water Cube*. Ellos solo trabajan con cafés de calidad.

También conviene tener en cuenta que, al utilizar agua mineral natural, mejora de forma considerable la durabilidad de la cafetera, puesto que la cal que contiene el agua de red es su principal enemigo, especialmente en determinadas zonas del país.

En 2014, Renart ideó un nuevo canal de distribución:

Pongo a disposición de Vichy Catalán la idea de abrir un nuevo canal de distribución, las farmacias, con tres productos nuevos pensados e investigados por mí: un protector de rayos UVA para la piel (que son los rayos ultravioleta A, los más peligrosos y que causan el 95 % de los cánceres de piel), un reparador de la piel

y un producto defensor y potenciador del sistema inmunitario. Estos tres productos son conocidos por Vichy d'Or. Los productos son Protect d'Or, Repara d'Or y Defens d'Or. Desde junio de 2017 se venden en las farmacias. Hemos desarrollado unas fórmulas únicas, pues todos los productos que hasta ahora se vendían en las farmacias para protegerse del sol eran de aplicación cosmética, mientras que estos son bebidas con una mezcla de agua mineral natural Font d'Or y Vichy Catalán, con vitaminas y minerales que favorecen la hidratación de la piel, eliminan las arrugas por el envejecimiento de la piel y lo mejor es que protegen la piel de los peligrosos rayos ultravioleta (UVA), que son los que en un 95 % de los casos provocan la aparición del melanoma.

Alberto Cabadas y Miquel Àngel Urban han tenido un destacado papel en la obtención de las formulaciones, la colaboración del dermatólogo doctor Juan Ramón Garcés Gatnau, jefe clínico del Servicio de Dermatología del Hospital de la Santa Creu i Sant Pau de Barcelona, y de otros profesionales, así como en la presentación de la nueva gama de productos a 300 farmacéuticos en el Colegio de Farmacéuticos de Barcelona.

En 2015, con setenta y ocho años, continúo presidiendo los Consejos de Administración que se celebran cada mes en Vichy Catalán.

Hasta el día de hoy, han pasado muchas cosas y la persona que ha vivido más estos cambios es Rosa Arderiu Barbens, fue administrativa, secretaria, directora financiera y directora del Grupo Vichy Catalán (comercializadora y administración de ventas de S.A. Vichy Catalán). De los años que estuvo trabajando en S.A. Vichy Catalán, nos dice:

«Entré a trabajar a Vichy Catalán a los dieciocho años.

»Cuando el administrador, Sr. Pons, se jubiló, el Sr. Joan B. Renart Cava ocupó su lugar.

»El Sr. Renart me dijo que podía seguir como secretaria, lo que me tranquilizó.

»Entonces, todo cambió. Recuerdo que entraba al despacho del Sr. Renart y, transcurrido un rato, salía cargada de papeles. Eran cartas, llamadas y encargos para hacer. Además de los dictados, me decía más o menos lo que tenía que hacer. Ahora ya nunca me sobraba tiempo.

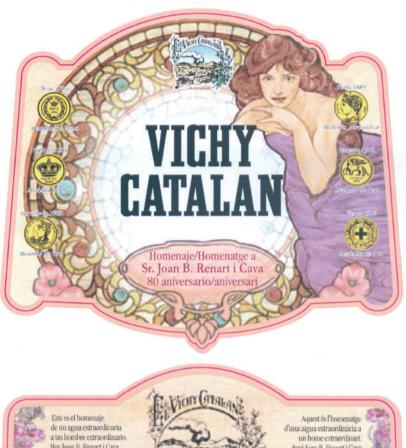
»Esto les pasaba también a todos los que tenían algún cargo en la empresa. Siempre les daba nuevas ideas e indicaciones.

»Ahora que estoy jubilada recuerdo con afecto los años que trabajé en Vichy.»

Nuestros hijos, Joan, consejero delegado, e Irene, vicepresidenta, están marcando la estrategia que debe seguir la empresa con interés y eficacia, junto con los consejeros Enric Casas y Sara Dalmau.

De vez en cuando, me gusta hablar con alguno de los directivos para conocerlo mejor, conocer sus preocupaciones y saber cómo visualiza la empresa.

Teniendo en cuenta que el hecho de que los comerciales hablen con los clientes, los colaboradores de compras negocien con un proveedor... es un enfrentamiento de dos cerebros, es importante conocer bien el cerebro, cuidarlo, mantenerlo joven y activo. He preparado un trabajo sobre el cerebro que estoy dispuesto a explicar si me lo piden en una próxima convención.





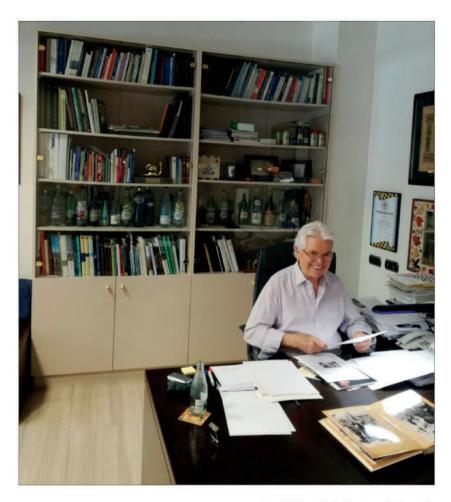
Con motivo del homenaje por sus 80 años, le regalaron unas botellas con esta etiqueta. Me conceden el premio Gaudí por mi trayectoria personal y profesional en el Centro de Iniciativas Empresariales de Reus. El presidente me pide que, como la reunión de concesión es por la tarde, le gustaría que, por la mañana, impartiera una charla sobre creatividad aplicada a la empresa para los empresarios. Lo hacemos. Había más de un centenar de asistentes que formuló preguntas durante una hora. Al presidente le he obsequiado un ejemplar de mi libro de creatividad.

Hago gestiones para averiguar cómo se pueden crear botellas PET biodegradables. Lo averiguo. Ahora se lo he pasado todo al director general Amador Vallmayor para que haga los experimentos y decida si pueden hacerse o no.

Continúo como consejero y presidente de Vichy Catalán. Me jubilo como consejero delegado, pero sigo como consejero y el Consejo de Administración me elige presidente del Consejo de Administración y presidente de la Junta General de Accionistas de Vichy Catalán. Joan B. Renart Montalat ahora es el único consejero delegado.

En la convención de este año 2016, que se transmitía por videoconferencia a todos los colaboradores de todas las empresas del Grupo Vichy Catalán, he hablado con la ponencia «Experiencias, temas de interés vital».

Al acabar la charla, los que estábamos en el Balneario Vichy Catalán hemos pasado al Delicius Restaurant para comer. Para mi gran sorpresa ha aparecido una pareja que, con acompañamiento de guitarra, me ha dedicado la canción *Rosó*. Y cuando estaba más emocionado, el director general y otros miembros de la empresa me han dado dos obsequios. El que más me ha emocionado ha sido una botella de Vichy Catalán de 1881, con una dedicatoria muy sentida de homenaje escrita en la etiqueta. ¡Qué manera más especial de celebrar los ochenta años!



Joan B. Renart trabajando en la biografía (junio 2017).

He preparado una charla sobre los desafíos de las nuevas tecnologías y la digitalización para darla en la conclusión de la próxima convención comercial.

El 23 de abril de 2017, festividad de Sant Jordi, nuestro hijo Joan me pidió que intentara recordar hechos y anécdotas de mis ochenta años. Es lo que he pretendido hacer con estas notas, en las que escribiré hasta los ochenta años, aunque tengo la intención, ahora, de llegar a los cien años de vida. Después ¡ya os apañaréis!

Siempre os recordaré a todos porque ¡me habéis hecho trabajar mucho! Y me he sentido querido. Pero es cierto que haciéndolo ¡he disfrutado mucho!

Personalmente, deseo que esta biografía sea un homenaje a todas las personas que me han ayudado, que han aportado sus decisiones y su esfuerzo, para que Vichy Catalán Corporation sea una empresa emblemática.

Ahora ya me acaban de encargar que actualice el libro de los 125 años de historia de Vichy Catalán hasta los 140 años (1881-2021).



Anexos

(por orden cronológico)

1. La monumental obra arquitectònica de Santa Maria de Balaguer, de Ferran Espuñes Serra y Joan Renart Cava, Instituto de Estudios Ilerdenses (1973)

EXCMA. DIPUTACION PROVINCIAL DE LERIDA

C.S.I.C. - PATRONATO "JOSE M." QUADRADO"

FERRAN ESPUÑES I SERRA JOAN RENART I CAVA

LA MONUMENTAL OBRA ARQUITECTONICA DE SANTA MARIA DE BALAGUER



LERIDA

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

ARTIS ESTUDIOS GRAFICOS

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, aixi, 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'indole 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

Perran 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 liberari convocat amb ocasió de la coronació canônica de la Verge del Miracle, co-patrona de Balaguer, restà inédita.

Ara, amb ocasió de la XII Assemblea Intercomarcal de Balaguer (dies 31 d'octubre | 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 excellent. 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 Arcangel 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 ordines is proportion for Pety 15 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 demanarlos 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 senti 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, vidua 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. Es 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 contals

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 de la contra del la contra

En considerar el lloc exacte de l'emplaçament, cal dir que Balaguer fou fortificada, el segle XI. per un vali 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 Gerundella», que comprenia la part de davant de l'Acampador i de Santa Maria, fins al «Torrent del Gel» o «Botera», anomenat «Torrent de la Gerundella», al segle XII. Es 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 Gerundella, 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 esglesiola de Sant Miquel es trobava a l'interior del castell de la Gerundella, 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 desti 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 installades 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 -installació 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 instal·lat 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 Placa».

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 instal·lada el 1805, que era la més gran de totes.

La tercera vegada que Santa Maria —i les dependències anexes— 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'engrandinent 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. E's partidaris de la segona teoria es decepcionaren amb el resultat de la collecta realitzada per a recaptar caba's 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 comencar 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 provincia, 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 allargarse, 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 ares ruïnosos, per a quin objecte calgué fer una torre portàtil que servia per a traslladar-los; posar correctament les pedres mal col·locades 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 col·locació 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 beneida 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 balagueri 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 posferior 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 romanía 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, esfant 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 superficie 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 c'asse 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 petifa. 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 gargola. 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 sel 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 mamposteria 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 alli 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, peró elegants i bastants grans, amb quatre graons que porten cap a l'interior del temple. La torre del campanar és certament admirable. Es 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 desnívell 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, pofser, 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 caracter 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'enra-jo'at d'aquella capella. La inscripció de la pedra diu: «Sepultura de mestre Damia 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. Informe de gestión de Joan B. Renart durante el primer año en Vichy Catalán (Consejo de Administración de S.A. Vichy Catalán, 1985)

Informe sobre QUÈ S'HA FET PER ACONSEGUIR ELS RESULTATS DEL 1985? per al CONSELL D'ADMINISTRACIÓ de la SA VICHY CATALÂN, redactat per l'administrador. 28 gener 1986

1985	GESTIONS FETES		
ANY	DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	1. PRODUCCIÓ 1.1. Informe de la Direcció de l'Embote- llament 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 3.8. Relacions públiques	

ANY 1985	TS GESTIONS FETES				ari					
	DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	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			

1985	GESTIONS FETES						
ANY 1	DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	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 BIGARBONATADAS SÓDICAS DECLARADAS DE UTILIDAD PÚBLICA POR R. O. DE S MARZO DE 1883

ABIERTO TODO EL AÑO

DOMICILIO SOCIAL Roger de Llúria, 126 BARCELONA-37 scción Telegrófico SAVICA" Borcel TELÉFONOS 267 29 16-257 30 85

Caldes de Malavella, 17 de Enero de 1.986.

Estimat Joans

Me place contestar a tu atenta carta de fecha 3 del ote.

En lo que se refiere al desarrollo del trabajo en el Embt., la pasada campañs 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 pun-tos, en especial el 1/4 de litro, el coeficiente del 85%, que Holstein & Kappert considera aceptable, en equipes muy automatizados.

Es cierto que deade el mes de Abril, hemos contado con la colaboración de la lavadora Kaskana, la cual ha eliminado los paros que originada la vegusta Omega. La producción y calidad de la misma, han sido muy buenas, hemos de cor venirlo 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 re lación 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 entremeterse en el de los demás, y ello sin menoscabo de la lógica coherencia, que se deben las secciones entre st.. Hemos tra-tado sobre todo, de mantemer inflexible el principie de autoridad, norma tan vieja, como indispensable, para que todos seamos respetados y apreciados de veras, por nuestros subordinados y personal en general. montaint

Una forta abraçada,

211

,	ə; 		
1985	GESTIONS FETES		
ANY 1	DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	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 en cajonar por otras de mayor producción, yaumentando la velocidad de los transportadores, cambiando motores yreductores,

.1...

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

214

DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	SAFFAR SNOTESAS
	201111111111111111111111111111111111111
1.3. Evolució i tendències	El rendiment productiu HA MILLORAT, prin- cipalment 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).

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 satisfac- tòries.
	S'han eliminat les despeses financeres i s'han millorat els rendiments finan- cers.
2.3. Proveidors	2.3. Al llarg del 1985 s'ha aconseguit mi- llorar el termini de pagament a pro- veïdors.
	A més, hem millorat en un 5 % de mit- jana 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 proveidors, 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.

DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	GESTIONS FETES
2.5. Inversions	2.5.
2.5.1. Ja fetes el 1985	a) En maquinària installada, 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 bo- telles de vidre no retornable, d'1 li- tre 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

Aquesta adquisició ens ofereix avantatges com els següents: 1. Poder disposar d'un cabal semblant al nostre.

DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	GESTIONS FETES
3. MÅRQUETING	
3.1. Clients i mercat consumidor	3.1. a) S'han fet investigacions quantita-
És fonamental tenir-ne un bon conei- xement i saber quines són les seves tendències per aconseguir dos objec- tius essencials:	tives i qualitatives del consumidor final, perquè considerem que el co- neixement del nostre consumidor fi- nal és imprescindible per a:
a) Manteniment de la participació actual.	<pre>lr. Conèixer profundament les se- ves preferències i motivacions de compra.</pre>
b) Millorament de la penetració en nous punts de venda i augment del consum dels actuals.	2n. Elaborar els missatges publi- citaris de major impacte per a les nostres campanyes de pu- blicitat i promoció.
	3r. Induir-lo que quan pensi a com- prar aigua, pensi en la nostra.
	b) S'han fet també:
	- Reunions - Viatges - Entrevistes
	amb un bon nombre de clients.

DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS		GESTIONS FETES
	.5	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.	Algunes raons que fan aconsellable disposar de botelles d'1 i d'1/4 de litre NO retornable són:
de tenir boteiles NO retor- nables.		a) La comoditat del consumidor.
		b) L'espai d'emmagatzematge insufi- cient per a establiments deta- llistes i hostatgeria.
		c) La reducció del capital immobi- litzat dels clients, de manera que podran disposar de més capi- tal circulant.

DIAGNÒSTIC	DELS FACTORS MÉS DESTACATS	GESTIONS FETES
		 d) Possible augment de la penetra- ció 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'I litre de vidre no retornable color verd esmaragda, que s'oferirà en syspack i en grups de 24.
		A tenir en compte que oferint Retor- nable - com fins ara - i no retorna- ble, 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 Eco- nòmica 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 AGU VICHY CATALÁN Emdo por el Laborgo De, Oliver Madri en enero de 1921

Retifer : 110° C	1.064.5 mg/1.
Bicerbennies (CO ₁ H)	2.104,3 mg/l.
Claws (Cl)	\$30,0 mg/4.
3ulfstoc (SO ₄)	40.7 mg/L
Fluoreres (F)	7.1 mg/L
Beptimen (Be)	Indicias
Sodia (Na)	
Possilo (K)	40.0 mg/L
Catrio (Cat	
Magnesio (Mg)	7,5 mg/l.
Likiv (Lt)	
Migro (Fc)	Indicion
Siler (BO)1	

niógicas reguladas por reo 2019/1981, de 24 de

VICHY CATALÁN

AGUAS MINERALES ACIDULAS Y BICARBONATADAS ALCALINAS DEL MANANTIAL

DECLARADAS DE UTILIDAD PÚBLICA PO R. (L de) de margos (III)

CALDAS DE MALAVELLA (GERONA)

pureza y begitimidad de estalaguas. Na segistrada «EL VICRY CATALÁN».

