

Fruita a la carta

Més de cinc milions de tones entre fruita dolça i cítrics es produeixen a Catalunya, el País Valencià i les Balears. Un bocí de la nostra agricultura que treballa collita rere collita per adaptar-se als gustos del consumidor amb noves varietats, per entrar en els circuits de compra dels gegants de la distribució i per afrontar nous requisits de seguretat alimentària i de control en les seves produccions.

S'acosta l'estiu i les estadístiques asseguren que és durant aquesta època de l'any quan es consumeix més fruita fresca. Comença a arribar més varietat de producte als mercats. I en el camp ja s'ha donat el tret de sortida a la campanya de recollida de l'albercoc i de les primeres varietats de préssec i nectarines. També es cull la taronja més tardana. En canvi, les peres i pomes de temporada, així com el raïm de taula i la síndria, no arribaran fins ben entrat el mes de juliol.

"Aquest any, hi haurà un dèficit important de producció a Europa per culpa de les gelades primaverals a Grècia, Itàlia i França", assenyalava Josep Pressegué, gerent de l'associació de productors Catalonia Qualitat, "segurament els preus pujaran i serà una campanya força òptima per als nostres pagesos." Així doncs, les 300.000 tones de préssec i nectarina que es produeixen a Catalunya o les 100.000 tones que preveuen produir els pagesos valencians no haurien de tenir problemes per trobar un lloc en el mercat. El mateix es pot preveure per a les 26.000 tones d'albercoc o les 27.000 de pruna que es recolliran al País Valencià.

Les perspectives de venda per als productors de pera i poma també són bones. Les existències actuals d'aquests productes estan en nivells molt baixos, ja que la collita de l'any passat no va ser gaire productiva a causa de les adverses condicions climàtiques. La taronja, que està a punt de tancar temporada, fins a desembre havia incrementat les tones exportades en un 8% i el preu mitjà en un 6%. Ara bé, si les perspectives comercials semblen afalagadores, les tones de producció que es podran posar a la venda no seran totes les previstes. La Unió de Llauradors estima que la collita de fruita

d'estiu al País Valencià es podria reduir en un 15% respecte a les previsions de l'any anterior, ja que les glaçades dels mesos de febrer i març han afectat la floració dels arbres i han fet que no quallés molta fruita.

La destinació de gairebé tota la fruita que es produeix als nostres territoris és el consum en fresc. Destinar la producció a la indústria, per exemple per fer sucs, acostuma a ser l'última opció que li queda al pagès —perquè els preus són força més baixos—, quan la fruita no ha assolit el calibre que reclama el mercat o quan ha patit fortes pedregades que han enlletgit el seu aspecte. Catalunya, el País Valencià i Balears representen el 16% de la superfície destinada a arbres fruiters al conjunt de l'estat. Evidentment, aquesta xifra no té en compte els cítrics, que només al País Valencià ocupen una superfície de 191.000 hectàrees, amb una estimació de cultiu de més de tres milions i mig de tones.

En poma i pera, Catalunya conserva una tradicional especialització: concentra actualment el 41% i el 44,6% respectivament de la superfície total que es destina a aquests conreus al conjunt de l'estat. Seguida en tots dos casos per Aragó. En conjunt, entre pera i poma, la producció catalana s'eleva a 725.000 tones anuals. A Balears, el 2001 la superfície de cultius fruiters (entre albercocs, préssecs, peres, pomes i prunes, principalment) es calculava en 11.781 hectàrees, amb una producció de 25.284 tones, mentre que els cultius de cítrics ocupaven una superfície de 3.219 hectàrees, amb una producció de 15.580 tones.

