

**Jordi Peix i Massip\*\***

## **RESUM**

El sector agrari i agroalimentari de Catalunya ha escollit un model intensiu de mercat. L'agricultura i la transformació alimentària s'han adaptat a la demanda interior, han potenciat les vendes a la resta de la Península i han generat un fort creixement en les exportacions. La població de Catalunya (ja som set milions!), el turisme en creixement i la pressió constant de la demanda de la resta de l'Estat i d'Europa permeten una millor especialització. I tot això, tenint en compte que l'agricultura de Catalunya rep molt poques subvencions de la UE, i la seva balança fiscal amb Europa és notablement deficitària. El model productiu de l'agricultura catalana s'assenta en dos pilars: el mercat i el factor humà, que permeten la introducció d'innovacions, basats en la recerca, la divulgació i la millora de les estructures tant de producció com de comercialització. Els tècnics agraris actuen especialment en la superació de la manca de serveis i de les barreres en la distribució, en la difusió de noves tecnologies i en l'apropament a les fonts del coneixement, que són el carburant del canvi, recordant l'objectiu de la Cimera de la Unió Europea de l'any 2000 a Lisboa: «Cal fer que Europa sigui l'economia més competitiva i dinàmica del món, basada en el coneixement». Potser un dels factors que han crescut menys en els darrers anys són les infraestructures en general, que van des de les comunicacions, les tecnologies de la informació i la comunicació (TIC), fins a les plataformes logístiques o la difusió de les noves tecnologies. Cal destacar especialment el gran esforç de la gran plataforma alimentària que representa Mercabarna, el «gran ventre de Barcelona», que ha sabut promoure noves formes de comercialització, especialment en el sector de la fruita i les verdures.

PARAULES CLAU: alimentació, estructura, agricultura, desenvolupament, competitivitat.

\* 1r Congrés sobre Agricultura, Alimentació i Medi Ambient. Universitat Politècnica de Catalunya. Escola Superior d'Agricultura de Barcelona. Castelldefels, 2 i 3 de febrer de 2006.

\*\* Assessor del Departament d'Agricultura, Ramaderia i Pesca, Gran Via de les Corts Catalanes, 612-614, 08007 Barcelona. A/e: [jpeix@gencat.net](mailto:jpeix@gencat.net).

## **1. «NO SÉ QUÈ EM PASSA». L'EXPRESSIÓ D'UN MOMENT D'INCERTESA**

El món rural ha llançat un crit d'angoixa: «No sé què em passa», que podria ser degut a un augment constant de les incerteses: incertesa dels mercats, incertesa en les noves normes i reglaments, incertesa en les polítiques agràries europees i incertesa en els mercats llunyans. A més, hi ha un ròssec constant en l'esperit, en la vocació professional que es consolida en una crisi de l'autoestima, causada també per la caiguda de la valoració social del sector. En el món agrari hi ha un clar malestar. Un malestar segurament provocat perquè el món canvia molt ràpidament: el model de consum, la visió del medi rural, els mercats, la política agrícola comuna (PAC) i, fins i tot, les estructures de distribució. Les noves oportunitats de negoci aboquen periòdicament més producte del que la demanda pot absorbir, en un mercat cada vegada més saturat, amb canvis de rumb freqüents, sotragades, caigudes de preus, oscil·lacions, per no parlar de gelades, sequeres o pedregades.

### **1.1. La caiguda de l'amor idíl·lic al món pagès**

El món pagès se sent criticat i incomprès. Veu un fort rebuig a la seva professió i un menyspreu cada vegada més gran, que fins i tot es reflecteix en les sèries televisives. Hi ha una colla de raons que darrerament s'han amuntegat: la desconexió dels ajuts de la PAC, que impliquen cobrar sense treballar; les elevades subvencions de la rica Europa —una vaca cobra més subvencions que allò que guanya un ciutadà del Tercer Món—, com diu Inter món; els ajuts indiscriminats que afavoreixen els reis i ducs, però embruten la professió; el tradicional proteccionisme que ha fet que el menjar sigui més car; una política agrària europea que potencia la fam del Tercer Món, perquè aboca excedents subvencionats i trenca, així, el teixit bàsic productiu; la periòdica destrucció de fruites i verdures com a pecat original; el fre que representen per a la cohesió europea els ajuts agraris, que s'emporten el 45 % del pressupost, i el productivisme, que utilitza insecticides en l'agricultura, additius en la ramaderia i farines animals per a l'alimentació de les vaques.