Registro Sanitario Número 27,29/GE-8

OBSERVACIONES

Essa agust recibierum el nomine de "Victiv Catalia" por R.O. de 15 de julio de 1891; entire de pusicionemento por Servicesia firme y definitiva del Tribunal. Sono porto de 28 de noviembre de 1918, y desde aquello fecha se ban preventado al mercado del finar-rupcide alguna. Han adquirido anto preventa corre la clase médica anto preventa corre la clase médica.

an

OBSERVACIONEN

OBSERVACIONES.
Estas quan reciveror et aortibre de vilety Casalána por R. O.
de 15 th pillo de 1891, Confirmada posteriorment por Sentencia firme y definitiva de Tribunal. Sapremo de 28 de noviembre de
1900, y dande aquada facha a lyan
presentado ai mercado ain instrrupción sigues.
Han adquirido also prestafo
ontre la Clase median y el publico
es pacorai por su efficacio como
aqua de meas y en disercas
pasa de meas y en disercas
pasa de meas y en disercas
estas en disercas afectos.

ANALISIS DEL AGUA VICHY CATALÁN

Challerys Close Outside A Residence a 187 °C 3. 504-60 mg. 4. Bitzahoman (CO-M) 2. 305-5 mg. 4. Claristas (CT) 400, mg. 1. 500 mg. 150 a 400, mg. 1. 500 mg. 150 a 400 mg. 1. 1.3 mg. 1. Resemble (BT) 1. Resemble (BT) 1. Residence (BT Indicio. 1.133,3 mari. 48,6 mg/l. 32,9 mg/l. 7,8 mg/l. 1,4 mg/l. Indicios. 8),11 mg/l.

emple las repositicaciónes micro-siógicas reguladas por el Real De-so 2119/1981, de 24 de julio, para

VICHY CATALÁN Lewis, 134 - 00037 BARCELCINA

AGUA MINERAL BICARBONATADA, ALCALINA, LITINICA Y FLUORADA DEL MANANTIAL PROPIEDAD DE

DECLARADAS DE UTILIDAD FÚBLICA part (1 de) destantido)

CALDES DE MALAVELLA (GIRONA)

INSPIRACE (INVEST

El agus de gas VICINY

CATALAN es insusuitable
to el begar. Adizansi de facilitar sa dispratión, quá tradisfonalmente recompandada en las genropasian hipertecresoras, gestropenerus
vias y bapasequaisas, por en
acetas alexillos. Es del

Pura la debida garantia del público sobre la punca y legitimi dad de tuta apua a, debrentgiria en las miguetas de las butelas la marro registando esti. VECHY CATALÁN-

Registro Sanitario Número 27.29/GE-8

8

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 re- presentat 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	3.3.1. L'acord d'augment es va prendre raons com les següents:
l'acord d'augmentar els preus de la nostra aigua.	 a) Anticipar-nos als augments dels costos que es preveuen per al 1986.
El preu actual és:	
Botella d'1 litre21 ptes. Botella de 1/2 litre18 ptes. Botella d'1/4 de litre15 ptes.	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 mavass.

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	3.3.2. Aquest acord es deu als motius se- güents:
	clients.	a) Els Majoristes no tenen la va- lentia de combatre la competència
	L'any 1984 s'unificaren tots els tipus de bonificacions al 5+3, tant per a majoristes com per a cadenes de distribució.	amb altra cosa que no siguin els preus. Això fa necessari que si- gui la nostra empresa que els aju- di a millorar — indirectament — el seu marge.
	Ara, apartir del 13.12.1985, regiran les condicions següents:	b) Els majoristes tenen l'oportuni-
	a) Majoristes-distribuïdors: 12 % de bonificació en fac-	tat d'oferir totalment o parcial- ment aquest 7 % que els augmentem, o bé d'adonar-se que cal lluitar amb l'arma del servei al client
	un augment en les vendes que representi un 9 % so- bre les vendes del 1985, els donarem un 3 % sobre el total venut al llarg de 1'anv.	

ANI	000
DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	GESTIONS FETES
En total pot represen- tar-los un 12+3.	
ció 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 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.

DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	SAFFA SNOTESED
diquem aqui que, actualment, tots els majoristes tenen el	zona de Barcelona capital gaudien d'un 20 % de bonificació sobre fac-
12+3, inclosos els de Barcelo-	tura, cosa que els posava en una si-
	majorista que intentés vendre a Bar- celona.
	Ara tots estan en igualtat de condicions, i que guanyi qui ho faci millor.
	Això ha representat un estalvi im- portant a la nostra empresa, ja que
	facturem una xifra bastant elevada.

BONIFICACIONS A DISTRIBUÍDORS	BUIDORS		
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	Į.	1.236.508.499	84.718.177
л-I	2	m	4

BONI	BONIFICACIONS QUE ES PROPOSEN	PROPOSEN			
Fins	Fins a arribar al 100 % de vendes	% de vendes	Si arrib	em al 110 % sobre les ven	Si arribem al 110 % sobre les vendes previstes per al 1985
o/P	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)
22	204.911.739	0000	m	225.402.912	18.032.233
TU.	354.921.432	27.391.038	m	390.413.575	31,233,086
Ю	495,907,445	7 7 7 7 7 1 1 1 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2	m	545.498.189	46.639.855
2	3,006,774	. 24.943./11	m	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
4	1.236.508.499	70.713.480	1	1.360.159.348	122.500.353
ID.	9	7		0	10

icacions que es sen	t							1.4
Cost de les bonificac proposen	+						3.073.166	13
Benefici total previst per al 10 % de Cost de les bonificacions que es l'augment de vendes per al 1985			123.650.849 (10 % columna 3) x 4p.	14,25			34.709.010	12
Diferència entre columna 10 (futur) i columna 4 (actual) si tots fan 110 %	18.032.233	17.036.228	8.926.334	9.020	44.003.815	-6.221.639	37.782.176	11

unicació, publicitat i promoció 1. El fullet del Balneari només de les installacions de balneorexpia. 2. A finals del 1984 vam iniciar un fuel beneracions de comando per tot Barcelona. El 1985 ho hem fet a Lleida, Girona, Tarragona, València i Madrid. (a) Ronseguir que directament per ment. (b) Posar-los un adh talán a la por ment. (c) Aconseguir que directament per ment.		
3.4.1. El fullet del Balneari només de les installacions de bal- neoteràpia. 3.4.2. A finals del 1984 vam iniciar tot Barcelona. El 1985 ho hem fet a Lleida, dirona, Tarragona, València i Madrid. (c) Aconseguir que els distribuidors sin que encara hi ha estab per a vaptar.	DELS FACTORS MÉS	
presentava l'hotel, però res de les installacions de bal- neoteràpia. 2. A finals del 1984 vam iniciar tot Barcelona. El 1985 ho hem fet a Lleida, Girona, Tarragona, València i Madrid. El 1985 ho hem fet a Lleida, Girona, Tarragona, València di ment. (c) Aconseguir que directament per directament per sin que encara hera.		
unes accions de comando per tot Barcelona. El 1985 ho hem fet a Lleida, Girona, Tarragona, València i Madrid. D) Posar-los un adh talán a la por ment. C) Aconseguir que directament per directament per directament per s'adonessin que directament per s'adonessin que encara her a captar.	÷.	S'ha editat un fullet, en el qual ha fotografies de la balneoteràpia.
a) Constatar el p tabliments que aigua. b) Posar-los un adh talán a la por ment. c) Aconseguir que s'adonessin que directament per directament per directament per sin que encara h per a captar.	.5	Els objectius d'aquestes eren:
Posar-los un adh talán a la por ment. Aconseguir que s'adonessin que directament per Fer que els dis sin que encara h per a captar.	El 1985 ho hem fet a Lleida, Girona, Tarragona, València i Madrid.	Constatar el percentatge tabliments que compren la aigua.
Aconseguir que s'adonessin que directament per Fer que els dis sin que encara h per a captar.		Posar-los un talán a la ment.
Fer sin per		Aconseguir que s'adonessin que directament per
		Fer sin per

DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	GESTIONS FETES
3.4.3. A principis d'any vam començar a preparar la campanya de pu- blicitat per a TVI-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'im- pacte efectiu, i alguns d'ells mani- festaven 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 rádio, i també quatre vegades per TV3 (possiblement totalitzem prop de 40 minuts, que representen molts milions de pessetes estalviats).

	DELS FACTORS MÉS DESTACATS		GESTIONS FETES
3.5. Distri	tribució		
3.5.1.	1. Al llarg del 1985 s'han de- tectat situacions de lluita de preus entre distribuidors 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 boni- ficació, els distribuïdors de Barcelona estan en igualtat de condicions que els altres.	3.5.2.	Creiem que no hem d'afavorir mai nin- gú, però, per ajudar-los una mica, als distribuïdors de Barcelona se'ls ha ofert la distribució exclusiva — per zones — de la ciutat de Barcelo- na.
			Després de comunicar-los individualment la zona, perquè alleguessin 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 copserà més difícil fer-los recular o treure'ls.

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	3.5.3. En tots els casos, s'ha intentat re- unir tota la informació possible i s'ha avisat les dues parts en un sen- tit doble:
distribuïdors els prenien punts de venda mitjançant ofertes ruïnoses de preus.	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 distribuï- dors en zones no cobertes.
	b) S'ha intentat una compra més gran

GESTIONS FETES	dels consumidors. d) Hem intentat eliminar les causes de descontentament d'alguns distribuïdors.
DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	

VENDES ANDALS

	Botelles 1/1 84 V	Botelles 1/2 & A V	12 \$ A Q	Botelles 1/4 % AV	TOTAL	₽ Ø 4
1.982	60.745.920 A 0,52	2.470.080 \$6,47	€ 6,47	19.386.384 &12,82	82.602.384 42,93	4 A 2,93
1.983	59.537.064 V 1,99	2.727.820 410,43	410,43	22.006.440 & 13,51	84.271.324 A2,02	¢ 42,02
1.984	55.278.192 ♥ 7,15	2.777.020 A 1,80	A 1,80	22.670.352 A 3,01	80.725.564 ♥ 4,20	€ ¥ 4,20
1.985	56.031.684 Al,36 redrassament efectiu 8,318	3,239,280 A16,64	Δ16,64	26.445.768 4 16,65	85.716.732 & 6,18	2 4 6,18
1.986 Previsio	58.000,000 4 3,51	3.500.000 A 8,04	A 8,04	30.000.000 A13,43	91.500.000 & 6,74	46,74
TOTAL	879.129.945	9.945	1.243.	1.243.324.045 + 364.7	364.194.100 (41	(41,42%)

DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	GESTIONS FETES
3.6.2. L'augment del preu anunciat at 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 inspec- tors, hem fet, al llarg de l'any, di- verses 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 de- terminada i el grau de satisfac- ció 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.

DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS	GESTIONS FETES
3.7.3. És recomanable fer recollida d'opinions abans i després de fer una campanya publicità-ria.	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 Interna- cional ens anuncià una dis- tinció.	3.8.1. El 30.5.1985, a l'Hotel Melià Casti- lla de Madrid, el nostre administra- dor rebé la distinció a la SA Vichy Catalán del Trofeo Internacional al Mejor Servicio y Calidad.

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 cob- laboradors de l'Embotellament, Bal- neari 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 nuclescionalització de nuclescionalització genera	4.3.1.	4.3.1. Per tal de tenir cobertes les eventu- alitats que puguin presentar-se, hem de tenir presents els punts següents:
ral, principalment perquè el personal collaborador no s'ha reciclat.		a) El responsable de Caixa ha de te- nir els coneixements adients en comptabilitat i en fiscalitat.
		b) Per tal d'aconseguir una explota- ció 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 ex- plotar-lo més bé.

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 Bal- neari.
	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 aug- ment.
	c) El nombre d'estatges també ha estat superior al d'anys anteriors.
	d) S'ha seguit mantenint el grau de sa- tisfacció 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.

1985 GESTIONS FETES	g) Hem intentat captar els mitjans de comunicació, cosa que ha permés 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. 		
ANY 1 DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS				

BALNEARI

RESUMEN ANUAL DE INGRESOS DURANTE EL PASADO 1.985

Ingresos	anuales	en las	distin.	seccion.

nº clientes	22	24.8931
Habitaciones		34.754.3651-
Pensión alim	enticia	40.227.550'-
Pensión comp	leta	271.110'-
Restaurante:	Desay.	493.315'-
94	Almuer.	11.360.439'-
	Cenas	2.600.745'-
Extras restu	arante	3.150.905'-
Bar		3.775.235'-
Teléfono	2	1.413.655'-
Tenis		187.275'-
Ropa		248.3301-
Varios		597.8711-
Piscina		620.6201-
Balneoterapi	a	4.945.140'-
ar Piscina		100.910'-
		104.747.465'-

	Ingreses gnals.	Borc.in	g.me	ens.nºtotal clien.	porc. oc	upa. men	sua1
ENERO	2.720.0871-	2 6%		672	217	%	
FEBRERO	2.863.344	2173	%	741	3	96	
MARZO	5.364.2561-	5'12	%	1.342	514	%	
ABRIL	6.769.704 -	6146	%	1.735	7	96	
MAYO	7.269.591'-	6194	%	1.461	518	% .	
JUNIO	7.973.2641-	7'61	%	2.229	9	%	
JULIO	14.707.484 -	14 04	96	3.612	1415	%	
AGOSTO	21.888,967'-	2019	96	5.106	2015	%	
SEPTIEMBRE	13.184.412'-	12159	96	3.035	12	%	
OCTUBRE	7.891.120 -	7'53	%	2.222	9	%	
MOVIEMBRE	5.106.969'-	4 1 87	%	1.348	514	96	
DICIEMBRE	9.008.267'-	8'6	%	1.390'	5'5	%	
	104.747.4651-	100	%	24.893'	100 %	(30 - 34 - 54 - 54 - 54 - 54 - 54 - 54 - 54 -	
TNET	E. Mens. per eli	ente		Ingte. Mensu	ales per	cliente	

DIAGNÒSTIC DELS FACTORS MÉS DESTACATS GESTIONS FETES

3. Documentación sobre el centenario (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 pusda inter ferir con alguna disposición administrativa el 1-1-86, fecha de entrada en vigor del I.V.A. (Im puesto 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 vera no 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 merca do 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.
- 49 .- 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 Ca denas 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 ½ 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 retractila do 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 ven gan, más contentos venderán el agua, aunque el porcentaje será menor al 10% de los Distribuidores.



RL 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 proveidors 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 anyst

Jordi Pujol

4. «Marketing por vocación», entrevista en *La Vanguardia* (1992)

Marketin

La Escuela Superior de

JORDI PALAREA

orrian los años 60 y nuestro país luchaba por salir del letargo de la autarquia económica. Las empresas todavia vendian 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.

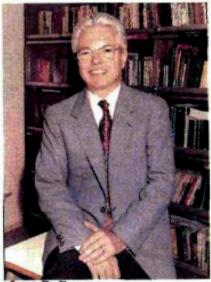
Pero un grupo de catorce directivos barceloneses va se daba cuenta de que el feliz letargo iba algún día a terminar y que era importante empezar a aplicar el marketing si se quería progresar y subsistir. Entonces, sin ánimo de lucro y con una profunda vocación docente, decidieron enseñar marketing y nuevas formas de gestión a empleados y directivos medios v. 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 economia española al formar a empresarios y ejecutivos que carecian 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 -añadeempezamos 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) v, 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 magnificos' 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 cuvo 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 -indicaque no seamos muy rigidos 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. Pregón de la Fiesta Mayor de Balaguer (2002)

Pregón de la Fiesta Mayor del Santo Cristo de Balaguer

por Joan B. Renart Cava

Señor alcalde, autoridades y amigos.

En primer lugar, permitidme que agradezca a nuestro alcalde la proposición de pronunciar el pregón de este año.

Es evidente que no me lo esperaba.

Es evidente que me dejó preocupado.

