



La collita de l'oli d'enguany ha estat molt millor, en quantitat de producció, que no la de l'any passat.

No obstant això, les previsions no són gaire optimistes, perquè la situació del mercat de l'oli d'oliva verge està estancat.

La crisi fa bullir l'oli de les Garrigues

La Denominació d'Origen Garrigues d'oli d'oliva viu una crisi que en posa en quarantena la continuïtat. Mentre l'altra DO catalana, Siurana, guanya quotes de mercat, les cooperatives garriguenques passen un moment crític de gestió i resultats.

La campanya de l'oli d'enguany és més tèrbola que mai a la comarca de les Garrigues. L'últim episodi de la baralla que mantenen les cooperatives acollides a la denominació d'origen protegida (DO) Garrigues ha estat l'abandó de la disciplina de preus per les cooperatives de la Granadella i dels Torms, encara no fa dues setmanes. En efecte, aquestes dues cooperatives han decidit d'abaixar el preu de l'oli d'oliva

extra verge per sota allò que estipula la DO, a la qual han deixat de pertànyer. El fet és especialment greu, si tenim en compte que la DO Garrigues perd, amb aquestes baixes, del 10% al 25% de la producció, segons els anys, i 450 paguesos. A aquesta renúncia, cal afegir-hi les de les cooperatives de Llardecans, fa un mes i mig, i la de Bovera i Sarroca, l'any passat.

I és que la imposició d'un preu mínim perjudica les cooperatives

grans. Com que es veuen obligades a vendre al mateix preu que les menudes, si no col·loquen l'oli, han d'assumir uns excedents elevats que acaben venent a preu de saldo uns quants mesos més tard. Els compradors italians, com ja han fet al final d'unes quantes temporades, esperen obtenir l'oli d'enguany al preu de 400 ptes/litre.

Una DO en hores baixes. Quan hom prova de conèixer les autènti-

ques raons que expliquen la crisi de la DO Garrigues, sempre topa, inevitablement, per a bé o per a mal, amb un nom propi, el de Joan Segura, president de la Cooperativa de Maials i del consell regulador. El seu protagonisme excessiu dins la denominació és un dels primers motius de crítica dels seus detractors. Per exemple, el president de la cooperativa de Llardecans, l'agricultor oliverer i sindicalista Josep Maria Pardell, considera que cap persona no pot imposar la seva llei a tot un col·lectiu social; "en aquest cas la gestió desastrosa i personalista de Joan Segura al capdavant de la DO fa perillar, fins i tot, la pervivència de l'organització mateixa". Una acusació que Segura nega taxativament; ningú no li pot atribuir cap mena d'imposició -diu-, perquè les decisions es prenen per majoria en assemblea.

Una de les diferències de funcionament que hi ha entre la DO Garrigues i l'altra zona productora catalana protegida per una DO, Siurana, que abasta les comarques del Baix Camp, el Priorat, el Baix Penedès i, parcialment, l'Alt Camp, el Tarragonès i la Ribera d'Ebre, és la fixació del preu de venda de l'oli al mercat. Així, el consell regulador de Siurana permet als socis un preu de venda mínim i un de màxim (enguany els preus oscil·len entre les 600 i les 675 pessetes/litre) i, en canvi, el consell regulador de les Garrigues només permet vendre l'oli a un sol preu (a 625 pessetes/litre, com la campanya passada), independentment de les condicions concretes de cada cooperativa.

Aquesta rigidesa de preus en la DO Garrigues és un altre dels aspectes més criticats de l'actual gestió. Per Agustí Borràs, de la cooperativa de Castellldans, és il·legal d'obligar ningú a vendre l'oli al mateix preu i, encara més, d'obligar ningú a signar una lletra d'un milió de pessetes, si no s'ajusta al preu fixat. Fonts del consell regulador de les Garrigues, en canvi, afirmen que la DO dona un certificat de qualitat als seus olis i el consumidor s'avé a pagar més en canvi d'aquesta garantia. Però Pardell i alguns membres més del sindicat

agrari Unió de Pagesos, com ara Xavier Pelegrí, puntualitzen que, a la DO, donen molta més importància al preu fictici de l'oli com a garantia de qualitat que no pas a la realitat del mercat i a les necessitats dels cooperativistes.

