

**POLS  
ECONÒMIC**
**EMPRESA**
**La Cepta reclama mediadors de crèdits**

■ La Confederació Empresarial de Tarragona (Cepta) ha reclamat que es creï la figura del mediador per incentivar la concessió de crèdit, servei implantat amb èxit a França. El mediador pressiona els bancs que han sol·licitat fons públics perquè concedeixin crèdits sense demanar garanties patrimonials.

**AEROPORT**
**Ryanair obté 401 milions de beneficis**

■ Ryanair, que cobra 3,5 milions d'euros anuals per operar a l'aeroport de Reus, va obtenir un benefici net de 401 milions el 2010, un 26% més que l'any anterior. La companyia que lidera Michael O'Leary apujarà tarifes per compensar l'augment del carburant. Així i tot, espera un 4% més de passatgers.

**INDÚSTRIA**
**Crítiques a ICV per la sentència del Tallat**

■ El parc eòlic del Tallat, entre les Garrigues i la Conca, es va tramitar durant l'etapa d'ICV a Medi Ambient, Ara, una sentència considera nul·la la llicència donada a Vallbona i obliga a enderrocar-lo. El sector eòlic critica ICV, perquè un dels impulsors de la denúncia és regidor ecosocialista.



MARC ARIAS / ARXIU

**Parc eòlic del Tallat**
**TURISME**
**Tàrraco es promociona a Itàlia**

■ Tarragona, junt amb la resta del grup de Ciutats Patrimoni de la Humanitat d'Espanya, ha iniciat una gira de promoció a Itàlia per posar en valor l'oferta cultural i arqueològica de la ciutat. S'adreça a ciutats amb un potent passat cultural, com Bèrgam, Verona, Bolonya, Florència, Pisa i Nàpols.

# Tòtems i menhirs del segle XXI

## Carrosseries Alazor, de Gandesa, busca clients nous fabricant mobiliari urbà sostenible sota la marca GrisVerd

**ORIOI MARGALEF**  
Gandesa

**E**ls tòtems i els menhirs del segle XXI es fabriquen a Gandesa. La davallada de vendes de vehicles industrials ha fet caure en picat el volum de feina al taller de carrosseria Alazor. De la necessitat de buscar noves fonts d'ingressos va néixer, fa un parell d'anys, la firma GrisVerd, una empresa que recull la tradició de quatre generacions de ferrers, i que s'ha orientat a la construcció amb acer corten de mobiliari urbà, de disseny i sostenible. Amb tòtems i ekos (fanals fotovoltaics), i menhirs (columnes localitzadores) com a bandera, GrisVerd comença a tenir reconeixement al sector professional i del disseny. El negoci, però, explica Josep Oriol, gerent de GrisVerd, no arrencarà fins que els ajuntaments recuperin liquiditat econòmica.

Quatre grans grups lideren la fabricació i les vendes de mobiliari urbà a Espanya. GrisVerd no pot competir en costos, per això ha apostat per la fabricació de productes de valor afegit, singulars i sostenibles. Fanals, bancs, papereres... Tots els productes



VICENÇ LLURBA

**Els fanals menhir de GrisVerd ja formen part del paisatge urbà de Gandesa**

d'aquesta empresa s'han concebut tenint en compte criteris estètics i ecològics. Un bon exemple són els fanals denominats Tòtem i Eko, que ja il·luminen diversos espais públics de Gandesa i de Pinell de Brai, i que serveixen d'aparador a l'empresa.

A més de tenir un disseny multifuncional, que s'integra en l'entorn, l'acer corten amb què han estat realitzats no necessita manteniment. "És un material tractat perquè el rovell no avanci", explica Oriol. Els fanals tampoc necessiten alimentació elèctrica

exterior, a diferència de la majoria de convencionals. Fabriquen ells mateixos la llum a partir de plaques fotovoltaïques i bateries gel. A més, tot i el valor del sistema de leds i els acumuladors que conté, el disseny és funcional i a prova de pillatge, explica Asun Colom, administradora de GrisVerd.

El pla de negoci era finançar l'ampliació del catàleg amb els ingressos de les vendes, l'any passat. Malgrat tot, la crisi ho ha fet impossible, explica Josep Oriol. El problema per a GrisVerd

## Fanals, bancs, papereres... Tots els productes s'han concebut amb criteris estètics i ecològics

és el mal moment que travessen els seus clients potencials, amb la majoria d'ajuntaments endeutats fins a les celles. Tanmateix, un cop feta la inversió, als responsables de l'empresa no els queda més remei que ser optimistes. "Pot ser hem triat el pitjor moment per sortir al mercat, però no ho podem canviar", explica Oriol.

L'important per a GrisVerd, destaca Colom, és tenir fet el camí, haver desenvolupat el producte perquè l'aventura comenci a ser rentable des del moment en què es recuperi la demanda. Context econòmic al marge, l'empresa defensa la rendibilitat dels seus productes. Tot i que els fanals fotovoltaics de GrisVerd són més cars que els convencionals, el fet que no necessitin manteniment i puguin funcionar de forma autònoma, sense subministrament elèctric exterior, segons Oriol, fan que "es puguin amortitzar a partir del cinquè any de funcionament".●

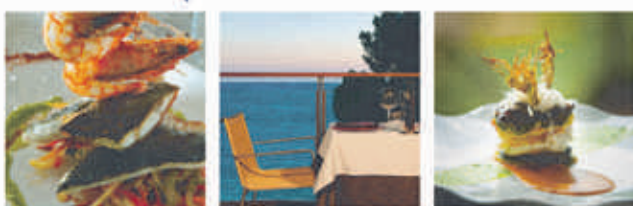
## Nissaga de ferrers

■ Com a ferrers de solera, la nissaga dels Oriol no ha defugit mai els reptes professionals. El besavi de l'actual propietari, Santiago Oriol, va haver d'afrontar-ne més d'un com a forjador de la confiança de l'arquitecte Antoni Gaudí.

El mateix esperit innovador és el que ara ha dut el

seu descendent, Josep Oriol, a arriscar i reorientar el negoci apostant per GrisVerd, un concepte original, amb productes d'alt valor afegit. "Potser hem sigut un pèl inconscients pel mal moment econòmic. Però creiem que anem pel camí adequat", assegura Josep Oriol.

Complace tus sentidos



Menú Ejecutivo 35€

Restaurante Lumine

Convierta su evento en una celebración

902 40 11 33

lumine.com