Ser els primers. Sotmesos a una demanda més aviat estable, o fins i tot amb tendència a la baixa, enfront d'una cada vegada major capacitat de producció de les zones fruíteres d'arreu del món, els productors dels nostres territoris treballen des de fa anys per trencar la marcada estacionalitat de les recol·leccions i poder arribar als mercats abans que els seus competidors o poder allargar al màxim el subministrament. "El mercat ens ha canviat", assegura Germà Durà, responsable de fruita dolça de la Unió de Llauradors del País Valencià. Durà té conreus de nectarina, préssec i albercoc a la Vall



DOMÈNEC UMBERT

d'Albaida i reconeix que tant ell com els altres pagesos de la zona no volen tenir ni un quilo de fruita a l'arbre al mes de juliol. "Aquesta època, no sé si és que la gent se'n va de vacances o és que el mercat està saturat de fruita de tota classe, però el fet és que la demanda pega una baixada molt forta, i els preus també." Per això s'han començat a plantar varietats extraprimerenques, que es recol·lecten des de finals d'abril fins a la primera quinzena de maig, i varietats primerenques, que es recullen entre mitjan maig fins al juny.

Els productors de fruita valencians exporten una part important de la seva collita. "Sempre s'ha d'enviar alguna cosa a MercaValència, MercaBarna, a MercaMadrid, a Bilbao, Galícia... però solen ser empreses de comerç xicotetes les que treballen aquests mercats", afegeix Durà. Les grans cooperatives i productors ho destinen gairebé tot a l'estranger. A on,

concretament? "A França i a Itàlia, mentre ells no produeixen. A Alemanya també. A Suïssa s'envia molt d'albercoc. A Anglaterra s'exporta pruna. A tot Centreeuropa. I ara també comencem a enviar a l'Europa de l'Est, perquè no tenen fruita en competència nostra", afegeix el responsable del sindicat agrari valencià.

Nou mesos de taronges. Si els productors de fruita treballen per avançar al màxim la temporada, els de cítrics tenen una altra prioritat: allargar-la. De fet, tradicionalment les mandarines es recullen a mitjan octubre i novembre, quan avui dia ja hi ha varietats que es recullen al setembre. Es comença abans, però és que la temporada s'allarga durant nou mesos, fins el maig. Florentino Juste és president de l'Institut Valencià d'Investigacions Agràries, IVIA, i coneix de primera mà aquesta tendència. Juste explica que "en cítrics, Europa no competeix amb nosal-

tres, però en préssec i albercoc sí. Per això ens interessa tenir varietats que ens permeten avançar la producció i aconseguir que quan arriben les produccions europees, nosaltres ja tinguem la nostra producció venuda. En canvi, en cítrics, la prioritat és trobar mandarines de maduració tardana".

A l'IVIA s'assagen més de 10.000 varietats per aconseguir aquestes mandarines tardanes. Però no unes qualsevol, sinó les que reclama el mercat: "La nostra citricultura es basa cada dia més en les mandarines que en les taronges. La clementina és la que domina, avui per avui, a la zona de València i al sud de Tarragona. El consumidor europeu vol fruita que es menja fàcilment, que es pele bé. No volem embrutar-nos les mans. Han de ser mandarines de qualitat, que no tinguen pinyols, que tinguen el calibre d'una pilota de tennis i bon sabor, per descomptat! A banda, les condicions de conserva-

ció en cambres frigorífiques i el seu transport ha de ser bo.”

A Catalunya, la pressió exportadora no és tan forta, però va agafant embranzida i les tendències es repeteixen. Segons Josep Pressegué, gerent de Catalonia Qualitat, el mercat estatal engoleix entre un 60-70% de la producció i el 30% restant es destina a exportació. En pera, préssec i nectarina agafen força els mercats europeus. “Tots volem anar a Alemanya, perquè és un mercat de 80 milions de consumidors i és la plataforma cap a l’Europa de l’Est i cap a Rússia.” En pera també es sondegen altres mercats, com el mediterrani, ja que la pera dolça i amb molta aigua que conreen els productors catalans necessita mercats que la sàpiguen apreciar, com els països àrabs, Grècia, Itàlia”.

Trencar amb l’estacionalitat de la producció pot tenir altres avantatges, més enllà del purament comercial, ja que permet al pagès poder controlar millor la collita i disposar d’una mà d’obra més estable. A Lleida, per exemple, el mes típic de collita sempre havia estat l’agost i ara el gruix de l’activitat es reparteix entre mitjan juny fins a l’octubre, amb una varietat de poma tardana que s’ha posat de moda: la fuji.

