

la

núm. 210

L'INSTITUT  AGRÍCOLA

Drecera

Març-Abril 2025

Revista de la Patronal Agrària de Catalunya fundada el 1851

5€

www.institutagricola.org

**El Pacte Verd podria convertir-se
en una font de frustració i retrocés
per al projecte europeu**

**Europa necessita una transició
energètica que tingui en compte
la competitivitat, la cohesió social
i la sobirania econòmica**



L'INSTITUT AGRÍCOLA

Associació d'Empresaris Agraris
Fundat l'any 1851

Empresaris

4 **GEOPOLÍTICA**

Canadà: Un mercat potencial per a l'agroalimentació

6 **EUROPA**

Comissió Europea 2024-2029: cent primers dies

10 **RECULL DE PREMSA**

El Economista: El vino se enfrenta a una crisis mundial.

12 **EMPRESA**

Contra els aranzels, ajuts per reduir costos de productivitat i no de suport a la liquiditat

14 **ECONOMIA**

El Pacte verd Europeu: Un pacte en crisis

18 **TERRITORI**

La IA ja és al mercat immobiliari de finques rústiques

22 **OPINIÓ**

Redes y almacenamiento: El "Rubicon" verde
Javier Santacruz

24 **LLIBRES**

El método Fabrika

26 **EUROPA**

75 anys d'unitat i cooperació

Foto portada: Ramon Bartolí Sala

L'ECONOMIA AGRORURAL A L'ENTREFORC

Avui l'empresari agrari ha de saber donar resposta realista a les noves necessitats socials i a les específiques condicions de mercat. Aquesta actitud ha d'ajudar a reformar el desordenat i conflictiu marc legislatiu de l'activitat agrària tant en matèria de territori com mediambiental.

Per poder exercir els lliures i legítims interessos del sector cal unes garanties territorials per poder-hi finançar una empresa viable i competitiva. L'empresari agrari és el garant del manteniment de l'espai rural.

Hem d'aconseguir integrar amb normalitat la utilitat dels coneixements de l'agroecologia i les ciències del paisatge agrari, al servei d'un desenvolupament econòmic, on el respecte al medi esdevingui una oportunitat i no pas un impediment.

És per això que no ens cansarem de dir que amb el menjar no s'hi juga, amb l'aigua no s'hi juga ... amb la propietat no s'hi juga. Desconfiem d'aquells que promouen que tot és de tots. És el primer pas per no respectar el dret de ningú. Propietat privada i llibertat d'empresa són la defensa d'allò més legítim.

Es fa difícil gestionar el sector agrari, en general, ja que es passa dels guanys a les pèrdues en qüestió de minuts. L'agricultura és una gratificant i inesgotable font d'equivocacions útils i seguirem treballant i lluitant pel dret d'un país comestible.

la **DRECERA**

Director:

Josep Maria Majó

Redacció, Administració i Publicitat:

Plaça Sant Josep Oriol, 4 - Barcelona 08002

Tel. 93 301 16 36

E-mail: info@institutagricola.org

Impressió:

OFFSET INFANTA

Suscripció anual:

30 euros

Dipòsit Legal:

B - 23.784 - 1993

LA DRECERA expressa la seva opinió mitjançant l'Editorial. Les informacions i opinions expressades en els articles signats són d'exclusiva responsabilitat dels seus autors.

Associada a l':

CANADÀ: UN MERCAT POTENCIAL PER A L'AGROALIMENTACIÓ

La Unió Europea busca noves aliances comercials davant el desafiament de Trump i reivindica la seva capacitat d'arribar a acords amb diferents regions del món: des de Llatinoamèrica (**Mercosur** – Dreceres 208 i 209) fins al **Canadà** passant per **Sudàfrica** o l'**Índia**, on aspira a tancar un acord comercial amb aquest país aquest any. També la guerra comercial de Trump empeny la UE a mirar de nou la **Xina**.

Canadà, amb una població d'aproximadament 39 milions d'habitants, és un mercat consolidat amb un alt nivell de vida i una creixent demanda de productes agroalimentaris. Canadà es caracteritza per la seva diversitat cultural, la qual cosa es tradueix en una demanda d'una àmplia varietat d'aliments i productes agroalimentaris. Amés, Canadà ha estat tradicionalment un importador net de productes agroalimentaris, la qual cosa representa una oportunitat per als exportadors de països productors com Europa.

Canadà s'ha consolidat com un soci comercial crucial per als productors agroalimentaris. Diversificar cap a mercats com Canadà implica no només un benefici en termes d'ingressos, sinó també en termes de reputació i visibilitat internacional. Els productes agroalimentaris d'alta qualitat, provinents de països amb alts estàndards de producció i seguretat alimentària, troben al Canadà un mercat disposat a reconèixer aquests atributs, la qual cosa facilita l'obertura de nous canals de distribució en altres parts del món.

RELACIONS BILATERALS UE-CANADÀ

Les relacions comercials entre la UE i el Canadà s'emmarquen dins de l'Acord Econòmic i Comercial Global (*Comprehensive Economic and Trade Agreement*, CETA), que va ser signat el 30 d'octubre de 2016. Aquell mateix dia es van aprovar un Instrument Interpretatiu Conjunt (*Joint Interpretative Instrument*, JII) i l'Acord d'Associació Estratègica UE-Canadà (*Strategic Partnership Agreement*, SPA), que actualitza el marc de cooperació entre ambdues regions.

Després de la seva aprovació al Parlament Europeu el 15 de febrer de 2017, l'Acord va entrar en vigor de forma provisional el 21 de setembre de 2017, aplicant-se només les parts del mateix que són competència exclusiva de la UE. El Congrés i el Senat d'Espanya van ratificar el CETA el 29 de juny i el 27 d'octubre de 2017, respectivament.

Amb CETA, s'ha eliminat el 99% dels aranzels sobre el comerç de béns, la majoria a l'entrada en vigor de l'Acord, mantenint-se aranzels i/o contingents aranzelaris per a productes agrícoles sensibles; s'han generat noves oportunitats d'accés a mercat en sectors clau relacionats amb els serveis i les inversions; s'ha millorat l'ofert en l'Acord Plurilateral de Contractació Pública (GPA, per les seves sigles en anglès) de l'OMC, incloent-hi compromisos bilaterals a tots els nivells de govern; s'ha augmentat la protecció de les indicacions geogràfiques europees, superant els compromisos inclosos en l'Acord ADPIC de l'OMC; i s'ha simplificat el comerç entre ambdues Parts mitjançant capítols específics sobre competència, facilitació del comerç, normes sanitàries i fitosanitàries o desenvolupament sostenible.

Des de l'aplicació provisional d'aquest Acord, les exportacions de la UE al Canadà han crescut de manera ininterrompuda, amb l'excepció del 2020 quan els fluxos es van reduir per la pandèmia. Canadà és membre de l'OMC des de la seva creació, el 1995.

FACTORS CLAU PER A L'ÈXIT EN L'EXPORTACIÓ AGROALIMENTÀRIA AL CANADÀ

Compliment de normatives sanitàries i fitosanitàries

Un dels principals reptes per als exportadors agroalimentaris és l'estricta normativa sanitària i fitosanitària canadenc. Canadà, en ser part de l'**Organització Mundial del Comerç** (OMC), estableix rigoroses normes de seguretat alimentària que s'han de complir per garantir la qualitat dels productes que ingresen al mercat. Per exemple, l'etiquetatge de productes ha de ser clar, contenir informació nutricional precisa, i complir amb els requisits dels productes orgànics i no transgènics, depenent de la categoria del producte.

És essencial que els exportadors es familiaritzin amb les normatives del **Canadian Food Inspection Agency (CFIA)** i obtinguin les certificacions necessàries per evitar barreres aranzelàries i no aranzelàries. La manca de compliment amb aquestes regulacions pot resultar en el rebuig de productes en els punts d'entrada o fins i tot en sancions comercials.