Marché de Balaguer hacia Barcelona a los diecisiete años y la última vez que vine fue con motivo de la inauguración de las nuevas campanas de Santa Maria, día que, por cierto, tuvimos la satisfacción de dedicar la que toca a trabajar y a rezar, a nuestros padres —balagarienses— Pere Renart y Antònia Cava.

Sin embargo, os garantizo que cada lunes salgo de casa con un montón de cosas por resolver y al regresar por la noche, lo primero que miro es si el equipo de fútbol de Balaguer ha ganado, puesto que es la noticia semanal que los diarios dan de Balaguer a los que vivimos fuera, aunque nos gustaría poder leer más cosas de nuestra ciudad. Os lo digo con el corazón en la mano.

Seguía pensando: ¿qué podría decirles en el pregón?

Recordé que, cuando era estudiante, leí que el que fue canciller de Alemania, Konrad Adenauer, decía: «Si no tienes ningún motivo en contra, nunca digas no.»

¿Tenía motivos en contra para aceptar pronunciar el pregón de la Fiesta Mayor de mi ciudad? Pero si todos los motivos eran a favor, era una oportunidad de regresar a Balaguer, era una ocasión para veros a todos, para saludaros, ¡para recordar tantas cosas!

Pero, por encima de todo, acepté porque me siento balagariense. Precisamente hacía pocos días que, estando con un grupo de amigos, dije alguna palabra con acento y —señalándome—uno de ellos dijo: «Tú eres leridano.» Le respondí: «¡No! Soy balagariense.»

Ahora podríamos plantearnos la pregunta «¿Cómo deberíamos celebrar la Fiesta Mayor?» y después de pensarlo mucho, quizá nos atreveríamos a confesar diciendo: «Como un niño.»

¿Cómo vive la Fiesta Mayor un niño?

¿Nos lo hemos preguntado?

La vive con ilusión, ansiedad, ganas de probar cosas nuevas y ganas de disfrutar, desde el repique general de campanas hasta el castillo de fuegos artificiales.

Quien no siente esta ilusión está perdido.

Para vivir la vida hay que sentir entusiasmo, las cosas nuevas que trae la Fiesta Mayor comportan también cierto nerviosismo.

Los mayores no nos fijamos, pero los niños, cuando se acerca la Fiesta Mayor, están vigilantes, espían cómo llegan los feriantes, cómo montan las instalaciones, comprueban, en silencio, si los caballetes todavía tienen el caballo blanco que les gustaba, si entre los autos eléctricos de choque está el número 7, que el año anterior era el que más corría.

Qué nerviosismo y qué alegría poder ir brincando por las calles y, de vez en cuando, tocar a los cabezudos y sentir el miedo de que el demonio o bien la vieja te quieren atrapar.

Cuando llega la Fiesta Mayor, estos niños y la juventud hace apenas unas semanas que han empezado sus clases en la escuela,

o bien, en el instituto. Acaban de salir de unas vacaciones de verano que les ha proporcionado mucho tiempo para ir a correr, para jugar a pelota con sus amigos, para correr en la bicicleta de quién sea. Los mayores han practicado deportes, como fútbol, baloncesto, ajedrez, natación, excursionismo, atletismo, pesca y otros muchos, que cada grupo de amigos organiza y ahora —por la Fiesta Mayor— quizá participarán en concursos, campeonatos, bailes, partidos, conciertos, o bien sardanas.

Una constante a lo largo de los años en Balaguer ha sido la afición de los jóvenes por la pesca en verano. Era fantástico ver cómo entre los doce y los quince años todos conocíamos los lugares del río donde picaban los peces, incluso a qué profundidad picaban más. A veces, los jóvenes pescadores que íbamos con gran variedad de cañas de pescar, pero la mayoría con cañas muy sencillas y con el anzuelo mal atado, nos arremolinábamos en el pedrizo desde donde mejor se pescaba. Y, como éramos chiquillos, acabábamos todos con los hilos enredados.

Recuerdo que cada tarde, en unas pocas horas, pescaba dos o tres kilos de madrilla. Solía llevarlos a los conventos de Balaguer y recuerdo que muchos días me decían: «¡Ay niño!, todavía nos queda pescado de ayer.» Después de que me lo dijeran en repetidas ocasiones, decidí pescar y devolver los peces vivos al río. Supongo que esto hizo correr la voz entre los peces: al que picaba y se comía lo de mi anzuelo, se alimentaba y no le pasaba nada, porque desde entonces no dejaba de echar peces vivos al río. ¡Vaya si eran vivos!

¿Y nadar en el Segre?

¿Quién no se ha bañado con deleite en el Segre? Como hacían los que iban a las Roquetes, o bien los que se tiraban de cabeza, desde el pretil de Can Oller o desde el otro margen del río.

También entre los quince y los diecisiete años hacíamos muchas excursiones por el Pirineo, siempre organizadas por Pepe Rotes. El Centro Excursionista de Balaguer se merece esta mención, porque ya era muy activo antes de 1936... Subir la sierra

del Boumort, o bien acampar en el Parque Nacional de Aigüestortes y estanque de Sant Maurici, acompañado de un grupo de amigos de Balaguer, proporcionaba unas sensaciones fantásticas.

Recuerdo la ilusión con la que los niños aficionados a la bicicleta esperábamos la carrera ciclista de la Fiesta Mayor. Cuando se hacía, acudía gente de toda la cercanía y Balaguer quedaba como encantado.

Ver a Miquel Poblet adelantar una vuelta a los demás ciclistas era mejor que ir al cine. Después, todos queríamos imitarlo, pero nuestras bicicletas no daban para más.

La Fiesta Mayor también se nota en los fogones de la cocina, donde las abuelas saben hacer aquellas cazuelas tan sabrosas, aunque hoy tenemos que felicitarnos por el hecho de que la gastronomía haya mejorado tanto que en Balaguer se come muy bien y de calidad fuera de casa.

Asimismo había otras inquietudes en Balaguer. Permitidme que os recuerde algunas.

Recuerdo que un año hicimos la repoblación forestal del barranco de los burros, donde todos los niños plantamos nuestro árbol.

También había grupos de amigos de catorce, quince y dieciséis años que en los años cincuenta sentíamos nuestro país y, sin ayuda de nadie, procurábamos culturalizarnos aprendiendo a escribir en catalán, comentando biografías de personajes catalanes y escuchando canciones catalanas. Tomábamos precauciones, porque éramos conscientes de lo que hacíamos... Pero os garantizo que escuchar canciones como *Rosó* en catalán, cuando estaba prohibido, tocando un disco roto y rayado imposible de comprar, ponía la piel de gallina.

El año 1954 se celebró la coronación canónica de la madre de Dios del milagro. Con el amigo Ferran Espuñes participamos en el concurso literario convocado con este motivo, con el trabajo titulado «La monumental obra arquitectònica de Santa Maria de Balaguer». Un ejemplar de este modesto trabajo —que nos permitió investigar a fondo en el libro verde de la ciudad de Balaguer, que está en el ayuntamiento y en diferentes archivos privados— se lo entrego ahora a nuestro alcalde por si quisiera editarlo algún día y divulgar el conocimiento de Santa Maria entre los balagarienses.

Retomando el discurso, podríamos preguntarnos: ¿cómo debemos actuar para que este niño y este joven que sabe disfrutar de la Fiesta Mayor prospere cuando se haga mayor? ¿Ya pensamos que cada uno de ellos es una célula que influirá en la futura prosperidad de Balaguer? En pocos años, aquel niño que correteaba por la ciudad celebrando la Fiesta Mayor habrá pasado la adolescencia y estará a las puertas de definir su futuro personal y profesional.

Es una célula que, fuera de sus propios padres y de los maestros que lo observan, nadie más lo ve y aún se preocupa menos por su andar por la vida y por su futuro. Pero existen... Y según cómo evolucionen todas y cada una de estas células —ciudadanos—, Balaguer prosperará más o menos, más lenta o más rápidamente que otras ciudades parecidas.

La enseñanza es lo mismo para todos, pero las iniciativas públicas o bien privadas pueden favorecer que se abran los ojos hacia otras actividades, que a veces se desempeñan como afición y acaban siendo la profesión.

Y tenemos que reflexionar en todo esto en un momento en que el mundo se nos ha quedado pequeño. Hoy estamos sumergidos de lleno en este fenómeno de la globalización, antes conocida por internacionalización o mundialización de la economía. Se trata de un proceso de interconexión de las actividades económicas de todo el mundo, cada vez más favorecida por los avances en las telecomunicaciones y los transportes. Poco a poco las fronteras políticas y físicas se van desdibujando y los movimientos de intercambio de personas, capitales, materias primas y productos manufacturados van en aumento. Por

ejemplo, el fenómeno de Internet, mediante el cual podemos comunicarnos inmediatamente con todo el mundo.

La gran cantidad de información que se genera y que llega constantemente por diferentes medios de comunicación a nuestro cerebro hace que muchas veces tambaleen informaciones, ideas o conceptos hasta entonces aceptados.

Ante este alud de información, tenemos que saber elegir y distinguir el grano de la paja o acabaremos locos. Se impone que seamos parte activa-ofensiva y pensamos qué información es necesaria para tirar adelante y, a continuación, buscarla, pero seleccionando lo que nos conviene.

Pues bien, dentro de este contexto que tiende a ser más intenso en el futuro, es donde hay que pensar en estos niños y jóvenes de Balaguer que ahora disfrutarán con alegría de la Fiesta Mayor.

Pensar esto sí que es generoso y propio de personas inteligentes. Cuesta pensar en favorecer a los demás, cuando cada uno de nosotros tiene sus propios problemas y preocupaciones que muchas veces hacen difícil conseguir el equilibrio necesario. Pero sé bien que los balagarienses somos firmes e inteligentes. La prueba más evidente es que, cuando se presenta la oportunidad, estallamos con entusiasmo y somos capaces de conseguir trabajar duro hasta conseguir lo que nos proponemos. Quizá nos influye la austeridad con la que vivieron nuestros antepasados, también la influencia de la parte de secano que se resiste a dar el rendimiento de la huerta, o bien que los negocios no dan tanto como parece y tenemos que esforzarnos al máximo, pero el hecho es este. En los últimos años, Balaguer da la impresión de ser una ciudad con recursos que se ha ido preparando en silencio para estallar algún día, como hizo en otros periodos de la historia. Al menos, deseo que sea así.

Pero, en todo caso, depende de las personas. Demasiadas veces, tenemos que aceptarlo, lo esperamos todo de la administración municipal. Es cierto que los que están en el ayuntamiento están al servicio de los ciudadanos, pero los buenos

ciudadanos tenemos que buscar oportunidades, esforzarnos y aportar ideas. Es muy cierto que tiene que preocuparnos mucho que nuestra vida profesional tire adelante, pero no tenemos que dejar de mirar al horizonte para, como decimos en Balaguer, verlas venir.

Resumiendo, tenemos que trabajar duro hoy, tenemos que prepararnos para el día de mañana y preocuparnos más por el entorno más inmediato y que más afecta a nuestro trabajo y a nuestra seguridad, que es todo lo que pasa en nuestra ciudad.

Como ejemplo podemos constituir asociaciones de amigos de la ciudad, de Santa Maria, de una calle, o bien de un deporte. Debemos trabajar por nosotros y también un poco por los demás. De eso se trata, este es el punto clave.

Con las ideas y el esfuerzo de todos, estoy seguro de que Balaguer prosperará más y al fin os beneficiará a todos. Temperamento, no nos falta. La personalidad tenemos que ir puliéndola y perfeccionándola cada día y la personalidad social de todo un pueblo no tiene precio.

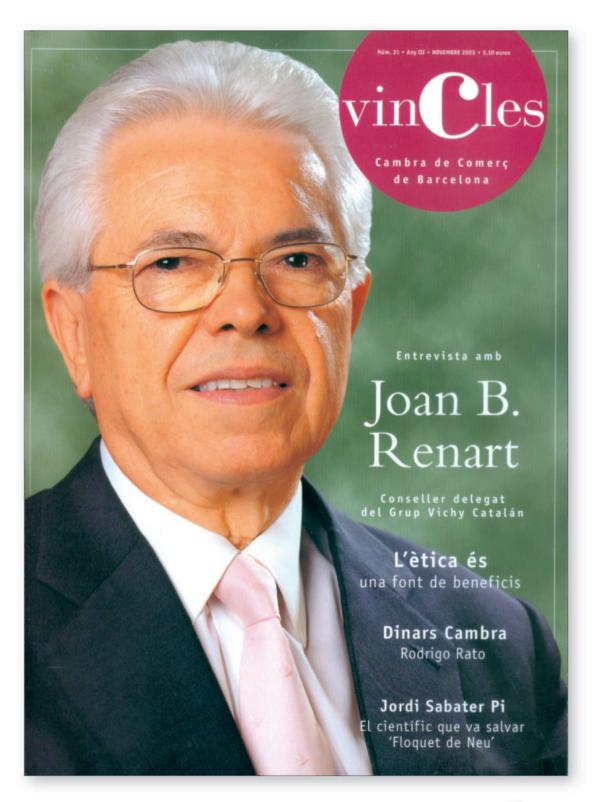
Los tiempos que corren obligan a estar en alerta y, sobre todo, a sentir serenidad. Hay que hacer pedagogía de los valores auténticos. Podríamos comentar muchas cosas, pero lo más claro y entendedor es que, con este pregón, empieza la Fiesta Mayor, rogándoos que guardéis un recuerdo cariñoso de todas aquellas personas que trabajarán para que todos nosotros podamos pasar una buena Fiesta Mayor.

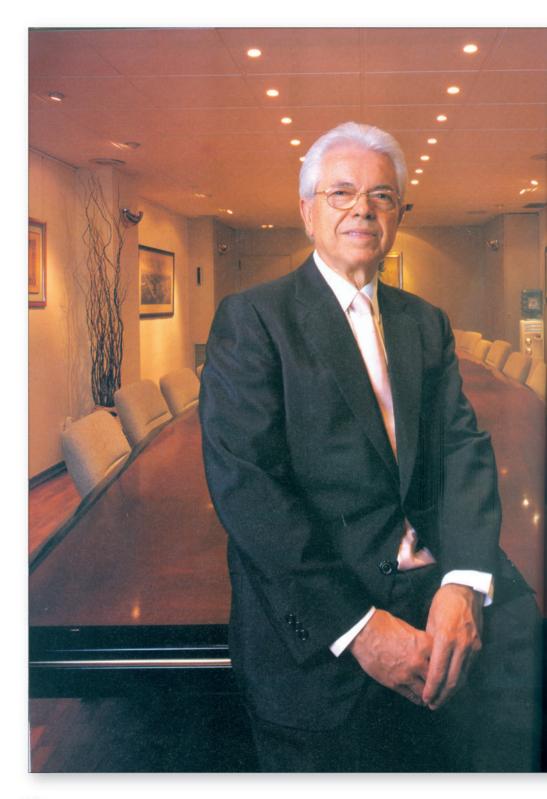
Me gustaría que todos y cada uno de vosotros la disfrutarais mucho y que nuestro patrón, el Santo Cristo de Balaguer, siempre os hiciera sentir felices. Deseo que hago extensivo a todos los devotos del Santo Cristo y a los balagarienses que vivimos fuera de nuestra ciudad.

Así pues, digamos todos: ¡Viva Balaguer y viva su Fiesta Mayor!

7 de noviembre de 2012

6. Entrevista con Joan B. Renart, consejero delegado del Grupo Vichy Catalán, revista *Vincles*, Cámara de Comercio de Barcelona (2003)







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.

endre aigua és només una operació de margueting?

És quelcom més. Les aigües tenen composicions químiques i propietats diferents. I és important que el consumidor les conegui, les diferencii 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 güestionar 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 voldriem.

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 succeit 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 ferlos 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 econômica 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 esforc 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...

