



Una treballadora dona forma a una cadira de Curvados Andreu, precedent d'Andreu World.

paral·lel a la incorporació de nous noms al catàleg de dissenyadors, com ara l'italià Marco Bellini, Nancy Robbins, Francis Montesinos o Xavier Mariscal.

El treball de tots plegats es limita a posar sobre paper les seues idees estètiques. Perquè on realment es dona forma a les cadires és a Xiva (Foia de Bunyol), Alaquàs (Horta) i Eulate (Navarra), on hi ha les plantes de fabricació. En surten, anualment, unes 140.000 unitats, de les quals més de la meitat es venen a l'estranger. Les

De les 140.000 cadires que fabrica Andreu World, se n'exporten més de la meitat

cadires d'Andreu World s'exporten actualment a 69 països, si bé un 80% de l'exportació es queda entre les fronteres europees. A la firma valenciana, al contrari que en més empreses del sector, ni tan sols li ha passat pel cap de traslladar la producció a països asiàtics. "En el nostre cas, té molta importància la mestria tècnica. Hi ha un saber fer que és fonamental en la nostra estratègia i que dona un valor afegit al producte", assegura Llinares. És precisament aquest saber fer, que fa d'Andreu World una empresa distinta, una firma que té clar que si vol ser capdavantera no en té prou d'arribar i seure.

Violeta Tena

L'ametlla mallorquina en perill

L'ametlla mallorquina passa per una seriosa crisi que n'amenaça el futur.

Fa una dotzena d'anys, o una quinzena tirant llarg, a les Illes hi havia unes 50.000 hectàrees d'ametllerar. Avui en queden entre 20.000 i 30.000 d'actives. És una de les cares de la crisi: l'abandonament d'una agricultura de secà que tradicionalment havia estat rendible, i que ofería un bessó enormement apreciat tant pel mercat interior com per l'exterior –molts torroners dels Països Catalans i de l'estranger compren ametlla mallorquina per la gran qualitat. Tanmateix, ara el sector travessa una crisi greu, profunda i qui sap si

definitiva, que empeny a l'abandonament dels ametllerars.

Competència i costos. Les raons de la crisi cal cercar-les, per una banda, en l'augment enorme dels costos per als pagesos productors i, per una altra, en la competència brutal de l'ametlla californiana, competència que es pot qualificar de deslleial.

El cost de producció per als pagesos mallorquins s'ha enfilat de tal manera aquests darrers anys que amenaça seriosament tot el camp de l'illa. Igual com la benzina, el gasoli s'ha apujat a un ritme frenètic. I quan el petroli baixa, com ara, no repercuteix sensiblement en una baixada del combustible. A més, els preus dels fertilitzants, dels adobs i, en general, de tot allò que és imprescindible per a la producció també puja de valent. El pagès veu com els marges de benefici s'esvaeixen. I els qui més ho veuen són els productors d'ametlles, perquè, a aquest context general de costos creixents i rendiments decreixents, s'hi afegeix una competència salvatge de l'altra banda del món: la de l'ametlla californiana.

Mateu Morro, de la Unió de Pagesos de Mallorca (UPM), explica que el govern federal nord-americà aplica una política agrícola agressiva que, a grans trets, es basa en una subvenció forta a alguns productes del camp, com

Paisatge, cultura i gastronomia

La supervivència econòmica de l'ametlla mallorquina no és únicament una qüestió de mercat. També és paisatge i és cultura. Si el procés d'abandonament dels ametllerars no s'atura, d'aquí a no gaires d'anys l'estampa més idil·lica del camp mallorquí pot esdevenir un record: la dels camps d'ametllers florits a l'hivern. Que són, també, un reclam turístic, una estampa que ven l'illa a fora i que, si es perd la batalla contra la competidora californiana, seria una imatge gairebé condemnada a desaparèixer. I és, també, molt més que això. Perquè l'ametlla mallorquina és cultura.