Preferències dels consumidors canadencs

Els consumidors canadencs tenen un alt nivell d'exigència quant a la qualitat i seguretat dels aliments que consumeixen. La tendència cap als productes orgànics, sense gluten i d'origen local ha augmentat en els darrers anys, la qual cosa obre oportunitats per a exportadors que puguin oferir productes que s'alineïn amb aquestes tendències. A més, a causa de la creixent població multicultural al Canadà, hi ha segments de consumidors amb preferències alimentàries específiques que poden ser atesos per productes de diverses regions del món. Els exportadors han d'identificar els nínxols de mercat i adaptar els seus productes per satisfer les demandes d'aquestes comunitats. Per exemple, el menjar llatí, asiàtic i el mediterrani especialment està guanyant popularitat en àrees urbanes com Toronto i Vancouver.

Canadà ja ha establert els primers contactes amb empreses catalanes interessant-se per la seva producció. L'entrada en vigor dels aranzels anunciats per **Donald Trump** pot representar una oportunitat per a la fruita catalana, especialment per a les pomes, els prèsecs i les nectarines, que podrien posicionar-se en uns mercats dominats, fins ara, per la producció nord-americana. **Canadà i Mèxic** són els països que històricament han importat més fruita dels **EUA** i estan buscant nous proveïdors. El 2024, Estats Units va ser el primer exportador mundial de pomes, per davant de la **Xina**, amb 870 milions de quilos enviats majoritàriament a Mèxic (353 milions de quilos), seguit del **Canadà** (140 milions de quilos), **Vietnam** i **Índia** (amb 62 i 37 milions de quilos, respectivament).

L'ESTRATÈGIA DE DIVERSIFICACIÓ CAP AL CANADÀ REPRESENTA UN PAS CRUCIAL CAP A UN FUTUR MÉS RESILIENT I GLOBALMENT INTEGRAT PER A L'AGROINDÚSTRIA MUNDIAL.

La imposició d'aranzels per part de l'administració Trump ha representat un desafiament significatiu per als productors agroalimentaris que depenien de les exportacions als Estats Units.

L'obertura de nous mercats, com el canadenc, representa una excel·lent oportunitat per als exportadors de productes agroalimentaris que busquen diversificar la seva base de clients i augmentar la seva competitivitat a nivell global. Malgrat els reptes associats amb la normativa, les preferències dels consumidors i la competència en el mercat canadenc, amb una adequada estratègia d'entrada, les empreses poden capitalitzar els avantatges que ofereix aquest mercat en creixement.

Canadà no només és un mercat atractiu per la seva demanda, sinó també per les condicions favorables que ofereix en termes d'acords comercials i estabilitat econòmica. Per tant, l'exportació agroalimentària cap al Canadà és una estratègia viable i potencialment lucrativa per als productors que estiguin disposats a adaptar-se a les demandes locals i complir amb els estàndards internacionals.

Aprofitar aquesta finestra d'oportunitat no només diversifica els riscos comercials, sinó que també permet als productors agroalimentaris ampliar la seva presència internacional, millorar la seva competitivitat i accedir a un mercat d'alta demanda.

Comissió Europea 2024-2029

CENT PRIMERS DIES

Dinamitzar l'economia,
millorar la competitivitat i
desenvolupar competències
laborals de qualitat

A la vista dels canvis radicals dels quals el món està sent testimoni, la Unió Europea ha de fer front a reptes nous i sense precedents per garantir la nostra competitivitat. En els cent primers dies del seu mandat, la Comissió Von der Leyen ja ha fet passos importants cap a aquests objectius.

LA COMISSIÓ HA POSAT EN MARXA NOMBROSES INICIATIVES PER IMPULSAR LA COMPETITIVITAT DE LA UE I AUGMENTAR EL SEU GRAU DE PREPARACIÓ.

La composició i estratègia del nou mandat de la Comissió Europea (2024 – 2029) es basa, en tres informes encarregats al final de l'anterior legislatura, i publicats el 2024:

- **Informe Letta:** És un conjunt de propostes per dinamitzar l'economia europea. Aquest informe aborda diversos desafiaments importants, com la transició climàtica, les transformacions tecnològiques i els canvis geopolítics
- **Informe Draghi:** És un document que presenta una estratègia per millorar la competitivitat de la Unió Europea
- **Informe Niinistö:** És un document elaborat per Sauli Niinistö, ex-president de Finlàndia, que aborda la preparació i la resiliència de la Unió Europea davant desafiaments civils i militars.

Aquests informes identifiquen tres problemes principals:

ESCASSETAT I DIFERÈNCIES EN LES COMPETÈNCIES DELS TREBALLADORS: Els informes PISA i PIAAC revelen que el 20% de la població adulta té dificultats per llegir i escriure, i menys del 40% participa en activitats de formació, amb xifres que empitjoren a menor nivell acadèmic. A més, més de la meitat de les noves ocupacions requereixen un alt nivell acadèmic, però Europa no està formant prou professionals per satisfer les demandes futures. La falta d'interès en els estudis de Formació Professional (FP) contribueix a l'escassetat de vacants en llocs de treball, la qual cosa indica que aquest problema seguirà empitjorant.

DIFERÈNCIA EN LA VELOCITAT DE TRANSFORMACIÓ: Europa forma talent tècnic d'alta qualitat, però no en quantitat suficient per satisfer la creixent demanda. El 80% de les PIMES enfronten dificultats per trobar treballadors amb les competències necessàries. És crucial dotar els ciutadans d'habilitats per enfrontar el canvi climàtic i aprofitar la transformació verda. A més, Europa ha de millorar els sistemes de reconeixement de competències per facilitar la lliure circulació de treballadors i equilibrar l'oferta i demanda laboral.

UNA GOVERNANÇA MOLT FRAGMENTADA ENTRE PAÏSOS: Els sistemes d'educació i formació estan molt fragmentats en nivells nacionals i regionals, i requereixen aplicar inversions més intel·ligents.



La Drecera 205 de maig-juny 2024



La Drecera 207 de setembre - octubre 2024

Per abordar aquests problemes, la Comissió ha dissenyat diferents estratègies: la **Brúixola per a la Competitivitat**, el **Pacte per una Indústria Neta** i l'**Estratègia de la Unió de la Preparació**. (*Competitiveness Compass, Clean industrial Deal i Preparedness Union Strategy*)

LA BRÚIXOLA PER A LA COMPETITIVITAT

Competitiveness Compass

És un full de ruta presentat per la Comissió Europea el gener del 2025 per impulsar la competitivitat, la innovació i el creixement econòmic a Europa. Es basa en tres pilars principals:

- **Tancar la bretxa d'innovació:** Fomentar un entorn favorable per a les empreses emergents i grans companyies, facilitant l'adopció de noves tecnologies com la intel·ligència artificial i la robòtica.
- **Descarbonització i competitivitat:** Facilitar l'accés a energia assequible i donar suport a la transició cap a tecnologies baixes en carboni.
- **Reduir dependències i augmentar la seguretat:** Enfortir la resiliència i seguretat mitjançant acords comercials i polítiques que redueixin les dependències excessives.



EL PACTE PER UNA INDÚSTRIA NETA

Clean Industrial Deal

És una estratègia industrial presentada per la Comissió Europea el febrer de 2025. El seu objectiu és impulsar la competitivitat i la descarbonització de les indústries europees mitjançant diverses mesures clau:

- **Energia assequible:** Reduir els costos energètics i promoure la transició cap a una economia baixa en carboni.
- **Demanda de productes nets:** Augmentar la demanda de productes fabricats a la UE mitjançant criteris de sostenibilitat i resiliència en les adquisicions públiques i privades.
- **Finançament de la transició neta:** Mobilitzar més de 100 mil milions d'euros per donar suport a la fabricació neta a la UE.
- **Circularitat i accés a materials:** Reduir el rebuig i estendre la vida útil dels materials mitjançant el reciclatge i la producció sostenible.

L'ESTRATÈGIA DE LA UNIÓ DE LA PREPARACIÓ

Preparedness Union Strategy

És una iniciativa de la Comissió Europea per enfortir la preparació i la capacitat de resposta de la UE davant crisis i amenaces complexes. Aquesta estratègia, proposada el 2025, es basa en l'informe de **Sauli Niinistö** i busca millorar la preparació tant civil com militar. Entre els seus principals objectius es troben:

- **Enfortir la capacitat d'anticipació** i resposta davant d'amenaces químiques, biològiques, radiològiques, nuclears i cibernètiques.
- **Donar suport a mesures mèdiques** contra amenaces a la salut pública, incloent-hi l'adquisició conjunta i l'emmagatzematge de subministraments.
- **Promoure la cooperació entre serveis** militars i civils mitjançant un mecanisme de defensa civil europeu.

