



PÀGINES D'AGRICULTURA I RAMADERIA

## El Camp

UP celebra que s'hagi arribat a un acord per pagar menys per la recollida d'animals morts > PÀG 6



## Les oportunitats que ofereix Brasil

Entrevista al director de l'Oficina d'ACC10 a São Paulo i anàlisi de les exportacions gironines al país > PÀG 2



## La «tempesta perfecta» del sector energètic

Robert Armstrong (MIT) creu que el gas natural ha de ser la gran aposta energètica dels propers anys > PÀG 4

# Economia i Empresa

**DdG**

Núm. 591 | Diari de Girona | Dissabte, 11 de juny de 2011

## El vi de l'Empordà s'internacionalitza

► Les exportacions gironines de vi s'han triplicat l'última dècada ► La DO exporta un 5% de la producció, però alguns cellers superen el 60% ► Suïssa, Noruega, Estats Units, Holanda i Alemanya són els principals mercats

GIRONA | ORIOL PUIG

■ Cada vegada són més els cellers gironins que busquen donar sortida als seus productes més enllà del mercat local. Els cellers de la DO Empordà exporten, en el seu conjunt, el 5% de la seva producció, però en algun cas les vendes a l'exterior s'acosten al 70% del total. Segons les dades del ministeri d'Indústria, les empreses gironines van exportar l'any passat vi per valor de 5,6 milions d'euros (i prop de 2 milions d'euros més en escumós i cava), gairebé el triple que fa una dècada. Però les xifres oficials no recullen fidelment l'evolució del comerç exterior de la zona perquè un dels principals cellers (el del grup Peralada) comercialitza els seus vins i caves a través d'una filial comercial amb seu a Barcelona, i que l'any passat va exportar uns 6 milions d'euros de vins i caves dels cellers que té a l'Empordà i al Priorat.

Pel que fa als mercats de destí, països europeus com Suïssa, Noruega, Alemanya i Holanda concentren bona part de les exportacions gironines de vi, tot i que els Estats Units també s'ha situat entre els principals clients del vi gironí.

### Espelt, líder a Noruega

El fet que Noruega, un país nòrdic on l'Estat té el monopoli de la importació de vins i licors, estigui entre els grans mercats de destí del vi gironí és responsabilitat d'Espelt Viticultors. Els vins del celler de Vilajuïga va convèncer el monopoli estatal i s'ha convertit en líder entre els cellers espanyols en aquest país. Xavier Cepero, director general d'Espelt, explica que el seu ce-



1



2



3

1 Imatge d'un celler gironí. 2 Bar que el productor i elaborador gironí Espelt Viticultors va obrir a Tòquio fa poc més de 3 anys. 3 Importadors dels EUA visitant una vinya de la DO Empordà en una missió inversa organitzada per la Cambra de Girona l'any 2009.

ller té una clara vocació internacionalitzadora, fins al punt que exporten el 68% de la seva producció, tant a Europa com als Estats Units o Japó (on han arribat a obrir un local propi on degustar els seus vins). Recentment, també han entrat al mercat xinès, on estan obtenint una bona acollida.

Segons Cepero, tot i que la DO Empordà és petita en extensió, «la qualitat és molt elevada» i els seus

vins cada vegada tenen més notorietat, gràcies, per exemple, a les recomanacions del nord-americà Robert Parker.

És de la mateixa opinió David Rovira, del grup Peralada, qui destaca els premis internacionals que estan obtenint els caldos gironins. Rovira és de l'opinió que l'Empordà es convertirà en poc temps en una zona de referència mundial pel mercat del vi. Això sí, a l'hora d'ex-

portar recomana paciència. «Vendre a l'exterior és una feina a mig i llarg termini. Les vendes d'avui són fruit d'accions que vam començar fa dos o tres anys», explica.

En la primera meitat de l'any, el grup Peralada ha exportat a 25 països de tot el món, tant d'Europa com Amèrica, i, fins i tot Austràlia. «I ara comencem a treballar mercats emergents com Rússia, Xina i Brasil», comenta Rovira.

Però no només els cellers més dimensionats exporten. Algunes empreses joves, com La Vinyeta, que va començar a vendre vi fa només quatre anys, ja exporta un 15% de la seva producció. Josep Serra, impulsor del celler, explica que «l'exportació és vital per a nosaltres, no com una necessitat sinó com a voluntat de ser».

Altres, com la cooperativa Empordàlia només exporten puntualment, tot i que darrerament estant fent una aposta per potenciar la presència d'aquests vins arreu del món.

I no tot el vi gironí és de l'Empordà. Empreses com Pago Diana, amb seu a Sant Jordi Desvalls, també centra part de la seva estratègia comercial en l'exportació. Ven fins al 80% de la producció en mercats internacionals, sobretot a Europa i els EUA, i ha creat una distribuïdora pròpia a Corea del Sud.

### Missions comercials inverses

Per a un celler petit, visitar importadors a l'estranger pot suposar una tasca molt costosa en temps i diners. Per ajudar al sector, la Cambra de Comerç de Girona organitza des de fa uns anys missions comercials inverses. Així, en els darrers anys han passat per Girona importadors dels EUA, Alemanya, Benelux o Japó.

Segons Jordi Baqué, responsable de Comerç Exterior de la Cambra de Girona, en el mercat del vi «la competència a nivell mundial és ferotge, amb marques i territoris molt consolidats». Segons la seva opinió, portar els compradors al territori on s'elabora el vi dona un plus als cellers de l'Empordà.

Per a les seves celebracions: sopars de colla, aniversaris, batejos, petits casaments...

VINE A:

# DÚPLEX

RESTAURANT

Per a més informació, telèfon

**872 08 07 00**

o consulteu web: [www.duplexrestaurant.es](http://www.duplexrestaurant.es)

Rda. Ferran Puig, 39 baixos · Girona

## MENÚ DE GRUP

Pica-pica de:  
Amanida de l'hort  
Embotits amb pa de coca amb tomàquet  
Croquetes  
Calamars andalusa  
Xipirons saltejats

Segon a escollit:  
Entrecot a la brasa o amb salsa roquefort  
Orada a la brasa o al forn

Postres, beguda i cafès  
Preu menú: 20€ (IVA 7% inclòs)

Si celebres el teu aniversari, nosaltres posem el pastís de franc!!!



## DE DIMARTS A DIVENDRES

menú diari al migdia a  
9,50 € (IVA i beguda inclosa)

amb 4 primers  
i 4 segons plats i postres

Cada dia en el menú,  
un plat especial

## Josep Maria Buades

**Director del Centre de Negocis d'ACCÍO a São Paulo.** L'antiga colònia portuguesa és un dels mercats emergents més importants i pel qual les empreses catalanes mostren més interès per exportar. Buades va ser un dels directors que van tenir més feina en la trobada amb empreses que ACCÍO (agència de suport a l'empresa catalana dependent de la Generalitat) ha organitzat les últimes setmanes a Catalunya.

# «El Mundial i els Jocs Olímpics només són la cirereta del pastís per entrar al Brasil»

Roger Junyent  
MANRESA

▣ **Què té el Brasil per haver-se convertit en un dels països més atractius per a les empreses catalanes que volen sortir a l'exterior o introduir-se en mercats on encara no són presents?**

▣ És una economia en creixement en un món ensopit. L'any passat va créixer el 7% i aquest any es preveu que ho faci entre el 4% i el 5%. El país està recollint els fruits de 15 anys d'una política i una economia estables que han permès una redistribució de la renda i que en els últims deu anys més de vint milions de persones hagin sortit de la pobresa. Ara hi ha més capacitat de consum i encara queda una important demanda reprimida que li dona potencial de creixement i el fa atractiu per anar-hi a vendre o oferir-hi serveis i productes. En resum, és un mercat molt gran i que encara té molt potencial de creixement.

▣ **El Mundial de futbol al Brasil del 2014 i els Jocs Olímpics del 2016 a Rio de Janeiro incrementen el seu atractiu per a les empreses?**

▣ Només són la cirereta del pastís. És evident que són factors que ajuden a cridar l'atenció de les empreses perquè el país té molta més repercussió mediàtica que si no s'hi celebressin. Però sense els dos esdeveniments esportius, ara mateix país ja resulta prou atractiu perquè les empreses vulguin ser-hi presents.

▣ **Quin paper té l'agència en les empreses que es volen introduir al Brasil?**

▣ **«Al Brasil hi ha moltes**

**oportunitats, però els**

**empresaris han de saber que**

**«Empreses que ofereixen**

**tecnologia i productes amb**

**alt valor afegit són les que**

**tenen més opcions d'èxit»**

▣ **«Rendibilitzar l'esforç**

**(d'entrar al país) en menys**

**de cinc anys no és possible. Cal**

**una estratègia a llarg termini»**

▣ Acció fa un acompanyament i assessorament en tot allò que l'empresa necessita per introduir-se al mercat. Al Brasil hi ha moltes oportunitats, però els empresaris han de ser conscients que hi ha moltes barreres d'entrada i que, per tant, és necessari tenir un acompanyament governamental com el que estem fent nosaltres des del Centre de Promoció de Negocis de São Paulo.

