

## L'ACTUALITAT, A TWITTER

**“A Deltebre, a les barraques del Salvador, en plena festa de la sega. Encabat, Quico el Célio, dinar popular, jotes i concurs de cantadors”**

CAROD ROVIRA

**“Dedicar més d'un minut a les mànigues de la samarreta de Piqué és símptoma de malaltia greu. El panorama mereix un sonat ‘corte de mangas’”**

JOAQUIM NADAL

**“La corrupció del PP és una cosa aïllada. Per això utilitzaven PowerPoint explicant com ‘trapichear’. Si fos generalitzada hi hauria tutorial a Youtube”**

GERARDO TECE

## UNIVERSITATS

## Apostem pel sector primari

Pau Galiana Llasat

Departament de Gestió d'Empreses  
Universitat Rovira i Virgili  
Campus de les Terres de l'Ebre



Sovint -massa sovint diria jo-, els estudis econòmics se centren en les dades, les xifres, els percentatges, els estudis estadístics,... com si la mera exposició dels mateixos fes entendre la realitat que ens envolta, i en part és així. Però ens falta l'altra part, la que emergeix quan, a més de les xifres, pots afegir el contacte amb la gent, quan a l'economia li afegeixes un tint de sociologia i la proximitat et fa veure què hi ha al territori més enllà de xifres.

Tots sabem que vivim en un entorn agrícola, ramader i pesquer i, ja que parlem de xifres, podem recordar que el sector primari a les Terres de l'Ebre té un pes en la nostra ocupació per sobre del 8%, quan al conjunt de Catalunya no arriba al 2%. Si, a més, sumem que el sector industrial a casa nostra està encapçalat per les indústries derivades de l'agricultura, la ramaderia i la pesca tenim el dibuix complet. Però què hi ha darrere d'això?

Un bon treball final de grau d'un alumne em va donar esperances respecte al relleu generacional en l'agricultura, i altres converses amb empresaris del sector i de la agroindústria m'han empès a escriure aquest article amb un to positiu. Estem davant un sector, el primari, en què, malgrat tindre moltes dificultats, si es fan les coses de forma professional, s'inverteix en tecnologia i es té l'empenta necessària, la gent jove i els no tan jòvens es poden guanyar molt bé la vida.

És faena de tots donar a conèixer i reivindicar aquest sector i aquesta realitat; des de les institucions, les autoritats, les associacions empresarials i la mateixa universitat, hem de fer veure les possibilitats del sector i facilitar-ne l'emprenedoria en el mateix. Perquè no tothom ha d'emprendre en tecnologia ni ha de fer grans invents ni moltes vegades grans inversions quan a la vora es pot emprendre en agricultura, ramaderia, pesca, aqüicultura, apicultura, etc... com ja han fet molts amb èxit els últims anys.

Però no només hem de deixar la tasca als emprenedors, sinó que les administracions han de treballar per facilitar molt les coses. Molts cultius encara només són rendibles gràcies als ajuts públics i cal treballar per trobar alternatives i millores productives per no patir si en el futur aquests ajuts disminueixen o desapareixen. Aquí també cal que hi treballi la universitat, aportant recerca i innovació en un sector en què l'aposta per la productivitat i la qualitat és fonamental. Seria molt important tindre més recursos per potenciar la recerca en aquest àmbit i afegir a la recerca agropecuària una empenta de foment de l'emprenedoria i de la comercialització que pose en valor la faena al camp, a la granja i a la mar.

La professionalitat del sector al territori s'ha incrementat molt, però vull destacar l'exemple de la Terra Alta, on en els darrers anys tan bona faena s'està fent, sobretot a partir de la millora de la xarxa de regadiu; per cert, millora que faria molta falta també a grans zones de secà del Baix Ebre i Montsià. S'ha de reconèixer l'aposta ferma en aquesta comarca de molts de viticultors i també d'altres cultius com la fruita seca, així com dels grangers; tots ells, a més a més dels lligams amb el sector turístic, estan revitalitzant la comarca i arrelant la població al territori. Perquè al final estem parlant d'això: el sector primari ens dona el paisatge que tots volem i, a més a més, ens arrela més al territori que tots estímem.

## TENDÈNCIES

## Arquitectes de compres



Ivan Gas

Arquitecte i 'retail designer'

Des de l'any 2014 que formo part de la junta de govern del Col·legi d'Arquitectes a Barcelona i des de llavors he estat responsable del grup de 'retail' de la mateixa entitat. Som un equip reduït d'arquitectes que estem especialitzats en diferents àmbits del comerç i que ens reunim periòdicament per discutir sobre el sector i mirar de promoure iniciatives conjuntes.

El 'retail' és una disciplina del màrqueting aplicada al punt de venda per dotar-lo de competitivitat i fer d'ell un negoci rendible. Podem dir que el 'retail' inclou tota la part estratègica, de conceptualització, de disseny i d'implementació necessàries per crear un espai on el producte siga el protagonista i on es genere una experiència de compra memorable. D'alguna manera, podem dir que una botiga, per molt bon disseny que tinga, sense aquesta part més estratègica té molts números de fracassar.

A dia d'avui, el sector del comerç no s'entén sense aquests dos termes: especialització i tendència. És un món continuament canviant o els avenços tecnològics i l'evolució de la demanda provoquen que cap fórmula comercial siga garantia d'èxit sense una revisió i millora constants. Per aquest motiu i amb la voluntat de compartir coneixement, una de les iniciatives que hem promulgat des del Col·legi d'Arquitectes és el Retail Barcelona Walk. El RBW consisteix en una ruta guiada per establiments comercials de Barcelona en què, a través dels seus responsables de negoci, directores de màrqueting i de 'visual merchandising', explicarem diferents aspectes del seu model de negoci.

En la primera edició vam visitar botigues com Apple, Desigual, Roberto Verino o Tiger, i vam tindre el plaer de comptar amb la presència de Daniel Córdoba Mendiola ('coolhunter' i columnista de *La*

*Vanguardia*) per a l' 'speech' inicial, en què va parlar de tendències emergents. El segon RBW va ser un monogràfic a l'Illa Diagonal amb la participació d'FNAC, Capabro o Sfera, entre d'altres. El pròxim 21 d'octubre organitzem, amb la col·laboració de l'Associació de Comerciants de Barna Centre, la tercera edició del Retail Barcelona Walk i ho fem emmarcant-lo dins el Congrés d'Arquitectura sota el lema *Turisme, comerç i ciutat*. El tour transcorrerà pel nucli antic de Barcelona i posarem de manifest com certs models de negoci han hagut de reinventar-se amb el canvi de perfil del client de la ciutat: el turista.

## EL DIBUIX DE LA SETMANA

per Jokin Moya