Aquesta estratègia busca assegurar que la UE estigui més ben preparada per enfrontar qualsevol tipus de crisi, protegint així els seus ciutadans i la seva economia.

PLA UNIÓ DE LES COMPETÈNCIES

Union of Skills

A més, com a part d'una estratègia integral que reforça la *Competitiveness Compass*, el *Clean Industrial Deal* i la *Preparedness Union Strategy*, al març de 2025, es va presentar el **Pla Unió de les Competències (The Union of Skills)**, que busca desenvolupar habilitats de qualitat per a ocupacions i vides, fomentar carreres STEM (ciència, tecnologia, enginyeria i matemàtiques), i crear una **estratègia d'Educació i Formació de Professionals (VET)**.

Promou l'actualització contínua de competències mitjançant microcredencials i el Pacte per les Competències, i garanteix oportunitats per a treballadors en risc d'atur. **Facilita la mobilitat laboral** a la UE amb iniciatives per a la **portabilitat de competències** i el desenvolupament d'un **Diploma Europeu de Formació Professional**.

Objectius principals del pla "Union of Skills"

- Elevar els nivells d'habilitats bàsiques i avançades.
- Oferir oportunitats perquè les persones actualitzin i adquireixin noves habilitats.
- Facilitar la contractació per part d'empreses de tota la UE.
- Atraure, desenvolupar i retenir talent d'alt nivell a Europa.

Components clau del pla "Union of Skills"

Desenvolupament d'habilitats per a ocupacions i vides de qualitat:

- Suport a l'educació bàsica i habilitats en lectura, matemàtiques, ciències i digitalització.
- Foment de les carreres STEM (ciència, tecnologia, enginyeria i matemàtiques), amb un enfocament especial a atraure més dones.
- Creació d'una nova estratègia d'Educació i Formació Professionals (VET) per fer-la més atractiva i inclusiva.

Actualització i reciclatge continu d'habilitats:

- Expansió de l'ús de microcredencials com a solucions d'aprenentatge flexible.
- Reforç del *Pacte per les Competències* per ajudar els treballadors a adquirir noves competències en sectors estratègics.
- Introducció d'una *Garantia de Capacitació* per a treballadors en risc d'atur.

Mobilitat de treballadors dins de la UE:

- Iniciatives per millorar la portabilitat de competències i qualificacions dins de la UE.
- Desenvolupament d'un Diploma Europeu de Formació Professional.
- Impuls a aliances entre universitats europees i centres d'excel·lència professional.

Atracció i retenció de talent:

- Creació d'un **EU Talent Pool** per facilitar la contractació de treballadors de fora de la UE en sectors amb escassetat d'habilitats.
- Estratègia de visats per facilitar l'arribada d'estudiants, treballadors i investigadors altament qualificats a la UE.
- Iniciativa **Choose Europe** per atraure i retenir talent.

Governança innovadora:

- Creació d'un **Observatori Europeu d'Intel·ligència sobre Competències** per informar sobre les necessitats de competències.
- Creació d'un **Consell d'Alt Nivell sobre Competències**, que reuneixi educadors, empreses i socis socials per proporcionar informació als responsables polítics de la UE.

Totes aquestes accions busquen empoderar els ciutadans europeus amb les habilitats necessàries per prosperar en les seves vides educatives i professionals, i facilitar la mobilitat laboral a tota la UE.

Font: CEOE

El vino se enfrenta a una crisis mundial: su consumo se hunde hasta los niveles de 1961

- *Los patrones de consumo, sobre todo entre los más jóvenes, han cambiado en los últimos años*
- *Los usuarios moderan cada vez más la ingesta de alcohol, hasta en los eventos sociales*
- *La subida de precios y la guerra arancelaria también influyen en los niveles de consumo*

10

La industria vinícola, motor económico y cultural de regiones enteras, se enfrenta a un momento decisivo. Y es que el consumo mundial de vino cayó en 2024 a su nivel más bajo desde el año 1961, según datos de la Organización Internacional del Vino, que también alerta sobre la incertidumbre que vive el sector por culpa de la guerra arancelaria iniciada por Estados Unidos.

Una preocupación que también llega a España, el segundo país con mayor superficie de viñedo del mundo, y el tercero por producción. Un sector que genera empleo e ingresos, y que impulsa tradiciones milenarias, pero que mira al futuro con preocupación, ante el cambio que se intuye en las tendencias de consumo.

En concreto, el consumo mundial de vino se redujo hasta los 214 millones de hectolitros en 2024, lo que supone una caída del 3,3% respecto al año anterior, **y el consumo más bajo desde 1961**, según expone el organismo. Los dos mayores mercados, Estados Unidos y Francia, registraron caídas aún mayores.

Este descenso en el consumo del vino es un fenómeno que se viene observando desde hace al menos una década, y más si nos fijamos en los mercados tradicionales europeos. Hace un año,

el Registro Internacional de Vinos y Espirituosos (IWSR) emitió un informe en el que señalaba las causas de esta tendencia.

Cambio en los hábitos de consumo

Y no es que se haya reducido el número de consumidores de vino, que de hecho ha aumentado en algunos de los principales mercados, como Estados Unidos, Japón o Corea del Sur. Se deba a que **se está produciendo un cambio en los patrones de consumo**, incidiendo tanto en la frecuencia como en la intensidad.

Como señalaba el estudio de la organización, los consumidores están cada vez más interesados en la moderación como opción de estilo de vida, en beneficio de la salud y el bienestar. De hecho, diversas encuestas aseguran que al menos la mitad de los compradores de vino han moderado activamente su consumo de alcohol.

Se suma que cada vez hay una mayor tendencia a socializar sin alcohol. Un tercio de los bebedores de vino renuncia al alcohol en determinadas ocasiones, ya sea recurriendo a refrescos o bebidas sin alcohol, o incluso en planes alternativos donde no se beba.

Este cambio de actitud viene motivado, en parte, por la presión de las redes sociales, que están popularizando este tipo de cambios en los patrones de consumo, promoviendo retos como 'octubre sobrio', 'enero seco' o similar. También influye que muchos consumidores se han hecho conscientes de que es muy fácil que imágenes tuyas aparezcan en internet, por lo que desean mantener el control de la situación. Todos movimientos que están haciendo que se replantee el consumo de alcohol, en general.

Como tantos otros cambios, en el consumo de vino también se reflejan importantes diferencias generacionales, siendo los jóvenes, menores de 30 años, los que más están controlando su consumo; mientras que entre los *'baby boomers'* esta tendencia es mucho más excepcional. De hecho, **los jóvenes están abandonando algunas tradiciones, como el de acompañar la comida diaria con una copa de vino.**

También influye en el descenso de consumo de vino **la aparición y popularización de otras bebidas.** Un fenómeno, que afecta a todos los campos de alimentación y bebida, y que también está marcado por las redes sociales, capaz de poner de moda productos diferentes a los habituales. Así, los consumidores, sobre todo los más jóvenes, están más abiertos a probar nuevas bebidas y nuevas marcas, o cócteles más modernos o menos habituales.

Por último, también influye el cambio en la forma de beber. Muchos consumidores apuestan ahora por buscar marcas y categorías más ambiciosas. Una vez que han reducido su consumo de alcohol, y que en muchos casos su nivel de ingresos se hayan reducido, **cuando beben, al ser menos veces, prefieren buscar experiencias más exclusivas.** En el caso del vino, esto puede haber provocado una caída del consumo general, pero un aumento de los productos 'premium', aunque en este caso la tasa de crecimiento también se está desacelerando.

Javier Calvo / Javier Romera / Remo Vicario
7/05/2025

Inflación y aranceles

A estos cambios en las tendencias globales, que se vienen observando desde hace ya varios años, también se suman una serie de circunstancias actuales que repercuten en el consumo de vino. Por un lado, el aumento general de precios de los vinos, provocado por la ola inflacionista global, que afecta a todos los productos, y del que este sector no ha podido librarse.