Encara avui, quan s'acaba l'estiu, moltes famílies –ni que sigui per a consum propi– van a batre ametllers. Una vegada recollit el fruit, el pelen –en lleven la pell, encara no la closca–, l'estenen a terra perquè s'assequi fins que *sona* –quan se sacseja l'ametlla i el bessó fa renou vol dir que és a punt–, en cremen les pells per fer-ne cendra –que serveix d'adob– i finalment obren les ametlles i deixen les closques per fer caliu a la xemeneia les nits d'hivern –un caliu perfecte per a torrar-hi els embotits de les matances. Tota aquesta activitat encara és viva, encara és cultura mallorquina. Tot plegat no duraria gaire de temps si els ametllerars s'abandonassin totalment. Després de l'esvaïment econòmic vindria inexorablement la decadència també de l'autoconsum, perquè s'aniria perdent



El batre ametlles, una activitat pagesa en perill a Mallorca.

els de secà, i especialment l'ametlla, perquè els pagesos augmentin força la producció i així copin els mercats

europaus amb preus baixos. Com que la Unió Europea presta uns ajuts molt inferiors; el resultat és clar: els preus

baixen i el mercat queda farcit dels productes americans. En concret, parlant de l'ametlla, no és tan sols que la producció sigui molt subvencionada a Califòrnia –que és l'estat dels Estats Units on se'n produeix més quantitat–, sinó que a més es tracta d'una producció intensiva –és a dir, es reguen els ametllers perquè cada arbre doni més quilos de fruit–, mentre que a l'Europa mediterrània els ametllers són extensius, de secà.

La diferència en la producció va acompanyada d'un resultat de qualitat força contrastat. Si l'ametlla mediterrània en general, i la mallorquina en particular, té una composició de sucre i olis que li confereix un gust dolç, intens i d'alta qualitat, la californiana és més poc gustosa. Però, és clar, els preus són també molt diferents. Fa uns cinc anys un quilo de bessó d'ametlla californiana costava entre 4 euros i 5. L'any passat era de poc més de 3. Enguany val 2,4 euros. El de l'ametlla mallorquina val entre 2,7 i 2,8, la qual cosa dificulta molt la competència amb

el gust per un producte de màxima qualitat, i tothom ja consumiria el bessó californià.

Aquesta qualitat dona cultura no solament antropològica, sinó també gastronòmica. Justament és aquesta qualitat que fa que l'ametlla mallorquina sigui molt apreciada per torroners dels Països Catalans i de l'estranger. Perquè saben que com que és de secà, el nivells d'oli i de sucre permeten de fer torrons excepcionals. Com el mallorquí casolà, que cada Nadal moltes famílies produeixen per al consum propi: 60% d'ametlla torrada i 40% de sucre, mel per a qualsevol paladar. O el tambor d'ametlla, o el quarto, o el gelat d'ametlla...

L'ametlla mallorquina, en fi, no és sols qüestió de diners. També és paisatge, és cultura antropològica, és gastronomia... I, tot plegat, és en perill.





L'ametlla mallorquina, com que és de seca, té una composició de sucre i olis que li dona més qualitat que no pas la californiana.

el fruit arribat de l'altra banda del món. De fet, és una competència gairebé impossible. Amb tot plegat, enguany la situació per als pagesos que fan ametlla es complica força. Mateu Morro no dubta a qualificar la situació "de crisi absoluta, perquè ja n'hi ha molts que enguany s'estimen més de no recollir l'ametlla, i alguns altres directament han abandonat l'ametllerar". Als pagesos que abans recollien el fruit ells tot sols, els preus que es paguen no els compensa la feina. I per a aquells que contractaven mà d'obra per a la collita, els costos de la recollida serien superiors als ingressos que farien per la venda. El resultat és el que Morro sentenciava: l'abandonament progressiu dels ametllers, perquè "amb aquests preus difícilment es pot competir".