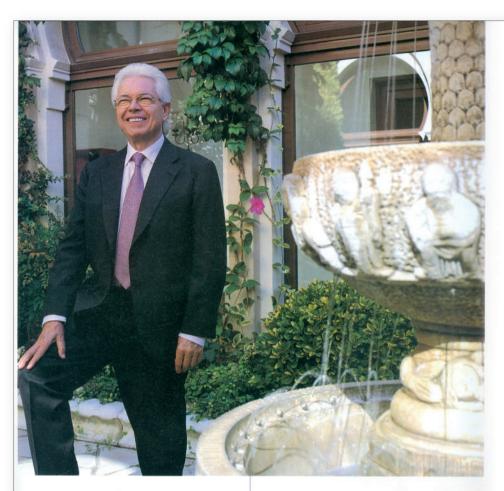
Des del punt de vista moral, no admeto que s'hagi de pressionar ningú perquè vagi més enllà del límit. S'ha de marcar una feina i s'ha d'exigir dintre d'uns límits raonables. El col·laborador ha de fer tot el que pot i l'empresa ha d'aconseguir que es faci tota la feina que s'hagi de fer.

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 estariem parlant d'un altre escenari. Podriem 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 sobrepasséssim ens endeutariem. 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 huscar-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: encoratiant-los, donant-los idees, i animant-los perquè tinquin 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 quanyi 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», perfil biográfico de Joan B. Renart, consejero delegado del Grupo Vichy Catalán, en *El Periódico* (2004)



El Periódico, 7 / 11 / 2004



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 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 fotografia- publicita, se podria decir, ese recomendable estilo de vida.

Veinte años a! 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 hiper, 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

En 1967 fundó la Escuela Superior de Márketing y de Administración, presente en 78 ciudades

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 marketing.

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 alumnó». «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 (nabía estudiado peritaje mercantil) con un trabaio 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 meiorar 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 símplista. Hay que reconocer la parte humanista de este hombre de empresa, que rememora con ilusión los artículos periodisticos que publicaba de niño en un semanario Hamado 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, por César Liesa





Joan B. Renart Cava Presidente del Grupo Vichy Catalán Balaguer (Lleida)

Me recibe con un libro en las manos, Lo sabidurio del aguo, que describe la pureza de las que envasa, exhaustivamente, y la fotografia 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 nomenciatura 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



fisicamente (practicaba varios deportes), moralmente e intelectualmente; cada día intento mejorar en algo, y fray 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 diniair 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 entomo. 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 bier.

La docencia, dirigida a conseguir empresas excelentes y directivos fiables, va intimamente ligada a su personalidad...

Desde los 14 años he sentido vocación por la docencia y de hecho ha sido una actividad importante en m 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 Catalá 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.

Fr.to de esta colaboración, nació la idea de editar el libro El agua en la coctelería del siglo xx, 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 pidó 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 poccs 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?

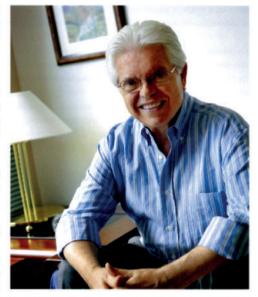
Me hubiese gustado tocar un instrumento musical, saber pintar, jugar mejor al ajedrez, jugar mejor al golf, ...

¿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 dificil 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 cisfrutar 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, jno 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

Nace en Balaguer (Jeida) 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 Liberates, 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.

Ha presidido la Academa 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 Kóvenes Cámaras económicas de España (1975), el Club de Marketing de Barcelona (1982-1986) y la Fundación Viure El Mediterraní, de Barcelona (1999).

EsAcadémico 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 Circulo 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.

131

9. Presentación del libro *Vichy Catalán: 125 años de historia* (Barcelona: Viena Edicions, 2009), por Joan B. Renart Cava

Presentación libro 125 años de historia de Vichy Catalán

por Joan B. Renart Cava

Buenos días a todos.

Solo dos palabras como presidente de Vichy Catalán.

Vichy Catalán siente su responsabilidad social y ha perseguido algo más que el éxito económico.

Aunque hablamos de la mejor agua envasada del mundo, quiero explicaros algo inédito: Vichy Catalán siempre ha ido sobre dos ruedas.

La primera rueda es que Vichy Catalán siempre ha querido ser útil a las personas de todas las edades, es por ello por lo que:

- Hemos ayudado a la restauración editando 45 libros de recetas y mapas de localización de restaurantes de diferentes ciudades.
- -Hemos celebrado muchos concursos de cocina, seguimos editando el diario de restauración El Pipiripao, y participamos en programas de radio y televisión.
- -Hemos hecho un esfuerzo para que Vichy Catalán llegara a todas partes y todo el mundo pudiera beberla en el momento en que la necesitara.
- Hemos patrocinado más de 2.000 charlas sobre nutrición para alumnos de entre doce y dieciocho años en los colegios.
- Hemos patrocinado la edición del corpus del patrimonio culinario catalán (1.027 recetas de cocineros de 400 restaurantes).

- -Hemos editado más de 100 artículos de médicos, farmacéuticos y científicos que profundizan en las cualidades de Vichy Catalán.
- -Hemos editado el libro La sabiduría del agua, que contiene fotografías de gotas de todas las aguas minerales naturales de Vichy Catalán Corporation y su evaluación nutricional.
- –Llevamos muchos años colaborando estrechamente con el CSIC (Consejo Superior de Investigaciones Científicas) de Madrid para descubrir que Vichy Catalán reduce en un 15% el colesterol malo y que la verdadera hidratación antienvejecimiento del cuerpo se produce cuando se beben nuestras aguas en cantidad suficiente.
- -Vichy Catalán quiere a todo el mundo y también se siente querido como cuando nos hacen los últimos homenajes de FACYRE (Federación de Asociaciones de Cocineros y Reposteros de España), de la FEHR (Federación Española de Hostelería y Restauración), de la FICC (Fundació Institut Català de la Cuina) y de FECOGA (Federación de Cofradías Gastronómicas).

Incluso en Madrid, por votación popular, han elegido a Vichy Catalán como producto popular y famoso, han elegido a Vichy Catalán como una de las 60 marcas renombradas de España, y el rey entregó a Vichy Catalán la placa de Oro al Mérito Turístico.

La segunda rueda es que nunca hemos sido rutinarios, sino al contrario, bulliciosos y creativos.

Siempre hemos buscado cómo mejorar las cosas, cómo perfeccionarlas.

Por ello, los medios de comunicación reconocen que Vichy Catalán ha impulsado una nueva cultura del agua y hemos contribuido al despertar gastronómico de nuestro país, hasta llevarlo al liderazgo.

Desde 1881, Vichy Catalán no ha dejado de evolucionar y de hacer las cosas como al entorno le gusta, y es por este motivo por el que, 125 años después, este entorno nos quiere y nos estimula para ser aún mejores.

Con este libro de los 125 años de historia de Vichy Catalán hemos querido plasmar todo aquello que creemos que nuestros amigos tienen que conocer sobre Vichy Catalán, especialmente, los valores éticos, sociales, nutricionales y económicos que defendemos y que se resumen en la botella de Vichy Catalán que bebéis cada día.

Muchas gracias por vuestra asistencia y amistad.

2 de junio de 2009

Sujeto de la creatividad para ser más competitivos: el individuo creativo

Discurso de ingreso en la Real Academia Europea de Doctores, como Académico de Honor, en el acto de su recepción el 11 de abril de 2019

Excmo. Sr. Joan B. Renart Cava Presidente de Vichy Catalán Corporation

Y contestación del Académico de Número

Excmo. Sr. Dr. Pedro Clarós

Doctor en Medicina y Cirugía, en Farmacia y en Neurociencia Básica y Aplicada

COLECCIÓN REAL ACADEMIA EUROPEA DE DOCTORES



ÍNDICE

1.	LA CREATIVIDAD, UN VOCABLO POPULAR291
	1.1 ¿Cómo definen los expertos la creatividad?292
	1.2 Aspecto social
	1.3 ¿Es útil la creatividad?
	1.4 Tipos de creatividad
2.	EL INDIVIDUO CREATIVO
	2.1 Al individuo creativo le agrada el desafío de la complejidad
	2.2 Las investigaciones muestran que los creativos suelen tener
	2.3 ¿Es la flexibilidad una ventaja?299
	2.4 La originalidad es un rasgo que lo señala como diferente
	a los demás
	2.5 ¿Suele tener un sano sentido del humor?
	2.6 La salud mental, como base para que fructifique la creatividad 301
	2.7 ¿Son inteligentes los individuos creativos?
	2.8 Sensibilidad estética
3.	PERSONALIDAD
	3.1 ¿Cuál es la actitud que tiene respecto a la autoridad? 307
	3.2 Impulsos y consciencia del individuo creativo
	3.3. ¿Tiene independencia de juicio?
4. I	EDAD Y SEXO313
5. (CÓMO SE ACERCA A LOS PROBLEMAS317
	5.1. Motivación
	5.2. Orientación
	5.3. Ritmo de trabajo
6.]	FRENOS QUE SE OPONEN A LA CREATIVIDAD329
	6.1. Primer freno. Actitudes de uno mismo.

6.2. Segundo freno. Actitudes en la empresa	330
6.3. Tercer freno. Actitudes de la sociedad en que vivimos	331
7. CONCLUSIÓN	333
BIBLIOGRAFÍA	335
DISCURSO DE CONTESTACIÓN	337
Publicaciones de la Real Academia Europea de Doctores .	351



Excelentísimo Señor Presidente de la RAED, Excelentísimos Señores Académicos, Ilustrísimas Autoridades, Señoras y Señores,

Deseo agradecer al presidente de esta Real Academia Europea de Doctores, el Excmo. Dr. Alfredo Rocafort Nicolau, artífice de mi ingreso, por promover esta candidatura como académico de honor que, con tanta generosidad, ha sido acogida por la Junta de Gobierno de esta corporación.

Con el respaldo y apoyo de este mi antiguo alumno de la Escuela Superior de Marketing y Administración de Barcelona, la ESMA, fundada por mí, me incorporo a esta docta casa —crisol de científicos, investigadores y académicos— para compartir y aportar mi experiencia vital y profesional en el campo empresarial.

También deseo agradecer al Excmo. Dr. Pedro Clarós Blanch, que me hace el gran honor de contestar a mi discurso de ingreso en este solemne acto.

La memoria no es caprichosa; en el ejercicio de recordar nos obliga a fijar momentos, a seleccionar pasajes, fotografías y anécdotas que acabarán por conformar el relato de nuestra trayectoria. En fechas previas a mi ochenta cumpleaños, exactamente el día 23 de abril de 2017, mi hijo, Joan B. Renart Montalat, me animó a escribir sobre pasajes de mi vida. En esta aventura —a la que después Natàlia Piernas dio forma de libro— acabé recopilando todos mis recuerdos, una historia de vida que ahora es también, con humildad, mi carta de presentación ante todos ustedes.

Recordar me ha hecho feliz. La dedicación a este libro biográfico me ha dado la oportunidad de revivir y de sentirme orgulloso de tener una vida personal y profesional plena.

Rosa Maria, mi esposa, es la persona que durante cincuenta y cinco años ha convivido conmigo hasta hoy, que me ha animado en este largo recorrido y se ha emocionado conmigo, pues sentimos como si nos aceptaran a los dos como académicos de honor.

En el prefacio que me han dedicado mis tres hijos, Irene, Gemma i Joan B., ustedes encontrarán también cómo me ven ellos, testigos de una gran parte de mi vida. Confieso que he aprendido mucho de ellos y se lo agradezco de corazón. Me ha hecho feliz saber que entre sus recuerdos de infancia y adolescencia destaca la imagen de su padre diciéndoles: «Haz preguntas, siempre, haz preguntas.» Un modesto consejo, infalible, para despertar la curiosidad, la duda, la conciencia... Al ingresar en esta corporación dedicada al conocimiento, además de aportar mi experiencia, a mis más de ochenta años les aseguro que sigo y seguiré haciendo preguntas.

Tengo el convencimiento de que nuestro cuerpo es utilizado inteligentemente para la sobrevivencia de nuestros genes. Me intriga sobremanera cómo podemos conseguir que nuestros genes se expresen siempre de la forma más positiva, de manera que nuestra vida transcurra de la forma más satisfactoria con salud de cuerpo y mente creativa, debemos esforzarnos para que podamos conseguirlo y sentirnos mejor.

Dado que el individuo creativo es el sujeto que puede hacer realidad este pensamiento, procedo, con su permiso, a leer mi discurso sobre el tema: Sujeto de la creatividad para ser más competitivos: el individuo creativo. No sin antes reiterar de nuevo a todos los miembros de esta Real Academia mi gratitud y reconocimiento.

EXECUTIVE SET OF SET O

Para quienes siguen la actividad cultural ha surgido con ímpetu una palabra que con anterioridad se pronunciaba de vez en cuando: *creatividad*.

En 1983 se celebró el primer fórum sobre innovación y empresas en cuyo enunciado no figuraba la palabra *creatividad*, porque no se pensaba en ella. En una de las conclusiones de este primer fórum se notaba que la sociedad española no era consciente todavía de que su futuro dependía de la capacidad creativa de sus ciudadanos.

En su libro *Imaginación aplicada*, Alex F. Osborn¹ cita que, cuando el Dr. J. P. Guilford tomó posesión del cargo de presidente de la asociación americana de psicología, el título de su conferencia fue: «La vergonzosa indiferencia con la que la educación trata a la creatividad.»

El profesor Guilford estuvo investigando la revista *Psychological Abstracts* y de los 125.000 ejemplares solamente 186 hacían referencia a la creatividad. Es decir, solo un 0,15%.

El presidente de Harvard, Pusey, denunció que los colegios y las universidades no cultivaran el embrión creativo, puesto que es de gran importancia.

^{1.} Alex F. Osborn, Applied Imagination: Principles and Procedures of Creative Problem Solving. Nueva York: Charles Scribner's Sons, 1953.

Un colega suyo, el doctor James E. Conant, también presidente de la Universidad de Harvard y embajador de Estados Unidos de América en Alemania, ha contribuido decisivamente en el reconocimiento de la creatividad en el ámbito científico.

1.1. ¿Cómo definen los expertos la creatividad?

Antes de usar la palabra *creatividad* era frecuente hallar en los escritos la palabra *inspiración*. O bien la palabra *innovación* que, por cierto, es usada en muchas ocasiones como sinónimo de *creatividad*.

Creatividad simboliza la aptitud de obtener soluciones nuevas. En cierto modo, es una facultad de introducir en el mundo real cualquier cosa nueva.

Según Morris I. Stein, es el desarrollo de ideas originales o nuevas que tienen valor para un grupo de otras personas.

Roland Caude y Abraham Moles, reuniendo y sistematizando un gran número de trabajos y definiciones anteriores de Koffka, Wertheimer, Globot y Du Bois Reymond, la definen como la facultad del espíritu de reorganizar los elementos del campo de percepción de forma original y susceptible de dar lugar a operaciones en un campo fenomenal cualquiera.

Arthur Koestler llama creatividad al hecho de entrelazar dimensiones hasta entonces extrañas una con otra.

Henry Laborit dice que consiste en descubrir relaciones de las que hasta entonces el hombre no había tomado consciencia.

Guy Aznar la define como un movimiento intelectual que consiste en conectar las informaciones habituales de forma imprevisible con el fin de obtener un orden nuevo.

Por lo tanto, podemos decir que la creatividad no es más que el fruto de una dinámica mental —coordinadora de informaciones propias y externas—, que provoca situaciones nuevas e inesperadas.

En efecto, es así, puesto que no se puede entender la creatividad si no se admite una dinámica mental con deseos de ir más allá de lo conocido y la voluntad de querer alumbrar situaciones nuevas que estén de acuerdo con lo que deseamos.

Pero debemos tener en cuenta que esta dinámica mental ha de coordinar y ensamblar las informaciones almacenadas en nuestra memoria, fruto de las percepciones y sensaciones anteriores con las nuevas informaciones que llegan del exterior. Todo ello produce al fin una situación que, cualquiera que sea, siempre es nueva y generalmente inesperada.

1.2. Aspecto social

También hallamos la creatividad en el contexto social.

De hecho, si observamos a un grupo de individuos que viven juntos durante un cierto número de años, podremos captar que al cabo de un tiempo han evolucionado como conjunto.

Como grupo quizás han evolucionado poco o mucho, pero sí que ya no son lo que fueron, puesto que su dialéctica histórica es diferente, si los observamos objetivamente.