Y aunque sus efectos aún no se pueden medir, el sector del vino también está afectado por la incertidumbre que provoca la guerra arancelaria impulsada por Donald Trump. Mientras los aranceles al vino en EEUU se mantengan en el 10%, este producto mantendrá su status en el mercado más importante del mundo.

Pero teniendo en cuenta que el 47% del vino que se produce en el mundo se dedica a la exportación, cualquier tipo de barrera que aparezca genera distracciones en el mercado. Hay que recordar que Estados Unidos fue el mayor importador de vino en 2024 por valor, con un total de 6.300 millones de euros; y el tercero en volumen, solo por detrás de Alemania y Reino Unido.

La situación global obliga a las empresas del sector a repensar sus modelos de negocio, apostar por la innovación y **buscar la fórmula para conectar con las nuevas generaciones.** En un mundo que cambia de gustos y de hábitos, la supervivencia del vino, sobre todo del vino español, dependerá de su capacidad para adaptarse sin perder su esencia.



Contra els aranzels, ajuts per rebaixar costos de producció i no de suport a la liquiditat

La imposició d'aranzels "trumpians" mereix una reflexió en profunditat en tant que l'anàlisi de les conseqüències macro té diferències importants respecte a la micro, entesa aquesta com l'anàlisi més detallada d'empreses i sectors d'activitat.

Per Javier Santacruz Cano, Economista i Analista Financer
Cap del Servei d'Estudis de L'Institut Agrícola

Aquest exercici comença en la 'micro', és a dir, l'impacte real sobre les empreses afectades i, de manera indirecta, en la seva cadena de valor no necessàriament concentrada en un país.

Quan s' imposa un aranzel a un determinat producte, **l'exportador d'aquest es veu obligat a buscar alternatives per no perdre quota de mercat** en destinació.

Primer, ha de pensar si la tarifa imposada deixa en desavantatge competitiu transitori o permanent al seu producte respecte als que es fabriquen en el mercat de destinació.

Si és de manera transitòria, l'exportador buscarà **gestionar una situació de curt termini intentant ajustar els marges** via baixada de preu o via baixada dels costos de producció.

Però si és de manera permanent, llavors requereix de diversos elements més, entre els quals es troba **una reducció a llarg termini dels costos unitaris** (laborals, energètics, fiscals i financers, fonamentalment) i, també, la recerca d'altres mercats en els quals vendre el seu producte als preus i condicions prèvies.

I segon, **cal un bon estudi de fins a quin punt la demanda en destinació és flexible** o rígida tant a curt com a llarg termini.

Si la demanda és flexible i hi ha productes substituïts, la probabilitat que es perdi quota de mercat és alta i, per tant, **caldrà replantejar tant l'estratègia de producció com la comercial**.

En canvi, si la demanda és rígida (fins i tot si la demanda és 'captiva' perquè no hi hagi substituïts perfectes o quasi perfectes), llavors els esforços cal concentrar-los a **refer l'estratègia comercial**, intentant compensar d'alguna manera els consumidors del producte pel pagament de l'aranzel.

Si els aranzels són transitoris les empreses intentaran gestionar-los ajustant els seus marges

En aquest procés és en el qual estan immerses les empreses exportadores cap als Estats Units, amb el focus posat, d'una banda, en **què faran els seus respectius competidors** (entre ells, les empreses nord-americanes suposadament beneficiades pel règim de protecció comercial) i, d'altra banda, què faran els governs.

En aquest sentit, aquí ve la connexió amb la 'macro'. Més enllà del resultat que pugui donar la negociació política, és evident que **la petició més urgent és la defensa de les empreses afectades.**

Davant d'aquesta demanda, el Govern espanyol, la Comissió Europea i la resta dels Governos de països afectats estan anunciant **'plans de protecció' dels sectors més perjudicats.**

En el cas d'Espanya, el focus s'ha posat majoritàriament a donar suport a la liquiditat de les empreses a través d'**avals, crèdits i l'activació dels mecanismes de suspensió temporal de llocs de treball.**

Òbviament, pel costat duaner no es pot fer res perquè la política comercial és competència de la Unió Europea.

Darrere d'aquest pla sortit de les reunions de les últimes hores amb els agents socials hi ha la idea que la situació amb Estats Units millorarà en els pròxims mesos i la pèrdua de competitivitat-preu serà transitòria.

Fins i tot sota aquestes coordenades, l'esforç del Govern espanyol seria més productiu si en comptes d'actuar sobre la liquiditat —una cosa que en aquest moment no és especialment preocupant i menys en un entorn de tipus d'interès a la baixa— hagués destinat els més de 14.000 milions d'euros a reduir els costos de producció dels productes afectats.

En primer lloc, **actuar sobre el cost energètic** a través dels impostos a l'electricitat i al gas.

Igual que es va fer durant el pitjor de la crisi inflacionista dels últims quatre anys, aquesta situació justifica una actuació en aquest terreny mentre el cost de l'energia

és un dels principals problemes de competitivitat-preu dels productes espanyols.

I sense oblidar que molt bona part de l'energia fòssil consumida a Espanya té procedència americana.

En segon lloc, **ajudar en el pagament dels impostos establint moratòries en les declaracions trimestrals d'IVA, IRPF, Societats i, la més important, les cotitzacions a la Seguretat Social.**

Cal actuar sobre el cost energètic a través dels impostos a l'electricitat i al gas

L'increment de més d'un 20% del cost laboral unitari des del 2018 és un altre factor que explica el diferencial de competitivitat respecte als Estats Units.

El 2024 el dèficit de la balança de béns va ser superior a 10.000 milions d'euros, un 6,9% més, fins i tot en una conjuntura més favorable de preus del gas, principal producte importat per Espanya, seguit de la sang.

I en tercer i últim lloc, **posar a disposició de les empreses tot el servei exterior espanyol** per ajudar-les a establir-se en nous mercats en els quals col·locar els productes que poden tenir restriccions importants de demanda per part dels nord-americans.

Per tant, caldria tenir un paquet més orientat cap a la reducció dels costos dels inputs abans que un salvavides massiu de liquiditat.

Article publicat a Invertia - 04/04/2025





El Pacte Verd Europeu: UN PACTE EN CRISIS



EL PACTE VERD EUROPEU: UNA VISIÓ NOBLE AMB CONSEQÜÈNCIES ECONÒMIQUES PREOCUPANTS

La sostenibilitat ambiental no es pot construir a costa de la sostenibilitat econòmica ni del benestar social. Cal reequilibrar el Pacte Verd, revisar els seus terminis, flexibilitzar certes mesures i recuperar el principi de subsidiarietat, permetent que cada Estat membre adapti les polítiques climàtiques a la seva realitat nacional.

En els darrers anys, el Pacte Verd Europeu, llançat el 2019 per la Comissió Europea, s'ha consolidat com la pedra angular de la política climàtica de la Unió Europea. El seu objectiu, indubtablement ambiciós i benintencionat, busca transformar l'economia europea cap a un model més sostenible, reduint les emissions i apostant per les energies netes. Tanmateix, **el que en teoria semblava un pas ferm cap a un futur més verd, a la pràctica ha generat una creixent onada de descontentament social i ha tingut efectes col·laterals significatius sobre l'economia de la Unió Europea.**

Des d'aquestes pàgines, ja al maig de 2023, parlàvem de l'onada d'oposició als excessos de les lleis mediambientals europees. Cada cop són més les veus que s'alcen per alertar de les greus repercussions que es derivaran de l'aplicació de les lleis que es debatent en el marc del Pacte Verd Europeu, alhora que sorgeixen denúncies per manca d'equilibri i "xantatge" en el procés decisor europeu.