L'agricultura, segons la societat (urbana), ha comès un gran error, el de generar també residus, precisament igual que el món urbà. La societat urbana no pot acceptar que l'agricultura sigui com ella, i això ho resumeix Francesc Sanuy quan diu «que aquest país s'ha convertit en l'economia de les tres P, és a dir, dels tres negocis expansius: peatges, purins i prostitució». L'agricultor sap que la societat no coneix la realitat del món agrari, la duresa del seu treball a la intempèrie, però tot s'ha de dir, a vegades la societat també té el sentiment d'una nostàlgia d'un temps passat en què la vida bucòlica del camp era millor. Molts pagesos creuen que estan mal pagats, que s'han

equivocat d'haver escollit la feina de pagès, a la qual, no obstant això, estimen amb «passió». Tenen por de quedar-se sols (el percentatge del PIB agrari sobre el PIB total disminueix anualment). Algú prefereix que els seus fills siguin funcionaris d'allò que tenen més a prop: mestre, mossò d'esquadra, bomber o agent rural. Són els nous oficis que hi ha en la societat catalana i que abans es creien que no eren per a ells. Fins ara allò que valoraven, i pel que lluitaven més, era ser amos d'ells mateixos: «volen viure de la terra», volen la independència, però veuen que cada vegada són menys amos, estan integrats en sistemes verticals privats o cooperatius dels quals no se'n poden sortir i que no poden dominar.

## **1.2. Els euroburòcrates. Allò que no és ètic mai no pot ser sostenible a llarg termini**

La reforma de la PAC potser ara ha estat el detonant. La burocràcia, la paperassa, els reglaments, així com la manca de reconeixement de l'ofici de pagès creixen ràpidament. Enguany es cobrarà el dret de pagament únic (DPU), un sistema injust. Per què els pagesos que produïen remolatxa de sucre cobren 900 euros/ha; els de panís, 435; els d'alfals, 300; els d'ordi, 250, i els de la llet o arròs, més de 1.000? La creació del DPU ha estat finalment la visualització d'un sistema aberrant i incomprensible. I a més tots podran fer el conreu que vulguin, competint deslleialment. I, a més, ja no és obligatori conrear o produir. Per a un pagès, això és un insult a la seva esforçada feina, de sol a sol. Això no es pot entendre de cap manera, ni al camp, ni a la ciutat.

El pagès accepta, i fins i tot argumenta, la multifuncionalitat. És conscient que és un empresari, però també alguna cosa més. No pot acceptar que l'agricultura i el medi natural siguin motiu de conflicte, jo tampoc. Però allò més important que ha provocat tota la reforma de la PAC és la incertesa, la incertesa d'uns mercats en canvi permanent en els quals no es pot influir: els pagesos estan massa lluny del poder de decisió. El minifundisme els fa febles i la globalització els anorrea. Ara és el retorn del cant del lliure mercat. Tots sabem que el lliure mercat no existeix; tot empresari, tot país, busca la posició dominant, amb negociacions bilaterals, amb compensacions, amb accions de força, amb marques i amb guerres, si cal. No hi ha res més segur, tot canvia i hi ha el perill de demanar el megaproteccionisme, el *cocooning*, i així no cal fer esforços. És preferible argumentar la sobirania alimentària per tal de negociar els preus amb l'Estat (el patró), que no pas amb el mercat, que, a sobre, es considera que està dominat per les multinacionals o la gran distribució: els dos eixos del mal. En el fons es discuteixen, també, problemes de dependència, d'independència o d'interrelació entre pobles i consumidors. Cal prendre una posició clara. Cal definir les regles del joc una vegada per totes, la societat no pot acceptar defensar el proteccionisme

quan convé i, a la vegada, la promoció de les exportacions. No cal oblidar que avui Catalunya està molt integrada als mercats internacionals: és, bàsicament, importadora de matèries primeres a baix preu, sense processar, i exportadora de productes elaborats amb un valor afegit incorporat.

Les organitzacions agràries també reclamen protecció i ajuts a la renda, s'obliden, massa sovint, de reivindicar ajuts per a la millora de la competitivitat i transformen els plans de reestructuració en ajuts a la renda. En tot cas, és cert que cal preservar el valor estratègic de l'agricultura, però amb diferenciació de producte, potenciant i transformant el concepte de *traçabilitat* com a acció burocràtica, en una distinció de la qualitat, de producte diferenciat i aliments de proximitat. Cal reinventar el model d'agricultura, d'acord amb les necessitats de cada comarca i de cada país. El Pacte Territorial és un bon model per començar, perquè la producció de matèries primeres es pot deslocalitzar, però la indústria alimentària s'ha de quedar a prop del producte o a prop del consumidor.

### **1.3. Els conceptes econòmics agraris també canvien: del llarg termini al curt termini**

L'agricultura necessita previsions a llarg termini, però el mercat i el sistema econòmic només aporten solucions a curt termini. El sector agrari estava acostumat a fer inversions a vint o trenta anys, i ara les hem d'amortitzar en un màxim de vuit a deu anys, tot just en el precís moment en què les inversions, com ara la plantació de fruiters, comencen a tenir bons rendiments. I a més, ara, Espanya està en un cicle inflacionari que fa pujar ràpidament els costos, però, tanmateix, les rendes no segueixen el mateix ritme.

