

EDITORIAL

Coqueteo

La sentència del Tribunal Constitucional sobre el Estatut se va retrasando y ese aparcamiento se interpreta mayoritariamente en clave de recortes de magnitud imprevisible. Ante esa eventualidad, la mayoría de partidos ya han avanzado su posición, un pronunciamiento que está por ver si se cumple. Los populares señalan que la única respuesta coherente es la de respetar la sentència que emite el TC y los soberanistas, entre ellos CDC, abogan por la unidad para plantar cara a Madrid ante una eventual sentència adversa del Constitucional.

En una posició intermèdia se encuentra José Montilla, que parece preparar el camino para actuar con mesura en el supuesto de que la sentència no ponga en cuestión todo el andamiaje del nuevo Estatut. Y en esa estrategia de no romper puentes con Zapatero y «hacer pedagogía» ante el electorado, Montilla cuenta en el apoyo casi incondicional de Duran Lleida con el perceptible mosqueo del líder convergente, Artur Mas.

Duran, maniobrero democristiano, ha encontrado una brecha para defender una política propia frente a Convergencia y resituarse lejos del frentismo y de la radicalidad. En el último Congreso de Unión ya se defendió la sociovergencia, que quizá, vista la reacción de los convergentes, sería más una coalición socialcristiana, un acuerdo sólo factible en términos teóricos. La fuerza de los votos va por otros caminos y esos planteamientos no pasan de elucubraciones de laboratorio.

Parece claro que esas disputas públiques que se plasman en el interesado coqueteo de Montilla con Duran son una escenificación que mortifica a CDC. La estrategia frente al Estatut es un tema clave y es comprensible que Mas requiera y advierta a Duran de que no puede supeditar su línea de acción a la de Montilla. Un enredo desagradable que perjudica a CIU; basta con constatar la satisfacción de Montilla.

DIARI DE SABADELL

C. de Sant Quirze, 37-41 · 08201 SABADELL
TELÈFON REDACCIÓ: 937 261 100 · FAX REDACCIÓ: 937 270 865
e-mail: redaccio@diarisabadel.com
DIPÒSIT LEGAL: B-12899 - 1977

CONTROLAT PER: OFICINA DE JUSTIFICACIÓ DE LA DIFUSIÓ, S.A.

Director: RAMON RODRÍGUEZ ZORRILLA

Subdirector: Angel Díez Tierno. Caps de Redacció: Mònica Serracant Clement, Josep Mercadé Martíu, Manuel Moreno Izquierdo, Glòria Argilés Juneda, Mònica Rico, Elisabete Alvarez, Carmena: Rafael Marín, Alfonso Ferrández, Isabel Lopez. Entrevistes: Víctor Colomer, Juan Reyes. Econòmica: Joaquim Marín. Societat: Nemesio Garcia. Espectacles: Carles Cascon. Televisió: Xavier Rosell. Cultura: Josep Ache. Salut i Ciència: Alex Holoigado. Esports: Pere Figueras, Manó Patinyo, Jordi Sánchez. Secretàries de Redacció: Conal Benavides, Elisabete Torner, Marta Miravete.

Editat per: VALLÉSANA DE PUBLICACIONS, S.A.

PUBLICITAT I ADMINISTRACIÓ

C. de Sant Quirze, 37 · 08201 SABADELL
TELÈFON: 937 275 545 · FAX PUBLICITAT: 937 255 543
e-mail: publi@diarisabadel.com

Gerent: ROMÀ GAMELL CRUJELLS

Comptabilitat: Mònica Méndez. Publicitat: Carme Vila, Laura Valverde, Andriana Carvajal, Emma Domènech, Andreu Miravete. Informàtica, Imatge i Disseny: Joan Vilà, Jordi Guàrdol, Joan Tubau, Esteve Barroja, Cristina Sánchez. La Gasetta de Sabadell: Josep Gamell.

PLANTA IMPRESSORA

C. de Tamarit, 10-12 · 08205 SABADELL

Retatxa: Manuel Carreño, Jordi Morató, Elné Montoya, Josep Antoni Arenas, Josep A. Murcia. Distribució: Manuel J. Rosal.



CARA A CARA

Text: VICTOR COLOMER

Ferran Gómez: restaurant a Xangai

«Als xinesos els agraden molt les mongetes del ganxet»

L'advocat i consultor a Xangai de l'empresa Break Even Point (www.break-even-point.com), el santcugatenc Ferran Gómez Pujal, 30, no només assessora els qui volen invertir a Xina.

També és soci del restaurant de cuina mediterrània Bonito (foto) que esta triomfant a la megalòpoli xinesa.

—Abans quan l'he trucat l'he sentit parlar amb xinès amb un taxista.

—Parlo xinès, sí. Ja fa dos anys que visc en aquest país. He fet classes i no tinc el nivell de l'anglès, però em defenso força bé.