Des d'aleshores, mitjans de comunicació globals s'estan fent ressò d'aquest malestar envers unes normatives que **no tenen en compte la subsistència de sectors vitals com ara l'agroalimentari, l'energètic o el forestal.**

El Primer Ministre polonès, **Donald Tusk**, ha estat un dels líders europeus que ha alçat la veu davant les conseqüències econòmiques del Pacte Verd. Tusk no s'oposa a la protecció del medi ambient. Al contrari, reconeix la seva importància, però amb una visió pragmàtica



i basada en l'experiència política, ha advertit que moltes de les mesures adoptades sota aquest marc, tot i que inspirades en la lluita contra el canvi climàtic, han estat mal calibrades i han perjudicat la competitivitat de la indústria europea en un context global cada vegada més hostil.

En un moment en què Europa lluita per mantenir la seva posició davant les potències emergents i per recuperar-se de les múltiples crisis dels últims anys —energètica, inflacionària, geopolítica, el pes de les regulacions ambientals **ha recaigut amb força sobre sectors clau com l'agricultura**, el transport, la indústria manufacturera i la producció energètica.

Aquesta càrrega regulatòria, sumada a l'encariment dels costos de producció, ha portat a la deslocalització d'empreses, al debilitament del teixit productiu europeu i a un increment notable del malestar entre agricultors, transportistes i treballadors industrials.

El descontentament social no és menor. Les protestes en diferents països de la UE, especialment dels agricultors que se senten ignorats i asfixiats per les exigències mediambientals, reflecteixen una desconexió entre les elits polítiques i la realitat quotidiana dels ciutadans europeus. La manca d'una transició justa i gradual ha convertit un projecte ecològic en un factor de divisió i desafecció.

FACTORS QUE HAN PROVOCAT EL RETROCÉS

CRISI ENERGÈTICA I LA INVASIÓ RUSSA D'UCRAÏNA

La invasió russa d'Ucraïna el 2022 ha trastocat significativament les dinàmiques energètiques globals, fent que la Unió Europea depengui encara més de fonts d'energia no renovables, com el gas natural. En un intent per garantir la seguretat energètica dels països membres, la UE s'ha vist obligada a prioritzar la reactivació de plantes d'energia fòssil i la importació de combustibles no renovables, cosa que ha deixat en segon pla els esforços per reduir les emissions de carboni. La urgència per estabilitzar els preus de l'energia i evitar una crisi energètica interna ha fet que algunes polítiques verdes es vegin com un luxe que no es pot costejar en el curt termini.

RESISTÈNCIA POLÍTICA I ECONÒMICA D'ALGUNS PAÏSOS MEMBRES

Tot i que el Pacte Verd té un suport generalitzat a Brussel·les, no tots els països de la Unió Europea comparteixen el mateix entusiasme per les seves mesures més estrictes. En particular, economies que depenen en gran mesura dels sectors energètics tradicionals, com Polònia i Hongria, han mostrat reticències a complir amb els objectius de reducció d'emissions o a desinvertir en energies fòssils. La recent proposta de flexibilitzar alguns dels objectius de reducció d'emissions, a causa de la pressió d'aquests països, ha donat peu a una sensació de retrocés en els compromisos ambientals de la UE.

CRISI ECONÒMICA I PRESSIÓ SOBRE L'OCUPACIÓ

A mesura que la inflació i les dificultats econòmiques afecten els països de la UE, ha augmentat la preocupació pels efectes del Pacte Verd sobre l'ocupació i la competitivitat de la indústria. Les regulacions més estrictes en termes d'emissions de carboni, l'impuls a l'electrificació i la transició cap a una economia circular requereixen inversions significatives, la qual cosa ha portat alguns sectors industrials a demanar una relaxació dels terminis o de les normatives, argumentant que altrament podrien perdre competitivitat enfront de països fora de la UE amb regulacions més laxes. Això ha posat en entredit la viabilitat de mantenir un ritme accelerat de transició verda sense causar un impacte negatiu en l'economia.

DESIGUALTATS EN LA TRANSICIÓ ENERGÈTICA

Un aspecte clau del Pacte Verd Europeu és la "justícia social", garantint que la transició energètica no deixi enrere les regions més vulnerables. No obstant això, la implementació de polítiques verdes ha posat de manifest les desigualtats dins dels estats membres. Algunes regions, especialment aquelles que depenen d'indústries contaminants com el carbó, s'han vist afectades per la reestructuració laboral i la manca d'alternatives econòmiques immediates. Això ha alimentat un sentiment de desafecció cap a les polítiques verdes, especialment en les àrees que perceben que les promeses de creixement econòmic i ocupació no s'estan materialitzant a la velocitat esperada.



UN FUTUR INCERT PER AL PACTE VERD

Tot i que és cert que la UE continua sent un líder mundial en la lluita contra el canvi climàtic, els recents senyals de retrocés plantegen interrogants sobre el compromís a llarg termini amb el Pacte Verd Europeu. Els responsables polítics hauran de trobar un delicat equilibri entre les necessitats immediates de seguretat energètica i estabilitat econòmica i els objectius climàtics de llarg termini. La transició cap a una economia baixa en carboni no pot dependre únicament de la voluntat política, sinó també d'un pla d'implementació realista que integri les complexitats socials i econòmiques de tots els estats membres.

Si Europa vol mantenir el seu lideratge en sostenibilitat i evitar els efectes més greus del canvi climàtic, serà fonamental que es revaloritzin els esforços per adaptar el Pacte Verd a les circumstàncies actuals, sense perdre de vista els seus principis fundacionals. Això inclourà un enfocament renovat en la innovació tecnològica, el suport a les regions més afectades i una major col·laboració entre els sectors públic i privat per assegurar que la transició no es quedi a mig camí.

La marxa enrere del Pacte Verd Europeu és un recordatori que la lluita per la sostenibilitat és un procés complex, ple d'obstacles i desafiaments. Si Europa no vol perdre l'impuls, haurà de trobar noves formes d'avançar.

Les polítiques actuals del Pacte Verd no han aconseguit abordar de manera efectiva les disparitats econòmiques, la resistència política i les limitacions tecnològiques.

Si bé la transició cap a una economia verda és inevitable i necessària, es requereix una major coherència en les polítiques, un major compromís en la inversió en infraestructures, i un enfocament més inclusiu que contempli les realitats econòmiques i socials dels diferents Estats membres. En cas contrari, el somni d'una Europa climàticament neutra podria quedar relegat a un projecte utòpic, incapaç de superar les realitats econòmiques i polítiques del continent.

Europa necessita una transició energètica que tingui en compte la competitivitat, la cohesió social i la sobirania econòmica. Si no es corregeix el rumb, el Pacte Verd podria convertir-se no en un motor de renovació, sinó en una font de frustració i retrocés per al projecte europeu.



LA INTEL·LIGÈNCIA ARTIFICIAL JA ÉS AL MERCAT IMMOBILIARI DE FINQUES RÚSTIQUES

La poca transparència del mercat immobiliari rústic ha fet aparèixer eines per mirar de posar-hi llum. La bona voluntat i iniciativa hi és, però el temps dirà si se'n sortiran. Per part nostre, tot el suport i bons desitjos.

Imatge: Conca de Barberà. Ramon Bartolí

EL MERCAT IMMOBILIARI RÚSTIC

Quan hom vol, o ha de, desprendre's d'un immoble urbà, com ara un pis o una casa, li és relativament fàcil cercar informació accessible i gratuïta d'ofertes a webs del sector immobiliàries o a professionals del sector. Certament té la seva feina, i cal analitzar i comparar per arribar a una conclusió final, però esbrossa força feina.

Però quan es tracta de cercar finques rústiques, ja sigui un camp de conreu, d'horta o, fins i tot, forest, la cosa ja no és tant fàcil ni accessible. Primera per que les ofertes al mercat immobiliari rústic no té el mateix volum d'operacions que els urbans. I per que la disparitat de situacions que ens podem trobar amb les finques que volem oferir o que cerquem són molt diverses i poc comparables. Tampoc es troben geogràficament al mateix lloc, ni coincideixen en el mateix moment. I la presència d'anuncis immobiliaris de finques rústiques al web és anecdòtica o poc útil per a fer-se una idea veraç.

Per això, i aprofitant el despunt de la intel·ligència artificial i les eines informàtiques de recollida i tractament de volums de dades, els darrers anys han aparegut programes o aplicacions informàtiques per intentar que aquesta cerca de finques rústiques, de cara a la seva adquisició o venda, sigui més còmode, específica, precisa i realista.

