

El sector turístic, a la World Travel Market de Londres

● **Tarragona.** Els patrons de turisme de les comarques tarragonines seran, a partir de dilluns vinent, a la World Travel Market, una de les fires més importants d'Europa. El mercat britànic representa la meitat dels turistes de fora de l'Estat espanyol que visiten la Costa Daurada i, en un moment de crisi general, hi ha expectació per saber com es presenten les contractacions dels dos majoristes de viatge per a la temporada vinent. Fa pocs dies, l'associació hotelera de la zona central de la Costa Daurada va anunciar que, fins a aquest moment, els operadors han reservat un nombre similar de places en avions, la qual cosa és un bon senyal. Els patrons presentaran la seva oferta sota el paraigua del Patronat de Turisme de la Costa Daurada i les Terres de l'Ebre, i assistiran a diversos actes organitzats per Turisme de Catalunya. Entre altres, hi seran presents els màxims responsables dels patrons de Vila-seca i de Salou, que promocionaran les diferents ofertes turístiques dels municipis respectius. L'any passat, la fira va rebre la visita d'uns 48.000 professionals. / EL PUNT

Mont-roig del Camp celebra la Nit del Turisme

● **Mont-roig.** L'Ajuntament de Mont-roig del Camp va organitzar divendres les I Jornades Tècniques de Desenvolupament Econòmic, una nova eina de formació per a empresaris i treballadors del municipi. L'objectiu és que els assistents coneguin les tècniques de màrqueting i de tracte amb el client, com una oportunitat per als seus negocis en un moment especialment complicat, segons fonts municipals. A banda, uns 270 representants del sector es van aplegar anit en un sopar per reconèixer la trajectòria de tres empreses locals durant la celebració de la IX Nit del Turisme. / EL PUNT

Del camp a la taula en 24 hores

Un productor d'Alcanar comercialitza mandarines i taronges per internet com una sortida a la crisi del sector

LURDES MORESO / Alcanar

● El sector dels cítrics fa anys que passa una situació complicada, per la caiguda dels preus dels productes. Enguany, els citricultors preveuen que la campanya serà delicada després del respir del 2007, i la cotització de mandarines i taronges pot tornar a tocar fons. «Acabem de començar una campanya que pot ser catastròfica», explica el responsable del sector dels cítrics d'Unió de Pagesos, Carles Roig. Una de les fórmules que tenen els pagesos per evitar aquesta caiguda de preus és vendre ells directament la producció. I aquesta és la via que ha pres Pio Gil, citricultor d'Alcanar, que comercialitza una part de la producció de mandarines i taronges a través d'internet. «Tota la vida he fet de pagès i vull continuar dedicant-me a aquest sector, però és clar que s'ha de canviar alguna cosa», assenyala Gil. Malgrat que els costos de transport són elevats, el benefici net que li queda al productor per cada quilo de mandarines és cinc vegades més gran. «De moment només comercialitzem per internet una petita part de la producció, però tinc clar que el futur és per aquesta via», sosté Gil, que destaca el contacte directe que té amb els clients a través d'internet. «Més d'un 60% dels consumidors que proven les mandarines dels meus camps repeteixen», explica Gil.

Les finques d'aquest citricultor canareu estan situades entre la serralada del Montsià i la badia dels Alfacs. Per vendre directa-



Gil mostra les mandarines de la seua finca, situada entre la serralada del Montsià i la badia dels Alfacs. / L.M.

Producció integrada i visites guiades a la finca

● Els cítrics que conrea Pio Gil tenen el certificat de producció integrada, una garantia de qualitat ja que es minimitza l'ús de substàncies agroquímiques. «Amb la producció integrada respectem el medi ambient i la salut del consumidor», explica Gil. També permet fer un seguiment acurat de la traçabilitat, és a dir, un seguiment del producte des de l'origen fins a la comercialització. Amb tot, Gil vol fer un pas

més i passar de la producció integrada a l'ecològica. «Serà un procés llarg i complex, però la realitat és que cada vegada hi ha més demanda al mercat de productes ecològics», diu Gil.

A més de la venda directa, Gil treballa en un altre projecte per guanyar quota de mercat. Es tracta d'organitzar visites guiades a la finca per explicar el procés de conreu als clients i que es puguin collir els cítrics.

ment la seua producció ha optat per la marca Mami Taronges (www.mamitaronges.com). «Els meus fills es diuen Maria i Miquel i he aprofitat la popu-

laritat de la paraula *mami* per utilitzar aquesta marca», manifesta el productor d'Alcanar. Pel que fa a la venda a través de la seua pàgina web, li permet arri-

bar fins al mercat de l'àrea metropolitana de Barcelona, Madrid i el País Basc. «Garantim als nostres clients que el temps que transcorre entre que collim

la fruita dels arbres i els la portem a casa seua és només de 24 hores», precisa Gil, que no cobra la comanda fins que el client la rep. Mami Taronges es limita a netejar les mandarines amb un drap i posar-les en caixes de 5 i 10 quilos, que es poden adquirir per 14 i 24 euros respectivament (incloent-hi els costos de transport). «Ofereixim als nostres clients la fruita de la manera més natural possible, evitant els dies de tractament en un magatzem», explica Gil. En aquest sentit, els cítrics que es poden trobar en una àrea comercial han estat com a mínim quinze dies en magatzems des que s'han collit.

Optimisme a bord

ROSA M. BRAVO / L'Hospitalet de Llobregat

● En un moment en què la paraula *crisi* ho impregna tot, els organitzadors de la 47a edició del Saló Nàutic són optimistes. Malgrat el descens d'expositors, un 12% menys que l'any passat –n'hi ha 600–, aquest cap de setmana ja s'hi han acostat nombrosos ciutadans atrets per les embarcacions i material nàutic que s'exposava tant a la Fira com al Port Vell.

«En espera de tenir més

dades, estem contents de l'arrencada del saló.» Així d'optimista es presentava durant la jornada inaugural el director del Saló Nàutic, Jordi Freixas, que va valorar que el sector de la nàutica esportiva ha anat creixent durant els últims anys «de manera espectacular» fins que hi va haver una aturada en el sector l'any passat «perquè ja tocava».

Els experts asseguren que tant a Catalunya com al conjunt de l'Estat el po-

tencial de creixement és encara molt gran. Amb 8.000 quilòmetres de costa, a l'Estat hi ha una proporció d'un vaixell per cada 207 habitants, mentre que a França la proporció és d'un per cada 127 i a Noruega, hi ha una embarcació per cada sis persones. Un dels principals motius és el nombre d'amarradors. «N'hi ha pocs i són cars», assenyala Amadeu Perxachs, que regenta l'escola nàutica Marresme.



Vaixells del Saló Nàutic amarrats al Port Vell. / J. RAMOS