De tota manera, que el preu de l'ametlla mallorquina sigui superior té una part positiva que fa tenir esperança. Perquè indica que el mercat l'aprecia. "És ver –diu Morro– que el consumidor valora molt l'ametlla mallorquina, perquè paga aquests trenta cèntims de més per sobre de l'ametlla californiana. D'aquí ens ve un raig d'esperança, però no basta. Per a aprofitar aquesta valoració bona del mercat hem de ser capaços de millorar molt més la comercialització. Així, explotant al màxim l'alta qualitat del nostre producte, podrem assolir unes quotes de mercat competitives."

En aquests moments, entre el 40% i el 50% de la producció d'ametlla mallorquina es destina a la venda al mercat

interior, i la resta s'exporta. Per a defensar aquest mercat, el preu del quilo de bessó, diu Morro, s'hauria de situar al voltant de 3 euros. Un preu que faria rendible de bell nou la producció de l'ametlla autòctona i així, si més no, es podrien mantenir les hectàrees que encara són productives –entre 20.000 i 30.000. Si no, serà molt difícil, o impossible.

El possible futur: qualitat. El repte per a l'ametlla mallorquina és vendre qualitat. D'ençà de l'any 2000, hi ha formalment una marca de qualitat per a aquesta fruita seca mallorquina. Però el fet és que s'ha valorat poc. Ara, el Govern de les Illes Balears, per mitjà de la Conselleria d'Agricultura –la titular de la qual és Mercè Amer–, aposta molt fort per potenciar l'ametlla de qualitat. Juntament amb l'Associació del Foment de l'Ametlla Mallorquina –formada per productors i organitzacions professionals agràries–, pretén revifar la producció i el mercat de l'ametlla atorgant-li una marca pròpia –una mena de denominació d'origen, com el vi– que assegurí al consumidor que allò que compra és exactament allò que vol, l'ametlla mallorquina de molt alta qualitat, i que no l'enganyen. A banda, les campanyes publicitàries per a animar el consum poden ajudar a defensar el mercat de la fruita seca illenca. Només així l'ametlla mallorquina podrà guanyar el futur.

Miquel Payeras

Ningú no sap del cert què passarà les setmanes ni els mesos vinents a l'economia nord-americana. Però tots els analistes asseguren que aquests darrers dies entraran en els llibres d'història econòmica dels EUA. En poc més de deu dies han desaparegut tots els grans bancs d'inversió que anys enrere havien dominat els mercats nord-americà. Per tant, no és exagerat de dir que per a Wall Street, i per al capitalisme nord-americà, hi haurà un abans i un després de la crisi financera del setembre del 2008.

En part, la dimensió històrica del moment deriva de la decisió de l'administració Bush, en col·laboració amb la Reserva Federal, d'aplicar el pla de rescat dels mercats financers més car, i de molt lluny, de la història del capitalisme mundial. Fins a 700.000 milions de dòlars, prop de mig bilió d'euros, hauran de pagar els contribuents nord-americans per liquidar els deutes incobrables dels bancs del país, a fi d'evitar el col·lapse total del sistema financer. I aquesta quantitat s'ha d'afegir als milers ja gastats.

A l'hora de tancar aquesta edició, l'executiu i el Congrés, dominat per l'oposició demòcrata, es trobaven embancats en una dura negociació per a acabar de tancar el contingut del pla de xoc. Els demòcrates insistien que les famílies en risc de desnonament també havien de rebre ajut públic, i exigien que l'estat augmentés el control de l'economia.

Curiosament, el pla ha estat dissenyat per una administració, en teoria, amb una ideologia ultraliberal. Des de l'inici del mandat, el president Bush havia afirmat milers de vegades que el mercat es regula tot sol, és a dir, que calia deixar que la mà màgica de què parlava Adam Smith actués amb tota llibertat. Bush ha demostrat una vegada més que els polítics són profundament liberals fins que no arriben les grans crisis. Llavors, després d'haver privatitzat els beneficis, se socialitzen les pèrdues.

Les arrels d'aquesta gran crisi, com és habitual, són profundes i amb múltiples ramificacions, com també les responsabilitats. La classe política, sobretot la demòcrata, no ha trigat a assenyalar l'administració Bush com a gran culpable del caos en què es troba