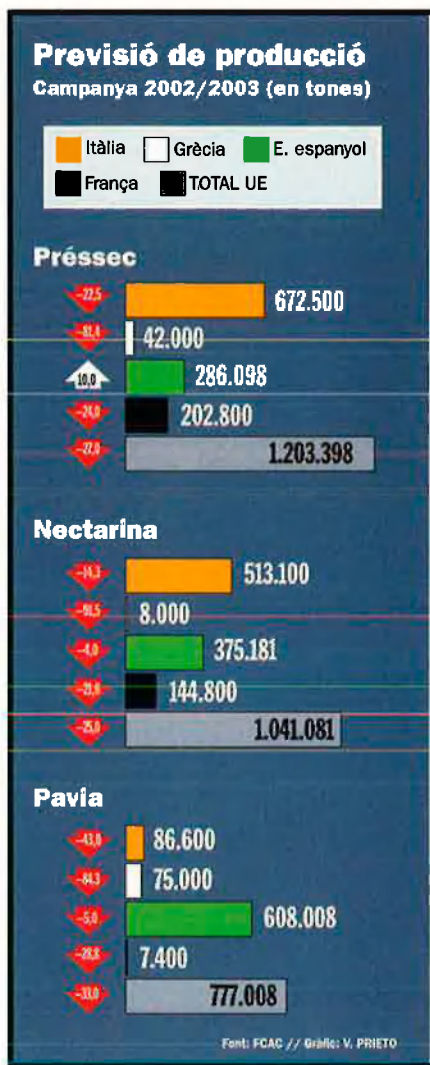
“Abans igual tenies dues setmanes de feina molt intenses de recollida a l’agost”, comenta Josep Cabré, responsable de fruita dolça de la Unió de Pagesos, “però també hi havia més gent disposada a treballar en la recollida, que venia del sud de l’estat. Ara cada cop és més difícil aconseguir mà d’obra, que és bàsicament immigrada. Per tant, com més puguis repartir la feina, millor serà la planificació del que fa a producció i mà d’obra.”

Balears, un cas a part. La situació del sector fructícola a les Balears difereix sensiblement de Catalunya i el País Valencià. Miquel Capllonch és enginyer tècnic agrícola i col·labora amb Fruita Bona, una de les principals agrupacions de productors mallorquins de fruita. El ventall de producció amb què treballa és ampli: al centre de Mallorca, amb nuclis de productors com Porreres, hi ha conreus de préssec, nectarina, albercoc i pruna; a la serra de Tramuntana es troba una petita zona productora de poma i cirera, mentre que la taronja es localitza més en po-

ninsulars, sinó que a més tenim una dificultat afegida per a exportar, que és la insularitat.”

Les varietats que es conreen a les Balears, com que no tenen com a objectiu l’exportació, són de temporada, amb algunes particularitats. “A la vall de Sóller, tradicionalment productora de cítrics, es cull taronja fins al juliol o l’agost”, explica Capllonch, “és la taronja canoneta, que fa molts anys que es cultiva allà, i es la taronja que té més qualitat del món per fer suc. Fan taronja petita, emmascarada, tenen molta plaga per damunt la pell i això fa que la comercialització sigui encara més difícil. Només té possibilitats de tirar endavant si se li reconeix el seu valor. I el mateix passa amb tota la fruita mallorquina. Si aquesta es barreja amb tot el que ve de fora, val més no fer-ne.”

De la poma al préssec. No sols les varietats s’han anat renovant periòdicament, per garantir la qualitat de la fruita. També hi ha hagut en els últims anys un cert transvasament de cultius, a la recerca de major rendibilitat. A Catalunya, productora per excel·lència de poma i pera, les hectàrees destinades a aquests cultius s’han estancat o fins i tot s’han reduït a favor d’un progressiu creixement del préssec i de la nectarina, que actualment ja recol·lecta 225.000 tones anuals. “Creiem que els pagesos han volgut diversificar”, explica Josep Cabré, “en fruita dolça, el productor està en el mateix nivell de preus que fa vint anys i el nivell de vida ha pujat moltíssim des de llavors. Diversificant pots fer més viable l’ explotació.” En el préssec i la nectarina el temps improductiu és més curt: al cap de dos anys ja es pot començar a recollir. Però també té els seus inconvenients: en poma i pera hi ha tècniques de conservació que permeten collir la fruita a l’agost i vendre-la durant tot l’any. En préssec i nectarina la conservació és molt limitada. Al País Valencià, la substitució s’ha traduït en una reducció de cultius, no sols de fruita dolça sinó també d’hortalisses, a favor dels cítrics. És una tendència que ve de llarg. Josep Botella, responsable de la taronja a la Unió de Llauradors, creu que hi ha un factor clau que explica aquest procés: “Tant les hortalisses com



