

Col·laboració comercial als Països Catalans

Els que no cremen camions

Diverses inicitaves comercials arreu del país, en l'àmbit de l'agricultura, estan demostrant que és possible una col·laboració fructífera entre catalans de l'un i l'altre cantó de la Jonquera. Una situació ben allunyada, i per això positiva, de la confrontació i la crema de caixes de fruita o cartons de llet.

Mentre la crema de camions a la Jonquera o la destrossa a hipermercats francesos ha ocupat les primeres pàgines de molts diaris, poc s'ha parlat dels acords entre pagesos de Catalunya Nord amb la resta del país. Els contactes bidireccionals darrerament no han estat massa nombrosos, però hi ha hagut tractes, bé que testimonials, en els sectors de la carn, del vi i algunes fruites i verdures. Tanmateix ara hi ha algunes iniciatives positives i amb molt de futur.

Com a projecte de dimensions considerables que demostra la bona entesa entre els pagesos dels dos cantons de la Jonquera hi ha l'Equip Comercial Únic (ECU). Aquest organisme agrupa 30 cooperatives de l'Agrupació de Cooperatives de les Terres de Lleida (ACTELL) amb un 60% de la producció hortofructícola de la zona. L'ECU treballa conjuntament amb l'ANECOP, la primera cooperativa de fruites del País Valencià, amb una exportació anual de 350 milions de quilos de fruita i verdura. A més, l'ECU ha creat una empresa exportadora de gran envergadura que produirà un 70% de l'exportació estatal. Això significarà una facturació de 12 mil milions de pessetes l'any 93, xifra que supera els 8 mil milions de l'any passat.

La col·laboració comercial de productes hortofructícoles del Principat amb Perpinyà, França i el País Valencià té una tradició considerable que demostra la importància de la via de la cooperació per la construcció del mercat lliure europeu.



Magatzem fruites Corner a Perpinyà.

RAFA GIL

devaluació de la pesseta afavoreix el transvasament de la producció del Principat cap als mercats de Perpinyà. El gerent de FARE, Josep Ferrer, analitza positivament aquest acord, "parlen i pensen igual com nosaltres, per tant és ben lògic que ens entenguem. Han aconseguit enviar la nostra producció al mercat anglès, i això és molt important ja que el britànic és un mercat molt tancat". Els anglesos compren primer de tot a Andalusia, que és el mercat més primerenc, fins que arriba la temporada dels conreus del Rosselló i de França. El temps que queda entre-

mig fins ara l'omplien amb les importacions italianes, però la recent creada SA ha aconseguit que els anglesos ocupessin l'espai entre Andalusia i Catalunya Nord amb els productes de la Ribera d'Ebre.

Des de FARE feia temps que es volien obrir mercats i va coincidir amb l'interès de La Melba per aconseguir producció primerenca de les mateixes varietats que les seves per ampliar l'oferta durant un temps en què no tenien producció pròpia.

Les coses no poden anar millor per a FARE, que l'any passat va exportar 250.000 quilos de fruita, i que ha passat de fer 600 tones de fruita dolça a 2.200 en sis anys, a més de les gairebé 3.000 tones d'ametlles. Això significa un increment en la facturació global de 50 milions de pessetes l'any 1984 a 350 milions l'any 1992.

LA MELBA SOCIETAT ANÒNIMA

Una inicitava a una escala inferior però amb molta projecció és la societat anònima La Melba, creada entre la cooperativa FARE de la Ribera d'Ebre (49% de l'accionariat) i La Melba del Rosselló (amb el 51% de les accions). Els primers contactes es dugueren a terme fa tres anys, quan uns pagesos del Rosselló anaren a la Ribera d'Ebre per veure com es cultivaven les cireres. Els cultius d'aquesta zona del Principat estan molt avançats en comparació amb els del Rosselló, a més la producció de préssec i nectarina és molt semblant però amb deu dies d'antelació a les terres de l'Ebre.

