EL MUNDO/EL DIA DE BALEARES ☛ NUMERO 1.174. DIMECRES 29 DE MAIG DE 2019

FORA VILA VERD

SUPLEMENT D'ECOLOGIA, AGRICULTURA, NATURA, PATRIMONI I CULTURA POPULAR



EIVISSA. AVANCEN ELS TRÀMITS PER CREAR UNA INDICACIÓ GEOGRÀFICA PROTEGIDA PER A L'HISTÒRIC OLI D'OLIVA VERJO DE L'ILLA D'EIVISSA



OCELL. EL BUSQUERET COALLARGA ÉS UN DELS POCS ENDEMISMES AVIARIS DE LES ILLES BALEARS, SEDENTARI, TERRITORIAL I BON CANTADOR



J. SERRA

Un safareig ple d'aigua en un hort del llogueret de Binibassí poblat de tarongers, llimoneres i alvocats, en ple vall de Sóller.

ES POT VIURE DE LA TERRA?

A LA TRAMUNTANA. PAGESOS I RAMADERS DE LA SERRA DE TRAMUNTANA CERQUEN SOLUCIONS PER FER RENDIBLE LA SEVA ACTIVITAT / L'ENTITAT TRAMUNTANA XXI ELS AJUDA A TROBAR UN FUTUR / VOLEN EXPLORAR EL CARÀCTER ÚNIC DELS SEUS PRODUCTES I LA CORESPONSABILITAT DELS CONSUMIDORS

REPORTATGE

SERRA DE TRAMUNTANA.

Pagesos i ramaders de la Serra cerquen solucions per fer rendible la seva activitat. Valorar el caràcter únic dels seus productes és clau per a la supervivència d'un sector agrícola que no només és una postal i que treballa en un lloc molt complexe.

El repte de viure de la terra

F.V.V.

"Qui viu 100% del que treu de la finca, de les ovelles i tot això?", demana Jaume Garcies, pagès de la finca de Son Llampaies de Sóller. Dues persones aixequen la mà, davant la quarantena que conforma el grup. L'escena té lloc a la trobada de gestors de la Serra que va organitzar l'associació Tramuntana XXI a Bàlitx d'Avall el passat mes de gener. Pagesos i ramaders, provinents des d'Andratx a Pollença, es van reunir per reflexionar sobre quines són les problemàtiques que afecten el dia a dia dels que treballen i cuiden la Serra, i a la vegada fer propostes i detectar oportunitats per tal de transformar la situació actual de manca de rendibilitat del sector primari de la Tramuntana.

La Serra de Tramuntana té dificultats per a la producció a preus competitius a causa de la seva peculiar orografia i el seu clima, a diferència del Pla de Mallorca. La mecanització de les limitades superfícies cultivables és complicada a causa del difícil accés, a la seva reduïda extensió i al fort pendent. A més, s'han de mantenir les marjades i els camins, així com altres construccions de pedra en sec. "L'agricultura, però, és clau per al manteniment d'un paisatge de qualitat, per disminuir el risc d'incendis i per l'equilibri eco-agrari", explica Joan Mayol, biòleg i vicepresident de l'associació Tramuntana XXI.

Jaume Seguí és un jove productor agrícola i ramader d'Es Capdellà. Seguí és biòleg i treballa als matins al Jardí Botànic de Sóller, però està enamorat de la feina al camp. "Tot el que sé d'agronomia m'ho va ensenyar el meu padrí", explica, "li vaig prometre que cuidaria de la finca quan ell no hi fos, hi tenc un vincle emocional".

Jaume Seguí. La finca és al Coll Gomar, a Es Capdellà, on el seu padrí li va deixar 18 hectàrees de garrover, ametler i olivera, cultivades en forma de mosaic a les faldes de la Serra de Tramuntana. Els productes que obté treballant la terra al seu temps lliure intenta comercialitzar-los, però no és fàcil. "Veus el preu al qual venen els teus productes i és pel triple del que t'ho han comprat", es lamenta. "Fan ganes de processar un mateix, però t'hi has de dedicar a temps complet i has de saber de tot: envasat, etiquetatge, màrqueting", enumera, "per llançar-te has de fer una inversió gran: la situació no és esperançadora i això et fa anar al que és segur i cercar altres feines".