Quizás sea fácil darnos cuenta de que se ha añadido un algo que existe, pero difícil de cuantificar.

Es una creatividad surgida del grupo, una creatividad global, generada por una cierta aptitud que puede producir un cambio de manera perpetua.

La cultura de los individuos que integran el grupo hará que se produzca uno u otro resultado, que a su vez dará origen a una cultura acumulativa.²

Estudiado un periodo mayor, nos permitirá observar una extraordinaria capacidad humana para alterar su entorno indefinidamente.

Debemos considerar también cómo el propio grupo admitirá o absorberá esta cultura global. Y cómo unos individuos que al principio se expresaban de determinada forma al fin del periodo han adquirido expresiones nuevas o dialectales.

Nosotros patrocinamos un cambio en el enfoque de la educación, de manera que, pensando en un contexto de relación global, el estado debe impulsar una política que no subvencione y constituya empresas que hagan la competencia a las empresas privadas, sino fomentando la creatividad de los ciudadanos, los hábitos de cooperación y el entendimiento, que favorezcan el resurgir de una organización propia de una sociedad inteligente.

1.3. ¿Es útil la creatividad?

La creatividad siempre es útil. Pero lo es de diferentes maneras. No es lo mismo una idea que nos permita solucionar un problema, que una expresión estética de bellas artes. Cada una cumple con su cometido. Cada una satisface una necesidad de uno o varios individuos diferentes.

No son comparables, ni pueden ser igual de útiles. En principio porque, muy probablemente, la persona que tiene la idea está o no preparada para aprovecharla.

^{2.} Abraham Moles y Roland Caude, *Créativité et méthodes d'innovation* (París: Fayard-Mame, 1970), p. 18.

En segundo lugar, por la percepción que tiene de usar la idea creativa de la forma más idónea a sus intereses. Hay miles de ideas aprovechables, pero quien debe aprovecharlas no puede o no tiene posibilidad de tomar una decisión.

Por estas razones podemos decir que la creatividad por sí misma no es rentable. Lo que sí será rentable saber explotar la situación nueva que se produzca.

Esto nos lleva a plantearnos la esencia de esta pregunta: ¿es útil la creatividad?

Si la idea surge en un entorno que la necesita, ya sea para satisfacer una necesidad individual o bien para ayudar a resolver un problema, la creatividad es útil.

Depende también de la posición subjetiva de la persona que ha de percibir y constatar la oportunidad que brinda aprovechar la nueva idea. Influirá la edad, la formación, la capacidad que tenga para tomar decisiones, la inteligencia, el sexo, la salud mental, la flexibilidad y la fluidez conceptual, la originalidad y la iniciativa, su mayor o menor preferencia por la complejidad, la independencia de juicio, la actitud, la impulsividad, cómo se siente motivado, el enfoque que da a la solución de los problemas y el ritmo de trabajo.

Si se trata de una empresa pública o privada, su utilidad dependerá de la importancia que tenga el problema que haya que resolver. De no ser muy importante, su utilidad se enfocará a nuevas oportunidades más o menos seguras.

Es obvio que la estructura de la empresa, en el sentido de que sea creativa o no, influirá en que se preste mayor o menor atención a la nueva situación que se plantee. De ahí que haya empresas que estimulan la creatividad, a las que se puede denominar antropógenas y las que ahogan la creatividad, a las que podemos llamar antropófagas.

Así pues, el fruto que se pueda obtener de la creatividad dependerá de la necesidad que el individuo tenga de la idea y que este pueda decidir.

¿Por qué un individuo que pueda decidir? Pues porque es evidente que lo más útil de la creatividad es aplicar las ideas para resolver algún problema.

1.4. Tipos de creatividad

Podemos distinguir los siguientes:

- *a*) La creatividad estética, que suele ser la que resulta de la prolongación de la personalidad del individuo.
- b) La creatividad para solucionar problemas a la que se dedican los profesionales de cualquier tipo de actividad, ya sea por hallar la solución a un problema, o bien por descubrir una idea útil para un problema que pueda producirse en el futuro, o bien con la honesta intención de mejorar algo.
- c) Moscovici y Faucheux³ escriben sobre creatividad constructiva, que desemboca en el descubrimiento de estructuras originales de creatividad orientada, en la que el problema que hay que resolver ha de ser abordado con método, y la creatividad expresiva, en la que el sujeto parte de su propia fecundidad interna.



^{3.} Serge Moscovici y Claude Faucheux, «Étude sur la créativité des groupes», *Bulletin du CERP*, 9, 1 (1960), pp. 11-22.

2. EL INDIVIDUO CREATIVO

Ante todo, podemos preguntarnos: el individuo creativo ¿lo es porque se dedica a una actividad que exige creatividad o bien lo es porque está dotado de unas características intelectuales que superan el ámbito del trabajo habitual?

El individuo creativo no solamente se distingue por su manera de acercarse a los problemas, sino por su manera peculiar de acercarse a cualquier situación o tarea por apartada que esté de su trabajo habitual.

Hay autores que dicen ser partidarios de estudiar biografías de personajes históricos que han sido creativos y deducir características, como R. B. Cattell.⁴

Echemos un vistazo para descubrir qué es lo que distingue a una persona creativa de otra de nivel medio con menor índice de creatividad.

Dado que se ha de producir el hecho que provoque la aparición de una idea creativa, nunca se puede asegurar que un individuo determinado nunca será creativo.

^{4.} Raymond Bernard Cattell, «The Personality and Motivation of the Researcher from Measurements of Contemporaries and from Biography», en 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), pp. 77-93.

2.1. Al individuo creativo le agrada el desafío de la complejidad

Tiene preferencia por los asuntos complejos y, si son intrigantes, mejor que mejor. No le gusta lo fácilmente comprensible y sencillo.

Cuando aborda un problema, en lugar de observar detalles, capta globalmente si será capaz de resolverlo y, si se siente capaz, empieza a intentar resolverlo.

Disecciona las diferentes vertientes, y llega a pensar y a planificar detalles que para otras personas pasarían desapercibidos, o bien les parecerían insignificantes.

Por lo tanto, podemos decir que disfruta intentando resolver cosas complejas, ya que lo percibe como un desafío.

Suele ser socialmente audaz, amante del riesgo.

Le agrada transformar aquello que considera incorrecto.

Siempre aspira a más. No es ambición, sino un sentimiento.

No le preocupa tener una actuación para modificar un estatus, puesto que muchas veces no es plenamente consciente de aquello que mejora con su conducta e ideas creativas, porque su fin último es solucionar un problema.

2.2. Las investigaciones muestran que los creativos suelen tener fluidez conceptual

En test experimentados, lo más creativos han demostrado tener mayor capacidad para alumbrar un gran número de ideas en un mismo periodo de tiempo. Tanto Barron como Shockley⁵ opinan que la mente creativa puede utilizar simultáneamente muchas ideas.

También es capaz de elaborar una relación más completa, o bien generar mayor número de posibles consecuencias de una situación dada, o bien establecer mayor número de categorías diferentes para clasificar a mil personas importantes de la historia.

2.3. ¿Es la flexibilidad una ventaja?

El creativo tiene capacidad para cambiar espontáneamente el método para abordar un problema, para modificar el sentido de la marcha que lleva o para alterar un punto de referencia por otro.

Podemos preguntarnos si esto que acabamos de decir es un signo evidente de que las personas creativas poseen cierta ventaja sobre las de razonamiento lógico.

Cuando está en grupo, acepta las ideas de otras personas y lo que es más importante es que acepta que se imponga el criterio más idóneo para abordar o resolver un problema.

¿Podemos preguntarnos qué le hace ser así?

En nuestra modesta opinión, un cierto nivel cultural y, sobre todo, una curiosidad intelectual.

Por eso, siempre acepta oír la opinión de los demás y la admite si es mejor que la suya. En muchos estudios hechos con suje-

^{5.} William Shockley, "On the Statistics...", *Proceedings of the Ire*, 45 (1957), pp. 279-290.

tos creativos, destaca siempre la característica de la flexibilidad conceptual.⁶

2.4. La originalidad es un rasgo que lo señala como diferente a los demás

El individuo creativo siempre destaca por su habilidad o tendencia a ofrecer respuestas originales y atípicas a las preguntas que se le hacen, o bien a situaciones que se le plantean, así como a la interpretación de acontecimientos.

Suele ser polifacético, vive intensamente la vida, renovándose, esforzándose o perfeccionándose constantemente.

2.5. ¿Suele tener un sano sentido del humor?

El individuo creativo, por regla general, suele tener una visión diferente de todo, más amplia y original.

Esta visión le permite captar situaciones y tener pensamientos que una persona no creativa no capta.

Esta característica contribuye a que tenga ideas que otros no tendrían y hallar soluciones innovadoras a problemas que se plantean.

Resulta curioso observar a un grupo de personas conversando y ver cómo uno de ellos dice algo que causa sorpresa en los demás, por contener un mensaje con un tono de humor que separa el sentir de los creativos de quienes no lo tienen.

^{6.} Florence VIDAL, *Problem Solving: Méthodologie générale de la créativité* (París: Dunod, 1971), p. 119.

Se dan casos de pronunciar ocurrencias con sentido del humor y no solo no ser comprendido, sino llegar a que la otra persona se sienta molesta.

Suele tener fe en lo que hace y en lo que emprende para hallar soluciones a los problemas que se plantean.

Según Berelson y Steiner, el individuo creativo concede un elevado valor al sentido del humor. En realidad, tiene mejor sentido del humor que el que no es creativo.

Koestler⁷ explica que el humor, como la síntesis creativa es disociativo: por un lado, existe el razonar y pensar rutinario que opera sobre un solo plano y, por otro lado, el sentido creador — el sentido fecundo del humor— que actúa en más de un nivel.

El que tiene sentido del humor, además del plano que contemplan los demás, puede captar otro más original. Es interesante observar que este sentido del humor no suele ser captado por personas no creativas, a no ser que estén en un plano cercano al del que lanza la idea.

2.6. La salud mental, como base para que fructifique la creatividad

Como principio podemos aceptar que para un individuo creativo es importante disfrutar de buena salud mental y física.

Sin embargo, se dan casos contrarios a este principio, pero son precisamente la excepción que confirma la regla.

^{7.} Arthur Koestler, The Act of Creation. Londres: Hutchinson, 1964.

El creativo puede afrontar la vida y convivir bien con su entorno precisamente porque estando bien, sintiéndose bien, está en una posición que le permite pensar claro y emitir ideas.

Si comparamos a una persona que está bien con otra que tiene problemas de salud mental, la primera, como mínimo, será más capaz de emitir un mayor número de ideas y tendrá más facilidad para emitirlas y proyectarlas.

El pensamiento es un proceso psicológico que nos permite ser conscientes de algo y razonar sobre ello. Es una manifestación espiritual que, a través de las estructuras cerebrales, produce un efecto en el individuo. No hay barrera física capaz de detenerlo.

Muchas inspiraciones creadoras tienen su origen en pensamientos ajenos que llegan al inconsciente y en un momento indeterminado afloran a la consciencia en forma de inspiración creadora.

Hay que enseñar que, desde que nacemos, la vida está regida por nuestros pensamientos.

Y como sabemos que podemos tener pensamientos a voluntad, no solo hay que enseñar a ser creativos, sino también a conseguir que desde que nacemos hay que evitar sentir miedo a lo que el entorno nos vaya presentando. Tenemos el convencimiento de que, si evitáramos que el miedo se sembrara en el inconsciente, sería un acontecimiento para la vida de cualquier persona.

Hay situaciones de creatividad intensa.

A principios de la década de 1990, el genetista israelita, Richard Ebstein, estudió los subtipos de las personalidades humanas. Estaba intrigado por uno de los subtipos: era el del buscador de novedades.

Después de unos estudios con 124 voluntarios para medir la conducta de búsqueda de la novedad y de recurrir a técnicas moleculares y genéticas, observó que podía intervenir el gen D4DR.

Una variante alélica del gen receptor D4DR que contiene una secuencia interna repetida siete veces en tándem, es el D4DR-7r, que se ha asociado a momentos de creatividad intensa.

En estos momentos quisiera recordar que, en el cerebro, las células nerviosas se comunican una con otra por medio de un sistema de unión o conexión llamado sinapsis.

Estas sinapsis se forman durante el proceso de desarrollo del cerebro y su efecto conector es esencial para que la función cognitiva sea normal.

Hemos observado que hay personas con una función cognitiva normal que son excepcionalmente creativas, pero también existen personas con problemas cognitivos que están dotadas de aptitudes excepcionales para la creatividad y tienen impulsos creativos.

Ya lo manifestó Lord Byron cuando dijo la famosa frase: «Los del oficio somos todos locos.»

En *Touched with Fire*, un reputado estudio sobre la relación entre la locura y la creatividad, la escritora y psicóloga Kay Redfield Jamison entabló una relación de personajes históricos que fueron celebridades culturales y artísticas superdotadas. El escritor Lord Byron, los pintores Salvador Dalí y Van Gogh,

el arquitecto Antonio Gaudí, el científico Isaac Newton, el matemático John Nash, músicos como Wolfang Amadeus Mozart y Beethoven, un artista cómico como Robin Williams fueron algunos de ellos.

Podríamos preguntarnos: ¿cuál es el estado mental creativo que tan pocos son capaces de lograr? Sin duda alguna, sería el de la persona cuyo interés en lo que está haciendo es total e incondicional.

Despertar el estado mental creativo es una de las cosas más difíciles que podemos emprender. La clave para conseguirlo es ser siempre consciente y estar alerta para evitar la confusión entre lo que es realmente creativo y las cosas del pasado que nos condicionan.

David Bohm⁸ dice que la originalidad y la creatividad solo pueden surgir de ser consciente cada persona y descubrirlas por sí mismo.

El poder para imaginar cosas que no hemos experimentado se ha considerado un aspecto esencial del pensamiento creativo e inteligente.

Owen Barfield⁹ lo expresa muy bien en su libro, como una distinción entre dos formas extremas de imaginación, donde Coleridge distingue entre imaginación primaria y fantasía.

Potencialmente, todos podemos despertar un tipo de inteligencia.

^{8.} David Вонм, Sobre la creatividad (Barcelona: Kairós, 2001), р. 63.

^{9.} Owen Barfield, *What Coleridge Thought* (Middletown: Wesleyan University Press, 1971), p. 76.

2.7. ¿Son inteligentes los individuos creativos?

La creatividad no depende de la inteligencia y de los títulos. Pero los estudios de McKinnon (1959), Holland (1961), Taylor, Smith, Ghisalin y Ellison (1961) y Yamamoto (1965) muestran que la correlación entre test de inteligencia y rasgos creativos es correcta en muestras de población de nivel intelectual elevado. 10

También se han efectuado estudios que muestran que un alto nivel de curiosidad, entendiendo por tal una correcta capacidad interrogativa, unido a la inteligencia, es una condición necesaria para la creatividad.¹¹

Test como los de pensamiento creativo de Torrance sirven para evaluar este grado de curiosidad.

En personas creativas existe siempre en grado suficiente.

Sin embargo, la inteligencia es necesaria especialmente para poder captar y comprender mejor un problema, así como para asociar soluciones.

Debemos admitir que, en trabajos de cierta dificultad, la inteligencia presta una ayuda considerable.

Poseer una aptitud creadora aumenta solamente las posibilidades de ser realmente creativo, pero poseer un determinado tipo y nivel de inteligencia permite resolver con seguridad determinados problemas.¹²

^{10.} Florence Vidal, *Problem Solving...*, op. cit., p. 123.

^{11.} Hy Day, «A Curious Approach to Creativity», *Canadian Psychologist*, 9, 4 (1968-1969), pp. 485-497.

^{12.} Ellis Paul TORRANCE, The Torrance Tests of Creative Thinking: Norms-

2.8. Sensibilidad estética

¿Cómo juega la estética en la posible actuación creativa?

¿Invita a buscar formas nuevas?

¿O es el mismo espíritu creativo el que exige una experiencia estética y la fomenta?

Generalmente, tanto los que cultivan las bellas artes como los dirigentes de empresa suelen ser personas con cierto grado de sensibilidad estética.