Evidentment, els més perjudicats per aquesta "guerra de preus", com l'anomena Joan Segura, són, una vegada més, els petits agricultors, que demanen una solució pactada i una millora urgent de l'organització del sector.

Un cas òptim, reconegut per tot hom, de l'organització del sector oliverer garriguenc, és la gestió actual de la cooperativa de segon grau (cooperativa de cooperatives) Agrolés. Aquesta institució, situa-

nefici de la projecció de tota la marca.

La qüestió de la promoció és, precisament, la mare dels ous de l'estancament de l'oli de les Garrigues. Segons Josep Cunillera, president de la cooperativa de l'Albi, la idea era que cada cooperativa pagués entre 4 pessetes i 5 per litre destinades a imatge de marca, però, significativament, l'any passat els resultats de la recaptació no van superar les 2,5 pessetes. "Hi ha massa cooperatives petites que, incomprendiblement, són insolidàries i volen anar soles. D'aquesta manera, no es resoldrà el problema de la promoció i l'assignatura pendent de l'oli de la DO Garrigues: la distribució a les grans superfícies", denuncia Cunillera.

ARXIU



da a les Borges Blanques, ha aconseguit de refer-se d'una situació econòmica molt delicada i, amb l'esforç de les quaranta cooperatives associades, s'ha guanyat un espai propi en el mercat de l'oli i de la fruita seca, amb gammes de productes d'alta qualitat i un treball de promoció molt important, dirigit pel gerent de la cooperativa, Josep Puxeu. El fet que el consell regulador de la denominació Garrigues no permeti l'entrada d'Agrolés en la denominació és un altre dels retrets que alguns professionals del sector fan a Segura. La DO Siurana també funciona diferentment de la Garrigues en aquest aspecte i permet que la cooperativa de segon grau Unió Agrària de Reus entri dins la denominació, en be-

La guerra de preus que s'ha obert al si de les cooperatives de l'oli de les Garrigues perjudica la imatge externa del sector d'aquesta comarca. Darrere els preus, s'amaguen les diferències entre els productors més grans i els més petits pel que fa a la destinació de recursos del consell regulador.

La capitalitat de l'oli. Per entendre l'autèntica dimensió del conflicte és bo de saber que les Garrigues ha estat tradicionalment una comarca productora d'oli. Així, aquests darrers deu anys la feble situació socioeconòmica de la regió s'ha vist agreujada encara més per l'evolució inestable del sector oliverer. Tot plegat ha contribuït, inexorablement, a fer que les Garrigues, entre 1990 i 1998, hagin tingut el producte interior brut (PIB) mitjà més baix de tot el Principat. Segons els analistes econòmics, es tracta, doncs, d'una de les comarques més pobres dels Països Catalans.

En aquesta darrera dècada, concretament, l'evolució del sector oliverer garriguenc ha estat plena d'obstacles. De primer fou el trontoll econòmic d'Agrolés, que és la cooperativa més important de la contrada; a més, la comarca no en va treure gaires beneficis, de la llarga negociació dels ajuts europeus a l'oli; a sobre, els garriguencs van haver de mobilitzar-se per evitar que Reus s'emportés la capitalitat del sector amb el projecte del Centre Català de l'Oli; i, per si no n'hi havia prou, ara la millor eina de promoció de l'oli extra verge de la comarca, la DO Garrigues, es troba completament dividida i en plena crisi de gestió i de resultats.

Contràriament a allò que s'ha es-

L'oli de Siurana té una comercialització molt millor que no el de Garrigues. L'aposta per la qualitat de les cooperatives de Ponent no és suficientment valorada pels clients, que, a l'hora de comprar, prioritzen el preu baix.

devingut a les Garrigues, hi ha altres zones del país que milloren, cada dia que passa, la seva situació estratègica. A recer de la DO Siurana —més nova que no la de les Garrigues, i més potent, gràcies a la seva major producció—, hi ha marques que han anat millorant a poc a poc la imatge del seu oli i que s'han guanyat un prestigi que es nota positivament en el mercat nacional i internacional.