> Tramuntana XXI va reunir persones que treballen i cuiden la Serra per avaluar-la

Per a Seguí l'únic camí és associar-se amb altres productors, ja que "lluitar tots sols contra el mercat és impossible". Per això s'ha vinculat al projecte de Me Ecològic de Mallorca, una marca de l'Associació de Producció Agrària Ecològica de Mallorca (APAEMA). Abans li pagaven 20 euros per me, associant-se a Me Ecològic n'hi paguen 50: s'eliminen intermediaris i els ramaders cobren un preu directe. Han de pagar una quota inicial per entrar al projecte però ràpidament es rendibilitza. Jaume Seguí troba que necessiten més



La finca de Bàlitx de Dalt, en plena Serra de Tramuntana, un indret poblat per boscos d'alzinars i pinars i també per grans extensions d



Miquel Gual, president de la Cooperativa Agrícola de Sóller.



Moisés López, un dels fundadors de la cooperativa Coane



REPORTATGE FOTOGRÀFIC DE J .SERRA

cobertes per velles oliveres.



egra.



Joan Mayol, vicepresident de l'entitat Tramuntana XXI.

suport: "Per a mi, com a jove pagès, seria interessant rebre assessoria per saber com muntar una empresa agrícola".

La campanya passada el preu de l'oli verge a la llotja d'Andalusia, la més important d'Espanya (i probablement del món) per vendre aquest producte, era de 2,80 euros per litre. A Sóller, al cor de la Serra de Tramuntana, on la producció d'olives és molt més complicada, al pagès se li paguen 6 euros per litre d'oli. Molts es queixen que els costa més del doble produir-lo.

● **Miquel Gual.** "Si no som capaços de vendre a sobrepreu els productes de la Serra de Tramuntana, això pot acabar molt malament", explica Miquel Gual, assenyalant les muntanyes que envolten el seu poble. Gual és el president de la Cooperativa Agrícola de Sóller, que enguany fa 120 anys i aglutina a 350 productors, majoritàriament de cítrics i oli. "Fa més d'un segle els pagesos de Sóller es van organitzar perquè els grans cacics terratinents controlaven els preus i els vaixells que anaven a França, tenien el mercat copat", explica Gual. "Avui han canviat els actors, ara són les grans plataformes d'alimentació les que marquen els preus i tenen el monopoli, però la cooperativa com a fórmula per sobreviure és encara vigent", conclou.

Els beneficis que genera la cooperativa es reinverteixen en logística, instal·lacions per processar les matèries primeres (per exemple, per fer confitures), organitzar formacions per identificar i actuar sobre les plagues. L'augment de productivitat de la cooperativa ha crescut moltíssim: fa cinc anys produïen 300.000 quilos de taronja, ara 900.000 i calculen que d'aquí a tres anys poden estar produint més de dos tones. "Fa cent anys, l'Arxiduc Lluís Salvador deia que a la Vall de Sóller es produïen anualment entre sis i set tones", afirma Gual, "així que avui en dia hauríem de ser capaços de saber com comercialitzar aquests volums".

La Cooperativa Coanegra també va trobar en l'associacionisme una via per sobreviure. La peculiaritat d'aquesta cooperativa és que la van fundar consumidors que volien "menjar sa a un preu just". Van començar a fer contactes amb agricultors ecològics locals per sumar-los a la cooperativa, i ells mateixos van començar a cultivar hortalisses i fruites a una petita finca cedida a la Vall del Coanegra, entre Alaró i Santa Maria. A més, comercialitzen els productes a una botiga a Marratxí.

Moltes vegades tenen excedents i en Moisés López, un dels fundadors i socis de Coanegra, reconeix que els costa "col·locar" els productes. Per això, busquen fórmules, com fer proves amb producte elaborat (figues i tomàtigues seques, oli, lleguminoses cuites i envasades) o fent convenis amb escoles públiques perquè incloguin els seus productes ecològics als menús. A Alcúdia ja està funcionant a l'escoleta municipal, i acaben de començar a treballar amb l'escola pública d'Alaró, que aviat tindrà menú ecològic fet amb productes de Coanegra.

Fer un vincle entre producció agrària a la Serra i turisme és clau per a López: "Costa que els hotelers no només mirin pel preu de compra i apostin pel valor afegit que li dona al seu negoci tenir un producte ecològic i quilòmetre zero", explica.