De moment ja fa uns pocs anys que existeix algun portal immobiliari específic per cercar o oferir finques rústiques d'arreu d'Espanya. Portal que, evidentment, aprofitant-se de les característiques citades del mercat immobiliari, no és gratuït. I apart d'oferir el contacte entre oferents i demandants de finques, proposa serveis complementaris de valoració de la finca, estudis de rendibilitat econòmica, o altres informacions que poden ser d'interès.

L'INCREMENT DE LES OPERACIONS IMMOBILIÀRIES RÚSTIQUES

És conegut per tothom que el número d'operacions immobiliàries rústiques s'ha anat incrementant als darrers anys. Una de les raons és l'acreditat valor segur que representa la tinença de terres agrícoles, i que, tot i la seva baixa rendibilitat —excepte explotacions altament tecnificades i amb regadiu— respecte, per exemples productes financers o accions, tenen una baixa volatilitat enfront a aquestes. També la certesa que cada cop necessitem més terres útils per produir aliments per a la població que diàriament va creixent. O la necessitat d'implantar plantes de producció elèctrica ecològica —solar eòlica, principalment— o d'agrupar finques per tal de dimensionar les explotacions agràries i fer-les més rendibles. I d'altres motivacions.

Per aportar quatre dades, segons el que publica l'**Institut Nacional d'Estadística (INE)** en la seva "**Estadística de Transmissions de Drets de Propietat**" l'any 2023 es van realitzar, a nivell estatal, un total de 148.621 operacions de compravenda de finques rústiques. Aquesta xifra suposa, respecte del 2022, una disminució del 5,9%. Per contra, la transmissió de finques rústiques en concepte d'herència continua registrant increments. Les 181.000 finques heretades l'any 2023 suposen un 2,3% més que l'any anterior.

A Catalunya el 2023 el total d'operacions va ser de 26.220 —que representa un 17,6% del total estatal— i de 23.379 el 2022 —un 16,8% del total estatal. El 2024 va ser de 24.561.

Pel que fa a la mitjana dels deu darrers anys, aquesta mitjana és de 25.740, i dels darrers cinc anys de 25.319. Per tant, hi ha una certa baixada, però molt poc perceptible.

En la següent taula podem veure com ha estat l'evolució de la venda de finques rústiques des del 2010 fins al 2024, a Catalunya:

Any	Operacions
2010	24.924
2011	23.363
2012	25.922
2013	24.799
2014	26.349
2015	25.530
2016	25.530
2017	24.553

Any	Operacions
2018	26.955
2019	26.955
2020	22.370
2021	30.066
2022	23.379
2023	26.220
2024	24.561

Evolució de la compravenda de finques rústiques a Espanya. Del 2007 al 2024



El mercat immobiliari estatal de finques rústiques es manté estable, amb una mitjana de compravendes en els últims cinc anys de 144.000 operacions anuals. Si mirem els darrers deu anys aquella xifra és de 133.500 vendes anuals. Conseqüentment, la xifra de 148.621 finques venudes l'any 2023 segueix la tendència alcista.

La compravenda de finques rústiques, a nivell provincial, també continua pujant a nivell estatal. De les dades publicades darrerament València va ser la província on es va registrar una major activitat en la compravenda de finques rústiques, seguida per Ciudad Real, Murcia, Astúries i Saragossa.

Aquestes dades confirmen que l'interès per les finques rústiques ha deixat de ser exclusiu del sector agrari, doncs aquestes propietats atreuen a diferents perfils: des de particulars fins a agricultors, ramaders, fons d'inversió, corporacions i "family offices" —gestora de patrimoni agrari familiar.

El relleu generacional en el camp està generant noves transmissions per compravenda. Actualment, més del 40% dels propietaris de finques rústiques supera els 65 anys i moltes d'aquestes propietats acaben en el mercat. Això també es constata en les Declaracions Uniques agràries (DUN), on un alt percentatge de les mateixes compten amb un titular de l'explotació declarada d'edat superior als setanta anys. Tot i que la realitat és que en moltes d'aquestes el titular ostenta la propietat dels béns, i, potser, la direcció d'aquella, però no l'execució de les feines del camp, que les fan familiars directes o treballadors, o, fins i tot, empreses de serveis especialitzades.

COM ES DETERMINA EL VALOR D'UNA FINCA RÚSTICA

Com ja hem dit és notòria l'opacitat i la dificultat per determinar el valor d'una finca agrícola i fixar-ne un preu. Valor ja sigui a efectes de venda, Cadastre, per successions, hipotecaris, d'expropiació, d'aportació a una societat mercantil o de qualsevol altre forma de transmissió. I no ho és tant per que no existeixin mètodes de valoració —establerts legalment— sinó per que per a cadascun d'aquests motius, el resultat obtingut no és mai el mateix, i la divergència pot ser important.

I aquesta diferència no ve tant per la possible poca precisió dels paràmetres que té present la fórmula emprada per a determinar el valor com per la dificultat en obtenir les mostres de cadascun dels elements que ha de tenir en compte la referida fórmula.

Exemples pràctics i didàctics en tenim forces. Un és el valor cadastral —determinat, inicialment, només per a establir la quota de l'**Impost sobre Béns Immobles**— es basa en el rendiment econòmic de la finca rústica de forma genèrica en uns determinats aprofitaments i cultius, de forma provincial i amb una baixa certesa. De fet és més que reconeguda que el valor cadastral no està ajustat al valor de mercat, i que, des de fa temps, a l'hora de fixar un valor a efectes fiscals no cadastrals —com podria ser a efectes de transmissions patrimonials o successions— se li apliquen uns coeficients correctors per mirar "d'actualitzar-lo". Sistema aquest que també s'ha vist que està desfasat i s'està implementant el que s'ha anomenat "valor de referència". Valor elaborat pel Cadastre basat, teòricament, en els valors de les vendes de finques que passen pels

Notaris i els Registres de la Propietat. Però aquest valor de referència encara no està disponible per a tots els territoris, i especialment per a les finques rústiques. Per les finques urbanes sí que el tenen determinat en bona part, i, especialment, les de grans ciutats. Però per a les rústiques no.

El mètode de valoració hipotecari sol cercar el valor d'una finca rústica comparant-la amb d'altres de similars característiques i ubicació. Però això, repetim, té una alta incertesa per que costa trobar mostres prou coincidents amb la que ens interessa, o els mecanismes per a fer-les comparables no són del tot objectius.

El mètode de valoració expropiatori, com a un altre exemple, capitalitza la teòrica rendibilitat econòmica d'una explotació a l'interès legal del diner de les Obligacions de l'Estat a 30 anys. Però dit resultat ha de ser incrementat per uns factors que tenen present la localització de la finca a nuclis urbans, centres econòmics, infraestructures de serveis o espais naturals protegits. Per tant, començant per quin rendiment té una explotació, en base a una documentació comptable que molts cops no existeix o és esbiaixada, la tasca es presenta poc clara, exacte i creïble. I podríem continuar ...

Per tant, si la intel·ligència artificial i els programes de tractament de dades ens poden servir, repetim, endavant. Però la tasca es presenta ingent, si, realment, vol ser precisa i funcional. L'altre aspecte de posar en contacte possibles compradors i venedors, ja ens sembla més assequible i útil.

QUINES EXPLOTACIONS AGRÀRIES VOLEM ?

Està clar que l'evolució del mercat immobiliari rústic està evolucionant. És més que evident que la forma de propietat de les finques rústiques ha de fer un tomb. Especialment pel que fa al dimensionament. Per aconseguir una agricultura moderna, competitiva, rendible i adaptada, ha de comptar amb les dimensions adients, amb una gestió professional, jove i competent, amb facilitat d'adaptació i per a emmotllar-se a les demandes del marcat i de la societat, i de l'oferta de la tecnologia i l'enginyeria.