El individuo creativo se muestra abierto a la experiencia estética. Para él la forma y la estética son importantes.

El psicólogo americano Abraham Allport concede un valor destacado a la sensibilidad estética cuando la relaciona con la creatividad.

En sus estudios explica que ha hallado una relación estrecha entre intereses estéticos y niveles de creatividad elevados.



3. PERSONALIDAD

3.1. ¿Cuál es la actitud que tiene respecto a la autoridad?

La actitud que adopta un creativo frente a la autoridad es realmente un factor importante.

Debemos contemplar esta actitud tanto en relación con un superior como en relación con un inferior.

Es muy probable que para una persona creativa la autoridad represente algo convencional y arbitrario, y que resulta de una superioridad demostrada anteriormente.

Una persona normal suele contemplar la autoridad como algo último, absoluto y permanente, que obedece sin preguntar, y actúa con lealtad y respeto.

El creativo desea sentirse libre y sin control. Contempla la autoridad como algo temporal y que la acepte más o menos depende más de la lealtad personal o moral que profesa que por lo que la misma autoridad representa.

El creativo no suele ser conformista, ni está cerrado a otras ideas. Es posible que todo esto le proporcione una sana inquietud y curiosidad por lo nuevo.

La actitud del individuo creativo puede ser acusadamente individualista, lo que puede parecer egoísta sin serlo.

Respecto a la actitud que adopta con relación a un inferior, el creativo tiene mayor facilidad por separar la fuente de informa-

ción del contenido de la misma, cuando se trata de evaluar una comunicación. Juzga y saca conclusiones de la misma información recibida.

El creativo suele tener amplitud de miras y es por este motivo por lo que es comprensivo y tolerante.

Por sus dotes e imaginación, le resulta agradable y fácil prestar ayuda a sus compañeros de trabajo. Se dan casos en que el individuo creativo se siente capaz de orientar positivamente a un equipo hacia sus objetivos.

Hay individuos que aceptan o rechazan una información por su propia actitud hacia la persona que transmite la información.

Son pues inconformistas.

3.2. Impulsos y conciencia del individuo creativo

¿Quién tiene más impulsos internos? ¿Quién tiene menos inhibiciones? ¿El creativo o el no creativo?

El creativo suele expresar con mayor facilidad sus impulsos, obedeciendo a su propia conciencia.

Al contrario de la mayoría de las personas, el individuo creativo no se reprime a causa de exigencias externas.

En cambio, el no creativo sigue una actuación que podemos calificar de real y esperada (presentida por los creativos), sencilla y un poco gris.

En test de personalidad se suele observar un cierto grado de valentía, de atrevimiento, un comportamiento diferente al de la mayoría de las personas.

En muchos casos, se observan unos pensamientos e impulsos fuera de lo que podríamos calificar de normal, relacionados íntimamente con una gran fortaleza del yo, habilidad y capacidad de control.

Tiene facilidad para manipular de manera efectiva situaciones reales.

Esta descripción debe entenderse para un individuo creativo al cien por cien, por lo que un creativo de menor grado también tendrá menos acusados estos rasgos.

Resumiendo, es más libre para expresar lo que siente, es menos rígido en general y más efectivo en su actividad.

3.3. ¿Tiene independencia de juicio?

La independencia de juicio es un rasgo personal que suele destacar en el individuo creativo.

Esta independencia de juicio se manifiesta por igual en opiniones políticas, estéticas, sociales, religiosas, económicas y culturales, por lo que podemos llegar a la conclusión de que es una regla bastante general.

El individuo creativo es más apto para mantener y defender su punto de vista cuando está en desacuerdo con los demás.

Lo hemos podido comprobar en numerosas ocasiones. Cuando se produce una situación en la que la opinión del grupo es contraria a la de uno de sus miembros, los menos creativos ceden más en las ideas que manifestaron en el transcurso del diálogo. De todas las características que hemos comentado hasta aquí es la que más influye en el hecho de que el creativo se sienta distinto frente a los demás, tanto si estos son creativos como si no lo son.

Los más creativos suelen incrementar este factor diferencial.

El creativo suele ser un individuo que rechaza los patrones sociales.

Le preocupa poco el qué dirán los demás.

Tiende a aceptar los puntos de vista originales.

Es hábil en juzgar, así como en reconocer la reacción de otras personas.

Sus relaciones son francas, sinceras y muy intensas. En general, la persona menos creativa adapta su vida a su entorno, mientras que el individuo creativo manifiesta su independencia de juicio de forma que intenta acoplar el entorno a su vida. No intenta adaptarse a él, sino que procura adaptar lo que le rodea a sus ambiciones. Que lo consiga más o menos dependerá de otros factores.

Es sumamente interesante esta visión que acabamos de comentar sobre el individuo creativo, puesto que significa que entre las personas no creativas o poco creativas los hay que van construyendo su vida intuitivamente, por el impulso de cada situación.

Otros saben cómo utilizar su imaginación para pensar lo que les agradaría conseguir, y, por tanto, gozan de una visión más a largo plazo.

La capacidad de captación y elección de objetivos personales y profesionales nos permite descubrir un individuo creativo con habilidad para planificar el futuro.

Si esto fuera así, se comprende que su sed de información y observación le ofrezca constantemente la oportunidad de adaptar lo que le rodea para alcanzar al fin los objetivos que le interesa conseguir.



4. EDAD Y SEXO

En general se suele relacionar la creatividad a la capacidad de incorporar uno o más conocimientos previos, o bien a la capacidad de hallar nuevas soluciones a determinados problemas.

En cuanto al segundo hay estudiosos que apoyan que la creatividad va surgiendo *in crescendo* de los cinco hasta los treinta años y que luego decrece a medida que una persona se hace mayor.

En cuanto a la capacidad de incorporar conocimientos previamente asimilados, se suele aceptar que a más edad existe mayor capacidad creativa.

Nosotros entendemos que la creatividad debe entenderse como una facultad innata que a lo largo de la vida permite afrontar las situaciones que se nos van presentando. Pero es cierto que, cuando se es consciente de la creatividad, esta puede aflorar. ¿Qué puede influir en que aflore la idea creativa que nos permita seguir adelante con éxito?

Hemos podido constatar que, desde que nacemos, surge la creatividad, incluso antes del desarrollo cerebral que coincide cuando el cerebro pasa de producir ondas theta a ondas alfa. Para entendernos, las ondas cerebrales theta corresponden a un ser humano de entre dos y seis años, y es un estado ideal para la meditación profunda. Si bien es normal que una persona pasa la mayor parte del día con ondas beta (de los doce años en adelante), también puede estar con ondas alfa cuando está relajado, tranquilo, o bien se encuentra en modo creativo. Las ondas cerebrales alfa son las de una persona con un uso de razón, entre

los seis y los doce años, aunque ahora ya se acepta que pueden producirse las alfa a partir de los cinco años.

Que un individuo sea creativo no depende de la edad. Sin embargo, en determinados campos de actividad, especialmente cuando se requiere un rendimiento superior, aparece como un factor importante.

Esto lo corrobora un estudio muy profundo de Lehmann en el que se demuestra que para determinados trabajos creativos hay edades más idóneas.

Para actividades creativas en química y poesía parece ser que la mejor edad es antes de los treinta años, pues avanzando en la edad influye cada vez más el raciocinio y la asociación de ideas.

Estas investigaciones nos dicen que, para las matemáticas, física, botánica y música sinfónica, la mejor edad está entre los treinta y los treinta y cuatro años.

Y para la producción creativa en astronomía, filosofía, ópera y fisiología, la edad más apropiada es de los treinta y cinco a treinta y nueve años.

Por último, Lehmann cita que pasando los cuarenta años aparece la creatividad en la novela y en la arquitectura, especialmente. No obstante, después de estas edades se mantiene la calidad creativa y después solo va desapareciendo paulatinamente.

El psicólogo Lawton pretende demostrar que nuestra fuerza creativa se desarrolla con la edad hasta los sesenta años, cuando se inicia un declive tan suave que a los ochenta años podemos disfrutar de la misma fuerza creadora que cuando teníamos treinta años.

Esta pérdida gradual la sufre el individuo medio, pero en nuestra opinión, no la sufre ni el auténtico profesional ni el dirigente de empresa, puesto que han habituado su mente a un proceso creativo innovador constante.

Mallhugam también opina así cuando dice que la facultad creadora se desarrolla con el ejercicio, y es en la madurez cuando consigue su plenitud.

En cuanto a la influencia del sexo tan solo queremos que conste que parece ser que no tiene importancia alguna.

Cualquiera que sea el sexo, el creativo es un individuo con sensibilidad por el mundo que le rodea, por la belleza y por la naturaleza.

Después de leer los estudios sobre la influencia del sexo en la creatividad, de Lehmann (profesor de la universidad de Ohio), de Torrance (profesor de la universidad de Minnesota) y de Milton (profesor de Stanford), hemos llegado a las siguientes conclusiones:¹³

- *a*) Tanto los hombres como las mujeres están igualmente predispuestos a ser creativos.
- b) Se reconoce que a mayor formación se está en mejor posición, pero no única.

Como noticia final, decir hace poco tiempo se abrió un número secreto en Facebook llamado «más mujeres creativas».

^{13.} Ellis Paul Torrance, *Orientación del talento creativo*. Buenos Aires: Troquel, 1969.

En el año 2018, la revista *Science*, publicó los resultados de un estudio dirigido por la doctora Roberta Sinatra de la universidad Northeastern de Boston (USA). Concluyó que la creatividad no es cuestión de edad. Analizaron datos de más de 250.000 investigadores de siete disciplinas diferentes (físicos, biólogos, ecólogos, químicos, neurocientíficos, economistas y psicólogos).

Comenta Sinatra que algunas personas exploran muchas ideas nuevas y otras trabajan sobre una idea básica, pero ambos contribuyen al propósito científico. Y dice que lo mismo ocurre con Picasso que experimentó hasta el final y con Monet, que pintó lirios en el agua durante más de veinte años.

Dado que estos científicos publican sus trabajos más originales e influyentes en las dos primeras décadas de su vida, coincide con que es la etapa que para ellos tiene más interés para su futuro profesional.

5. CÓMO SE ACERCA A LOS PROBLE MAS

Se suele decir que un problema bien planteado y entendido está medio resuelto.

Albert Einstein solía decir —según cuentan— que «plantearse bien un problema, era un avance más decisivo que su propia resolución, pues esta viene sola a continuación, ya sea por la lógica, ya sea por la experiencia», a lo que nosotros añadiríamos... O bien por la vía de la creatividad.

El hecho de hacer una exposición diáfana del problema que hay que resolver no nos da la solución, pero sí que permite contemplar el problema desde otra perspectiva en sí, o bien la posible relación con otros puntos de vista.

Alex F. Osborn¹⁴ explica en tres fases el acercamiento a los problemas y la solución. Son estos:

Primera. Descubrimiento de los hechos Comprende la selección del problema que hay que estudiar, determinar su entorno y reunir las informaciones y datos necesarios.

Segunda. Descubrimiento de las ideas En esta fase se conciben las ideas que se pueden considerar prototipos y se profundiza en las ideas que previamente hemos sometido a filtraje.

^{14.} Alex F. Osborn, *L'imagination constructive* (París: Dunod, 1971), p. 100.

Tercera. Descubrimiento de las soluciones En este se supervisan las soluciones posibles, se seleccionan las mejores, se ensayan y se ponen en práctica las elegidas.

Guy Aznar¹⁵ distingue las tres fases siguientes:

Primera. Función de juzgar y decidir En esta función, distingue tres subfases:

- a) Selección del problema
 Basándose en los objetivos previstos y el número de problemas que hay que resolver.
- b) Selección de soluciones Aunque no sea una selección definitiva es importante a efectos de disminuir las soluciones posibles, pero no realizables. Una forma práctica de hacerlo es mediante un sistema de evaluación basado en coeficiente de ponderación. Lo normal es seleccionar unas pocas ideas para que después de un ensayo práctico, se pueda seleccionar la más viable.
- c) El tribunal jugador Que puede estar integrado por un grupo de personas, o bien por una sola, pero que pueda tomar decisiones. La persona o las personas que lo formen dependerán del problema que haya que resolver.
- Segunda. Función de realización Hay que pensar quién cuidará la realización, o bien si serán personas diferentes para cada pro-

^{15.} Guy Aznar, *La créativité dans l'entreprise* (París: Les Éditions d'Organisation, 1971), p. 153.

blema. Es importante que alguien se cuide de poner en marcha el proyecto o idea. Esta función también se subdivide en tres:

a) Aislar el problema

Es preciso definir el vocabulario que hay que utilizar. La creatividad interviene en la investigación y en el desarrollo de cualquier innovación. Conviene definirlo bien.

b) Formular

Aznar quiere una programación. La definición de un nuevo producto es, la mayoría de las veces, un problema de formulación.

La formulación puede ser muy estricta, o bien muy amplia.

Podemos plantear un problema después de decidir si queremos hacer una diversificación, o bien una intensificación.

c) Cuidar el desarrollo de las ideas

A menudo se pierden ideas porque las personas que se harían responsables de las mismas no intervienen.

Cuando todas las personas tienen otras tareas, no es fácil conseguir que acepten un trabajo más: asegurarse de que la dirección de la empresa tiene un espíritu innovador.

Tercera. Función de creatividad

a) Creatividad

Aquí hay que pensar cómo una o varias personas producirán ideas.

En la práctica es un solo individuo quien emite ideas y está sometido a la hormona del estrés,

el cortisol, por exceso de presión exterior, principalmente acuciado por la urgencia en resolver determinada situación y esto no es bueno para poder obtener las mejores ideas.

b) Desarrollo

Consiste en tomar las ideas alumbradas por creatividad y hallar soluciones viables. Si existe una persona que no ha participado en la fase de alumbrar ideas, pero puede participar en una fase posterior, conviene que esté en esta fase de desarrollo. Haciéndole partícipe evitaremos que una fase posterior critique en exceso las ideas.

Personalmente, ¿cómo se acerca a los problemas?

Un individuo con perfil creativo y con interés en resolver determinada situación, puede llegar a conseguir la creatividad deseada.

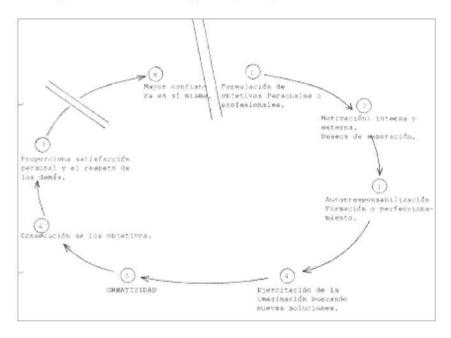
Este interés personal puede tener su origen en el propio individuo como consecuencia de haber sido consciente de una situación que le afecta.

Sin embargo, también puede tener su origen en el superior jerárquico que intenta hacer consciente al individuo de una situación concreta, para que este reaccione en determinado sentido.

En el segundo caso, debe coincidir el interés personal con el interés de quien representa al superior jerárquico o de lo contrario resultará difícil la aparición de la motivación suficiente.

Así pues, en el que podríamos denominar circuito de actuación personal del creativo, debemos distinguir entre el estímulo indi-

vidual propio (es el caso del creativo autoestimulado) y el estímulo procedente de un superior jerárquico.



Circuito de actuación personal del creativo. 16

1. Definición de objetivos

El circuito se inicia al tener unos objetivos que alcanzar. Estos objetivos son el punto de arranque del circuito. Han de ser claros o no se producirán las fases del circuito, ya que la mente no se concentrará en nada concreto.

De ahí que resulte importante delimitar objetivos y estar interesado en resolver problemas.

^{16.} Joan B. Renart Cava, *Creatividad aplicada a la empresa* (Barcelona: Ediciones Gestión 2000, 2003), p. 106.

2. Motivación

Entendemos por motivación lo que nos impulsa a actuar en un sentido determinado.

Los objetivos pueden provocar un cierto grado de motivación. La motivación puede ser de origen interno, como sentir un fuerte deseo de superación, o bien simplemente estar interesado en conseguir dichos objetivos y también puede ser originado por factores externos, como el deseo de quedar bien ante los demás, esperar una compensación económica por el esfuerzo, por querer demostrar que se es capaz de acometer y completar la tarea que se le encomienda o por otras razones. Si no existe motivación, no sigue el circuito.