▣ **Cal una gran inversió per accedir al mercat brasiler?**

▣ Com que s'han de superar molts obstacles, quan una companyia decideix entrar-hi ha de ser conscient que requereix una inversió important i tenir una estratègia a mitjà o llarg termini. Rendibilitzar l'esforç en menys de cinc anys no és viable.

▣ **Ha parlat de barreres d'entrada. Quines són?**

▣ En primer lloc, cal saber que es tracta d'un mercat protegit, cal



Buades a la trobada d'ACCÍO a Món Sant Benet.

pagar aranzels. Però a més, hi ha barreres burocràtiques, perquè el marc regulatori és molt complex i l'administració és poc àgil. I encara que sigui un país llatí i ens pugui semblar proper, hi ha algunes barreres culturals que just pel fet de ser llatins no ens semblen tan òbvies, però que cal superar. I fi-

nalment, també hi ha el finançament. Al Brasil, on la inflació és bastant elevada, el tipus d'interès bàsic és a l'entorn del 12%, i aquest és un factor important.

▣ **Hi ha empreses que un cop han iniciat els tràmits es fan enrere?**

▣ Algunes. Com que és un mercat

on no es comença a facturar just arribar-hi, les empreses que no estan sanejades i no tenen recursos o requereixen molt de finançament extern ho tenen molt complicat per situar-s'hi.

▣ **Quins són els sectors que s'interessen més pel Brasil?**

▣ Actualment, tot el teixit productiu català s'està interessant per entrar al Brasil. Els seus atractius són molt grans encara que al final no tothom acabi materialitzant la seva entrada. Aquí, a la Catalunya central, el mercat ha cridat l'atenció d'empreses de serveis tecnològics, d'educació, de productes agroalimentaris gourmet i metal·lúrgiques.

▣ **Quin tipus d'empreses poden tenir més èxit en el mercat de l'antiga colònia portuguesa?**

▣ Aquelles que ofereixen tecnologia, tant en productes com en servei, i les que tenen capacitat per fer productes amb un alt valor afegit.

▣ **Quin és el camí per trobar l'èxit a l'hora d'introduir-se i situar-se en aquest mercat?**

▣ N'hi ha diversos, però el més important per a una empresa que vol exportar-hi d'una manera continuada ha de tenir clar que no ho pot fer a la lleugera. Prèviament ha d'estudiar la situació del seu mercat en aquest país. I aquest és un servei que oferim des d'Acció. Després també cal establir el model i la forma com s'hi vol exportar. Un cop fet això, tot dependrà com es faci la introducció de l'empresa i d'altres factors, com la seva capacitat de superar barreres i l'acceptació del mercat. Des d'Acció ajudem que els casos d'èxit siguin tants com sigui possible.

## Girona hi exporta maquinària i components d'automoció

▶ Les empreses gironines van vendre productes al Brasil per valor de dinou milions d'euros l'any passat

GIRONA | ORIOL PUIG

▣ El Brasil és un mercat cada vegada més atractiu per a les empreses gironines. L'any passat hi van exportar productes per valor de 19,1 milions d'euros, el que suposa un creixement anual del 56%, i un rècord històric absolut.

Maquinària (9,1 milions d'euros), medicaments (1,8 milions d'euros) i components d'automoció (1,8 milions d'euros) són els principals productes que exporta

Girona a aquesta economia.

Fa uns mesos, la firma Frade Go-geo Advocats i Economistes de Girona va tancar un acord amb la brasilera liveira i Olivi amb la voluntat de facilitar la implantació i el comerç d'empreses catalanes amb el Brasil.

Adirson Oliveira Jr., soci d'aquesta aliança explica que Brasil, vuitena economia mundial amb un creixement del 23,5% en els últims sis anys i amb una previsió de creixement per al 2010 del 7,2%, es presenta com un dels mercats més atractius i d'importància futura per a Catalunya degut al seu gran potencial econòmic, industrial i productiu en recursos naturals.

De fet, el país aglutina el 33% de



Instal·lacions de Comexi al Brasil.

tota la inversió espanyola a Amèrica Llatina i més del 22% de les importacions espanyoles i al voltant del 20% de les exportacions a la regió tenen com a destí el Brasil. Concretament, ja són 125 empreses catalanes les que han apostat pel mercat brasiler.

**Plantes de Comexi i Hipra**

Entre les empreses gironines que han apostat fortament pel mercat brasiler hi ha Comexi -fabricant de maquinària per l'envàs i l'emballatge flexible- i Hipra -companyia farmacèutica de salut animal-. La primera hi va construir la seva pròpia planta productiva, mentre que la segona va adquirir una empresa del seu sector ja en actiu.

# PRINCIPALS NOVETATS TRIBUTÀRIES PER AL 2011



**Lluís Perxachs i Juandó**

ESTRATÈGIA I COMERCIALIZACIÓ  
► lluis.perxachs@dtteg.cat

Tots ho fem alguna vegada, resulten molt costosos i per desgràcia massa comuns. Per això anem a veure quins són i què podem fer. És inevitable cometre errors, però, que sigui així no implica que, a) No intentem reconèixer quins són, b) No intentem posar-hi remei, això és el que farem aquí pel que fa al màrqueting.

Per experiència hi ha tres errors fonamentals que se solen cometre per part de les petites i mitjanes empreses a l'hora de desenvolupar el màrqueting. Pràcticament cap negoci es lliura de cometre'ls en algun moment i, per descomptat, aquest que escriu també.

El veritable problema el tenim quan aquests errors són una constant, és a dir, que sistemàticament els repetim i a més varem optar per la pitjor de les estratègies, que és tancar els ulls davant d'ells.

El resultat és fàcil d'endevinar: màrqueting poc rendible, resultats escassos i frustració, perquè en moltes ocasions i per desgràcia per a les pimes, el màrqueting és sinònim d'això precisament, de frustració.

## Error núm. 1: Missatges febles

Avui dia és tan gran el nivell de soroll i

competència que cada vegada és més difícil dir les coses de manera que se'ns escolti i, sobretot, que se'ns faci cas. Quan un llegeix la majoria dels missatges de màrqueting que li arriben pot veure un patró comú que es basa en el «Jo, Jo i Jo». «La nostra empresa així i el nostre producte allò altre».

Per desgràcia nostra empresa i el nostre producte, la manera en què treballem o com creem la iniciativa en el seu dia és una cosa que només ens interessa a nosaltres. Al client tot això l'únic que li proporciona són ganes de reciclar el fullet o fer clic per tancar la finestra del seu navegador.

El missatge adequat parla sempre i en primer lloc de la necessitat del client i després de com ho pot solucionar el que nosaltres fem. El client vol sentir parlar d'ell, dels seus problemes i com pot solucionar-los. Potsar amb el temps i una relació més sòlida algun client vulgui saber més sobre coses de la nostra empresa, però al principi li importa ell i el que ha vingut a buscar, si no ho diem de manera ràpida i convincent se'n va. Així de simple.

## Tasca: Revisar els nostres missatges

Això inclou els nostre material escrit, lloc web, targetes de visita, falques de ràdio ... Posar en primer lloc de tots ells el que realment busca el client i començar a canviar cada referència a la nostra empresa per una referència al que de veritat li importa a aquell a qui ens dirigim (ell mateix).

## Error núm. 2: Tirar a cegues

Recentment en un interessant article cridaven a això «esprai and pray». És a dir,

llançar el missatge com un esprai a tot el que es mogui i posar-se a resar perquè alguna llavor caigui en terra fèrtil.

La rendibilitat no està a intentar abastar tot el possible i vendre a tot el món, sinó a tenir un segment de clients fidels amb els quals establir una relació lleial, profunda i duradora.

El camí més ràpid per un màrqueting poc rendible és usar aquesta «estratègia en esprai» de campanyes a tot el món. Mil telèfons als que trucar són pitjors que 20 telèfons de clients ideals. Si volem que el nostre màrqueting sigui rendible i doni fruits en forma de vendes, és hora de plantejar-nos un màrqueting de precisió, buscant realment a qui ens vulgui escoltar i qui pugui afavorir del que fem, encara que costi una mica més.

## Tasca: Definir el nostre client ideal

Si ja tenim clients mirem qui són els millors, els seus trets comuns ens indiquen el tipus de client que volem atraure i serà més fàcil definir clarament i per escrit qui és el nostre client ideal.

Un cop tinguem un retrat robot d'aquest client ideal hem de preguntar: On puc trobar-lo? Quina és la millor manera de contactar amb ell? Quina és la seva necessitat o desig més urgent (per aplicar en la tasca anterior)?

El següent és refinar el nostre màrqueting perquè sigui de precisió i enfocat en aquest tipus de client.