blacions com Marratxí, Sóller, Inca, Sa Pobla, Muro i Campanet. A Menorca també hi ha petites explotacions de gran varietat de fruita, tota destinada al mercat local. Mentre que a Eivissa és fàcil trobar plantacions de tarongers i alguna de préssec i pruna.

El que defineix el mercat mallorquí de fruita és, segons Capllonch, el fet que es tracta d’un mercat final: “Aquí es produeix molta taronja, per exemple, i hi ha un excedent important perquè estem molt influïts pels mercats exteriors. Operadors que tenen una partida de taronja que no poden treure a l’exportació, l’envien a Mallorca perquè és un mercat final i saben que no els retornaran aquesta producció, excedentària o fins i tot de baixa qualitat. Això fa mal a la producció autòctona, que és de molt bona qualitat. No sols patim la invasió dels mercats pe-

la fruita dolça s'ha d'agafar tota en el seu temps, en canvi el cítric és més versàtil. Si hi ha una baixada de preus en fruita dolça no tens capacitat de negociar, o la traus o la tires. En canvi, en el cítric el pots guardar o bé en el camp o en cambres frigorífiques." Segons Unió de Llaureadors, la reducció del cultiu de fruita dolça al País Valencià ha estat de 18.500 hectàrees entre el 1989 i el 2001, en un context de retrocés de les terres de regadiu a favor de zones urbanístiques i industrials, que ha suposat en el mateix període una pèrdua de superfície agrícola de 128.500 hectàrees.

Fruita pelada i envasada. Les varietats han proporcionat una major versatilitat als conreus, però tal i com assenyala Josep Botella, "el consumidor no sap distingir-les. Igual com s'ha desenvolupat la cultura dels vins, també s'hauria d'arribar a una cultura de la fruita". El consumidor, però, no n'és gaire partidari, especialment entre els joves, que són els que menys fruita consumeixen. Es fan esforços per incentivar el consum de fruita fresca, per part dels mateixos que la comercialitzen, com el grup cooperatiu lleidatà ACTEL, que acaba d'anunciar la creació d'una nova marca (Mama Fruta) per comercialitzar pera i poma pelada, tallada a quarts i envasada en safates de 150 grams; o la cadena de supermercats Mercadona, que l'any passat va vendre 1.100.000 terrines de fruita pelada, tallada i envasada, que ja es distribueix en 479 establiments d'onze comunitats autònomes. Tot i això, mentre que el consum de derivats lactis i de bolleria-pastisseria va créixer un 3% i un 4% respectivament a l'estat espanyol durant el 2002, el consum de fruita ho feia en un 2,4%.

Joan Joan Moll és gerent de Fruita Bona i la seva missió és trobar sortida en el mercat per a la collita dels seus productors associats, una vuitantena entre productors de cítrics, fruita dolça i hortalses de Mallorca. Moll fa seva una de les queixes més compartides per tot el sector: "El deslligament de la gent jove del camp ha fet que cada dia la gent apreciï menys la producció pròpia, perquè no la coneix. I la mestressa de casa que anava a la botiga de la cantonada i sabia que menjava albercoc de Porreres... resulta



PARRA GIL

que aquest comerç ha anat desapareixent i l'oferta al consumidor es vehicula a través de la gran distribució."