3. Autoresponsabilización

Se produce cuando el individuo deviene consciente de que es él quien ha de alcanzar los objetivos y se inicia una nueva fase que le hace comprender la necesidad de informarse mejor, sea formándose, sea perfeccionándose, con el fin de afrontar mejor la tarea que ha de cumplir.

4. Ejercitación de la imaginación buscando nuevas soluciones

Siempre es más probable, excepto en aquellos casos que requieren rigurosidad científica, hallar una solución a un problema por la vía imaginativa que por la vía lógica.

Las soluciones por la vía imaginativa son más fáciles de alcanzar y pueden ser de menor, igual o superior calidad a las obtenidas por la vía lógica.

En general, en cualquier trabajo y en cualquier actividad resulta provechoso ser imaginativo. Precisamente es la imaginación la que nos permite conseguir soluciones distintas a las adoptadas por los demás, y, por lo tanto, es lo que nos diferencia de ellos.

Ejercitar la imaginación provoca una escalada de procesos emocionales y fisiológicos que, penetrando en el campo cuántico, nos permiten contemplar todas las posibilidades existentes. Es sencillamente maravilloso sentir la emoción antes de vivir la experiencia.

5. Creatividad

La creatividad aparece como consecuencia de una dinámica mental con deseos de ir más allá de lo conocido y de querer alumbrar situaciones nuevas.

Para entender mejor este vocablo definimos de nuevo la creatividad como una dinámica mental, coordinadora de informaciones propias y externas, que provoca situaciones nuevas e inesperadas.

6. Consecución de los objetivos

Si las fases anteriores se han ido cumpliendo, llegamos a la número seis cuando alcanzamos los objetivos seleccionados en la fase número uno.

Si las fases anteriores no se han desarrollado plenamente y con un grado mínimo de eficacia, resultará penoso ver la esterilidad del esfuerzo hecho y la frustración que causará el no haber podido alcanzar los objetivos. Puede que hayamos tenido alguna idea, pero no ha sido suficiente para alcanzar lo que nos proponíamos.

7. Proporciona satisfacción personal y el respeto de los demás

Desde alcanzar una creatividad mínima aceptable hasta una creatividad cien por cien eficaz, nos permitirá alcanzar los objetivos formulados en la fase número uno y, como consecuencia de todo ello, obtendremos una satisfacción personal y, a la vez, un respeto de los demás.

8. Mayor confianza en sí mismo

Todas las fases anteriores llevan al individuo hacia un enriquecimiento de la personalidad y a sentir, cada vez más intensamente, una mayor confianza en sí mismo.

Cuanto más seguro de sí mismo se sienta, así como capaz de poder resolver problemas y de alcanzar los objetivos que se proponga, más deseará enfrentarse a nuevos objetivos.

Enfrentarse a nuevos objetivos y conseguirlos le formará mejor, con nuevas experiencias.

Sentirse preparado para afrontar cualquier problema, con la confianza en sí mismo de que lo conseguirá, es la mejor situación en que puede hallarse un ser humano.

5.1. Motivación

El creativo está más motivado por el interés que él mismo tiene en el problema que por otra cosa. También le empuja intelectualmente una pasión por hallar la correspondiente solución. Según Calvin Walker Taylor y John Holland, ¹⁷ los inventarios de motivación y de interés constituyen mejores índices indicativos de futuros logros en creatividad, más que la medición de aptitudes a inteligencia del individuo mediante test de personalidad.

Es así como los creativos se encuentran más a gusto en su trabajo y lo hacen sin necesidad de estímulos económicos y no económicos, ni de presiones externas.

Siempre concede mayor valor al interés que para él tiene su trabajo que a las posibles recompensas.

Al creativo le gusta captar problemas, le agrada el ejercicio mental de imaginar soluciones viables y pensar en todas posibilidades cuánticas.

Queremos hacer notar que quizás los fundamentos de la actuación y del éxito de un creativo están en la etapa de captación correcta del problema.

Si lo capta, lo resolverá con seguridad, mejor o peor. Si no lo capta, y esto es lo que les ocurre a los no creativos, dará vueltas y vueltas sin ver claro en qué consiste el problema, lo cual no le impide lanzar alguna sugerencia o hacer alguna intentona, pero será siempre a ciegas, con pocas posibilidades de acertar.

5.2. Orientación

Una persona creativa suele pensar en términos más amplios.

^{17.} Calvin Walker Taylor y John Holland, "Predictors of Creative Performance", en Calvin Walker Taylor (ed.), *Creativity: Progress and Potential* (Nueva York: McGraw-Hill, 1964), pp. 15-48.

Por ejemplo, en lugar de pensar en su puesto de trabajo piensa en su profesión, en lugar de pensar en un problema concreto piensa en un conjunto de problemas análogos, o bien, en lugar de pensar en su lugar de residencia piensa en el problema que tiene la comunidad con la que convive.

Los problemas suele afrontarlos más como un miembro de determinada profesión que como el colaborador de una empresa.

Una forma muy característica de orientarse es que siempre preferirá abandonar la empresa donde trabaja antes que perjudicar sus propios intereses. Esto quiere decir que, si cambia de empresa, es porque está convencido de que le interesa.

Hemos podido comprobar que los menos creativos son los que están dispuestos a seguir los intereses de la empresa para poder promocionarse ellos mismos dentro de la estructura.

Esto significa que los menos creativos modifican sus intereses para alcanzar un nuevo nivel, pues su futuro lo ven dentro de los límites de una misma empresa y concentran su lealtad y aspiración en la estructura a la que pertenecen.

5.3. Ritmo de trabajo

¿Quién resuelve mejor un problema?

¿Quién dedica más tiempo, el que analiza y formula o bien quién ataca de frente sin reflexionar?

El creativo suele ser de los que pasa más tiempo en las etapas iniciales de la formulación de un problema. Acumula información y se documenta de todo lo que le es posible.

Esto lo hace con una visión amplia de la situación planteada, así como de las alternativas posibles.

En problemas que pueden separarse en etapas analíticas y sintéticas, el creativo dedica más tiempo a las analíticas.

El menos creativo no actúa así y el resultado es que, por regla general, el creativo sobrepasa al no creativo en las etapas posteriores del proceso mental, pues al abandonar posibles caminos equivocados es capaz de hallar ágilmente soluciones idóneas.

Sin embargo, debemos aceptar que no todos los que tienen estas cualidades son creativos, sino que los creativos se distinguen de los que lo son menos —o no lo son—, precisamente por ellas.

Si una empresa necesitara seleccionar y contratar a un creativo de entre un grupo numeroso, sería aconsejable administrar test. Pero hay una excepción y es cuando la empresa necesita a una persona muy creativa, en cuyo caso es más aconsejable que dos o tres personas hagan entrevistas en profundidad y alguna tenga conocimientos de psicología y experiencia en entrevistas de este tipo.

Unos estudiosos como Lewis M. Terman y Melita H. Oder¹⁸ dicen que en sus investigaciones han hallado que la perseverancia es un buen criterio de creatividad.



^{18.} Lewis M. Terman y 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. FRENOS QUE SE OPONEN A LA CREATIVIDAD

Si no somos creativos por igual es porque existen factores positivos que potencian y fomentan la creatividad y factores negativos que las inhiben y anulan.

Entre los frenos que se oponen a la creatividad, distinguimos tres grupos:

6.1. Primer freno. Actitudes de uno mismo

Un freno que funciona con frecuencia es la falta de confianza en uno mismo.

Ponerse en situación de ser creativo es, por definición, angustioso. Se tiene miedo de no hallar nada, miedo de quedar vacío, vacío como una página en blanco, miedo al vértigo del silencio ante aquello que bloquea las ideas, miedo de empezar, de alejarse demasiado del objetivo, miedo de aceptar un riesgo intelectual demasiado grande, falta de audacia, miedo a la propia fantasía, al declive que cita Guy Aznar.¹⁹

La timidez también aborta muchísimos intentos de ser creativos.

Otro freno que afecta a la mayoría de las personas es el de la rutina y resistencia al cambio. ¡Cuántas innovaciones se producirían si estuvieran dispuestos a aceptar todo lo que representa una mejora!

^{19.} Guy Aznar, La créativité dans l'entreprise, op. cit., p. 92.

El no querer correr el mínimo riesgo intelectual hace desaparecer, o, mejor dicho, no permite que aparezca, todo intento de renovación creativa.

También es decisiva la falta de interés, pues como en todas las situaciones de la vida, quién no tiene interés en resolverlas, no ideará de nuevo.

Como último freno dentro de este apartado están las ideas preconcebidas, las cuales incitan a no aceptar otras ideas distintas.

6.2. Segundo freno. Actitudes en la empresa

Hay un freno frecuente en una estructura autoritaria, que suele ser centralizadora y está dirigida administrativamente por pocos que creativamente no pueden hacer nada por exceso de trabajo burocrático.

Suelen ser empresas conservadoras que promocionan al colaborador más leal que permanece más años en ella. ¿Qué resulta?

Que el ciclo de vida de una empresa va decayendo, adormeciéndose en la proporción que sus empleados sumisos alcanzan los cargos de mayor responsabilidad.

Otro freno importante es que, consciente o inconscientemente, se efectúe una evaluación prematura de las ideas. A quién es creativo no le gusta que le digan si su idea es buena o mala inmediatamente después de que la emita.

Si se trata de forma que sus ideas son cribadas por el cedazo del juicio crítico, se protege mostrándose, a partir de entonces, más cuidadoso y más autocrítico.

El resultado es que «cierra las puertas» y no alumbra nuevas ideas, o si lo sigue haciendo es con un cuidado exagerado.

Kotler, profesor de la Northwestern University, nos comentaba que, como el juicio se expande con la edad y se tiene que ejercitar durante todo el día, hay que hacer esfuerzos para conservar la creatividad por medio del ejercicio.

Otros estudiosos también llegan a la conclusión de que existe un cierto enfrentamiento entre juicio e imaginación.

6.3. Tercer freno. Actitudes de la sociedad en que vivimos

La moda y las costumbres de la sociedad en que vivimos tienen su repercusión.

No estamos dispuestos a hacer un esfuerzo significativo para ser diferentes a los demás. Más bien estamos dispuestos a seguir siendo un tipo medio que trabaja lo necesario.

Es una regla general que a la sociedad le cuesta admitir y aceptar ideas nuevas, porque es conservadora.

Tampoco suelen existir personas con autoridad suficiente para fomentar la creatividad. Esto lo vemos clarísimamente en la universidad donde hay un desconocimiento de la creatividad, y se da preferencia a planes de estudio memorísticos.

Un freno invisible pero existente es la comodidad, que nos hace aceptar todo lo hecho, haciendo que la imaginación se oxide como se oxida cualquier cosa que no se utiliza.

De ahí que últimamente hayan surgido con éxito los trabajos manuales, el bricolaje, los trabajos domésticos, etc.

Lévi-Strauss en su libro *Raza e historia*²⁰ dice que a pesar de que la imaginación, la invención y el esfuerzo creador permanecen constantes a través de la historia de la humanidad, su continuación no provoca cambios culturales y sociales importantes. Para conseguirlo, los factores psicológicos deben actuar en coincidencia con una orientación similar a la perseguida por dichos factores por parte de un número suficiente de individuos y solo así el individuo creador disfrutará de un público que aceptará sus ideas y teorías. Para que se dé esta condición de coincidencia dependerá de que converjan a su vez otros factores de naturaleza histórica, económica y sociológica.

Lo único que puede afligir a un grupo humano es estar aislado.



^{20.} Claude Lévi-Strauss, *Race et histoire* (París: Denoël Gonthier, 1961), pp. 77-78.

7. CONCLUSIÓN

Resumen de las características del individuo creativo:

- a) Él mismo se ve diferente a los demás.
- b) Practica la exploración indisciplinada.
- c) Es menos autoritario.
- d) Evita comprometerse enseguida.
- e) Se siente motivado por el interés en el problema.
- f) Es capaz de producir muchas ideas rápidamente.
- g) Posee originalidad.
- Sus ideas pueden situarse en un plano fuera de lo normal.
- *i*) Al evaluar una información, sabe separar la información en sí de la fuente de la información.
- j) Gasta más tiempo en analizar y explorar un problema.
- k) Acepta sus propios impulsos.
- l) Es menos conformista.
- m) Tiene una capacidad más desarrollada para orientarse.
- n) Su vida es de fantasía rica y atrevida.
- \tilde{n}) Posee independencia de juicio.
- *o*) Tiene un punto de vista relativo de la vida.
- p) Differe sus juicios.
- q) Sigue por donde le lleva el problema.
- r) Ofrece una selección cualitativa de ideas.
- s) Posee fluidez conceptual.



BIBLIOGRAFÍA

- 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.
- Вонм, David, Sobre la creatividad. Barcelona: Kairós, 2001.
- CATTELL, Raymond Bernard, «The Personality and Motivation of the Researcher from Measurements of Contemporaries and from Biography», en 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), pp. 77-93.
- Day, Hy, «A Curious Approach to Creativity», Canadian Psychologist, 9, 4 (1968-1969), pp. 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), pp. 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), pp. 11-22.
- Osborn, Alex F., L'imagination constructive. París: Dunod, 1971.
- RENART 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), pp. 279-290.
- Taylor, Calvin Walker, Holland, John, «Predictors of Creative Performance», en 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*. Dunod: París, 1971.

Discurso de contestación

Excmo. Sr. Dr. D. Pedro Clarós

Excelentísimo Señor Presidente de la RAED Excelentísimos Señores Académicos Ilustrísimas Autoridades Señoras y Señores

Por designio de la Junta General de la RAED y por especial deseo del Académico de Honor que hoy hace su ingreso, me cumple el honroso deber de ser portavoz de la respuesta al discurso de ingreso del Excmo. Sr. D. Joan B. Renart que, tras someterlo íntegro al acto plenario y extraordinario de nuestra corporación, acaba de pronunciar y extractar, de una forma admirable, como cabía esperar.

Constituye para mí un verdadero honor contestar, en nombre de esta real corporación, a un discurso de entrada de un académico, pero en esta ocasión, mi satisfacción es por el entrañable afecto y respeto que le profeso al recipiendario, como líder de la empresa.

Una vez más, la Real Academia Europea de Doctores se ha reunido para honrar con su nombramiento de Académico de Honor a un hombre de valentía y capacidad profesional, demostrada durante años, amén de ser una persona sencilla, buena y humilde que ha sido capaz de levantar empresas centenarias en los momentos de una crisis generalizada del sector.

D. Joan B. Renart Cava no es una persona cualquiera, sino una figura señera de la economía de la empresa catalana y española, y más aún, una referencia de relieve internacional que llega a la academia dispuesto, como acaba de decir, a trabajar y aportar desde su perspectiva de empresario, economista y gestor todo lo que pueda, que es muchísimo, para ponerlo al

conocimiento científico de Cataluña y de la ciencia internacional en general.

Laudatio

Permítanme, ante todo, que realice una breve síntesis de la brillante trayectoria personal y de la carrera profesional del Excmo. Sr. D Joan B. Renart que, con su ingreso como miembro de honor, enriquece el acervo personal y científico de nuestra querida institución.

Respecto a su trayectoria humana, he de decirles que esta ha seguido la línea de la caballerosidad y la bondad que lo caracterizan y les aseguro que se disfruta hablando con él del tema que sea. Su amplia cultura y su forma sencilla y culta de hablar nos pueden llevar a que se agote el tiempo sin darnos cuenta. Como decía Cicerón: «Será verdaderamente elocuente el que trate las materias humildes con delicadeza, las cosas importantes con solemnidad y las cuestiones corrientes con sencillez.»

Ahora mencionaré algunos aspectos personales que son de interés y narración obligada en todo discurso de contestación.