Una agricultura ancorada en el passat no té cap mena de futur. Igual que les petites explotacions familiars, que tenen al capdavant persones d'una elevada edat que, tot i la seva bona voluntat, poden, i, amb tots els respectes, haurien, de deixar pas a les noves generacions, per donar relleu generacional. Si el que volem mantenir és una agricultura de fa cinquanta anys, dins un parc temàtic com poden ser els malaguanyats Parcs Agraris que certs polítics i funcionaris s'entesten en establir, malament anem.

Com sempre diem, i defensarem, tot el que siguin estris per a millorar la rendibilitat de les explotacions agràries, per a que es flexibilitzi i catalitzi el relleu generacional de les mateixes, i el conreu, benvingut. Esperem que aquestes noves eines aconseguen els seus objectius, o, si més no, aclareixin i desbrosin el camí.



Redes y almacenamiento energético: el 'Rubicón' verde

«Estamos construyendo un sistema eléctrico avanzado hacia la neutralidad en carbono sobre el papel, pero sin clientes ni gestión»

Por Javier Santacruz Cano, Economista y Analista Financiero
Jefe del Servicio de Estudios del Institut Agrícola

Opini3

No es el momento de ofrecer la enésima explicación del apag3n. Ya hemos tenido tiempo m3s que suficiente desde el martes 29 de abril, un d3a despu3s de lo que se denomina 'cero el3ctrico', para dar la visi3n m3s completa posible sobre lo que ocurri3 desde lo 3nico que tenemos que es la pr3ctica profesional, la libertad y la independencia. Ahora queda esperar a las fuentes oficiales a que den las explicaciones oportunas y establecer qu3 es lo que hay que hacer para que no se pueda volver a producir la ca3da casi completa de todo el sistema el3ctrico peninsular.

Es necesario ir muy por delante de los estamentos p3blicos, porque como esperemos a que presenten un plan de inmediata ejecuci3n, probablemente ser3 tarde. Es el momento de subrayar, reiterar y remarcar lo que venimos diciendo desde hace no meses sino a3os que es necesario tanto para el proceso de transici3n energ3tica como de revoluci3n tecnol3gica que prepare y facilite convenientemente a todas las infraestructuras y el funcionamiento de los sistemas de control para la econom3a del futuro, que es ya presente.

En varias ocasiones, hemos advertido de la urgencia de abordar, s3lo en el 3mbito del sistema el3ctrico (24,6% de la energ3a final total al cierre de 2024), dos inversiones de la m3xima relevancia: por un lado, infraestructuras de almacenamiento a gran y mediana escala y, por otro lado, un despliegue de redes el3ctricas inteligentes que acaben con el 'cuello de botella' de la demanda e integren las nuevas centrales el3ctricas que proliferan de manera muy distinta a como se hac3a en el pasado.

«Cruzar el 'Rubic3n' verde requerir3 de actuar urgentemente sobre almacenamiento y redes. De lo contrario, el 'c3rculo vicioso' continuar3»

Dos piezas de l3gica aplastante que, incluso, est3n con m3s o menos protagonismo en los papeles cruzados a lo largo de los a3os entre pol3ticos gobernantes, reguladores, empresas y agentes del sector energ3tico, pero que a la hora de ponerlas en marcha sufren continuos retrasos, lentitud de los plazos, indecisi3n pol3tica, conflictos de inter3s... S3lo ante un 'evento cat3strofe' como el vivido el 28 de abril se puede tomar conciencia y actuar en consecuencia. Dicho de otra forma, abusando del viejo refranero castellano: *nos acordamos de Santa B3rbara cuando truenan*.

Como es obvio, lo que es indubitable desde el punto de vista t3cnico, no lo es tanto desde el punto de vista pol3tico o, incluso, desde el punto de vista econ3mico o jur3dico. Las diferentes ramas de la Ingenier3a ofrecen diversas soluciones con criterio cient3fico. A partir de ah3, la obligaci3n de economistas y juristas es la de evaluar las alternativas presentando un plan que sea eficiente, que maximice el impacto positivo minimizando el negativo y bajo un marco de seguridad jur3dica proactivo, por ejemplo, se3alando qu3 instrumentos legales han podido quedarse desfasados o, incluso, son contraproducentes para el progreso tecnol3gico.

Y, finalmente, la labor de la política energética es la de tejer los consensos sociales necesarios bajo la óptica del bien común, del pacto entre las partes, para ejecutar la mejor solución posible.

En este sentido, ¿qué eslabón de esta cadena ha fallado para provocar el shock del lunes 28 de abril que seguimos arrastrando días después en medio de un clima de desconfianza de los socios europeos y de desconcierto de buena parte de la sociedad española? La respuesta es muy simple: la política energética. En el campo científico, tanto el desarrollo de redes como de almacenamiento energético para poder hacer gestionable la energía que procede de fuentes intermitentes como el sol o el viento lleva prescrito desde hace años. De igual modo, los estudios económicos y jurídicos plasmados tanto en planes de inversión como en proyectos normativos que avanzan a velocidad de tortuga.

¿Qué sentido tiene que la política energética esté hipotecada por decisiones del pasado, muchas de ellas erróneas, y que en cualquier caso no son acordes a lo que en este momento exige la economía actual y futura? Suerte tienen los decisores de política económica pasados y presentes de que en España se hace muy poco análisis contrafactual y muy pocos cálculos de coste de oportunidad porque, si se hicieran, revelaría hasta qué punto hemos perdido oportunidades por doquier. Es inconcebible que hoy sigan vivas las restricciones a la inversión en redes de transporte (0,065% del PIB) y distribución (0,13% del PIB) impuestas por la política Nadal-Soria en los tiempos en los que había que embridar el déficit tarifario y se utilizó el *rotulador rojo gordo* para cuadrar unas cuentas desbocadas.

Lo mismo sucede con la política Ribera-Aegesen dedicada casi en exclusiva a alcanzar el 81% de penetración de renovables en el mix de generación eléctrica y el 48% en el de energía final sin haber puesto cuidado alguno en el desarrollo de sistemas de almacenamiento como hidroeléctrica reversible o baterías para autoconsumos industriales que podrían estar actuando como balanceo de la red. Hemos perdido demasiado tiempo en un 'mecanismo de capacidad' que no llega, en un diseño de agregación de la demanda que tampoco termina de nacer y, ya no digamos, empeñarse en que es factible técnicamente prescindir de la energía nuclear desde 2027 hasta bien entrada la próxima década.

A todo esto, el porcentaje de vertidos renovables puede seguir aumentando, generándose un 'círculo vicioso' de precios muy bajos del mercado eléctrico en las horas centrales del día cuando hay sol, escasa demanda que pueda absorber la renovable si no hay almacenamiento, crisis de rentabilidad de las instalaciones, mayor dependencia de los servicios de ajuste y escasos incentivos a seguir invirtiendo en nuevas energías.

En definitiva, estamos construyendo un sistema eléctrico avanzado hacia la neutralidad en carbono sobre el papel, pero sin clientes (la demanda eléctrica peninsular decrece a un ritmo del 0,35% en media acumulativa entre 2014 y 2024, y un 1,28% medio anual desde 2018 en que se produjo el pico relativo de la última década) ni gestión (apenas se almacenaron 5.459 GWh en circuito turbina-bombeo en todo 2024 según REE). Cruzar el 'Rubicón' verde requerirá de actuar urgentemente sobre almacenamiento y redes. De lo contrario, el 'círculo vicioso' descrito antes continuará.

