

Els agricultors del Rosselló denuncien les pràctiques comercials dels establiments d'oferta contínua

Els llauradors de la Catalunya Nord pressionen els grans establiments perquè la diferència entre el preu de venda als consumidors i el que es paga als productors no sigui tan accentuada.



Els superdis-
count o establi-
ments de des-
compte (a la fo-
to) son els únics
que no han vol-
gut entrar en els
acords per dis-
minuir els mar-
ges de benefi-
cis, incentivats
per la pressió
deis agricultors
a la Catalunya
Nord. En molts
casos, els llau-
radors cobren
per sota del
preu de produc-
ció, i els consu-
midors paguen
preus encarits
excessivament
pels intermedia-
ris.

Durant aquest mes d'agost els membres de la FDSEA (Federació Departamental de Sindicats de Productors) fan rondes als hipermercats de la Catalunya Nord per verificar els preus que apliquen els distribuïdors importants. La prova de força entre productors i distribuïdors pel que fa als marges de beneficis comença a girar a favor dels pagesos. Abans de l'estiu es va firmar un acord d'àmbit estatal entre els productors agrícoles i els principals responsables de la gran distribució amb la intenció de "moralitzar el funcionament". Per primera vegada, els grans establiments reconeixien que les diferències entre el preu pagat al productor i el preu que paga el consumidor són massa distants, en definitiva "els consumidors paguen car el que nosaltres venem barat a la gran distribució", resumia Michel Guallar, el president de la FDSEA. Així mateix, Guallar demanava que els hipermercats reduïssin els seus marges per abaratir el preu de venda al consumidor.

El passat 8 de juliol se celebrà una reunió a Perpinyà entorn de la taula del prefecte dels Pirineus Orientals, a la qual van assistir les principals ensenyas, com ara Auchan o Carrefour. Amb aquestes trobades, els agricultors rossellonesos han negociat i aconseguit que els seus productes ocupin les primeres files de les parades i amb un preu atractiu. Segons Guallar, "els hipermercats del Rosselló s'han compromès a limitar els marges sobre els productes locals. Els únics que no van voler assistir a aquesta reunió van ser els establiments de descompte o oferta contínua, i quan veieu de quina manera treballen s'entén perfectament per què."

Durant les diferents rondes que els agricultors de la FDSEA efectuen des d'aquest mateix agost, aquestes empreses són les úniques que plantegen un veritable problema, "n'hi havia una que venia fruita podrida, i en veure'ns la va treure immediatament, i fins i tot n'hem trobat un que venia el quilo de préssecs a

2,70 euros, mentre que els grans distribuïdors els compren a 0,80 euros com a màxim. "Els preus mitjans de venda dels préssecs oscil·len entre 1,20 i 1,30 euros el quilo, i l'agricultor els cobra a 0,50 i 0,80, gairebé per sota del cost de producció. "D'aquests preus, encara cal treure'n el cost de condicionament de la fruita per a la venda, la qual cosa fa que, al final, al productor, no li'n resti gran cosa. Enguany la campanya va ser bona les dues primeres setmanes i després els preus van caure. Fa deu dies que els preus se situen per sota del cost de producció... Tot i això, encara és possible una represa a final de temporada, potser les varietats tardanes gaudiran d'un millor preu."

La temporada es juga en aquestes setmanes sota la vigilància dels productors, ben decidits a mantenir la pressió. Segons el president de FDSEA, "per ara són visites corteses, però això pot canviar".

Sebastià Girard