«La rendibilitat no està a intentar abastar tot el possible, sinó a tenir un segment de clients fidels amb els quals establir una relació lleial i duradora»

## Error núm. 3: No donar seguiment

Cada dia que passa és més difícil aconseguir una venda "a la primera", per això, en comptes de l'enfocament dur de vendre és millor un enfocament de relació pas per pas. Un possible client pot no haver-nos comprat en el moment, però això no significa que no ho pugui fer en el futur. Cal donar un seguiment, sense un seguiment estarem perdent la majoria de les vendes perquè gairebé cap podrà ser a la primera.

Per a això hem de tenir en marxa una estratègia de gestió de clients i contactes, emmagatzemant les dades, demanant permís per comunicar-nos amb ells, preocupant per subministrar valor i fer-los la vida més fàcil. El resultat ha de ser que, amb el temps, estem aquí i demostrem que som de confiança per quan li sorgeixi la necessitat. Si el que oferim és un servei o bé un producte de cert valor monetari, aquesta estratègia és encara més vital.

## Tasca: Tenir una estratègia de seguiment

Hem de crear una relació. L'escenari més favorable per al nostre negoci és tenir una estratègia de CRM, idealment complementada amb un bon programa de CRM. Si no la tenim cal posar-la en marxa. No implica necessàriament grans desemborsaments, implica preocupar pel client present o futur i no perdre el contacte, mostrant poc a poc que som algú en qui val la pena confiar.

I si la tenim preguntem: ¿Està funcionant correctament? Quines tres coses podria fer per millorar la seva efectivitat? Pensem-hi un moment i anotem-ho. A partir d'aquí tornem a començar i a testar...

**Només Àngel Blanch té cura del teu Opel al millor preu**

NO DEIXIS EL TEU OPEL EN MANS DE TALLERS DE POCA CONFIANÇA

Només Àngel Blanch et garanteix el servei que necessites, al preu que tu necessites.

**CANVI D'OLI I FILTRE** **des de 55€\***

**OPEL RECOMANA L'US D'OLI DE MOTOR 5W-30 DEXOS2 ECONOMY LONGLIFE.**

**REVISIÓ D'ESTIU GRATUÏTA DE 22 PUNTS**

**REVISIÓ DEL CIRCUIT DE L'AIRE CONDICIONAT GRATUÏTA**

**VINE EL DISSABTE 11 DE JUNY A PASSAR LA REVISIÓ GRATUÏTA**

**AL TEU CONCESSIONARI OPEL A FORNELLS DE LA SELVA**

**I EMPORTA'T UN REGAL SORPRESA**

**ÀNGEL BLANCH**  
Ctra. Nacional II, Km. 710  
FORNELLS DE LA SELVA    Tel.: 972 47 60 28

*Sempre*  
**tenim cura** Postvenda  
del que fabriquem Opel

# Energia

## El món s'encamina a una «tempesta perfecta» entre oferta i demanda

► Robert Armstrong aposta pel gas natural com una energia de futur per generar electricitat

### Perfil

BARCELONA | HECTOR MARIÑOSA/EFE

**E**l vicedirector de la Iniciativa d'Energia de l'Institut Tecnològic de Massachusetts (MIT), aposta pel gas natural i creu que les energies renovables encara no són una alternativa perquè no es van desenvolupar a fons després de la crisi del petroli en els anys 70 i «com a societat ens vam tornar a dormir» en baixar de nou els preus.

El professor Armstrong va participar la setmana passada en la VI Conferència Barcelona Global Energy Challenges amb la ponència «Unint la ciència, la innovació i la política per transformar els sistemes d'energia mundials», en què va dibuixar els possibles escenaris energètics en el món fins a mitjan segle.

Armstrong, que durant la seva carrera ha rebut prestigiosos premis internacionals, va apostar en la seva intervenció pel desenvolupament i la utilització del gas natural com una energia de futur alternativa al carbó en la generació d'electricitat, en ser un recurs més eficient i suposar un impacte ambiental menor.

Robert Armstrong explica que «el gas natural suposa una oportu-

nunitat per reduir les emissions de CO<sub>2</sub>, ja que hi ha molt gas natural al món i té molt menys carboni per unitat d'energia que el carbó».

«Com que anem a l'objectiu global de reduir les emissions de CO<sub>2</sub>, hem de procurar-nos l'energia que necessitem amb menys emissions de carboni i a un cost raonable, i aquí el gas natural té un paper destacat», considera.

El professor nord-americà ressalta a més que en l'actualitat «podem usar les noves tecnologies de perforació per disposar a preus raonables dels recursos del gas natural que no era possible aprofitar fa 20 anys».

Encara que entén que el sector on el gas natural pot tenir més impacte és en la generació d'electricitat amb centrals de cycle combinat, també podria estendre's el seu ús en els mitjans de transport, i recorda que «al Pakistan el 20 per cent dels vehicles funcionen amb gas natural».

Armstrong diu que altres opcions passen per la conversió de gas natural en metanol o altres combustibles líquids, unes «conversions que resulten molt atractives davant la diferència de preus entre el fuel i el gas», o la utilització de motors d'automòbil flexibles que poden funcionar indistintament amb gasolina, gas o alcohol.

El professor Armstrong va ad-



Robert Armstrong, la setmana passada a Barcelona.

vertir en la seva conferència que el món s'enfronta a una «tempesta perfecta» entre oferta i demanda energètica davant una previsió de duplicació de la demanda a mitjans del segle XXI pel continu creixement de les economies en desenvolupament, cosa que va donar impuls a la creació del MIT el 2005 per investigar en innovació i més eficiència al camp de l'energia.

Robert Armstrong considera que cal avançar en el desenvolupament de les energies renovables i que aquestes representen «el futur», si bé, puntualitza, «crec que les renovables encara no estan preparades per al *prime time*. Són massa cares i no sabem què fer per emmagatzemar-les a gran escala».

«Tenim una pila de reptes que afrontar i jo tinc tota la confiança del món en la ciència, la tecnologia i el món empresarial perquè junts desenvolupin aquestes tec-

nologies, però necessitem temps», manifesta el vicedirector del MIT.

«Potser tindríem ja solucions -apunta- si haguéssim aprofitat el temps intel·ligentment entre la crisi energètica dels anys 70 del segle passat i avui dia, però no ho vam fer. Quan els preus del petroli van baixar en els 80 ens vam tornar a dormir una altra vegada com a societat global, i ara estem una altra vegada en la mateixa situació».

Amb els preus del petroli en màxims històrics, això suposa una altra vegada, segons el professor, «una de les millors notícies per a l'impuls de les energies renovables, perquè són més competitives».

Armstrong opina que fixar unes determinades quotes per a les energies renovables en un determinat període «no és el camí més eficient ni econòmic, i tindrà un cost més gran per al PIB», i entén que és més eficaç per al seu des-

### LES FRASES

ROBERT ARMSTRONG  
VICEDIRECTOR DEL MIT

« Anem a l'objectiu global de reduir les emissions de CO<sub>2</sub>, hem de procurar-nos l'energia que necessitem amb menys emissions de carboni i a un cost raonable, i aquí el gas natural té un paper destacat »

« Crec que les renovables encara no estan preparades per al 'prime time'. Són massa cares i no sabem què fer per emmagatzemar-les a gran escala »

« Tenim una pila de reptes a afrontar i tinc tota la confiança del món en la ciència, la tecnologia i el món empresarial perquè junts desenvolupin aquestes tecnologies. Però cal temps »

« Potser tindríem ja solucions si haguéssim aprofitat el temps intel·ligentment entre la crisi energètica dels anys 70 del segle passat i avui dia, però no ho vam fer »

envolupament «posar un preu a les emissions de carboni i deixar que el mercat trobi el camí més econòmic per aconseguir això».

En relació amb l'impacte que pot tenir l'accident de la central de Fukushima en el futur de l'energia nuclear, Armstrong considera que «encara és incert», malgrat que precisa que als Estats Units «no hi haurà cap gran impacte per la simple raó que no s'ha fet res» després de l'incident nuclear al Japó.

Assenyala que avui dia «tenim dissenys més segurs per a les nuclears que quan es va construir Fukushima i hi ha algunes idees noves, com fer centrals més petites que generin un centenar de megawatts, però no tinc una resposta clara» sobre el futur de l'energia atòmica.

El que sí té clar el professor Robert Armstrong és que «cap a on cal avançar és cap a un ús més eficient de l'energia, gastant menys per fer les mateixes coses».

## Les renovables segueixen guanyant pes

► Van assolir una quota del 32,3 per cent l'any passat i van superar la resta de fonts d'energia

MADRID | EUROPA PRESS

■ Les energies renovables van superar per primera vegada en 2010 a Espanya a la resta de fonts d'energia en la producció d'electricitat, assolint una quota del 32,3 per cent, enfront del 19,7 per cent registrat en 2008, segons va explicar la secretària d'Estat de Canvi Climàtic, Teresa Ribera, que ha presentat aquest dimarts el Perfil Ambiental d'Espanya 2010.