Joan B. Renart Cava nace en Balaguer, el 22 de octubre de 1936, en un momento crucial en nuestro país, con una guerra civil que acababa de empezar y que duraría tres años. Su abuelo, Joan, era fabricante de alpargatas y cuerdas en 1930. Su padre, Pere, fue director de banca desde 1940 y, su madre, Antònia, ama de casa. Sus hermanos, Antoni, ingeniero industrial; Ma Carme, licenciada en Logopedia y, Lluís, doctor de Economía y Administración de Empresas. Se casó con Rosa Ma Montalat, que ha sido su soporte en todos los aspectos y con la que ha tenido tres hijos: Irene, Gemma y Joan B.

Después de cursar los estudios básicos en los P. P. Escolapios, realizó los estudios de Profesor Mercantil en la Escuela de Altos Estudios Mercantiles de Barcelona. Se licenció en Derecho en la Universidad de Barcelona (UB) y es auditor en el Registro Oficial de Auditores de Cuentas.

De joven, practicó varios deportes, como el baloncesto, el frontón, el futbol, el ciclismo y la pesca. Actualmente le gusta la horticultura, el senderismo, el ajedrez, la lectura y la redacción.

Carrera profesional

Su carrera profesional es extensa y diversa. Resulta poco menos que imposible, además de inadecuado, repasar al completo, en este acto, un currículum vítae en el que encontramos a un hombre dedicado a la empresa con muchos méritos. Voy a relatar algunos puntos, por su importante característica:

Presidente del Consejo de Administración de la Sociedad Anónima Vichy Catalán (desde 2007).

Presidente de la Asociación para la Promoción de Técnicos y Dirigentes de Empresa (1971).

Presidente de la Joven Cámara Económica de Barcelona (1973).

Presidente del Club de Marketing de Barcelona (1982-1986).

Presidente - Gran Señor de las Aguas de la Cofradía Gastronómica del Agua y de Catadores de agua (1995).

Académico correspondiente de la Academia Vasca de Gastronomía (1999).

A lo largo de toda su vida ha participado en un buen número de asociaciones y en proyectos cívicos de carácter no lucrativo.

Grand Prix Littéraire, por la Academia Internacional de Gastronomía (París, 2001).

Medalla Presidente Francesc Macià, de la Generalitat de Cataluña (2003).

Premiado con la Llave de Barcelona (2004).

Medalla al Mérito Gastronómico de Cataluña (2005).

Premio a la Concordia concedido por la Federación Española de Hostelería FEHR (Madrid, 2009).

Nombrado Embajador de Honor de la Cocina Catalana (2010). Premio compromiso Euro-Toques, Comunidad Europea de Cocineros (2010).

Como consultor

Ha participado como consultor en la reorganización de 47 empresas, en algunas de las cuales permanece en calidad de consejero.

Como conferenciante

Ha pronunciado más de 200 conferencias en 67 cámaras oficiales de comercio, industria y navegación, en colegios oficiales de profesiones liberales, en instituciones empresariales y asociaciones profesionales sin finalidad lucrativa y también prácticamente en todos los clubs de marketing de España. Ponente en el I Congreso de Creatividad de la Universidad de Barcelona (septiembre de 2001).

Ponente en el V Fórum Internacional de las Ciencias, las Técnicas y el Arte, aplicadas al Marketing en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid (27-29 de noviembre de 2002).

Ponente en el IV Workshop de Creación de Empresas en la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad de Barcelona (07 de mayo de 2009).

Como pedagogo

Fue el fundador de la Escuela Universitaria de Marketing y Administración (ESMA) que impartió estudios de dirección de empresas, marketing y fiscalidad en 78 ciudades españolas y en la que, en 1995, ya se habían graduado 39.733 alumnos.

Libros y artículos publicados:

Ha escrito más de cien artículos sobre temas empresariales.

Es autor del Manual de perfeccionamiento de secretarias ejecutivas (1985) y de los libros: Hagamos empresa (Escuela de Administración de Empresas, 2000) reedición de Entrepreneurship. Para que reflexiones, antes de poner en marcha tu proyecto empresarial (Barcelona, 1988). Y Creatividad aplicada a la empresa (Ediciones Gestión 2000, 2003).

Ha impulsado personalmente la edición de *El Pipiripao. Periódico al servicio de la Restauración y la Hotelería*.

Ha promovido la edición de más de 50 libros sobre agua mineral natural, entre los que destacan:

- Font de Salut: Història del Vichy Catalán (Edicions 62, 1997).
- El agua en la cocina del futuro (Academia Española de Gastronomía, Ediciones B, 1999). Este libro ha sido distinguido con los siguientes premios:
 - Premio al Libro Más Innovador, en el Salón Internacional del Libro de Cocina de 1999, en Versalles, Francia.
 - Premio Especial Gota de Agua a la Mejor Iniciativa de 1999 en favor de la Cultura del Agua, Cofradía Gastronómica del Agua y de Catadores de Agua.
 - Premio Nacional de Gastronomía 2000, Academia Española de Gastronomía.
- La cocina del Delicius Restaurant del Hotel-Balneario Vichy Catalán (Edissa, 1999).
- Agua: El arte de buen comer (Academia Española de Gastronomía, Ediciones B, 2000).
- Font d'Or, el agua por naturaleza (Columna Viena Serveis Editorials, 2000).

Es coautor de una monografía sobre *La monumental obra arquitectònica de Santa Maria de Balaguer*, construida entre 1351 y 1558.

La Academia Internacional de Gastronomía le concedió el *Grand Prix Littéraire*, 2000 (2 de noviembre de 2001).

Premio Nacional de Gastronomía 2000, otorgado por la Academia Española de Gastronomía (2 de noviembre de 2001).

Desde el año 2004, ha impulsado los premios Dr. Modest Furest i Roca, fundador de Vichy Catalán, con la colaboración de Buffet & Ambigú, sobre la Nueva Cocina Catalana. La primera edición, *Nueva cocina catalana 2004*, obtuvo el Premio *Special Awards* escrito en catalán. La segunda edición, *Nueva cocina catalana 2005*, obtuvo el premio al Mejor Libro del Mundo de Cocina Catalana. Ambos premios fueron otorgados por Gourmand World Cookbook Awards. El año 2007, se publicó la edición del libro *Nueva cocina española* para conmemorar los 125 años de Vichy Catalán.

Sobre el discurso

Ahora vamos a dedicar nuestra atención al discurso que acabamos de escuchar de Joan B. Renart. Lo ha hecho como se podía esperar, esto es, una muestra de lo que ha sido su vida y del valor empresarial modélico de un miembro de nuestra sociedad empresarial.

Hace poco me decía: «Me gusta hacer crecer... empresas, asociaciones, animales, plantas y apoyar el desarrollo de personas física y espiritualmente.» Esto es ya un breve resumen de lo que es y lo que ha hecho toda su vida.

La creatividad, el tema elegido en su discurso, se halla en el punto de atención de todos nosotros en estos momentos, en que el entorno geopolítico mundial y la situación económica, social y política de nuestro país se encuentran en un proceso de incertidumbre.

Nuestro Académico de Honor utiliza un estilo incisivo y directo en su documentada exposición, que arropa con multitud de referencias y oportunas citas en cada uno de los aspectos considerados como importantes en el desarrollo de la «genialidad y creatividad».

Actualmente, en la empresa y en la vida, el estímulo y la capacidad de tener ideas geniales son los ejes del progreso. Los jóvenes, *per se*, son creativos en su mayoría, pero les falta un entusiasmo y una decisión para manifestarlo tanto en el ámbito personal, profesional, como en el social. Sin creatividad todo queda estanco y no se avanza en los proyectos, ya sea en la empresa privada como en la pública. Quizás es más acusada su carencia en la pública, por el miedo a tener que afrontar retos que comporten compromiso.

Aunque, como él mismo ha reconocido en su discurso de ingreso, es uno de los ejes de referencia de toda esta inmensa actividad profesional de la empresa y ha sido precisamente su interés centrado, desde el principio, en su carrera profesional, en el interés por el progreso y el desarrollo de las empresas que ha liderado. «Una de mis líneas de trabajo —ha dicho y escrito— ha sido el amor a las empresas en que he venido trabajando de forma continuada, durante las últimas seis décadas.»

Otra de las características del discurso, que me parece relevante y no deben pasar inadvertidas, a pesar de la elegante o educada forma con que nuestro académico se refiere es promover el estímulo y la creatividad.

Pero D. Joan en el discurso deja muy claros los diferentes obstáculos a los que se han enfrentado y se enfrentan los procesos y métodos de desarrollo empresarial en los países industrializados y en vías de desarrollo. Ser originales es un esfuerzo que sobresale de la rutina y ser creativo es el paso siguiente para ser novedoso y triunfar.

La experiencia catalana tras los muchos años de industrialización y el ingreso en la Unión Europea puede ser ilustrativa de la creatividad y competitividad de nuestra industria nacional.

Otro punto que cabe mencionar de su discurso es la relación que trata de ligar la creatividad intensa con un gen, el D4DR-7r, descubierto por Ebstein y colaboradores en 1996, que codifica un receptor de dopamina y puede estar relacionado con la creatividad. Este hallazgo es particularmente excitante porque apunta hacia un mecanismo bioquímico que bien pudiera explicarnos la coexistencia de otras alteraciones.

La pregunta sería: ¿genio o loco? Esto es un eterno dilema que ha acompañado a numerosos artistas a lo largo de sus vidas, entre ellos a Dalí, Gaudí o Mozart y que muchos científicos han tratado de averiguar ahondando en el funcionamiento del cerebro. Probablemente, estos genios tuvieron una mutación en mayor o menor grado de los alelos de este gen.

Hasta hace poco asociábamos una gran dosis de talento, trabajo y constancia a la genialidad y creatividad de una persona. Una nueva investigación añade otro ingrediente más a este cóctel: una mutación genética. Las personas que tienen dos copias de esta alteración en un gen son más creativas que el resto.

Reflexiones sobre los académicos de honor y su significado

Cuando se ingresa en una real academia como miembro de honor no se recibe simplemente un *honor*, sino que se alcanza un gran compromiso, y aún es mayor la obligación que se adquiere que la distinción que se otorga. Ser un académico de honor implica lo mejor, la supremacía científica y moral. Se añade la posesión de gozar de un carácter muy amplio, yo diría que de mayor excelencia.

Por otro lado, las reales academias deben saber elegir, entre los candidatos que saben venderse como excelentes, procurar asesorarse de que estos miembros de honor lo sean de verdad y abrirse al exterior, a los cambios, a las personas excelsas. Recordemos que lo estable, lo rígido, siempre es sinónimo, a la larga, de decadencia, por lo que las academias deben ser flexibles en sus actuaciones pero rígidas y certeras en sus nombramientos, como en el caso que nos trae aquí.

En realidad, debemos ser y comportarnos como personas representantes de la cultura, de las ciencias, de las letras y de las artes y, muy especialmente, de la libertad. Debemos servir como valladar frente al poder, sea el que sea. Debemos mantener nuestro propio poder para conservar la libertad de pensamiento y de investigación, procesos que a veces son difíciles de reunir.

Por eso, y para conseguir este objetivo, nuestros académicos y, por supuesto, los más excelsos, *los de honor*, deben tener la condición denominada por los griegos *enkrateia*; es decir, tener el dominio, el poder sobre algo o sobre alguien. Siempre hemos de poner la mirada en la antigua civilización a la cual debemos tantas cosas; es decir, saber tener y conservar el señorío, la clase, el estilo noble, la humanidad por encima de todo. En palabras divinas: servir no ser servidos.

Giordano Bruno (1548-1600), un gran filósofo, lo llamaba el furor heroico; es decir, hacer y decir lo que excita, lo que diviniza, el ímpetu racional e intelectual que aparta de todo tipo de atadura de categoría inferior y nos hace libres.

Conclusión

En definitiva, en mi opinión, el nuevo académico nos ha obsequiado con un excelente discurso, resumen del libro de su vida, que demuestra una vez más, y totalmente, su capacidad analítica y su competencia científica en materia empresarial. Mi beneplácito y felicitación por consiguiente.

Estoy seguro de que su nueva y merecida condición de Académico de Honor no va a quedar en un mero honor o vanagloria, y confío plenamente en su valiosa contribución a las tareas de servicio público de esta centenaria Academia, nacida al amparo de los doctores del distrito universitario de Barcelona en 1914 y posteriormente elevada al nivel de Real Academia Europea de Doctores, que lucha por el desarrollo de la ciencia y el conocimiento en todas las ramas del saber.

Enhorabuena al académico, a su familia y amigos, pues hoy ha tenido lugar un acto de excepción y ustedes lo han presenciado con el orgullo que significa la importancia de estar presente en estos actos únicos. Asimismo ha contado con el amparo y la asistencia de los académicos de esta institución, cada uno de los cuales luce, como habrán podido observar, el color de la muceta y del birrete académico según los diferentes doctorados que poseen y todos juntos hemos tenido la gloria de que hoy hemos presenciado un acto entrañable.

Muchas gracias a todos por escucharme y prestarme su atención.

He dicho.



Citas

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), pp. 78-80.

PUBLICACIONES DE LA REAL ACADEMIA EUROPEA DE DOCTORES

Directorio 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.

Directorio 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.

Colección Real Academia Europea de Doctores Fundación Universitaria Eserp

- 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
- 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

Colección Real Academia Europea de Doctores

- 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. 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 v 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
- 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 Economía 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. Delaneurocirugíamísticadelaantigüedad, alos 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 Iou 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.I. 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 empresaentorno, 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. Estrategias 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, I.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, Jordi 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. Angels 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 Sauguet 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.

EdiciónimpresaISSN:2339-997X,EdiciónelectrónicaISSN: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

Exemo. Sr. Joan B. Renart Cava Presidente de Vichy Catalan Corporation

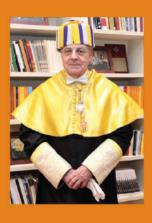
> quien resulta ser acreedor de los derechos y honores que los Estatutos de esta Real Academia le otorgan

> > Barcelona, 11 de abril de 2019









Pedro Clarós (Barcelona 1948) es licenciado en Medicina y Cirugía por la Universidad de Barcelona (1972). Médico interno del Departamento de Otorrinolaringología y Cirugía Maxilofacial del Hospital Universitario Saint Charles de Montpellier, Francia (1973-1977). Especialista en Otorrinolaringología, Ministerio de Educación y Ciencia - UB (1975). Doctor en Farmacia por la UB (2018). Doctor en Neurociencia Básica y Aplicada por la Universidad Camilo José Cela (2019). Doctorando en Historia y Humanidades en la UIC (2019). Académico de Número de la Academia de Doctores del Distrito Universitario de Barcelona (1976).

Miembro de honor de varias sociedades médicas nacionales e internacionales: American Academy of Cosmetic Surgery, American Society of Head and Neck, Sociedad ORL de Ecuador, Sociedad ORL de Brasil, Sociedad ORL de Sudán, Universidad de Coimbra (Portugal), Sociedad de ORL Portuguesa (2007) y Société Sénégalaise d'Otorhinolaryngologie et Chirurgie Cervico-faciale (2007).

Vicepresidente, European Academy of Facial Plastic Surgery (1983). Miembro fundador, European Academy of Otology and Neuro-Otology [1996]. Professor Honorificus, Universidad de Medicina y Farmacia de Iasi, Rumania (1997). Doctor honoris causa: Universidad de Medicina y Farmacia de lasi, Rumania (1999); Geetanjali University of Medical Sciences, Udaipur, India (2016). Profesor, State Medical and Pharmaceutical University Nicolae Testemitsanu de Chisinau, Moldavia (2002); Mekelle University, Etiopía (2015). Miembro honorario: Sociedad de ORL de Brasil (1997); Royal Medical Services de Amán, Jordania (2002); Yerevan University, Armenia (2013). Académico correspondiente, Real Academia de Medicina de Cataluña (2015). Académico de número, Real Academia Europea de Doctores (2015). Gran Cruz al Mérito Humanitario, Generalitat de Catalunya y Ministerio del Interior, España (2017).

Medalla de Oro al Mérito Sanitario por la Academia de Ciencias de la Salud Ramón y Cajal (2018).

"Las ideas creativas útiles surgen cuando hay un interés que, a su vez, provoca una motivación suficiente."

Joan B. Renart Cava

1914 - 2014

Colección Real Academia Europea de Doctores





