

Automòbils per als 'marines'

Ser soldat dels Estats Units destinat a l'estranger té inconvenients, però també avantatges. A l'hora de comprar un cotxe, per exemple, la majoria dels fabricants nord-americans ofereixen des dels inicis de la Guerra Freda importants descomptes, exempció d'impostos, una xarxa de distribució exclusiva i possibilitats de seleccionar l'acabat del model. A Europa són BMW i Volvo els referents d'aquest particular mercat. La marca bavaresa va ser l'última a posar en funcionament el programa de vendes militars, però ja s'ha consolidat com el referent.

Per a la majoria de constructors d'automòbils, el mercat de les anomenades *military sales* -vendes militars- va néixer als anys cinquanta per aprofitar l'establiment de les bases nord-americanes arreu del món. Durant el seu servei a l'estranger, que dura una mitjana d'entre tres i cinc anys, els soldats fan vida normal a les seves ciutats de destí, i és normal que també hi adquireixin un cotxe. BMW va entrar tard al mercat, als anys vuitanta, però ja s'ha situat com la marca de luxe



Helmet Panke

(Suècia), una visita guiada de les instal·lacions i proves de vehicles.

El grup alemany també ofereix la possibilitat que el client esculli l'acabat de la carrosseria i de l'interior i també d'augmentar la potència del motor, tant en el

Cristian Segura

CORRESPONSAL

BERLÍN

Les empreses europees, amb BMW al capdavant, consoliden les vendes als militars nord-americans destinats fora del país

preferida per l'exèrcit americà. Les vendes anuals són de 3.000 unitats, 2.000 de les quals són a Alemanya i la resta principalment a Anglaterra i Itàlia.

"L'objectiu és facilitar la mobilitat dels nostres clients", resumeix el responsable de la divisió de vendes militars de BMW, Rupert Eichlinger. Aquestes facilitats són la possibilitat de traslladar el cotxe als Estats Units sense pagar aranzels, l'exempció d'impostos nacionals o una garantia més llarga de l'habitual. A Volvo afegeixen la possibilitat de recollir l'automòbil a la fàbrica, amb un servei especial que cobreix l'allotjament en un hotel de l'empresa a Göteborg

reconeixement de marca que té als Estats Units. Eichlinger destaca que els seus compradors no són únicament oficials, sinó que també hi ha soldats rasos. Els models més apreciats són el totterreny X3, el model 325 i el Mini Cooper S, "que és el favorit perquè és el que té més cavalls", diu un portaveu del grup BMW, que dirigeix Helmet Panke.

EMPARATS PER L'OTAN

Les vendes especials per a militars estan regulades pels protocols de l'OTAN, que exigeixen d'impostos tots aquells militars de l'organització que operen fora del seu país d'origen. Les empreses del sector confirmen que segons la normativa podrien oferir el servei a altres exèrcits, com pot ser la Bundeswehr -l'exèrcit alemany-, que és el segon amb més forces internacionals després dels Estats Units. Però el sector no s'ho planteja perquè només les tropes americanes tenen prou presència exterior per ser rendibles. "Més endavant es podria estudiar ampliar-ho a més països", diu Eichlinger.

AGRICULTURA - ALIMENTACIÓ

Des de fa anys, els experts pronostiquen que la crisi mundial més important que ens arriba és la manca d'aigua per respondre a la demanda creixent tant en el sector agroalimentari com en l'industrial i per a consum domèstic. Les conferències mundials i les trobades internacionals inclouen en l'última dècada una referència ineludible als problemes de manca d'aigua al món i a les possibles solucions. I és que, com comentàvem en aquests pàgines fa uns dies, l'aigua és un recurs natural renovable, però cal donar temps a la natura perquè tanqui el cicle de renovació.

L'informe emès per l'International Food Policy Research Institute (IFPRI) *Panorama global de l'aigua fins a l'any 2025* alerta, com altres organismes internacionals, sobre les nefastes conseqüències d'una forta demanda d'aigua per part dels usuaris de tot tipus, i entre les problemàtiques que caldrà afrontar serà una més gran dificultat per subministrar aliments a la població mundial per manca de capacitat productora.