Els tractes duraren un any, ja que en principi La Melba només volia comprar el producte sense fer societat, i es començà a treballar a partir del 92. Amb l'acord, La Melba podia començar la comercialització més aviat i evitar la competència del préssec grec. Ara, a més, la

gics bilateralment. Les perspectives per a enguany no poden ser millors, Josep Ferrer assegura que "els resultats seran iguals o millors que els de l'any passat". FARE agrupa 19 cooperatives, 6 de fruita i 19 d'ametlla; i compta amb 2.059 socis, 361 de fruita i 2.016 de fruita seca.

El tema de la col·laboració en la línia encetada per FARE i LA Melba, va ser tractat recentment en una reunió entre la Cooperativa Paysant, de Prada; Cristian Salgués, Conseller Agrícola de Perpinyà; Ricard Estrada, gerent del Pla de la Generalitat de Catalunya de Reestructuració de les Cooperatives; i Cristina Coll, gerent

del Comitè Econòmic de la Fruita Dolça, òrgan de la CE dels productors de fruita. A la reunió s'apuntà la possibilitat de reproduir l'esquema de les societats anònimes amb cooperatives de Lleida i de la Costa Brava, amb pomes i altres fruites.

XAI CATALÀ

Un altre projecte de col·laboració és el de la Cooperativa de Pastors de Girona (CPG) i el de la cooperativa Productors de Xais Agrupats del Llenguadoc-Roselló (APGROLA). Tot i que el compromís de treballar conjuntament s'ha de tornar

a discutir a mitjans de setembre, de moment ja hi ha un inici de col·laboració. APGROLA és una cooperativa que agrupa tres tipus de xai diferent: el català, el càtar i el de la regió d'Occitània. Per Joan Caball, membre de la permanent d'Unió de Pagesos del Principat, "es tracta d'un acord recíproc de compra i venda. Quan a uns els en sobri i als altres els en falti es produirà l'intercanvi. És positiu perquè això permet tenir xais quan la producció pròpia no és suficient i la demanda augmenta molt". De moment la col·laboració només funciona en l'aspecte comercial, però tenen la intenció d'elaborar un pla per als anys del 94 al 97, amb què es podrien acollir a les subvencions del programa Intereg de la CE per a acords entre regions frontereres de diferents estats.

La CPG, l'única cooperativa d'oví que hi ha al Principat, no està tan ben preparada com l'APGROLA, que disposa d'equips de cinc o sis persones per a les explotacions de la zona que es dediquen a investigar i aplicar mesures tecnològiques per a augmentar la qualitat i la quantitat de la producció. Així, APGROLA pot disposar de xais a finals de primavera i durant l'estiu, època en què escassegen arreu, i això fa que es valori més el producte i se'n pugui pujar el preu. Segons Joan Caball, "aquí funcionem bastant per lliure i correm un risc. En aquest aspecte crec que la col·laboració també ens pot anar molt bé".

L'únic precedent que es té d'intercanvi en el sector de la carn és el dels vedells magres, els quals eren engreixats a la Cerdanya per a després importar-los a Catalunya Nord.

Pel que fa al vi, actualment l'intercanvi està parat. Ignasi Fortuny és dels exportadors que més s'ha preocupat per fer arribar els vins de Catalunya Nord arreu del país, però de moment no creu que tingui futur: "es ven amb molta dificultat, sobretot per les característiques dels costums del consumidor català, que és molt reaci a canviar de marques i es limita a Rioja i Penedès. Tot i que són vins ben equilibrats pel que fa a la relació qualitat-preu, la gent no els demana i els restauradors tampoc no els ofereixen, però això també passa si vols comercialitzar vins de València, per exemple".

De moment, han començat les iniciatives amb molt bon peu, res millor si es vol edificar un mercat europeu lliure, però també cal que funcioni unit.



Perpinyà.

RAFA GIL

Oriol Cortacans