

SANT SADURNÍ

'La història del cava. Sant Sadurní d'Anoia', nominat al premi "Best of the Best" dels Gourmand Awards

La història del cava, de Santi Borrell, va ser escollit com el millor llibre del món per Gourmand el 2016 en la categoria Wine History, un certamen que es va celebrar a Yantai (Xina). Ara, l'obra té l'opció de rebre el premi del millor llibre publicat durant els vint-i-cinc anys dels premis. El guardó es lliurarà a finals de novembre a París.

SANT SADURNÍ

Obertes les inscripcions per al Congrés Internacional ACE de l'Enologia i del Cava i La Nit de l'Enologia 2021

La trobada de professionals de l'enologia tindrà lloc el dia 5 de novembre, i sota el lema "Biomolècules i innovació disruptiva en enologia", abordarà les noves funcions de la molecularitat i el processament de dades. El congrés tindrà una part presencial i una en format online. Les persones que s'hi vulguin inscriure ho poden fer a www.acenologia.com.

ECONOMIA

ALT I BAIX PENEDÈS | Crisi del transport

Matèries primeres més cares i més demanda externa al sector del cava

// POR La crisi del transport fa que les comandes a l'estranger es disparin un 18% de cara a Nadal per la por a una eventual falta d'estoc

ACN
Sant Sadurní

L'Associació d'Elaboradors del Cava (AECAVA) ha constatat com la crisi del transport està tenint un doble efecte en el sector cavista: s'han encarat les matèries primeres per fer l'embotellament i alhora creixen les exportacions pel temor dels distribuïdors a quedar-se sense estoc.

El president de la patronal, Damià Deàs, detalla a l'ACN que els preus del vidre, l'alumini, el paper i el ferro han crescut "entre un 4 i un 15%", una situació que "juga a la contra del marge de benefici en les ampolles de cava, que ja és molt ajustat". Alhora, però, els problemes de la xarxa de transport provoquen un "efecte psicològic" en els clients de fora de l'estat espanyol, on les comandes estan creixent "prop d'un 18%" els mesos previs al Nadal.

Des de fa prop de dos mesos,

el sector del cava ha vist com trontollen els preus de la cadena d'elaboració. Al setembre, en plena verema, els empresaris van començar a tenir dificultats per rebre ampolles de vidre degut a diverses vagues en algunes fàbriques de França. Una situació que es va encadenar amb l'augment generalitzat de problemes a la xarxa de transport.

Tot plegat ha comportat que l'anomenat 'material sec' - vidre, alumini, ferro i paper - sigui ara més car que fa tan sols mig any enrere. En una entrevista amb l'ACN, Damià Deàs ha lamentat que aquesta nova relació amb els proveïdors "sens dubte està tenint incidència en el gruix de costos de les empreses i en les expedicions".

El president de la patronal apunta que als cavistes "no els quedarà més remei" que acabar repercutint aquest augment de preus en les ampolles quan arribin al mercat. Deàs precisa que el sector no preveu fer-ho, però, fins el 2022.

Un cop passades les Festes, afirma que hi haurà un encariment "indubtable". En funció de l'estratègia empresarial de cada celler, la pujada de preu de les ampolles podria anar "de l'1,5 al 5%".

Més exportació

Mentre no arribi el moment d'incrementar preus, però, l'empresariat intenta compensar l'encariment dels proveïdors gràcies a l'auge que estan vivint les exportacions. I és que els distribuïdors a l'estranger han incrementat notablement les seves comandes per

afrontar la campanya de Nadal amb els magatzems plens.

Deàs detalla que, de mitjana, les exportacions des de setembre estan creixent al voltant del 18% en comparació el 2020. Una situació que atribueix a diversos factors. Per una banda, assenyala l'augment del consum final degut al descens de la incidència de la pandèmia. Alhora, recorda que molts clients van frenar les compres el 2020 i van optar per buidar els propis magatzems. Dues circumstàncies a les quals s'hi suma, diu Deàs, un "efecte psicològic" per la crisi global del transport: "La gent té por de quedar-se sense provisions en ple Nadal". Sobre la campanya de final d'any, l'AECAVA augura que aquest proper Nadal el sector viurà una "bona campanya". Deàs celebra l'aixecament de les restriccions a l'hostaleria i en les trobades socials. Això, sumat al descens transversal de la covid, creu que farà créixer el consum durant les Festes.

