

Estratègia i futur dels productors gironins — Per tenir una visió més propera de les persones que treballen a les explotacions agràries gironines hem volgut preguntar directament a sis productors ramaders quina és la seva perspectiva de futur i de quina manera pensen portar-la a terme en la seva explotació agrària. Per això hem escollit a l'atzar dos representants de cadascun dels dos models



MARTÍ MARCÉ,
Sant Miquel de Campmajor
(Pla de l'Estany)
Vedell extensiu



EMILI DOMÈNEC,
Sant Feliu de Pallerols
(Garrotxa)
Vaquí de llet ecològic



CONCEPCIÓ BUSQUETS,
Riudellots de la Selva
(Selva)
Vedells integrats

Quina és la teva estratègia per tirar endavant l'explotació agrària?

—Nosaltres hem ampliat el nombre de vedells i hem anat fent millores en l'explotació agrària. Pensa que les vaques passen la major part de l'any pasturant; per tant, necessiten menys pinso i tot plegat resulta més econòmic. A més, la carn és més bona, perquè l'alimentació és més natural. La major part de la comercialització la fem a través de la Cooperativa de Banyoles, sota el nom de Vedella com Cal.

—A mi el que m'ha anat més bé ha estat l'apadrinament de vaques. Per tal que l'explotació agrària sigui sostenible i tiri endavant m'he hagut de convertir en productor, elaborador i distribuïdor. He hagut de diversificar al màxim el procés de producció. El que he hagut de fer ha estat arribar al punt final, al consumidor. D'aquesta manera la producció té més valor i en podem viure dignament.

—Hem hagut de procurar retallar despeses i fer inversions pràctiques. Nosaltres teníem una explotació de vaques de llet, però les coses no anaven gaire bé i vam haver de plegar, perquè calia fer-hi massa inversió, el preu de la llet anava avall i no ho vam veure clar. Vam aprofitar les naus que ja teníem i vam ficar-hi vedells integrats l'any 2006 (aproximadament 200 caps). Tenim camps en propietat i arrendats i anem fent ordi, faves, blat i blat de moro per complementar.

Des de la teva experiència, com veus el futur del teu sector?

—De moment si el preu no puja la cosa no està gaire clara, està una mica estancada. Penseu que estem produint carn de vedella al mateix preu que fa 30 anys. Cada vegada queden menys carnisers professionals, la gent té tendència a anar a comprar a les grans superfícies i no sap valorar la qualitat de la carn. A part, hi ha moviments de bestiar de l'estranger que fan baixar els preus i que ens estan portant tot tipus de problemes sanitaris. Nosaltres ho anem fent tan bé com podem, però el preu hauria de canviar.

—Jo veig més bé el futur de l'agricultura ecològica. Veig futur en els pagesos que puguem distribuir els nostres productes nosaltres mateixos associats amb altres productors, però és molt difícil, perquè els productors, com que toquem tantes tecles, no tenim temps ni recursos. Amb tot, cada vegada hi ha més productors petits que estan distribuint els seus productes, i els va bé. Venen màxima qualitat des d'explotacions petites i molt properes al consumidor final.

—A pagès ja fa temps que estem en crisi... Jo no ho veig gens clar. La gent ara compra poca vedella, perquè és la carn més cara, i no sabem pas com vindrà el futur. El que mata els vedells no pot matar tots els que vol: ja es nota la crisi dels consumidors que ens arriba als productors. Encara tenim «sort» que cobrem els ajuts de la política agrària comunitària (PAC)...

prevalents (agroindustrials i agroterritorials) de les nostres comarques i que segurament no responen, ni per edat ni per gènere, al perfil de productor agrari gironí que de ben segur tenim en ment. La nostra intenció és presentar de manera breu diferents escenaris de treball on cadascun dels entrevistats ens mostra molt sintèticament com s'ha adaptat als canvis i quina visió té del seu futur.



LLUÍS PALOMER,
Sant Jordi Desvalls
(Gironès)
Porcí integrat



MARC XIFRA,
Riudellots de la Selva
(Selva)
Vaquí de llet



JORDI CASAPONSA,
Figueres
(Alt Empordà)
Cicle tancat de porcí ibèric

Quina és la teva estratègia per tirar endavant l'explotació agrària?

—Nosaltres abans teníem el cercle tancat, sobretot amb les mares, però hi va haver el problema que el porc petit anava tan i tan barat que vam haver de plegar, perquè no t'hi guanyaves la vida. Amb les mares hi perdíem cèntims. Llavors, l'any 1992, vam transformar una part de l'explotació i es va fer tot engreix. Es va començar per una nau i actualment n'hi ha tres. Hem hagut de posar-hi molta força de voluntat, molta feina, i esperem que els preus s'aguantin.

—El que hem hagut de fer tots, no jo solament, ha estat descapitalitzar-nos i intentar que es puguin pagar les inversions per poder produir més; adaptar-te a les normatives, i sense adonar-te'n... pujar al carro. Si vols tenir qualitat de vida cal anar modernitzant-se i cercar un equilibri. Ara hem fet una granja nova, però és molt difícil! Cal una guia d'estructura empresarial per mirar endavant.

—Nosaltres teníem una explotació de porc blanc, ens vam voler especialitzar i vam canviar l'estratègia de producció del porc blanc al porc ibèric. Vam buscar una línia de més qualitat per diferenciar-nos i per aconseguir el valor afegit que això suposa. Fem tot el cicle tancat i venem tota la producció al mateix client; ell ja s'encarrega de fer-ne la distribució. Per fer front a la crisi, de moment anem ajustant despeses i intentem ser el màxim d'eficients possible.

Des de la teva experiència, com veus el futur del teu sector?

—Jo crec que si no s'arregla pas una mica... ho veig malament, per una senzilla raó: perquè és tanta la diferència de preu entre el que es cobra actualment per la carn sortint de la granja i el que paga el consumidor a la carnisseria que es perd tot pel camí! Caldria regular-ho una mica per tal que el preu del consumidor no fos tan diferent del que rebem nosaltres, i no només amb això, sinó amb tot: el blat, les verdures, la llet, la carn... Que no hi hagi tanta diferència entre qui ho cultiva i qui ho consumeix. Si això no es pot arreglar, anem malament!

—El veig complicat, perquè tu no pots posar un preu al producte que fas. El productor no s'està guanyant la vida. Els costos de producció són molt alts i sempre hi ha molta incertesa. L'estratègia de diversificació és molt complicada. Si és una cosa que dóna diners al final sempre l'acaba fent un altre, com per exemple en el turisme rural o l'energia solar. També hi ha productors que estan fent la transformació a casa amb un petit obrador, però és una altra estratègia: deixes de ser productor per convertir-te en transformador i distribuïdor. La veritat és que els va bé!

—Ara mateix, molt malament. El sector del porc ibèric està encara pitjor que el del porc blanc. Amb la crisi la gent gasta menys i deixa de menjar els porcs més cars. De moment continuem, i ja veurem com va caminant el sector.