Així, Ribera va destacar que dins

de les renovables, les més destacades són l'energia hidràulica, que havia registrat un 7,3 per cent en 2008 en generació elèctrica, puja fins a un 14,1 per cent en 2010; i l'eòlica, que suposava un 10 per cent en 2008 passa al 14,6 per cent registrat l'any passat.

De la mateixa manera, va destacar un «lleuger» ascens de l'ús de l'energia nuclear, que ha augmentat dos punts percentuals respecte a 2008, mentre que s'ha detectat un descens en l'ús del carbó (del 15,8% en 2008 al 8,5% en 2010), del gas natural (del 38,9% al 32%) i del petroli (del 6,0% al 5,5%).

Respecte a aquest sector, les dades de l'Eurostat situen Espanya per damunt de la mitjana europea



L'eòlica va generar el 14,6% de l'electricitat l'any passat a l'Estat.

en la producció d'electricitat d'origen renovable, superant a països com Regne Unit, França, Alemanya i Itàlia, entre d'altres. En aquest sentit, Ribera va apuntar que «és molt possible que aquestes dades segueixin millorant en els pròxims dos anys» seguint la tònica registrada en els últims perfils ambientals.

També destaca en el sector energètic la caiguda dels tres factors considerats per analitzar l'eficàcia ambiental del sector: el PIB, el consum d'energia primària i les emissions de Gasos d'Efecte Hivernacle (GEI) amb la producció i la transformació de l'energia. D'aquesta manera, el PIB cau un 3,6 per cent en 2009, respecte a l'any anterior; el consum d'energia primària ho fa un 8,76 per cent; mentre que les emissions de GEI baixen en un només any un 15,41%.

NOVETATS EDITORIALS

DEUSTO

MARC ROCHE

**El banco**  
Cómo Goldman Sachs dirige el mundo



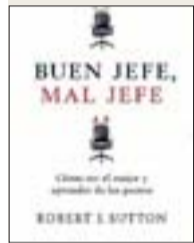
**1** Pot realment un banc arribar a dominar el planeta? Goldman Sachs, fins fa poc un dels bancs d'inversions més prestigiosos del món, ha passat a ser considerat un actor financer desestabilitzador. Per a l'autor, «El Banco» representa la metàfora d'un model d'especulació sense escrúpols que va col·locar l'economia capitalista a la vora del col·lapse. Visitant alguns dels seus escàndols més sonats

de Goldman Sachs, l'autor traça una biografia de l'entitat des de la seva fundació fins a l'actualitat. L'obra, a més, busseja en els despatxos del banc i rescata personatges que il·lustren la coneguda «Germandat Goldman». El llibre ha estat guardonat amb el premi Du Livre d'Économie 2010, distinció que otorguen els periodistes francesos al millor assaig econòmic de l'any.

EDITORIAL CONECTA

ROBERT I. SUTTON

**Buen jefe, mal jefe**  
Cómo ser el mejor y aprender de los peores



**2** L'autor, professor de direcció i administració d'empreses i enginyeria a la Stanford Engineering School i consultor de grans multinacionals, intenta explicar com recórrer el camí que ens porta de ser «estúpids» a «bons caps». Segons recorda, el cost empresarial dels caps ineptes i agressius és enorme: els equips treballen de

manera barroera, cometen errors i, fins i tot, pateixen més malalties. A partir de l'experiència, Sutton mostra com els millors caps són capaços de crear un entorn de treball eficaç i humà. L'agència Reuters explica que aquesta obra conté material de reflexió útil per a directius d'empreses i líders d'organitzacions, tant grans com petites.

EDITORIAL LID

CAMELIA ILIE / MARIA JOSÉ MARTÍN

**El ADN de la formación para directivos**



**3** Aquesta obra analitza la importància de la formació dels executius i, des d'un punt de vista pràctic, aporta un rigorós estudi de tots els processos de disseny, implementació i avaluació dels plans de formació ideals per a cada tipus d'empresa i organització. En un context de permanent canvi i exigències d'adaptació a les

noves realitats empresarials, l'actualització de coneixements dels directius es converteix en un element essencial per a l'èxit de qualsevol estratègia empresarial.

Novetats empresarials

Alt Empordà

■ A Roses s'ha constituït la societat **Lagrange Auto Conseil SL**, dedicada al comerç en general de compra i venda de vehicles terrestres nous i usats. Comerç d'accessoris de vehicles terrestres. Comerç de joieria i joieria. Comerç de peces de vestir i accessoris. Comerç de gelats, cafeteries, bars, resturants i hostaleria en general. Capital: 3.100 euros. Administrador: Serge-Thierry Lagrange. Adreça: carrer Pescadors, 55, local 5.

■ A Llançà s'ha constituït la societat **Fonoll Mari de Carne Rius SL**, dedicada a l'explotació de bars i cafeteries. Organització de festes, exposicions, promocions i actes lúdics. Serveis de càtering i d'hostaleria. Establiment de begudes. Capital: 3.100 euros. Administrador: Rius Capdevila Carmen. Adreça: carrer Mestral, 2.

Baix Empordà

■ A Torroella de Montgrí s'ha constituït la societat **ATW Worldwide Inspection SL**, dedicada a la realització de tot tipus de treballs propis i relacionats amb l'aigua, energia, mineria i indústria química. Aquests treballs podran ser de nova construcció o treballs propis del seu manteniment. Capital: 3.010 euros. Administrador: Stephane Claude de Groof. Adreça: avinguda de Roma, 42.

■ A Castell-Platja d'Aro s'ha constituït la societat **Molina Mentsen SL**, dedicada a la construcció, instal·lacions i manteniment. Comerç majorista i minorista de tot tipus d'articles de distribució comercial, importació i exportació. Activitats immobiliàries en general. Prestació de serveis. Activitats de gestió i administració. Capital: 3.010 euros. Administrador: Miquel Bayes Gros. Adreça: avinguda de la Pau, 26 1 6.

DESTACADES

408.000 €

**de capital social en una empresa de la Selva.** A Blanes s'ha constituït la societat **Mirador Mas Ferrer SL**, dedicada a l'hostaleria, construcció completa, reparació i conservació de tot tipus d'edificacions i lloguer total o parcial, promoció i venda de tot tipus de finques i immobles. Capital: 408.000 euros. Administrador: Eduardo Prades Ventura. Adreça: carrer Mas Ferrer, 1-2.

20.000 €

**de capital social en una empresa del Baix Empordà.** A Castell-Platja d'Aro s'ha constituït la societat **Deutsche Grundbesitz Finanzmanagement und Immobilien Partner SL**, dedicada a treballs de rehabilitació i reparació d'immobles. Serveis de neteja d'immobles. Serveis de traducció. Explotació de negocis d'hostaleria. Iloguer i comerç menor de mobles, embarcacions i electrodomèstics. Capital: 20.000 euros. Administradora: Anna Koksharova. Adreça: carrer Mindelheim, 16.

300.000 €

**de capital social en una empresa del Pla de l'Estany.** A Banyoles s'ha constituït la societat **Vilram SL**, dedicada als serveis de guàrdia i cria de bestiar porcí a tercers, realitzant així mateix l'explotació intensiva de la mateixa espècie en sistema de ramaderia independent, tenint com a base el ramat reproductor. Compravenda de bestiar porcí. Compravenda majorista de cereals. Capital: 3000.000 euros. Administrador: José Maria Vicens Pagès. Adreça: ronda Monestir s/n. Polígon Industrial La Farga.

200.000 €

**de capital social en una empresa de la Selva.** A La Cellera de Ter s'ha constituït la societat **Insert 11 Promou SL**, dedicada al negoci immobiliari en general. Construcció completa, reparació, conservació i rehabilitació d'edificacions. Capital: 200.000 euros. Administrador: Jordi Coll Noguera. Adreça: carrer Mossèn Auseller, 8.

81.400 €

**de capital social en una empresa del Gironès.** A Sant Jordi Desvalls s'ha constituït la societat **Fustes del Ter SL**, dedicada a la fabricació de tablers i la compravenda de qualsevol producte relacionat amb la fusteria. Capital: 81.400 euros. Administrador: Anzhela Turevich. Adreça: passeig camí Sobrànigues s/n.

Gironès

■ A Cassà de la Selva s'ha constituït la societat **Draxtec SL**, dedicada a la venda d'equipament informàtic. Consultoria informàtica. Cre-

ació i disseny de pàgines i aplicacions web. Creació d'aplicacions informàtiques per a ordinadors i dispositius mòbils. Compravenda i arrendament de tot tipus d'immobles. Assessoria legal. Màrketing i publicitat. Capital: 3.300 euros. Admi-

nistradora: Cristina Moret Bach. Adreça: carrer Pelagré, 20 1 2.

■ A Celrà s'ha constituït la societat **Vicalinn Goil SL**, dedicada a la venda de productes per a l'alimentació humana. Capital: 3.200 euros. Administradors solidaris: Samuel Juvanteny Font i Miquel Fortarnau Jofre. Adreça: carrer Pujols, s/n.

