

## Un quilo de cireres, 150 euros

Cruixents i saboroses, les cireres de la lleidatana S.A.T. Edoa repton el paladar dels millors gurmets amb una varietat precoç d'aquesta fruita dolça, l'única de tot el món que es pot comprar el mes de març. El preu, també inigualable. Durant la campanya d'enguany es pagaran fins a 150 euros per cada quilo d'aquestes cireres.



Les cireres d'aquesta empresa de Sucs (Lleida) s'han guanyat l'etiqueta de "les cireres més cares del món".

**D**es del seu projecte d'investigació inicial, els instigadors de S.A.T. Edoa de Sucs (Lleida, Segrià) saben que, si reeixien en allò que es proposaven, la seva idea esdevindria un producte de luxe. Cinc anys de recerca han donat fruit. Des del 2006 l'empresa cultiva i comercialitza l'única cirera del món que es pot adquirir, per primera vegada, al març –aquesta fruita dolça madura des de final de la primavera fins a principi de l'estiu, un període de collita molt curt en comparació amb alguns altres arbres fruiters– mantenint les qualitats de sabor, aspecte, mida i textura de la polpa dins d'uns paràmetres exigents. Amb el nom *Cherries Glamour*, S.A.T. Edoa arriba als paladars més exquisits, amb un preu no pas menys selecte. Durant la temporada d'enguany, que va començar el 13 de març i en què es preveu una producció total de 80 tones, el preu de sortida arribarà a 150 euros

el quilo, quinze vegades el preu de la resta de varietats convencionals de la cirera que podem trobar als mercats. D'aquí ve, recorda Oscar Ortiz, director comercial i soci fundador de la companyia, que la gamma s'hagi guanyat l'etiqueta de "la cirera més cara del món".

L'exclusivitat del producte, però, no està només en el preu. S.A.T. Edoa aposta per una producció integrada i basada en l'ús de tècniques de cultiu ecològic, com ara l'ús de depredadors naturals per a prevenir i evitar les plagues més habituals en aquests de conreus. "Es tracta d'usar aquests depredadors naturals, que no són perjudicials per a la planta, però sí per a les plagues que maten la fruita, com ara el pugó o l'aranya verda", explica Ortiz. Aquest mètode ja s'aplica totalment en un dels seus tres hivernacles –el més petit, de 10.000 metres quadrats– i parcialment als altres dos, de 18.750 metres quadrats i 19.500,

respectivament. A banda, la firma ha fet un gran esforç per garantir la traçabilitat total del producte i el sistema de producció ha estat certificat amb el segell Globalgap, un referent clau en les bones pràctiques del sector agrícola internacional per a la fruita fresca i els vegetals. D'aquesta manera, posa de manifest que es tracta d'un producte cent per cent natural i esvaeix qualsevol dubte sobre possibles alteracions genètiques que sorgeix sempre que es parla d'un producte fora de temporada. "Molta gent desconfia de la precocitat dels productes agrícoles, però les nostres cireres són del tot naturals", afegeix.

### Del camp a taula, en 24 hores.

El sistema de venda i comercialització d'aquestes cireres precoces ha estat pensat per a satisfer la immediata atesa en el lliurament al client final, i ha permès que el producte arribi de l'arbre a la taula en un màxim de 24

hores. "Venem per internet el producte que en aquell mateix moment es cull als nostres hivernacles; cap al tard surten els camions i, a tot estirar, l'endemà a primera hora la fruita collida és al punt de venda", sintetitza Ortiz, que justifica la transcendència d'una bona logística per a evitar que aquest producte exquisit perdi les seves propietats immillorables pel camí.

Vetllada amb cura extrema des de l'inici del cultiu fins a l'arribada al punt de venda, en dos anys de comercialització aquesta varietat de cirera precoç ha seduït els paladars més selectes. Entre la clientela, es destaquen els luxosos magatzems Harrods i les galeries Lafayette de París, a més de particulars que tampoc no passen desapercebuts, com l'ex-president francès Jacques Chirac o el dissenyador de moda Giorgio Armani.

Però no són pas els únics. Sucumbir a la intensitat del vermell i la lluentor natural d'aquestes cireres no és, per a Ortiz, només una qüestió de butxaca. "Cherries Glamour s'adreça a tots els consumidors, sempre que el preu els faci el pes", indica. Recorda que el seu format d'unitat de venda de menor capacitat, la de 200 grams, "queda a l'abast d'un gran nombre de consumidors", i apunta a tall de reflexió: "El valor d'una de les nostres cireres és similar al d'un cafè. Queda clar, doncs, que es tracta d'una qüestió de gusts." Per a aquells qui ho tenen decidit, i per als qui els diners no són un factor decisiu a l'hora d'adquirir un producte exclusiu i de qualitat, també són disponibles en unitats de 500 grams i 900. Poden trobar-se, principalment, a les prestatgeries de fruïteries especialitzades en productes d'alta qualitat, seccions de gurmets i botigues *delicatessen*.

**Cireres lleidatanes a Xangai.** S.A.T. Edoa exporta el 70% de la gamma de cireres de luxe a l'estranger. França, el Regne Unit, Itàlia, els Països Baixos, Bèlgica i Alemanya en són els principals destinataris. Ara, amb tot a punt per començar la collita d'enguany –que es preveu que s'haurà venut tota el 25 d'abril, quan comenci la temporada convencional de la fruita–, aquesta petita empresa lleida-

### No tantes cireres, però més cares

Segons les estimacions fetes pel Departament d'Agricultura, Alimentació i Acció Rural de la Generalitat, a Catalunya l'any passat la producció de cireres se situà a poc més de 8.100 tones. Aquest nivell fou un 37% menor que el volum del 2005 –12.875 tones– i un 40% menys que el del 2006, que arribà a 13.428 tones. Malgrat que el descens mitjà de la producció fou, doncs, del 40% respecte a la campanya anterior, els preus es van mantenir, o fins i tot pujar fins a un 20%, en algunes zones. El cirerer es cultiva intensivament al Prioritat, l'Empordà, l'Alcoià, les terres de l'Ebre o Mallorca. El Baix Llobregat és la primera comarca productora de cireres a Catalunya, amb el 33% de la producció.

tana, amb una plantilla de només tres empleats fixos, es proposa l'objectiu ambiciós de conquerir nous mercats, com ara Moscou (Rússia), Dubayy

(Emirats Àrabs Units), Xangai (Xina) i els Estats Units, en un termini d'uns tres anys. Per a Ortiz, ara és el moment de treballar de valent per fer-se un espai en aquests mercats forans. No perquè hi hagi competidors –"ara com ara, no tenim competència"–, sinó perquè, com reconeix, el preu és un handicap d'entrada per als clients, un tabú que, "fins que no coneixen el producte", costa de trencar. A més, el fet de no haver-n'hi antecedents també dificulta aquesta primera presa de contacte amb el client.

Ara per ara, però, l'empresa es planteja perspectives de creixement a curt termini. Per al present exercici, vol assolir un volum de negoci d'1,8 milions d'euros, pràcticament el doble de la xifra de facturació amb què tancà l'any passat. Pel que fa al creixement de la producció, Ortiz opina que, a partir d'enguany, l'empresa "toca sostre". Serà el moment, doncs, "de fer un nou estudi dels mercats actuals i dels nous per a determinar si cal fer una nova ampliació de les instal·lacions". La cirera més cara del món té, sembla, encara un llarg camí per recórrer.

Laura De Andrés Creus

Les instal·lacions de S.A.T. Edoa consten de tres hivernacles, amb un total de vora 50.000 metres quadrats.