La grandària sí que importa. Les regles han canviat a nivell comercial. Josep Mulet, responsable de fruita dolça de la Federació de Cooperatives de Catalunya, FCAC, ho resumeix així: "En el moment en què la gran distribució concentra demanda, nosaltres hauríem de fer l'esforç de concentrar oferta." Sobren cooperatives, adverteixen els mateixos productors. Mulet assegura que en els últims set o vuit anys les cooperatives "han fet un pas important per arribar als punts de venda. Cada vegada són més les que manipulen el producte, el confeccionen i el distri-

Els productors es queixen que la gent jove aprecia menys la producció pròpia perquè no la coneix. Una tendència que s'agreuja a mesura que la presència de botigues de barri es redueix i creix la gran distribució.



El sector és conscient que cal millorar molt a l'hora d'anar a vendre per poder competir amb altres països i poder fer front, alhora, a l'ofensiva dels lactis.

bueixen. No hi ha hagut fusions, però sí una concentració de la comercialització”.

Per a Josep Mulet, gràcies a això avui dia hi ha empreses cooperatives a Catalunya que comercialitzen més de 100 milions de quilos de fruita l'any, com ACTEL a Lleida, i altres, com Fruïts de Ponent, que estan entre els 60 o 70 milions de quilos. “Ara bé –diu Mulet–, aquí ens sembla que és gros operar amb 100 milions de quilos de fruita, però competim amb grups italians i francesos que operen amb 1.000 milions de quilos. Deu vegades més!” També hi ha exemples al País Valencià, amb la cooperativa de segon grau Anecoop, que concentra un volum de vendes de 600.000 tones en fruites i hortalisses. “Som els primers amb diferència i només representem el

8% de la producció. La balança no està equilibrada entre l'oferta i la demanda. A França, actualment, entre cinc o sis grups de distribució concentren el 90% de les vendes”, afirma Miguel Abril, director d'Anecoop França, amb seu a Perpinyà. L'oferta està excessivament atomitzada i, fins ara, no hi ha hagut moviments espectaculars per concentrar-la.

Al procés de concentració no ajuda l'escassa tendència a l'associacionisme que impera en el món agrari ni la petita extensió de les explotacions. “Jo tinc cinc hectàrees de conreu totes juntes –explica Germà Durà, de la Unió de Llauredors del País Valencià–, però com jo, en el meu poble n'hi ha quatre o cinc. La gent potsar té una o dues hectàrees juntes i a mig quilòmetre té unes fanecades més. I això agreuja els costos de producció.”

Saber vendre. El sector de la fruita dolça arrossega, a més, un altre greu problema, al parer de Josep Cabré: “Tenim dins el sector gent poc preparada per anar a vendre fruita. Volem anar a l'exportació i no sabem parlar idiomes.” Cabré explica que si bé en préssec i nectarina les limitades possibilitats de conservació fan difícil que arribi producte de fora de la UE, en poma i pera sí que és més freqüent, ja sigui des de Xile, Nova Zelanda o fins i tot de la Xina, encara que en quantitats no molt significatives. Malgrat tot, per a Cabré representa “una forta competència, perquè ve amb una presentació molt bona i amb unes campanyes de promoció a les grans superfícies i de venda a l'engròs molt més ben preparades que les que tenim aquí”.

El responsable d'Unió de Pagesos es mostra molt crític amb la gestió comercial i en posa un exemple: la pera conference. La que es produeix a Catalunya és, segons Cabré, “la més bona d'Europa, una pera rodona, que està exposada molts dies al sol i que, per tant, té més sucre que en altres països, gustativament parlant és més bona. A més, té els residus més baixos, són més sanes... i ens trobem que en el mercat, la conference que té millor preu és la que ve de Bèlgica, que és més allargada i té un gust menys dolç. Com pot ser que tinguem un producte de qualitat que es ven més barat que un altre que ve de fora i més dolent?”, es pregun-

ta. “L'excusa que la fruita d'aquí no és tan bona és l'excusa d'una mala gestió comercial –sentència–; el que s'ha de fer és ressaltar les nostres característiques, no buscar un producte artificial intentant assemblar-nos al que es fa a Bèlgica.”