Miquel Gual de la Cooperativa de Sóller opina que "el pagès és el gestor del paisatge que venem i s'ha de veure com participa del pastís immens del turisme, hauríem de rebre més ajudes de l'ecotaxa". "El repte és que el pagès pugui fer el seu producte de qualitat i trobar un preu just per a ell: és l'única manera de conservar el paisatge", afegeix, "s'ha de valorar i pagar la singularitat de produir en unes condicions complicades com aquestes, la gent se n'ha de sentir coresponsable: no estàs pagant un preu per un producte, estàs contribuint que un tros de l'illa es mantingui".

● **Joan Mayol.** Per a Joan Mayol, de Tramuntana XXI, "hem de començar a assumir que hi ha d'haver ingressos rurals complementaris als agro-ramaders". Es refereix a les experiències d'agroturisme, "els serveis turístics en edificis ja existents", remarca. "A més, cal buscar la manera per veure com la forta demanda de la Serra com a espai de lleure genera recursos per al benefici comarcal", reflexiona Mayol. "Avui mateix hi havia centenars de ciclistes, generant dificultats reals de trànsit i que fan la despesa d'estada fora de la Serra. És una activitat amb baixíssim impacte ambiental, però que produeix efectes econòmics bàsicament fora de Tramuntana", diu.

Amb l'objectiu de canalitzar aquestes potencials sinergies entre sector agrícola, sector privat dedicat a l'hostaleria i turisme, el Consell de Mallorca, amb assessoria i suport d'entitats com Tramuntana XXI, ha creat la marca Serra de Tramuntana. L'objectiu de la marca és fomentar que el sector agrícola certifiqui els seus productes amb un segell propi i autòcton, impulsar que els hotelers i restauradors incloguin a la seva oferta productes locals de la Serra i afavorir que els turistes coneguin l'existència d'aquests productes perquè els consumeixin com a part de la seva experiència a l'illa.

> Es crea una marca per fomentar els productes propis i poder-los vendre als turistes

Poden sol·licitar el segell distintiu de la marca els productors agrícoles, principalment els dedicats al sector del vi, oli, olives, productes hortícoles, cítrics, aigua i me. La finca ha de tenir un mínim del 66% dins la Serra de Tramuntana. Les empreses de restauració, allotjaments turístics, comerços i serveis que comercialitzen productes locals poden demanar un altre segell distintiu vinculat, el d'Amics de la Serra.

"Un paisatge agrícola per necessitat és un paisatge gastronòmic", explica Joe Holles, president de Tramuntana XXI. "La gent quan ve a la Serra no sol fer aquesta connexió, si tinguessin tota la informació estem segurs que estarien disposats a pagar un poc més per consumir producte local", comenta. Per a Holles, s'han d'oferir totes les facilitats al sector privat perquè ajudi a donar sortida al producte local, i "no podem dependre de la filantropia dels empresaris, els hi ha de sortir rendible oferir productes de la Serra".

A més, pensa que la Tramuntana podria servir de laboratori per a demostrar bones pràctiques connectant sector agrícola, sector de l'hostaleria i turisme. "Si els pagesos senten que és reconeguda, valorada i pagada la seva tasca com a gestors del paisatge i el territori; si els hotelers realment guanyen valor, i per tant, ingressos oferint productes locals i quilòmetre zero; si els visitants troben que poden completar la seva experiència turística amb un viatge gastronòmic a la Serra; la visió cap al turisme seria més positiva i no perdríem cada dia agents del sector primari fonamentals per preservar la Serra", explica Holles.

BAIXA RENDIBILITAT.

Les causes de la manca de rendibilitat del sector agrari a la Serra que van identificar els pagesos i ramaders que van assistir a la trobada a Bàlitx d'Avall varen ser molt diverses: baix preu de mercat dels productes agrícoles, manca de suport a la creació de noves empreses, poc relleu generacional que repercuteix en falta d'innovació i professionalització per millorar la relació cost i benefici.

SOLUCIONS.

Es va acordar abordar el problema des de dues perspectives: d'una banda, buscar mecanismes per disminuir els costos de producció i, de l'altre, incrementar els ingressos.

COL·LABORACIÓ.

Les propostes més populars van ser la millora de les estructures comercials, com la creació d'una taula turística - agrícola, on es pactin projectes assolibles de col·laboració entre els sectors i millorar el funcionament de les cooperatives.

FORMACIÓ RURAL.

Una altra proposta amb molta acollida va ser la creació d'un centre de formació agro-rural, amb formació específica per oficis vinculats al medi rural a la Serra de Tramuntana.