Garrotxa

■ A Olot s'ha constituït la societat **Bestim Tech SL**, dedicada a la producció de maquinària amb complements electrònics destinada tant al mercat comunitari com al mercat internacional, així com també la intermediació de tota classe de productes tèxtils i de maquinària d'alta tecnologia. Capital: 3.200 euros. Administrador: Blas Vélez Tobarias. Adreça: carrer Bisbe Serra, 72.

La Selva

■ A Fornells de la Selva s'ha constituït la societat **Mercat Pop Pol SL**, dedicada al comerç majorista i també minorista de tota classe de productes, especialment tèxtils, de confecció, calçat i articles de cuir, complements per a la llar i catifes; venda de carn, roba interior i gèneres de punt. Capital: 3.100 euros. Administradors mancomunats: Jionghez Huang i Rongfei Wu. Adreça: carrer Albera, 44.

■ Al municipi de Lloret de Mar s'ha constituït la societat **Toro Catalán SL**, dedicada a serveis d'intermediació en la promoció i compravenda d'edificacions. Compravenda, reparació i manteniment de tot tipus de mitjans de transport terrestres. Comerç en general de tot tipus d'articles. Explotació de tot tipus de negocis d'hostaleria. Capital: 3.100 euros. Administrador: Oleg Rumyantsev. Adreça: carrer Comte Borrell, 8 1 4.

Èxit de les jornades de portes obertes al PGA Catalunya Resort

CALDES DE MALAVELLA | DdG

■ El passat cap de setmana, el PGA Catalunya Resort va celebrar unes jornades de portes obertes en les quals van participar cap a un miler de persones.

A més a més de poder jugar a golf i conèixer aquest esport de manera més propera, els visitants

van poder participar en un munt d'activitats. Entre aquestes, destaquen diferents tasts de productes: Aigües Vichy Catalán, foie Imperial, caves Mont-ferran, vi Clos D'Agon, Italian Delicat, cervesa Damm, etc.

La visita a diferents exposicions va ser un altre dels atractius com

la de Porsche-vehicles que es van poder provar- Eurocar, joieria Grau, catifes Papiol.. Els més petits de la casa van poder gaudir de diferents jocs infantils mentre que els grans van assistir a un concert de jazz. I per a tots, la piscina oberta al públic de l'hotel Meliá Golf Vichy Catalán.



Alguns dels participants a les jornades de portes obertes.

## Agricultura abonarà 286.335 euros en ajudes per al sector oví i cabrum

GIRONA | AGÈNCIES/DdG

El Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca, Alimentació i Medi Natural abonarà aquesta setmana 286.335 euros en ajudes al sector oví i cabrum, en el marc de la política agrària comuna (PAC).

En un comunicat, ha assenyalat que aquest divendres s'abonaran 62.289,71 euros com a ajuda específica a la producció de qualitat, per promoure la comercialització de productes de qualitat i de la qual es beneficiaran 60 productors.

El divendres 17 realitzarà l'ajuda específica de 224.045,70 euros per a la producció de carn d'oví i cabrum, destinada a 63 beneficiaris de Catalunya, i amb l'objectiu d'afavorir l'agrupació de productors per a la millora de competitivitat, l'ordenació de l'oferta i l'increment del valor de la seva producció.

Per altra banda, el Govern aposta pel turisme com a dinamitzador de les àrees rurals, a través de les planificacions sobre la conservació dels recursos naturals.

# Unió de Pagesos celebra la rebaixa dels costos per la recollida dels animals morts

► El sindicat reconeix la tasca feta pel departament d'Agricultura, «que ha estat receptiu a les propostes del sector productor i a la seva gestió»

GIRONA | DdG

Unió de Pagesos celebra la rebaixa del cost de l'assegurança de recollida de cadàvers gràcies al millor repartiment de la subvenció estatal entre autonomies. El sindicat venia reclamant des de fa anys aquesta rebaixa, i amb la seva consecució, els ramaders del sector boví pagaran un 25% del cost de l'assegurança i els de la resta de sectors ramaders, un 40%.

Amb l'entrada en vigor de la normativa europea que estableix l'obligació de la recollida i destrucció dels animals morts a les explotacions ramaderes i la consegüent implantació de l'assegurança subvencionada a l'Estat espanyol, ara fa quasi 10 anys, Unió de Pagesos ja va demanar que suposés un cost mínim possible per al ramader i que es millorin aspectes concrets de les normes tècniques de l'assegurança, com la consideració en bovins per pes i no per animal.



ANNA TARRÉS

Cadàvers d'animals en un contenidor.

En aquest sentit, el sindicat reconeix la tasca feta pel departament d'Agricultura, que ha estat receptiu a les propostes del sector productor, així com l'esforç en la millora de la gestió d'Agroseguro.

En aquest sentit, Unió de Pagesos ho considera un primer pas, ja

que sempre ha defensat que l'obligació de recollir i destruir els animals morts a les explotacions se subvencioni a través d'un ajut d'estat, sense necessitat de tramitar l'assegurança, que representa un sobrecost tant per al ramader com per a l'administració.

## Els productes ecològics suposen només un 0,4% de les vendes dels supermercats

MADRID | EFE/DdG

Els aliments ecològics tenen una presència molt reduïda en els prestatges dels supermercats i només representen un 0,21% de les seves vendes, en volum, i un 0,36% en valor, segons un estudi del Ministeri de Medi Ambient i Medi Rural i Marí (MARM). L'informe conclou que el pes de la producció ecològica en les grans superfícies augmenta a poc a poc, però encara és petit, i que factura aproximadament 35 milions d'euros.

Analitza la presència d'aliments procedents de l'agricultura o ramaderia ecològica en supermercats i hipermercats amb més de 100 metres quadrats, i compara els segons semestres de 2009 i 2010. Aquest tipus d'establiments concentra el 91% de la comercialització d'aliments envasats, de manera que l'estudi permet analitzar l'evolució d'aquest tipus de producció. Destaca que les vendes d'aliments ecològics van augmentar l'11,7% en valor i el 7,3% en volum durant la segona meitat del 2010 respecte al mateix període de l'any anterior.

## La collita de cereals remunta i augmenta un 15% durant aquest 2011

► Cooperatives Agroalimentàries adverteix que el volum recollit seguirà per sota del consum d'Espanya

MADRID | EUROPA PRESS/DdG

La collita de cereals es situarà en 20,27 milions de tones aquest any, fet que suposa un increment del 14,9% respecte a la campanya anterior, segons la primera estimació de Cooperatives Agroalimentàries, que adverteix que, malgrat les bones previsions, la collita està 6,8 milions de tones per sota del consum de cereals estimat a Espanya.

«Aquest dèficit ha conscienciat el sector sobre la necessitat d'organitzar i homogeneïtzar l'oferta per estar en condicions de proveir permanentment als consumidors de cereal i evitar problemes de desproveïment», indica l'organització en un comunicat. L'ordi es manté com el principal cereal produït al país, amb 8.950.000 de tones, fet que suposa un 12,3% més en relació amb l'any passat.

El blat tou representa el 26,9% del total de cereal produït a Espanya, segons Cooperatives, que per a aquesta campanya estima una producció de 5.460.000 de tones, un 18,41% més. En aquest cereal



DIARI DE GIRONA

Un camp de cereals a Camallera.

s'ha produït un increment de la superfície del 6,76%, fins a arribar a 1,53 milions d'hectàrees, i s'esperen uns rendiments mitjans de 3,57 tones per hectàrea.

Per la seva banda, la producció de blat dur, amb 935.000 tones, és superior al consum a Espanya,

que ronda les 500.000 tones, destinat a producció de pasta i sèmola per a consum humà. «Aquest superàvit en la producció de blat dur, ens posa, si s'organitza bé l'oferta, en una posició immillorable per exportar blat dur a la conca mediterrània, tan necessitada d'a-

### La nova classificació dels blats «pot ser una bona oportunitat per ordenar i tipificar i així obtenir un rendiment més elevat»

quest cereal», destaca l'organització. Cooperatives Agroalimentàries indica que l'1 de juliol entra en vigor el Reial Decret sobre nova classificació dels blats, «una bona oportunitat perquè els productors puguin començar a ordenar, tipificar i classificar els blats que els permetrà obtenir un millor rendiment econòmic de la collita».

Cooperatives Agroalimentàries representa unes 4.000 cooperatives aproximadament, al voltant del 10% dedicades al sector cerealista, en el qual hi ha 10 grans grups cooperatius que comercialitzen uns cinc milions de tones, fet que suposa el 75% de la producció de cereals agrupada en aquest tipus d'empreses.