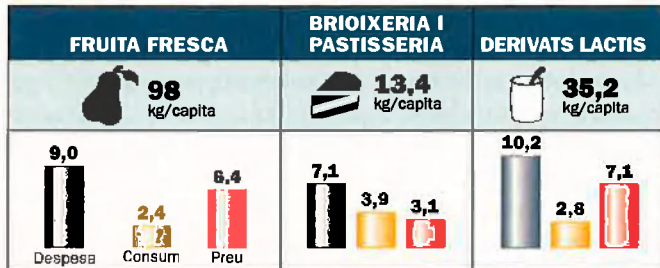
L'amenaça dels lactis. Mentre que les campanyes comercials sobre el consum de fruita són escasses, els que sí que en treuen profit, i molt, de les qualitats de la fruita fresca –que es relaciona amb una dieta sana i equilibrada, amb elevat contingut vitamínic–, són els productes lactis. “L'agricultor no és conscient que també viu de la imatge de la fruita”, es queixa Carlos Sánchez, director d'Idees i Projectes. Sánchez va presentar en l'última Fira de Sant Miquel de Lleida un estudi sobre l'“Ús i abús de la imatge de la fruita en la publicitat”. “El consumidor es pensa que amb un iogurt menja fruita també. Llavors, per què ha de comprar fruita si el iogurt li dura més temps. No és cert. En l'envàs d'un Dan'up hi ha molta fruita i realment només en porta un 1%. En canvi, si veus l'envàs sembla que t'estiguis menjant Huelva sencera!” Segons Carlos Sánchez, la fotografia d'una fruita en aquests productes només hauria d'aparèixer quan “per exemple, hi hagués un 70% de lacti i un 30% de fruita”.

Ara bé, malgrat els embats que rep d'un costat i d'un altre, el sector de la fruita en els nostres territoris és o no competitiu? Josep Mulet, responsable de fruita dolça de la Federació de Cooperatives de Catalunya (FCAC) i vicepresident d'ACTEL, respon. “El producte el tenim competitiu. Ara bé, no podem lluitar contra la latitud que tenim. Amb el Marroc no podem competir mai, ni competirem, amb la precocitat de producte. Ni tampoc amb Andalusia. La qualitat, les noves varietats, la traçabilitat i donar una seguretat alimentària són les armes que hauríem d'utilitzar per fer arribar el nostre producte al mercat. Avui dia la gran distribució el que demana són protocols de bones pràctiques agrícoles, no preu.”

A Catalunya, les hectàrees conreades en Producció Integrada –és a dir, aplicant un control més estricte sobre la producció i especialment sobre l'ús de productes químics, per deixar els mínims residus en la fruita i garantir una major seguretat ali-

Consum d'aliments

Percentatge de variació 2002/2001



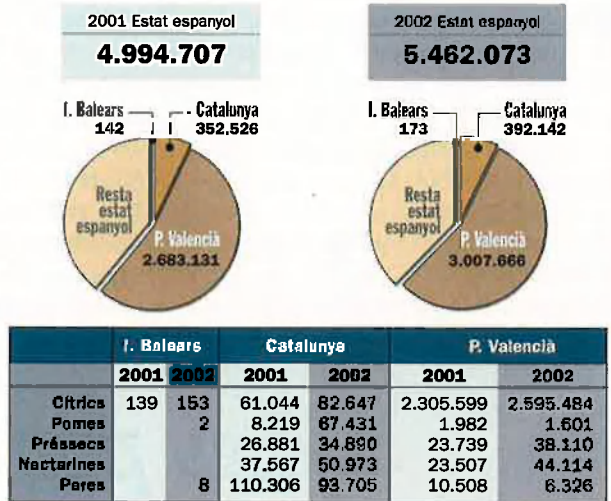
Superfície d'arbres fruiters

Hectàrees en 2001

	Poma	Pera	Albercoc	Cítrics	Préssec	Pruna
Aragó	11.082	9.997	784	9.118	15.654	1.636
Illes Balears	232	352	1.819	103	226	612
Catalunya	17.128	18.287	213	2.974	14.832	819
P. Valenciana	1.975	1.960	6.995	2.917	8.522	7.547

Exportacions de fruita

En tones



Font: Panel de Consumo Alimentario 2002, ASAJA, FEPEX // Gràfic: V. PRIETO

mentària— representa el 43% de la superfície de poma i pera, i gairebé un 50% de la superfície de préssec i nectarina que es conrea a Lleida. Però la dispersió pròpia del sector fa difícil treballar amb una mínima planificació. Només a l'estat espanyol hi ha sis comunitats (Catalunya, País Valencià, Múrcia, Andalusia, Extremadura i la Rioja) que tenen un protocol de producció integrada propi.