VENDES

↑ 18%

estàn creixent a l'exterior de cara a Nadal

SANT SADURNÍ | Celebració

La Confraria investeix el xef Pepe Rodríguez com a Confrare d'Honor

// ACTE La Gala del Cava reconeix també de mèrit altres personalitats



Pepe Rodríguez és un dels membres del jurat de 'Master Chef' | 308

Eva López Pinyol
Sant Sadurní

La Confraria del Cava reprèn aquest vespre una de les seves activitats més destacades de l'entitat: la investidura de nous membres. Tot i que amb un nou format (l'acte s'ha convertit en la Gala del Cava), la iniciativa manté l'essència que la va convertir en una de les propostes més esperades de la Setmana del Cava, i que obtenia més ressò mediàtic. Enguany el protagonista de la vetllada serà el cuiner Pepe Rodríguez, membre del jurat del concurs televisiu *Master Chef*. Rodríguez, que té dues estrelles Michelin pel seu restaurant El Bohío, serà investit com a Confrare d'Honor,

en un acte que ja no tindrà ni capes ni barrets. Aquest és un dels canvis que la Confraria ha introduït en l'activitat, amb la voluntat de modernitzar l'entitat i obrir-la a un públic més ampli.

La Gala del Cava, que començarà a les 8 del vespre a la seu de la Confraria del Cava a Torre-ramona, també comptarà amb la presència d'altres destacades personalitats de la societat, la cultura i l'esport catalans, que seran reconegudes com a Confreres de Mèrit. Enguany, les que rebran aquesta distinció seran Josep Fèlix Bentz, president del Reial Cercle Artístic de Barcelona, la periodista i docent Ana Boadas, la sommelier i comunicadora Meritxell Falgueras i el primer equip del FC Barcelona femení.

VALOR AFEGIT

POMES I PERES

Sabies que et pots assemblar més del que et penses a un arbre? Imagina't que per un moment mires un arbre fruïter que dona peres.

Aquest arbre no pot donar cap més altre tipus de fruita. Només sap fer peres. Si això ho passem a una persona, aquesta té una manera de treballar i de fer determinada. Aquesta manera de treballar estarà relacionada amb el que sap fer, amb el que pensa sobre les coses i els altres, amb la seva experiència, amb els seus comportaments, les seves emocions, pensaments i creences, etc.

I si en comptes de peres vol donar pomes?

Mai podrà donar pomes com a fruits perquè no està preparat per a això. Si ho passem al món empresarial i a tu mateix, saps com dirigir la teva empresa i el que t'envolta d'una determinada manera i en una situació específica.

Quant vas començar en la teva empresa o en el teu projecte personal vas aprendre a dirigir o enfocar-lo d'una manera específica. El mètode que vas utilitzar no era ni bo ni dolent. Ho vas fer segons els coneixements del moment, les teves habilitats del moment, les teves experiències del moment... I tot, en relació amb el moment històric, econòmic i de mentalitat cultural del país que vas viure sumant la teva ubicació geogràfica. Ha funcionat per a tu. Ara les coses han canviat.

Les persones que van començar amb tu han envellit i són uns anys més grans que quan van començar. Hi ha una tecnologia que abans no existia. Generacions de persones que abans no hi eren, com la Generació Y i la Z, s'han unit al món laboral. És la primera vegada en la història que quatre generacions diferents de persones es barregen en el mercat laboral. El mercat entès com a client/consumidor és diferent. Moltes empreses que vas treballar al principi i que hi tenies relacions comercials, han

tancat o canviat de propietari, i a més moltes altres han obert. La relació amb els clients ha canviat, i els canvis de mentalitat i tecnologia van més ràpid del que es pot digerir. El mercat és diferent. Què passa si insisteixes a dirigir l'empresa i fer les coses igual que vas començar? Què pot passar? En el fons ets un perer, saps fer les coses d'una determinada manera. Saps fer peres. Imagina't per un moment que vols dirigir l'empresa tal com es necessita avui dia i el que fas és canviar les peres per pomes perquè en aquest moment és el moment de fer canvis. Primer dirigiràs l'empresa com s'hauria de fer avui, però què passa quan aquestes pomes caiguin a terra? Seguiràs dirigint l'empresa com ho vas fer abans.

Tot el que has fet és fer un canvi de fruits. Però després seguiràs fent peres. Sense adonar-te'n, seguiràs fent les coses com abans. Normalment veiem el tronc d'un arbre.

Què és el tronc? És la part que la gent veu, la part que t'agrada que et vegin, la part física: si ets prim, gras, guapo, alt, baix, amb els cabells rossos, etc. Quina part de l'arbre no es veu? Les arrels. Què són les arrels? És el nostre món espiritual, emocional, mental. És la part invisible als ulls dels altres i que només nosaltres podem modificar. La forma en què tenim les arrels és el que crea el nostre món físic i mental. És el que tenim i toquem cada dia. Desafortunadament, el 97% de les persones només canvien de fruita, buscant una solució inadequada per obtenir un resultat inadequat. El 3% intenta canviar les seves arrels. Són els que aconseguen l'èxit en tot el que fan i també són els que millor s'adapten als constants canvis que ens envolten i saben aprofitar el vent quan bufa a favor. Pensa a canviar la teva mentalitat, és a dir, les teves arrels. Com ho veus?

Ezequiel Martí
Coach executiu, mentor de negocis i escriptor
info@ezequielmarti.com