La incertesa té un alt cost econòmic, que es pot definir clarament com un augment del risc i, per tant, dels costos dels préstecs. Però també té un cost social, que es pot definir clarament i senzilla per l'abandonament no només de la producció, sinó també de l'ofici i de tot un món, el món rural. La confiança, només la confiança en el futur, és rendible per ella mateixa, ja que esperona inversions, accelera el canvi i crea una massa crítica de desenvolupament de les innovacions.

No obstant això, l'agricultura catalana és una de les més competitives de l'Estat, i la productivitat segueix creixent per moltes raons, i segurament la més important és que ja està acostumada a treballar per al mercat. L'agricultura catalana és líder de l'Estat en una colla de sectors agrícoles, i els darrers anys es va consolidant com una de les primeres regions agroalimentàries d'Europa. Tota crisi equival a una nova oportunitat i s'ha d'aprofitar, cercant alternatives, tenint en compte especialment l'opinió de la societat i oferint una nova visió de la realitat pagesa. La confiança, la valoració d'un produc-

te o d'un sector es pot guanyar amb publicitat, però també amb esforços reals per a la millora dels productes, del paisatge, del medi i d'una ètica de comportament. Val la pena insistir que la millora de la confiança té uns beneficis directes, polítics, socials i també econòmics.

És per això que proposo substituir la confrontació per la seducció: cal superar les tensions en els talls de carretera mitjançant la distribució amable d'aliments tot manifestant-se, cal saber explicar i cal escoltar. Un dels sectors que cal convèncer més és el de les organitzacions que lluiten pel desenvolupament del Tercer Món. Precisament el Congrés del Món Rural ha tingut com a objectiu no només analitzar les causes de la crisi, sinó també començar a treballar per donar una nova imatge al món rural, perquè estigui més present en el context de la societat catalana. L'objectiu és el de seduir el ciutadà amb una oferta de serveis i productes, d'acord amb les seves noves esperances i necessitats. Fa poc, a Lleida, s'ha proposat una campanya per millorar la presència de la fruita en el consum i s'ha proposat el neologisme *fruinar*: 'fruir, menjant fruita'. L'èxit dependrà de la campanya que es realitzi. Però el concepte és aquest: menjar fruit, estar al costat de la salut de les persones, seduir i, per tant, ser estimat.

## **2. DIVERSITAT D'EMPRESES, DE TERRITORIS I DE SECTORS PRODUCTIUS**

### **2.1. La diagnosi col·lectiva no és la suma de les diagnosis individuals**

Catalunya està definida per un territori molt trencat, amb un 65 % de superfície forestal i amb un escàs 30 % de superfície cultivable. La superfície llaurada es va reduint progressivament, empesa per la cessió a matollar i, després, a bosc de les finques de difícil mecanització i, en part, en una petita part, per l'ocupació de les millors terres per les actuacions urbanístiques i les grans infraestructures de comunicació. Actualment tenim un milió d'hectàrees més de bosc que a principi del segle xx. És per això que qualsevol esforç de creixement de la producció final agrària (PFA) passa per la intensificació de l'agricultura, que es resumeix en la transformació dels secans en regadiu, l'augment de la ramaderia intensiva, els conreus arboris en les zones de secà (vinya, ametller i olivera) i els productes de qualitat i proximitat en les zones periurbanes. Avui, el 70 % de la producció vegetal es produeix en els regadius, i la producció final ramadera gairebé duplica l'agrària.

La diversitat del territori, que va des d'un clima subtropical, als arrossars del delta de l'Ebre, fins a un d'alpí, als Pirineus, defineix també una varietat, una diversificació i unes desigualtats entre explotacions i territoris molt elevades. En el sector agrari, com en tots els sectors, hi ha explotacions i terri-

toris en ple desenvolupament, d'altres amb bones oportunitats de modernització a les quals cal ajudar i, finalment, unes darreres que tenen realment dificultats per tirar endavant. Les polítiques de sosteniment de preus, per definició, no tenen en compte aquesta realitat, i les estructurals, les millor adaptades, són precisament les menys dotades econòmicament.

En relació amb l'agricultura, cal tenir en compte que cinc comarques (el Segrià, el Baix Ebre, el Montsià, la Noguera i el Pla d'Urgell), totes a la conca de l'Ebre, acaparen el 50 % de la base imposable cadastral de Catalunya. A l'altra punta, vint-i-vuit comarques generen només el 25 % de la base imposable, però, en canvi, suposen el 50 % de la superfície llaurada. Així, a partir d'un territori amb diferents potencialitats, es generen diverses alternatives de desenvolupament, amb unes estructures totalment adaptades a la seva vocació territorial. S'ha intentat definir la problemàtica, o, millor, l'handicap, de cada zona amb qualificacions que intenten definir el problema: zona periurbana, de muntanya, desafavorida o sòl agrari de protecció especial. Allò que s'entén menys és la zona que es va qualificar com *d'agricultura consolidada* en el Programa de Desenvolupament Rural (PDR) que expira enguany, precisament perquè l'agricultura està sofrint un dels canvis més importants dels darrers trenta anys arreu del territori.