El sector agrari, que inclou la ramaderia, el sector industrial i els usuaris domèstics estan actualment competint per l'ús d'aigua. Sense oblidar que el sector agrari és el subministrador d'aliments a la població, tal com afirmàvem en dies passats el consumidor té la responsabilitat d'assumir que les opcions de dieta alimentària incideixen directament en un consum més important d'aigua. Per tant, es pot afirmar que, encara que el sector agrari faci un ús eficient de les aigües de reg, tot implementant sistemes moderns i tecnificats, encara que la ramaderia implementi sistemes de millora del tractament de les dejeccions, si el consumidor dels països desenvolupats i en

Noves idees per a un món amb set

FUNDACIÓ AGRÍCOLA CATALANA

vies de desenvolupament continua demanant produccions més costoses des del punt de vista del consum d'aigua, no s'aconseguirà un ús eficient i òptim dels recursos naturals de què disposem. Així, l'aigua necessària per produir un bé bàsic inclou l'aigua de reg, la que s'evapora i la que s'utilitza en el processat dels aliments. L'optimització de l'ús de l'aigua passaria en aquest cas per l'estímul de la depuració dels efluentes de la manipulació d'aliments per a la posterior reutilització agrícola, des d'on tornaria, en part, a l'atmosfera.

En aquest sentit, l'informe de l'IFPRI fa una recomanació -que des de la Fundació Agrícola Catalana no compartim- relativa a l'aixecament de les subvencions universals als consumidors en forma d'aigua de reg, és a dir, per tal d'equilibrar la demanda d'aigua per part dels consumidors, proposa cobrar cànon a l'aigua de reg de manera que els consumidors deixin de beneficiar-se d'una subvenció alimentària que dispara la demanda d'aigua. Pel que fa a les famílies amb menys recursos, que podrien patir les conseqüències d'aquestes polítiques, suggereix l'aplicació de subvencions particularitzades. D'aquesta manera, segons aquest organisme internacional, s'aconseguiria que el mateix mercat

desplacés les produccions poc eficients i s'invertís en produccions adequades als recursos naturals existents en cada zona.

La compra de cereals

Un exemple d'estalvi d'aigua amb què s'il·lustra l'informe és la compra ineludible de cereals per part del nord d'Àfrica, el Pròxim Orient i el Golf Pèrsic als països europeus i americans, que disposen de pluviometria suficient per produir-los. D'aquesta manera, adquireixen aigua virtual en els mercats internacionals. Per la seva banda, els països del nord d'Àfrica hauran de fer un esforç inversor en produccions hortofructícoles que els permeti mantenir un nivell productiu agrícola que subministri la mateixa població i fins i tot es posicionin produccions en els mercats internacionals. Val a dir que aquestes recomanacions, que són molt lloables des del punt de vista analític, haurien de tenir en compte altres aspectes, com la responsabilitat dels poders polítics per garantir el dret bàsic de la població a l'alimentació com a deure inexcusable, i el Brasil és un bon exemple d'això. La lluita contra la fam i el dret a l'alimentació són la primera obligació dels responsables polítics. Cal esmentar també aspectes com la geoestratègia, ja que els equilibris dels

mercats són beneficiosos per a tothom quan tothom pot ofertar i demandar en igualtat de condicions.

Un altre aspecte a destacar de l'informe de l'IFPRI, i que des de la Fundació Agrícola Catalana es valora de forma molt positiva, és la reutilització de les aigües regenerades i depurades, així com les primes per estalvi d'aigua, d'una banda, i la penalització per l'ús d'aigües subterrànies per sota dels nivells de regeneració. Així, s'apunta com una de les mesures d'estimulació de la conservació d'aigua la creació, compra i comercialització de drets d'ús d'aigua, amb un marc institucional consensuat sobre les normes que regiran l'intercanvi d'aigües.

Exemples de reutilització d'aigües serien, segons l'IFPRI, la recirculació de l'aigua industrial reciclada per a refrigeració, o de l'aigua residual tractada per a reg paisatgístic o amb finalitats recreatives, manteniment de cabals urbans i zones humides naturals, conreus aquàtics que s'alimenten d'aigües residuals i cisternes d'inodors. I aquí cal fer esment del projecte que porta a terme Kuwait en col·laboració amb la FAO per a la creació d'un centre investigador de tractament d'aigües residuals per a la reutilització agrícola posterior com un exemple d'implementació de mesures per a l'optimització de l'aigua disponible.

Des de la Fundació Agrícola Catalana defensem, com hem afirmat en nombroses ocasions, la necessitat d'abordar la gestió de la demanda d'aigua. Per fer-ho, caldrà tenir en compte les possibles conseqüències per a la població més desprotegida i la recerca de solucions que passin més per un estímul, com la creació de drets, compra i comercialització d'aigües, sobretot pactada i consensuada amb els diferents sectors i usuaris.