**VOTA** Tria el Cotxe de l'Any 2012  
**I GUANYA**

**Participa i podràs guanyar una targeta BP ULTIMATE\***  
carregada amb 200 euros de carburant cada mes  
-13 targetes per sortejar cada mes-

**Un val BOSCH CAR SERVICE**  
per valor de 200 € per usar en qualsevol dels més de 600 tallers Bosch Car Service d'Espanya  
-4 vals per sortejar cada mes-



ENTRA A LA PÀGINA WEB I PARTICIPA DE FORMA GRATUÏTA  
[www.mejorcoche.epi.es](http://www.mejorcoche.epi.es)

Els cotxes seleccionats com a candidats el mes maig són:



Diari de Girona



\*Els regals són per sorteig entre tots els lectors del Grupo Prensa Ibérica

# La Setmana de l'11 al 17 de juny



Jesús Domingo

## FIRES

- Fins demà hi ha **Maquitect. Fira Industrial de Barcelona. Màquina-eina** a L'Hospitalet de Llobregat.
- Des d'ahir i fins al 19 tenim la **Fireta de Primavera** a Mataró.
- Demà **Fira del Pa, la Farina i el Blat** a Castelló d'Empúries, **Fira-Festa del Joguet** a Figueres, **Fira de Segar i Batre de Sant Climent** a Sant Climent de Peraltà, Forallat, **Fira de la Cirera** a Llers, **Fira de l'Ou i Productes Artesanals** a Sant Guim de Freixenet, **Mercat de l'Artesania** a Cornudella de Montsant i **Fira Comarcal del Vi de Terra Alta** a Batea.
- **Fira de Pasqua de la Pentecosta** a Llagostera. Dies 12 i 13.
- **Fira de la Terra de Centelles** a Centelles. Juny 2011.
- **Fira del Cavall de Cambrils** a Cambrils. Dies del 16 al 19.
- Demà **Fira de Pasqua de la Pentecosta** a Moncada i Reixach i a Sant Vicens de Castellet (Barcelona), a Llagostera (Girona), a Poferrada, a Puente Almuhey i a Vega de Valcarcel (Lleó), a Palència, a Salamanca, a El Paso (La Palma), a Villamanrique de la Condesa (Sevilla), a Tivisa (Tarragona), a Algemesí (València) i a Remolinos (Saragossa).
- El dilluns dia 13 **Fira de Sant Antoni** a Peñas de San Pedro (Albacete), a Gijón, a Infiesta, a Muros de Nalón i a Vega de Riosa (Astúries), a Melgar de Frenamental i a Pampliega (Burgos), a Jaraiz de la Vera i a Logrosan (Càceres), a Chiclana de la Frontera (Cadís), a Agudo (Ciutat Reial), a Caldes de Malavella i a Sant Joan de les Abadesses (Girona), a Cortegana i a Manzanilla (Huelva), a Castillo de Locubín (Jaén), a Ponferrada i a Villafranca del Bierzo (Lleó), a Santa Brígida (Tenerife), a Alba de Tormas (Salamanca), a Granadella de Albon (Tenerife), a Pedrerol (Sevilla), a Medina del campo (Valladolid) i a Gallur (Saragossa).
- El dia 15 **Fira de Primavera** a Berducedo i a Cangas de Narcea (Astúries), a Villarcayo (Burgos), a Hoyos, a Logrosan i a Malpartida de Plasencia (Càceres), a Agudo (Ciutat Reial), a Cassà de la Selva (Girona), a Alcalá la Real (Jaén), a Moya (Las Palmas) i a Alba de Tormes (Salamanca).
- El dijous 16 **Fira de Juny** a Hoyos (Càceres), a Riello (Lleó) i a Alar del Rey (Palència).
- Avui i demà **XXV Feria de la Maquinaria Agrícola, Automoción y Muestra Agroalimentaria i IX Feria del vino DO Ribera del Duero**, a San Esteban de Gormaz (Sòria).
- **FERCAM**, Fira de Maquinària Agrícola, a Manzanares (Ciutat Reial), 15 al 19.
- **Fira de la Fusta**, a Villalpando (Zamora). Des del 17 fins al 20.

## CONSELLS

- Els costos d'aplicació de purí seran diferents per a cada explotació en funció de la distància entre on es produeix el purí i les terres on s'ha d'aplicar.
- Conseqüentment, l'eficiència digestiva i la capacitat de transformació dels nutrients en l'energia necessària per a la producció de múscul i producció d'ou fèrtil o ou per plat, en gallines, afecten negativament i es donen malalties en el tracte respiratori.
- Per a avaluar les qualitats organolèctiques del tomàquet, les varietats es van avaluar amb dades quantitatives, els paràmetres fisicoquímics i les dades qualitatives per a realització de cates. Els fruits de tomàquets utilitzats provenien dels 3 camps d'assaig Baixo Miño, Guísamo i Melisanto.
- Les recomanacions sobre productes fitosanitaris (matèries actives) han de tenir sempre en compte la situació oficial del Registro de Productos Fitosanitarios del MARM, el qual manté actualitzades «on-line» les matèries actives i els productes comercials autoritzats per als conreus i les plagues o malalties en qüestió.
- A les comarques d'alts rendiments dels cereals -poc variables d'un any a l'altre-, el consum de llavors certificades és bastant elevat, molt aproximat al d'altres països europeus, però a les zones de menors rendiments podem considerar que el consum de llavors certificades no supera el 10-15%.
- Durant els mesos de juny i juliol apareixen les primeres larves d'aquest insecte, «Xanthogalerucella luteola», defoliador, i comencen a alimentar-se voraçment de les fulles on van néixer.
- En realitzar la poda de l'olivera és aconsellable deixar part de branques en la parcel·la perquè, a manera d'esquer, acudeixin a realitzar la posta. En la segona quinzena de maig i no abans, les branques que es van deixar d'esquer seran cremades i amb elles una part molt important d'aquesta plaga.
- Es recomana realitzar mostratges freqüents a partir de primers de març. Si es detecten nivells de població alts quan la data del primer tall estigui propera, es recomana no tractar, avançar el tall i recollir l'alfals del camp com més aviat millor per evitar que les larves que quedin vives es mengin el rebrot. En parcel·les amb reg a peu, es pot realitzar un reg que afavorirà la mortalitat de les larves.

## AVISOS FITOSANITARIS

### POMERES I PERERS

**Motejat:** es dona informació diària sobre l'evolució de la malaltia a l'opció 2 del menú del contestador telefònic 972 78 03 38. Entre setmana aquesta mateixa informació es facilita a través del portal [www.ruralcat.net](http://www.ruralcat.net).

La xarxa de motejat està formada per les estacions de Castelló d'Empúries, St. Pere Pescador, Torroella de Fluvià,

l'Armentera, la Tallada, Torroella de Montgrí, Gualta, Vilablareix, Fornells, i Vilobí d'Onyar. Per tal de protegir les plantacions recomanem que es regeixin per les dades de risc d'infecció de l'estació més propera a la seva finca.

**Carpocapsa:** En general les captures són baixes. Recomanem tractar amb productes larvicides on es capturin 2 o més adults per trampa i setmana.

## CRÒNICA D'UNA INJUSTA I GREU CRISI

El passat 26 de maig van aparèixer en tots els mitjans les declaracions de la senadora alemanya de Sanitat, Cornelia Prüfer-Storcks, en què posava en dubte el sector productor espanyol en relació a l'aparició d'un brot d'Escherichia Coli i desfermava l'alerta sanitària a Alemanya amb centenars de persones afectades i de tres víctimes mortals. Molts es van preguntar: Què és Escherichia Coli? En condicions normals, aquest bacteri resideix en els intestins de l'ésser humà i forma part de la seva flora intestinal, col·laborant en l'absorció dels nutrients, encara que algunes soques com el cep O157: H7 provoquen diarrees sanguinolentes perquè produeixen toxines capaces de provocar malestar intestinal. És un bacteri que sol estar associat a la carn, i la majoria de casos greus s'havien detectat als Estats Units per consum d'hamburgueses poc fetes. És estrany que hagi estat trobat en un cogombre, perquè el bacteri, si hi és, es troba a l'escorça i el cogombre se sol rentar bé i fins i tot pelar abans del seu consum.

Encara que l'Institut d'Higiene d'Hamburg afirmava tenir quatre cogombres contaminats «la procedència és de moment desconeguda» deia el comunicat, i el govern germànic va assenyalar els cogombres espanyols com l'origen causal de la infecció, tot i que es tracta d'un bacteri «molt complex» i encara no s'ha especificat si la contaminació ha tingut lloc en la producció primària o en el procés de manipulació en destinació.

No obstant això, malgrat la incertesa que envolta aquest tema, tots els ulls apuntaven cap al nostre país i com a conseqüència els nostres mercats han quedat vedats, la qual cosa és injusta perquè si la contaminació s'hagués produït en el procés de manipulació en destinació, el problema «seria aliè a les empreses productores». La crisi va ser tan greu que fins a 8 països a més d'Alemanya van tancar les fronteres a les verdures i fruites fresques espanyoles.

A Espanya no se n'ha detectat cap cas. A més, ja seria punyetera casualitat que s'hagi donat en quatre cogombres que han anat a Alemanya i no n'hagi quedat cap entre els milers que diàriament es consumeixen a Espanya.