A l'Ateneu Popular Garriguenc consideren que el govern de la Generalitat de Catalunya ha beneficiat intencionadament el sector oliverer del Baix Camp en detriment del de les Garrigues. La cèlebre frase de "Reus, París, Londres", que simbolitza l'esperit emprenedor de la capital del Baix Camp, ha pogut pesar, segons els garriguencs, en el govern català a l'hora de prendre determinades decisions polítiques com, per exemple, la de situar el Centre Català de l'Oli a Reus. Aquesta intenció ha mobilitzat, durant dos anys, l'opinió pública i les institucions garriguencs, que s'hi han oposat frontalment perquè la consideren un greuge històric. El principal argument que han fet servir per aturar el projecte (el centre havia d'entrar en funcionament l'1 de gener del 1998 i encara està parat) és que mentre Reus té una situació comercial i industrial en expansió, a les Borges Blanques totes les alternatives de desenvolupament socioeconòmic giren al voltant de l'oli d'oliva.

Josep Cunillera afegeix que la diferència bàsica entre les DO Garrigues i Siurana està en el control de qualitat. "Nosaltres portem un control molt més rigorós i estricte dels criteris: si passem de 0,5° d'acidesa, no ens és permès d'ensavar; amb impureses, tampoc... Considero que a l'hora de donar a l'un lloc o a l'altre la capitalitat, haurien hagut de tenir en compte els criteris de qualitat. Capitalitat de l'oli ha de ser sinònim de qualitat", acaba dient.

Els representants de l'Ateneu Popular entenen que la capitalitat de l'oli de Catalunya és un assumpte de vital importància per al futur de les Garrigues i també per al necessari reequilibrament territorial del



El vi demostra que un preu alt no és cap obstacle, si el comprador valora la qualitat del producte. Però cal fer-ne promoció i vigilar el mercat.

país, i en més d'una ocasió han denunciat un progressiu desplaçament del pes específic de l'oli des de les Garrigues cap al Baix Camp, "canalitzat pel Departament d'Agricultura". Tot i així, cal dir que la majoria dels membres del sector consultats per EL TEMPS estimen que els problemes de la DO Garrigues vénen de la mateixa organització del consell regulador.

La comercialització. De més a més, les ajudes europees han tingut un efecte multiplicador en el sector oliverer que ningú no gosa predir com acabarà. Molts oliverers, abandonats de feia temps, s'han tornat a conrear, velles finques de secà s'han recuperat gràcies a la construcció de nous regadius i, en alguns llocs, fins i tot han substituït vells pomerars i presseguers per

modernes oliveredes de creixement ràpid i d'una alta productivitat. L'objectiu fonamental de moltes d'aquestes inversions és de cobrir les ajudes de la Política Agrària Comunitària (PAC), i la conseqüència immediata és l'intrusisme dels "çaçaprimers" i un desajustament de les produccions que perjudica els professionals del sector.

L'eufòria pel cultiu de l'olivera ha originat un augment de la producció d'oli extra verge que, en canvi, no ha anat acompanyat d'un creixement equiparable del consum. En la campanya d'enguany s'han collit unes 25.000 tones d'olives, és a dir, unes 5.000 tones d'oli, en les terres regulades per la DO Siurana, en contrast amb les 3.700 de la collita passada. Quant a la DO Garrigues, s'han collit unes 7.000 tones d'olives, que han donat 1.500 tones d'oli, el doble que no la temporada anterior. Però pel president de la DO Siurana, Josep Bages, el consum d'oli extra verge no va en augment; en primer lloc, perquè és més car que no pas l'oli refinat, i en segon lloc perquè una gran part dels consumidors encara en desconeix les característiques. "La gent encara confon l'oli verge extra amb el refinat i no distingeix entre un oli natural, suc d'oliva pur, i un oli que ha estat alterat químicament. Caldria fer com han fet amb els vins, que temps endarrere ningú no distingia un vi d'un altre, i avui, en canvi, tothom insisteix molt en la distinció de qualitat entre vins diferents".

A tot plegat, cal sumar-hi les limitacions comercials que històricament han sofert els pagesos catalans. Tothom coincideix a assegurar que l'oli d'oliva arbequina que s'elabora al nostre país és únic al món. Ara, quan es tracta de vendre, els productors no es posen d'acord i l'oli perd molta força al mercat. Finalment, l'opinió predominant dintre el sector és que la divisió entre les principals zones productores fins i tot podria ser positiva quant a la varietat i a la diferenciació d'origens i de productes. Ben articulada, aquesta diferenciació podria aportar els beneficis que falten.

Marcel·lí Pascual / Joan Morales