

*“L’obertura de mercats
i la concentració de la
distribució comercial
han imposat
noves regles.*

*Els supermercats
prefereixen treballar
amb productors
organitzats,
que els garanteixen
un subministre regular,
amb uns estàndards
de qualitat i amb les
varietats que reclama
el consumidor.*

*A tot això, el productor
individual
no hi podrà fer front.
Ni tan sols
les petites cooperatives
acabaran sent viables”*

Els dietistes ens recorden constantment que no mengem ni prou fruites ni prou verdures. I els pagesos, que, sobretot la gent jove, ja no sap ni distingir si les pomes que menja són de Lleida o vénen de Xile, o si les taronges són valencianes o provenen del Marroc. Però del que es queixen amb més força és que molts consumidors pensen que tant és menjar un iogurt com un préssec. Evidentment, tot això, més enllà de tenir un efecte decisiu en la nostra dieta, també té efectes econòmics en la nostra agricultura, dins la qual el comerç de fruita ha tingut tradicionalment una gran importància. La predisposició dels consumidors no és la més desitjable, però també cal dir que els preus de venda de la fruita fresca no han anat precisament a la baixa. I, sovint, són els mateixos pagesos els que s’esgarrifem quan veuen el preu que assoleixen al mercat els propis productes, un preu que alguns dies enrere han de regatejar de valent davant els grans distribuïdors. Els productors agraris reclamen major transparència en la fixació de preus, però experiències similars a la veïna França no han acabat de quallar. A ningú no li agrada quedar retratat.

Les collites que venen

Treballar en el sector agrícola mai no ha estat cosa fàcil. A més d’assumir els riscos que possibles pluges, pedregades i altres inclemències meteorològiques facen malbé el treball de tot un any, després arriba l’hora de vendre aquest producte, no només als petits distribuïdors del poble del costat, sinó a grans centrals de compres que s’aprovisionen per abastir grans superfícies d’arreu d’Europa, i que si bé algunes són instal·lades al costat de casa nostra (com Socomo, la central de compres de fruita fresca de Carrefour per a Europa, que es troba a Alzira; Zenalco, la central del grup Auchan, a Alacant; i Escafruit, del grup Intermarché, ubicada a Sagunt), això no és cap garantia. L’obertura de mercats i la concentració en la distribució comercial han imposat, a ritme accelerat, noves regles en la comercialització de les peres, pomes, taronges, préssecs, nectarines, albercocs, raïm, síndries i melons que es conreen en els nostres territoris. I això, si tenen la sort d’entrar en aquesta roda, perquè hi ha produccions que, pel seu escàs volum, com la balear, en queden automàticament exclòses. Les collites que venen tenen poc a veure amb les de fa deu o quinze anys. Els supermercats no volen complicacions i prefereixen treballar amb productors organitzats, que els garanteixen un subministre regular, amb els estàndards de qualitat corresponents i en el format i les varietats que reclame el consumidor. Fins ara, la malla de dos o tres quilos de taronja ha gaudit de molta popularitat, però qui ens diu que d’aquí a uns anys, encara més estressats que ara, no busquem senzillament les safates de 150 grams de taronja pelada, que hi haurà als refrigeradors? De reptes, n’hi ha molts, però el que està clar és que el productor individual, sol, no hi podrà fer front. Ni tan sols l’estructura comercial d’una petita cooperativa acabarà sent viable. El que cal en aquests moments, més que mai, és sumar esforços a favor d’un sector que no només té un elevat valor econòmic, sinó que també garanteix una conservació del territori necessari. I, si no, pregunten als turistes que van a Balears.

Coordinació: Bàrbara Amorós.

Assessors editorials: Pere Anrúbia, Jordi Cuenca.

Col·laboradors: Gemma Aguilera, Alexandre Carbó, Joan Celià, Martí Crespo, Jordi Finestres, Rafa Gil, M. Cristina Orduña, Jordi Play, Mercè Rusinol.