A la dispersió normativa s'hi afegeix un altre problema productiu: l'aparició de noves varietats en el mercat va seguida sovint d'un massiu conreu d'aquestes, i això provoca problemes de sobreproducció i, consegüentment, de caigudes de preu en el mercat. "Demanem a la Comissió Europea que es faci un cadastre del sector, per saber quins cultius hi ha, quines varietats, quins anys tenen aquests cultius i també un cens per saber quins són els productors. El que volem saber és on estem", explica Germà Durà, de la Unió de Llauredors.

L'arribada dels nous inversors.

"Aquest és un sector encara en mans de l'empresa familiar. Però mirem el futur amb por —assegura Josep Cabré—, perquè hi ha grups aliens al sector que inverteixen en fruita dolça. El Banc de Sabadell ha invertit a Lleida. Al sud de Tarragona i al nord de Castelló hi ha empreses ceràmiques que inverteixen en cítrics, com Porcelanosa. Això ens preocupa, perquè

l'objectiu d'aquesta gent creiem que no és fer fruita de qualitat, sinó fer treballar uns diners i treure'n rendiment." Cabré assegura que el sector es planteja introduir el dret de producció per defensar el pagès, però un dret a produir amb el qual no es pugui mercadejar, a diferència del que passa amb les quotes lleteres. Drets de producció que vagin a mans dels pagesos, però que aquests no se'ls puguin vendre a grans empreses. La idea de limitar el dret a produir no acaba de convèncer els responsables de comercialitzar la producció. "Si continuem fent importacions de Xile, Argentina, del Marroc o no sé d'on, ens trobarem que ens estem limitant a nosaltres mateixos. Però no limitarem els quilos que van al mercat", adverteix Josep Mulet.

El futur és incert per a tothom, però encara ho és més per als productors balears, segons Joan Joan Moll. "És terrible treballar en aquest sector. Hem passat de la necessitat de produir aliments com fos, després de la guerra del 44 a Europa, a produccions excedentàries aquests darrers cinquanta anys. L'obertura dels mercats ha portat canvis importantíssims. Això fa molt difícil la pervivència d'una agricultura com la balear, si no es fan plans específics. Un dia van dir que volien fer hotels i es va fer una política turística. Ara han de decidir si volen agricultura i fer polítiques conseqüents." Cal donar major importància a la gestió

de l'explotació i introduir el codi empresarial per poder fer viables les explotacions. Així ho aconsella Josep Pressegué, que representa a través de Catalonia Qualitat 160 empreses productores de fruita d'arreu de Catalunya. Fer esforços per certificar i garantir la sanitat del producte i bones condicions de producció, afegeix Jean François Not, gerent de Group Savours des Clos, una cooperativa de Perpinyà que comercialitza 29.000 tones de fruita l'any. "Els temps no són fàcils —adverteix Miguel Abril, director d'Anecoop França—, perquè els països avancen molt ràpidament. Egipte, Turquia i el Marroc en són clars exemples. Hi ha sobreproducció gairebé en tot i el nombre de consumidors no augmenta. Mercats com França i Alemanya estan ja saturats dels nostres productes." Llavors, què cal fer? Evidentment, buscar nous mercats, com els de l'Europa de l'Est, i "més que buscar productes miraculosos, el que cal és identificar necessitats del mercat i cobrir-les". Nínxols de mercat, com els que han obert els últims anys productes com les síndries sense pinyols, de les quals Anecoop ja ha arribat a comercialitzar 80.000 tones anuals. O el caqui dur (anomenat persimon), que es pot menjar amb ganivet, del qual l'any passat van vendre 10.000 tones. I, sobretot, una aposta clara, per la seguretat alimentària.

Bàrbara Amorós