Aquesta crisi ha provocat l'enfonsament de la imatge de les nostres exportacions hortofructícoles, que apareixien al cap de quatre dies en totes les portades i telenotícies com les culpables de la mort de 10 persones i la infecció de més de mil. L'acusació de les autoritats alemanyes ha estat irresponsable, precipitada i sense cap tipus de rigor científic i sanitari. No es pot apuntar de manera infundada a tot un sector del qual viuen milers de famílies al nostre país i que compleix escrupolosament amb tots els controls de qualitat i seguretat alimentàries exigits a la UE. Gràcies a l'eficaç sistema de traçabilitat s'ha pogut determinar l'origen i retirar aquesta puntual partida.

La crisi del cogombre provocarà «danys multimilionaris i en cascada» en el sector hortofructícol. Els agricultors temien pèrdues de 200 milions d'euros per setmana «si aquesta situació no es resol ja», deien al cap de tres dies. «La sensació que tenim és d'autèntic desassossec. El comerç està totalment

«Encara que l'Institut d'Higiene d'Hamburg afirmava tenir quatre cogombres contaminats, "la procedència és de moment desconeguda", deia el comunicat, però el govern germànic va assenyalar els cogombres espanyols com l'origen causal»

bloquejat». L'anulació de la pràctica totalitat de comandes que tenien les empreses comercialitzadores de productes hortofructícoles ha originat centenars d'acomiadaments, en una situació que es preveu que pugui agreujar-se en les pròximes jornades.

El col·lectiu ha recordat que moltes empreses es troben en situació «caòtica» en no poder donar resposta a les diferents preguntes que es plantegen per part dels agricultors i treballadors. Només des de divendres passat, 27 de maig, les empreses del sector s'han vist obligades a donar de baixa 550 contractes, principalment de dones envasadores, ja que l'alerta sanitària ha paralitzat la comercialització de moltes fruites i hortalisses en diversos països de destinació. Ecohal ha insistit que aquesta situació es pot veure agreujada amb la pèrdua de «milers de llocs de treball en la producció i l'envasament de productes» en pocs dies.

Per això, han instat el Govern espanyol a donar una «resposta contundent» i exigir a les autoritats alemanyes que «demanin disculpes i reconeixin que es van precipitar acusant com a causa de l'alerta els cogombres», quan encara es desconeix l'origen de la infecció per un bacteri intestinal. Finalment arribem al 31 i la senadora de Sanitat de Hamburg, Cornelia Prüfer-Storcks informa que els cogombres espanyols no són la font del brot de la perillosa variant d'«E. Coli». Segons les anàlisis realitzades en laboratori, va explicar la responsable sanitària de la ciutat-estat alemanya, la variant d'aquest bacteri descoberta en els cogombres espanyols no coincideix amb la trobada en la femta dels pacients.

Així les coses, Espanya presentarà davant la Comissió Europea peticions d'indemnització després que alguns països centreeuropeus, com Rússia, suspenguessin les seves comandes d'hortalisses a Espanya en l'última setmana i des que va esclatar l'anomenada «crisi del cogombre». En una roda de premsa posterior a la reunió del Consell de Ministres, el comissari d'Agricultura, Dacian Cioloș, va assenyalar que la Comissió Europea tractarà d'ajudar als productors d'hortícoles comunitaris que s'han vist afectats per la crisi, ja que es tracta d'un problema del conjunt de la Unió Europea i no d'un o altre país.

No obstant això, va insistir que els mitjans de què es disposaven eren escassos i que havia de buscar eines dins de l'OCM de fruites i hortalisses. Va assenyalar que en el cas d'agricultors que pertanyessin a una organització de productors, l'ajuda podria venir mitjançant el cofinançament de la retirada de producte del mercat. Per als productors que no pertanyessin a una OP, els serveis de la Comissió estaven analitzant les possibles opcions.

Ara és el moment de remar junts en la mateixa direcció, i reclamar a més al Govern espanyol que actuï amb diligència i demani a la Unió Europea que posi en marxa de forma urgent els mecanismes per a la gestió de crisi que estableix l'OCM. Encara que el més urgent és recuperar el consum.

**Fum:** la pressió de la malaltia és alta. Donat que amb temperatures per sobre els 25°C el sofre pot ser fitotòxic, caldrà tractar les plantacions afectades, a partir d'ara i si es donen aquestes temperatures, amb fungicides curatius.

**Grafolita:** està augmentant el vol de segona generació. Convé vigilar les finques on es capturin més de 20

adults per trampa i setmana i tractar si es detecten danys en brots o fruits.

### PERERS

**Stemfilium:** les condicions climàtiques actuals afavoreixen el desenvolupament d'aquesta malaltia. Les finques que resultaren afectades l'any passat cal tractar-les d'acord amb el programa específic. A les finques restants s'aconsella tractar el motejat.

### AGROMETEROLOGIA

ESTACIÓ DE CABANES					ESTACIÓ DE TORROELLA DE MONTGRÍ					ESTACIÓ DE ESPOLLA					ESTACIÓ DE MONELLS					ESTACIÓ DE VENTALLÓ				
Dia	Temp. (°C)	Pluja	ETo	Vent	Dia	Temp. (°C)	Pluja	ETo	Vent	Dia	Temp. (°C)	Pluja	ETo	Vent	Dia	Temp. (°C)	Pluja	ETo	Vent	Dia	Temp. (°C)	Pluja	ETo	Vent
03-06	19,6	0,1	3,74	1,0	03-06	16,7	0,0	-	-	03-06	19,6	0,0	-	-	03-06	16,6	0,2	2,57	0,2	03-06	18,0	0,0	-	-
04-06	18,3	13,1	2,44	0,6	04-06	17,8	10,1	-	-	04-06	18,5	14,6	-	-	04-06	17,7	6,5	2,81	0,8	04-06	18,4	15,8	-	-
05-06	17,5	3,6	4,08	0,4	05-06	17,6	1,7	-	-	05-06	17,3	3,2	-	-	05-06	17,5	0,4	3,43	0,8	05-06	17,8	2,8	-	-
06-06	17,7	0,0	3,02	0,6	06-06	18,0	0,0	-	-	06-06	17,6	0,0	-	-	06-06	18,2	0,0	3,97	1,1	06-06	18,1	0,0	-	-
07-06	17,2	7,2	2,75	0,3	07-06	18,0	15,3	-	-	07-06	17,2	18,7	-	-	07-06	17,8	12,1	2,98	0,8	07-06	17,3	2,6	-	-
08-06	17,5	0,0	2,54	1,7	08-06	15,8	0,3	-	-	08-06	17,6	0,0	-	-	08-06	14,9	6,8	0,91	0,8	08-06	16,1	0,9	-	-
09-06	17,0	0,2	2,8	0,2	09-06	17,4	0,0	-	-	09-06	16,6	0,1	-	-	09-06	16,9	0,0	4,05	1,0	09-06	17,3	0,0	-	-

Temp. (°C) : Temperatura en °C. Pluja. : Pluviometria total en mm. ETo : Evapotranspiració de referència en mm. Vent : Velocitat del vent en m/s.



Servei de Meteorologia de Catalunya, del Departament del Medi Ambient

### PREUS DELS PRODUCTES AGRÍCOLES



Cambrà de Comerç, Indústria i Navegació

## Llotja de contractació de Girona

Preus corresponents a la sessió del dia 3 de juny de 2011 (setmana núm. 23)

#### SECTOR PORCÍ



	PREU EN CANAL	PREU EN VIU	VARIACIÓ
Porc selecte	-	1,272	-0,020
Porc normal	-	1,260	-0,020
Porc gras	-	1,248	-0,020
Godalls de 20 kg	-	23,25	-4,00
Godalls de 16 kg partida petita	-	-	-
Canal II	-	1,680	-
Truges	-	-	-

#### SECTOR CARNI

Preu indicatiu. FONT: Mercat Carnic de Barcelona.



	PREU	TENDENCIA
Pernil cuït	2,20/2,23	=
Pernil rodó	2,53/2,56	=
Espatlla sense pell	1,60/1,63	=
Magra 1a	-	-
Panxeta	1,85/1,88	=
Bacó sense os	2,28/2,31	=
Greix canal	0,68/0,71	=
Papada	0,96/0,99	+0,05

#### SECTOR OVI

Preus de cotització del xai sacrificat amb pesatge canal, posat al corral de l'escorxadador.



Xai (fins a 10'9 kg/ canal)	8,20
Xai (d'11 a 12'7 kg/ canal)	7,50
Xai (de 12'8 a 14'5 kg/ canal)	6,70
Xai (més de 14,6 kg/canal)	5,80
Cabrit sacrificat Escorxadador local	9,40

Comentari: Repetim preus.