Artículo publicado en The Objective 05/05/2025

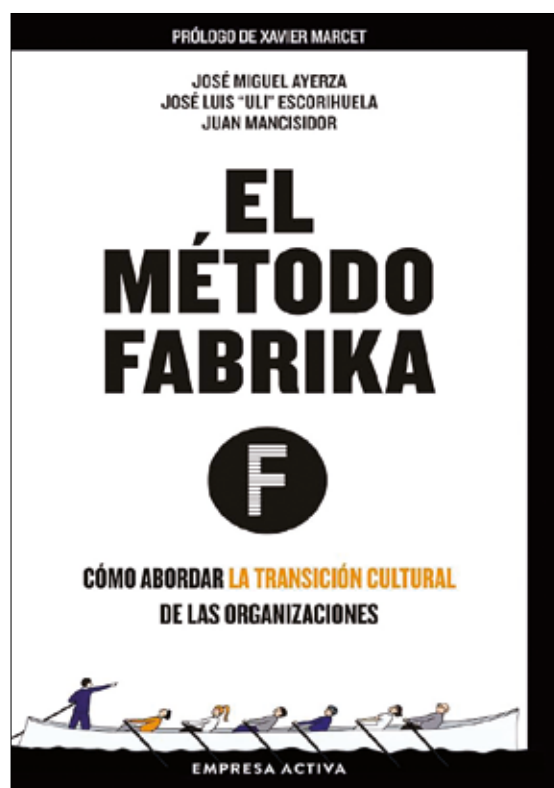


Lectures recomanades

EL MÉTODO FRABRIKA

Cómo abordar la transición cultural de las organizaciones

Juan Mancisidor,
José Luis "Uli" Escorihuela,
José Miguel Ayerza



Una història sobre com una empresa aborda la seva transició cultural pas a pas per adaptar-se a la nova realitat econòmica d'avui dia. I què succeeix quan s'aposta per un lideratge facilitador transformador que augmenta l'efectivitat i el rendiment dels seus equips.

El Método Fabrika és una proposta estructurada de canvi en els processos de relació entre les persones d'una organització. Una guia per aconseguir millors resultats amb un major nivell de benestar alhora. Incideix en els aspectes més invisibles i amb major impacte de la relació humana.

Fabrika és el Centre d'Alt Rendiment per a la Transició Cultural de les Organitzacions a nivell internacional promogut per ADEGI (Associació d'Empreses de Gipuzkoa). Actualment treballa amb multitud d'equips i organitzacions en diferents llocs amb el propòsit de transformar les empreses, a través de les persones, per millorar la societat.

El *Método Fabrika*, amb base científica en la Teoria de Sistemes, permet vincular causalment la transformació i canvi de la cultura d'una organització amb l'augment de la seva efectivitat. El Mètode que, des d'una mirada

sistèmica, es compon de la combinació de 4 elements superposats i correlacionats:

Model d'Efectivitat

El Mètode Fabrika defineix l'efectivitat com la capacitat d'un equip o organització per, simultàniament

1. Aconseguir **resultats** ajustats al seu context i alineats amb un propòsit que aporta valor.
2. Revisar les regles amb què duen a terme els seus **processos** per millorar la seva gestió.
3. Tenir cura de les **persones**, ajudant-les a satisfer les seves necessitats i acompanyant-les en els seus processos de canvi i desenvolupament.

Dedicar temps a la meua explotació
és prioritari. Quan podrem deixar
de fer tanta paperassa?

Laia, 28 anys, veïna de Girona

**Ja hem aprovat un primer paquet de mesures urgents
per simplificar i agilitzar més de 20 tràmits administratius
relacionats amb l'agricultura, la ramaderia, la pesca
o la producció d'aliments, perquè pugueu guanyar
el temps que necessiteu per al dia a dia.**

Generalitat de Catalunya



Escaneja aquest
codi QR i consulta
el Pla de Govern.

govern.cat/pladegovern



**Generalitat
de Catalunya**

tothom El Govern de

EUROPA, 75 ANYS D'UNITAT I COOPERACIÓ

Des de l'any 1985 cada 9 de maig es commemora el Dia d'Europa. Tal dia, tot i que de 1950, el llavors ministre francès d'Afers Exteriors, **Robert Schuman** (1886-1963), va pronunciar un afamat discurs -conegut posteriorment com a **Declaració Schuman**- que es convertiria en la base fundacional de l'actual Unió Europea.

9 DE MAIG DE 1950: DECLARACIÓ SCHUMAN

El 1950, cinc anys després de finalitzar la Segona Guerra Mundial, les nacions europees encara estaven lluitant per superar els seus estralls. Els governs europeus, decidits a evitar una altra terrible contesa, van arribar a la conclusió que, posant en comú la producció de carbó i acer, la guerra entre **França** i **Alemanya**, rivals històrics, resultaria —en els termes de la declaració— "no només impensable, sinó materialment impossible".

Es va pensar, encertadament, que la fusió dels interessos econòmics contribuiria a augmentar el nivell de vida i constituïria el primer pas cap a una Europa més unida. L'adhesió a la **CECA** estava oberta a altres països.

Però tornant a la Declaració Schuman, aquesta es va produir just un lustre després del final de la Segona Guerra Mundial, un conflicte bèl·lic de tal magnitud que les seves conseqüències encara eren més que palpables en les societats europees del moment.

Amb aquest rerefons, aquest polític francès d'origen luxemburguès advocava per la creació d'**una Comunitat Europea del Carbó i de l'Acer** (CECA) en la qual els qui s'adherissin comptarien amb una producció comuna d'aquests materials.

Les primeres paraules del discurs de Schuman reflectien amb contundència l'esperit del discurs: "La pau mundial no pot salvaguardar-se sense uns esforços creadors equiparables als perills que l'amenacen".

Tal com comprovarem posteriorment, Schuman ja va preconitzar que "*Europa no es farà d'una vegada ni*

en una obra de conjunt: es farà gràcies a realitzacions concretes, que creïn en primer lloc una solidaritat de fet". Sobre la base que "*la circulació del carbó i de l'acer entre els països adherents quedarà alliberada immediatament de qualsevol dret de duanes i no podrà veure's afectada per tarifes de transport diferencials*", el mandatari francès establia els fonaments del que posteriorment es convertiria en la Unió Europea. La història de la UE no s'entendria sense aquest discurs. (A la Drecera d'agost de 2023 ja vam parlar sobre Schuman com a pare de la futura UE).

ORIGEN DE LA UNIÓ EUROPEA

Dos anys després d'aquest famós discurs -i després de la signatura del **Tractat de París el 1951**- es va constituir la **CECA** passant a ser la primera de les institucions supranacionals que desembocarien a la **UE** i els estats fundadors de la qual eren **Alemanya** (concretament la República Federal Alemanya, llavors), **Bèlgica**, **França**, **Itàlia**, **Luxemburg** i **Països Baixos**.

Amb l'èxit de la CECA, aquests sis països decideixen ampliar l'espectre de col·laboració amb els **tractats de Roma de 1957** en els quals es constituïen la **Comunitat Econòmica Europea (CEE)** i la **Comunitat Europea de l'Energia Atòmica (Euratom)**.

Els anys 70 van portar les primeres adhesions i una altra fita en la consolidació del projecte europeista: la celebració de **les primeres Eleccions Europees**, el 1979. I és que, si bé el Parlament Europeu portava dues

dècades en funcionament per aquell llavors, ho feia amb uns diputats que eren elegits a través de delegats nomenats pels respectius parlaments de cada estat.

Amb noves ampliacions en els 80 o altres novetats com la instauració del programa **Erasmus**, arribem a l'any en què oficialment neix la UE com a tal: 1992.

1992: NAIXEMENT OFICIAL DE LA UNIÓ EUROPEA

A través del famós **Tractat de Maastricht** (el nom del qual prové de la ciutat neerlandesa en què es va signar) es fixen les normes per a la constitució d'una moneda única, la política de seguretat i exterior o la cooperació en qüestions com justícia i interior.

Amb aquest document neix oficialment la Unió Europea.

Una altra localitat del Benelux (en aquest cas la luxemburguesa **Schengen**) va donar lloc el 1995 a l'**espai de lliure circulació**, que en aquell moment aplicava a set països i que en l'actualitat inclou 29; és a dir, tota la UE (tret de Xipre i Irlanda) als quals s'afegeixen **Islàndia, Liechtenstein, Noruega i Suïssa**.

Les firmes dels tractats d'Amsterdam (1997), Niça (2001) o Lisboa (2007), juntament amb el naixement el 1999 de l'euro (en vigor des del 2002) van ajudar a consolidar la Unió Europea tal com la coneixem actualment, a la qual cosa cal sumar altres incorporacions (així com una sortida) al club comunitari fins als 27 actuals.





L'INSTITUT AGRÍCOLA

CATALÀ DE SANT ISIDRE

*Associació d'Empresaris Agraris
des de 1851*

institutagricola.org
xarxanatura2000.com
ladrecera.com