—No és cert, doncs, que per fer negocis a Xina n'hi ha prou amb l'anglès?

—Això és rotundament fals. Clar que els empresaris saben anglès, però la gent del carrer no. Si no l'aprens, la vida quotidiana és impossible. L'idioma és imprescindible.

—Els empresaris preferien que vostè no parlés el seu idioma?

—No. Els fa molta gràcia que «un guiri» el parli. Aquí, abans de fer negocis, has d'establir una relació personal, fer-te amic. I en aquesta fase l'idioma és fonamental.

—És realment possible fer-se amic d'un xinès?

—Les estructures mentals són completament diferents. Però pots arribar a entendre els seus tics i les seves normes del joc.

—Per exemple?

—El xinès és una persona molt ràpida, molt intuïtiva. Sap llegir el llenguatge corporal de forma excepcional.

—Estudien com ens movem?

—Contínuament. Saben que la comunicació no verbal és la més important i ells són uns mestres en mesurar els temps en una negociació.

—Les fan durar, no?

—Jo he estat nou hores assegut a una taula negociant. Només vam menjar gelat. Saben molt bé on volen arribar i tenen tota la paciència que a nosaltres ens falta. I el tema més important pot sortir al final de la reunió quan tu, físicament, ja estàs cansat i acceptes el que sigui.

—Com és Bonito Mediterranean Restaurant & Lounge?

—Té 18 treballadors, capacitat per 130 persones i fa dinars i sopars de 12 del migdia a 12 de la nit.

—Menú?

—Mediterrani.

—Pa amb tomàquet?

—Evidentment. Als xinesos els hi fa molta gràcia. Però sobretot tapes i montaditos.

—Sofisticat?



MOLT SABADELLENC

Un dels socis de Bonito a Xangai és el conegut empresari sabadellenc de la restauració, Oriol Manent, propietari de restaurants tan coneguts a la nostra ciutat com Via Grazia, Via Massagué, La Brasa, La Mossegada I, a Terrassa, l'Stick Egara.

Ell va contactar amb la empresa de consultoria Break Even Point, de la qual un altre soci és també un sabadellenc, l'advocat Albert Picher Huertas.

Van veure el negoci tan clar que, a més d'assessorar-lo, ell i Ferran Gómez hi van participar.

—Tant pot ser un tapa de filetet de bou amb ceba caramelitzada com les gambes a l'«ajillo» de tota la vida, les mandonguilles de l'àvia o els canelons de Sant Esteve.

—Res sabadellenc?

—Ara volem fer mongetes del ganxet que hem vist que els agraden molt als xinesos. Em feia il·lusió posar-les perquè, quan jo era petit, la meva àvia sempre me'n donava.

—Tot plegat més català que mediterrani.

—També tenim l'assanya, carpaccio de bou al parmesà... Però els plats forts són la paella i l'arròs negre.

—Es pot sorprendre un xinès amb arròs?

—El xinès, efectivament, és un gran expert en arròs. Però l'arròs negre el sorprèn molt. Sempre els hem d'explicar que el color és de tinta del calamar.

—Els clients no són, doncs, estrangers, sinó locals?

—65% estranger i 35% xinès.

—Teniu èxit?

—Molt.

—Tot i que segur que no sou l'únic restaurant mediterrani de Xangai.

—No, però som l'únic que donem el vi a preu competitiu. A Xina el vi és producte de luxe. Però la nostra política ha estat la contrària: oferir-lo a meitat de preu. I ha estat un gran èxit.

—Bona idea.

—És resultat d'un estudi de mercat molt profund. La nostra feina com assessors de Break Even Point és aquesta: marqueting, publicitat, assessoria...

—Com són els altres mediterranis de Xangai?

—La cadena Las Tapas en té cinc, però el seu propietari és de Hong Kong i no ha estat mai a Espanya. El que menges allà no té res d'espanyol.

—Com els restaurants xinesos de Catalunya?

—Igual. Un restaurant xinès de Sabadell o Barcelona no té res a veure amb un de Beijing o Xangai. Sabor, presentació, tot és diferent.

—La intenció és crear una cadena de Bonitos?

—Sí. Estem estudiant un pla d'expansió per obrir en sis mesos un parell de locals a Beijing o Xangai.

—Però a Xina no hi ha crisi?

—Sí, tot i que la previsió de creixement del PIB és del 9%.

—Això no és crisi ni és res.

—Doncs el Govern ha aprovat un pla que injectarà 586 bilions de dòlars a deu sectors estratègics.

—Quan seran els amos del món?

—Això és tan difícil com dir si el Barça guanyarà la Lliga o no.

No tant ■

Web Cara a Cara: www.drac.com/ca/c/
E-mail: vcolomer@drac.com