#### SECTOR FRUITER

PREU EN AUREOLA



Poma de Girona	(80/85)	(1a cat.)	70,69
Poma Golden	(75/80)	(1a cat.)	62,63
Poma Golden	(65/70)	(2a cat.)	-

FONT: Cooperatives Costa Brava, Girona Fruits i Fructícola Empordà. Preus en Aureola.

#### COTITZACIO DEL BESTIAR BOVÍ

Preus en Canal / PTA KG



Les lletres EUROP expressen els nivells de qualitat del producte segons la normativa europea.

	U	R	O	P	VAR
Vedell 281-320 Kg.	3,63	3,60	3,36	=	=
Vedell 241-280 Kg.	3,72	3,60	3,43	2,75	=
Vedell 200-240 Kg.	3,94	3,67	3,43	2,68	=
Vedella 261-300 Kg.	3,73	3,57	=	=	=
Vedella 221-260 Kg.	3,93	3,81	3,49	=	=
Vedella 180-220 Kg.	4,11	3,91	3,55	2,64	=
Vaca	-	2,62	2,11	1,66	=

Comentari: Mercat estabilitzat.

#### SECTOR CEREALS I ALTRES



Blat 75 p.e. 12% hum. (destí)	259,00	
Blat de moro - francès (destí)	274,00	
Blat de moro - país (origen)	s/c	
Blat de moro - (port de Barcelona)	s/c	
Civada (destí)	s/c	
Gluten Feed (origen port de Tarragona)	s/c	
Mandioca (port de Tarragona)	s/c	
Ordi 64 p.e. 12% hum. (destí)	210,00	
Polpa remolatxa (port Tarragona)	226,00	
Soja 44% (origen fàbrica Tarragona)	305,00	
Sègol (port Tarragona)	-	
Sorgo (port Tarragona)	245,00	
Pèsol proteginós (destí)	270,00	
Favons (destí)	s/c	
Segones - a dojo (destí)	181,00	
Garrofes a dojo - trossejades (origen)	165,00	
Arròs Granza de País - origen (a dojo)	1.300,00	
Uerdà de l'Empordà - origen: 1a categoria 12% hum.	102,00	
	2a categoria	78,00
	3a categoria	60,00
Palla d'ordi de l'Empordà - origen bala grossa	s/c	
Palla de blat de l'Empordà - origen bala grossa	s/c	
Greix 3-5° acidosa	845,00	

Comentari: Tornen a pujar la majoria de mercaderies.

#### SECTOR FUSTA



Nota: Totes les fustes són en verd i amb escorça, posades a fàbrica o sobre trailer. Preus de la fusta i del suro del 04/03/2011.

	14 a 19 ø	20 a més ø	Varis ø
<b>Pollancre</b>			
Xapa desenrotllades primeres		56,00-62,00 € m	
Xapa desenrotllades segones		46,00-51,00 € m3	
<b>Pi Douglas</b>	51,00-55,00	55,00-87,00 € Tm	
<b>Pi Pinyer</b>	s/c	39,00-42,00 € Tm	
<b>Pi Marítim</b>	40,00-43,00 € Tm	46,00-51,00 € Tm	
<b>Pi Insignis</b>	35,00-38,00 € Tm	51,00-66,00 € Tm	
<b>Pi Bord o Halepensis</b>		36,00-39,00 € Tm	
<b>Plàtan</b>		48,00-54,00 € Tm	
<b>Freixe, de 23 a més ø</b>		60,00-108,00 € Tm	
<b>Vern</b>			
<b>Acàcia, de 7/8 a més ø</b>		48,00-50,00 € Tm	
<b>Faig</b>			
primeres, de 30 a més		72,00-90,00 € Tm	
segones		54,00-72,00 Tm	
<b>Llenya Alzina</b>		54,00-60,00 € Tm	
<b>Llenya Roure</b>		39,00-45,00 € Tm	
<b>Llenya Suro pelut</b>		33,00-36,00 € Tm	
<b>Fustes de triturar</b>		24,00-30,00 € Tm	
<b>Perxes Barramenta-Castanyer</b>		36,00-39,00 € Tm	
<b>Castanyer (perxes), de 13 a més ø</b>		42,00-48,00 € Tm	
<b>Roure fulla petita, de 30 a més ø</b>		72,00-84,00 € Tm	
<b>Pela de suro - trituració verd (rebuig)</b>		375,00-375,00 € Tm	
<b>Pela de suro en rasa verd sobre magatzem sense colasses ni trossos</b>		375,00-1.200,00 € Tm	
<b>Pela de suro - verd rebutjat</b>		-	

#### MERCAT DE LLEIDA

PORCS	PREU KG EN VIU	P. SETMANA PASSADA
Porc selecte	1,272	1,272
Porc de Lleida	1,260	1,260
Porc gras	1,248	1,248
Garrí	23,25	27,25

OVELLES	PREU KG EN VIU	P. SETMANA PASSADA
23,1-25 Kg	2,85	2,85
25,1-28 Kg	2,85	2,85
Pell fina del país	14,88	14,88

VAQUES	PREU KG EN VIU	P. SETMANA PASSADA
Vaca «R» (extra)	2,52	2,52
Vaca «O» (primera)	2,16	2,16

VEDELLS	PREU KG EN VIU	P. SETMANA PASSADA
Vedella creuada		
231-270 kg «R»	3,49	3,52
231-270 kg «O»	3,27	3,30
271 kg «R»	3,36	3,39
271 kg «O»	2,95	2,98

VEDELLS	PREU KG EN VIU	P. SETMANA PASSADA
Vedell creuat		
331-370 kg «R»	3,34	3,37
331-370 kg «O»	3,03	3,06
Vedell frisó		
300 kg «R»	3,51	3,51
300 kg «O»	3,36	3,36

CEREALS	PREU TONA	P. SETMANA PASSADA
Blat pinso PE 72	250	250
Blat panificable	253	253

Ordi P.E. 64	216	224
Blat de moro (Urgell)	270	266

FARRATGES I FARINES	PREU TONA	P. SETMANA PASSADA
Alfals fenificat	156	156
Segó blat fi	241	241
Segó blat farina	186	191
Gluten feed	199	199

FRUITA	PREU KG	P. SETMANA PASSADA
Poma Golden 170 i +	0,41	0,41
Pera Conference 60i+	0,62	0,62

#### MERCAT DE BELLPUIG

AVIRAM	PREU KG EN VIU	P. SETMANA PASSADA
Pollastres groc viu	1,26	1,20
Pollastres groc canal	1,88	1,80
Gallina lleugera	0,04	0,04
Gallina semip. 2,2 kg.	0,50	0,50
Gallina semip. 2,5 kg.	0,58	0,58
Gallina pesada	0,40	0,40

CONILLS	PREU KG EN VIU	P. SETMANA PASSADA
Conill jove	1,80	1,80
Conill certificat	1,83	1,83

OUS	PREU DOTZENA	P. SETMANA PASSADA
XL (+a 73 gr.)	1,15	1,15
L (73 a 63 gr.)	0,57	0,57
M (63 a 53gr.)	0,43	0,43
S (53 a -)	0,33	0,33

#### PREUS DE LA LLOTJA DE BARCELONA

QUALITAT POSICIÓ €/TM

CEREALS I LLEGUMS	QUALITAT	POSICIÓ	€/TM
Blat de moro	CE	s/c/d	272,00
Blat de moro imp.		s/c/o Tarr.	265,00
Blat de moro imp. (juliol-agost)		s/c/o Tarr.	262,00
Blat panificable mín.	11% proteïna	s/c/d	257,00
Blat farratger	72 PE	s/c/d	254,00
Blat farratger	72 PE	s/c/o Tarr.	249,00
Sorgo importació	EUA	s/c/o Tarr.	240,00
Sorgo importació (juliol)	EUA	s/c/o Tarr.	240,00
Sègol		s/c/o Tarr.	s/c
Ordi 64 PE	CE 2010	s/c/d	230,00
Ordi 64 PE	CE 2011	s/c/o Tarr.	222,00
Ordi importació	CE	s/c/o Tarr.	220,00
Mill importació	groc granel	s/c/d	485,00
Alpiste	CE 98% granel	s/c/d	670,00
Pèsol farratger		s/c/o Tarr.	s/c
Pèsol farratger	CE	s/c/d	264,00

#### GARROFA

Trossejada	Tarr. granel	s/c/d	148,00
Farina	Tarr. granel	s/c/d	144,00

#### FARINES

Soja nacional	44 %	s/c/o Bcn.	295,00
Soja importació	44 %	s/c/o Tarr.	297,00
Gira-sol	28/30% Profat	s/c/o Tarr.	168,00
Gira-sol	34% Prot.	s/c/o Tarr.	192,00
Colza importació 00	34/36% Profat	s/c/o Tarr.	223,00
Llavor de cotó		s/c/o Tarr.	s/c
Farina de peix nacional	60% granel	s/c/d	728,00
Farina de peix	Xile Superpr. 70%	s/a/v Bilbao	1.165,00
Farina d'alfals	16% granulada	s/c/o	170,00

#### SEGÓ