

ECONOMIA

Els espanyols
triguen fins a
4 generacions a
tenir la mitjana
d'ingressos

► L'OCDE alerta que l'ascensor social als països membres està «avariat» per millorar en l'escala social

EUROPA PRESS/DDG MADRID

■ Els espanyols procedents de famílies amb baixos ingressos podrien trigar fins a quatre generacions a aconseguir el nivell d'ingressos mitjà. Així ho ha constatat l'Organització per a la Cooperació i el Desenvolupament Econòmic (OCDE) en el seu informe *Un ascensor social avariats? Com promoure la mobilitat*, que aprofundeix en les oportunitats dels ciutadans de diferents països del món d'ascendir en l'escala social i econòmica.

En aquest sentit, l'informe ha destacat, de forma general en tots els països que conformen l'OCDE, que l'«ascensor social» està «avariat» doncs, mentre les persones que provenen de famílies que es troben en el més alt del nivell d'ingressos romandran al capdamunt, la gent amb menys ingressos ha de lluitar per ascendir fins a un nivell de renda mitjà.

En el cas de les persones a la zona intermèdia d'aquest rànquing social, aquesta posició s'enfronta a un major risc de caure a la zona d'ingressos baixos i fins i tot pobresa que d'ascendir cap als nivells més alts.

Segons l'OCDE, això comporta unes conseqüències econòmiques, socials i polítiques «nocives» doncs suposa que molt del talent registrat en els nivells inferiors d'aquesta escala es malgasta, la qual cosa es tradueix en una pèrdua d'oportunitats de creixement econòmic. Així mateix, aquesta situació redueix la satisfacció, benestar i cohesió social dels ciutadans.

En concret, en el cas espanyol, l'OCDE assegura que hi ha una idea estesa que les fortunes i avantatges dels pares juguen un paper fonamental en la vida de les properes generacions perquè un 53% dels enquestats va assenyalar que l'educació donada pels pares és un tret «important» per a la vida dels seus descendents. Aquesta percepció es mostra a Espanya de forma més acusada que en altres països i registra el segon nivell més alt entre els països de l'OCDE.

Frit Ravich factura 223 MEUR el 2017 i vol créixer un 30% en 3 anys

► La companyia de Maçanet de la Selva engega el camí de la digitalització i gestionarà les comandes amb una aplicació que inclourà les 3.800 referències de patates, llaminadures i snacks

ACN/DDG MAÇANET DE LA SELVA

■ L'empresa gironina Frit Ravich, amb seu a Maçanet de la Selva, ha crescut un 4% durant el 2017 i ha tancat l'exercici facturant 223 milions d'euros (MEUR). La firma, que produeix i distribueix patates, fruits secs, snacks i llaminadures, està immersa en un ambiciós pla estratègic per incrementar fins a un 30% la seva xifra de negoci en els tres propers anys. L'objectiu, com ja va anunciar l'empresa, és tancar el 2020 assolint els 300 MEUR de facturació. Per aconseguir-ho, Frit Ravich ha impulsat la seva digitalització. Entre d'altres, gestionarà les comandes dels clients a través d'una aplicació que inclourà les 3.800 referències del seu catàleg. En paral·lel, Frit Ravich manté una forta empenta inversora. Durant els últims cinc anys, l'empresa ha invertit 50 MEUR que, entre d'altres, han permès aixecar un nou centre logístic totalment automatitzat. Ara, a aquesta quantitat s'hi sumaran 20 MEUR més per posar al dia i ampliar la fàbrica.

Frit Ravich produeix patates, snacks i fruits secs i distribueix les principals marques de llaminadures i snacks dolços del mercat. L'any passat, l'empresa va tancar l'exercici facturant 223 MEUR, un 4,2% més que al 2016. Segons subratlla la seva directora general, Judith Viader, això consolida «l'expansió» que Frit Ravich ha mantingut durant la darrera dècada. Uns anys durant els quals la firma ha aconseguit doblar la seva xifra de negoci (passant dels 108 MEUR als 223).

Frit Ravich, però, manté la vista posada al 2020. Serà aleshores quan culmini l'actual pla estratègic en què es troba immersa, i que s'ha fixat incrementar fins a un 30% més els números actuals. L'objectiu és arribar a facturar 300 MEUR.

Viader subratlla que, per aconseguir-ho, «necessàriament» l'empresa necessita passar d'un model de negoci «tradicional» a un altre de «digital». I aquesta «transformació» no només afectarà tota l'estructura organitzativa de l'empresa, sinó que també es traslladarà a la producció i a la distribució.



Treballadores, envasant patates casolanes a la fàbrica de Frit Ravich, el novembre passat. ACN

Segons va avançar Viader, Frit Ravich gestionarà les comandes amb els clients a través d'una aplicació –una APP– que inclourà totes les referències del seu catàleg. Actualment, en són 3.800 (de les quals n'hi ha 800 de pròpies).

«Volem implantar un model de negoci innovador», va subratllar la directora general de Frit Ravich. «Es tracta d'un somni compartit amb tota la nostra gent, fomentant l'empenta empresarial però també reconeixent els valors del treball en equip i l'aportació de la plantilla», hi va afegir. Viader va donar a conèixer aquesta estratè-

Cada setmana Frit Ravich produeix 28 tones de patates casolanes, el seu producte estrella

gia en el marc de la 29 Trobada Empresarial al Pirineu, que se celebrava ahir a La Seu d'Urgell.

20 MEUR en els propers anys

En paral·lel, Frit Ravich manté l'impuls inversor que l'ha caracteritzada durant els darrers anys. Als 50 MEUR que ha invertit durant els últims cinc anys, part dels quals han permès aixecar un centre logístic totalment automatitzat a Maçanet, ara n'hi sumaran 20 més. «Permetran reestructurar tota la part de la fàbrica», precisa la directora general.

De fet, aquest 2018 l'empresa ja destinarà 4 MEUR per crear una nova sala de fregidores a la seva planta de Maçanet. Es faran servir per cuinar fruits secs i patates casolanes i permetran ampliar fins a un 20% la capacitat productiva de la planta.

Actualment, cada setmana Frit Ravich produeix 28 tones de patates casolanes (el seu producte estrella), 36 tones de patates industrials, 225 tones de fruits secs i 24 tones d'snacks.

Frit Ravich compta a dia d'avui amb una plantilla de 1.000 treballadors. Diàriament, des del centre logístic de Maçanet de la Selva l'empresa prepara 5.700 comandes i opera 290 rutes arreu del territori estatal, on arriba a 50.000 punts de venda (que es repartei-

xen en quatre canals: botigues d'alimentació, hostaleria, impuls i granel).

L'empresa gironina té 34 delegacions comercials repartides per tot Espanya, illes Balears i Canàries. Frit Ravich se centra en el mercat català i estatal (on hi ven, respectivament, el 65 i el 35% del global). Però l'empresa gironina també té presència a l'exterior. Actualment, ven el 5% de la seva facturació a 22 països diferents, entre els quals en destaca França (on l'any 2015 va obrir-hi una filial).

↓
La xifra
70 MEUR

Una inversió per al magatzem i per posar-se al dia

► Durant els últims cinc anys, l'empresa ha invertit 50 MEUR que han permès aixecar un nou centre logístic totalment automatitzat. Ara, s'hi sumaran 20 MEUR més per posar al dia i ampliar la fàbrica.