La proposta de contracte global d'explotació és una resposta pragmàtica a les diverses personalitats i necessitats de cada territori. La planificació territorial ja és un pas endavant d'elevat interès (pactes territorials), però no es tracta només de programar globalment, a més cal realitzar una veritable microcirurgia d'acord amb cada cas, amb cada explotació agrària.

A Catalunya fem de tot, però cada vegada més les explotacions s'han anat especialitzant i s'han integrat en un dels deu grans sectors productius. Des d'un punt de vista macroeconòmic, podem afirmar que la ramaderia genera producció i marge brut, i l'agricultura dona feina, genera ocupats i arrepla els pagesos.

La necessitat de disposar de superfície llaurada per tal d'eliminar les deieccions ramaderes és un dels nous elements que defineix la complementaritat entre agricultura i ramaderia. L'agricultura intensiva ha potenciat el creixement de comarques, com ara el Maresme; la flor i la planta ornamental, al Baix Llobregat; els hivernacles i l'horta, a Osona, amb una clara especialització ramadera; l'Alt Empordà, amb una diversitat de produccions basades en la ramaderia intensiva, la fruita i les produccions de regadiu extensiu, i, finalment, el Penedès (l'Alt i el Baix), que s'ha consolidat com la primera zona espanyola productora de vi embotellat.

D'acord amb les seves característiques de producció propera a zones urbanes i seguint alguns indicadors europeus, podríem qualificar tota l'agricul-

tura com a periurbana, en el sentit que, a tots els pobles de Catalunya, els actius agraris són minoritaris. És una realitat que, d'una banda, dificulta clarament el creixement del sector agrari, per la competència pels usos del sòl o per les limitacions que sofreix la ramaderia intensiva, però que, de l'altra, genera una demanda creixent de nous jaciments d'ocupació i en especial d'allò que podem anomenar *una agricultura de serveis*; de producció de plantes de viver, per la demanda de la jardineria; de producció de planter d'horta per a les urbanitzacions, o de productes artesans de qualitat, per la demanda dels caps de setmana. Aquesta nova agricultura, o agricultura alternativa, és difícil de quantificar estadísticament, però representa un dels sectors amb més creixement. Aquesta és, segurament, la causa que fa que els ocupats agraris de la província de Barcelona segueixin creixent i se situïn al mateix nivell que els de les Terres de Lleida.

Les comarques que entre 1991 i 2001 (censos de població) han perdut població agrària han estat bàsicament les anomenades *de muntanya*. En el món rural, no és gens senzill delimitar la barrera entre agricultura, indústria o serveis. Les agrobotigues, que estan substituint els locals de les antigues cooperatives de poble un cop fusionades en entitats majors; l'agroturisme o el turisme enològic, que defineix una nova manera de veure o viure en el món rural; les activitats de lleure en les zones de muntanya, que es creen al redós dels parcs naturals; les granges escola, que ofereixen complements pedagògics als establiments escolars de ciutat; la gestió d'espais naturals, realitzats per fills de pagesos; les activitats cinegètiques, que complementen els ingressos de molts pobles, formen totes elles un conglomerat dinàmic d'iniciatives en el món rural que, sumades, defineixen un nou sector emergent amb una fortalesa creixent, ideal per a la reconversió de moltes explotacions familiars agràries. Allò que cal valorar especialment és que aquestes iniciatives ja no són marginals i que encara que en una molt petita part han estat promogudes per gent de fora, els anomenats *neorurals*, qui ha assumit en realitat el seu desenvolupament han estat els mateixos pagesos o, més ben dit, noves generacions de joves pagesos que han acceptat assumir aquestes noves demandes ja no tan directament lligades a les activitats ancestrals. Cal destacar que les escoles d'agricultura han copsat aquesta realitat i ofereixen un ensenyament que es va adaptant a les noves demandes de la societat.

## **2.2. Un fort canvi empresarial: de l'èxode agrari a la consolidació d'una nova empresa agrària**

La comparació dels resultats de l'*Enquesta d'explotacions agràries* dels anys 1993 i 2003 defineix una agricultura en fort creixement (augment de la PFA en un 48 % en deu anys) amb un augment de marge brut per explotació del 88 %. Evidentment, la part negativa és que aquest creixement s'ha realitzat a costa d'una forta reducció d'explotacions.

Els censos agraris i els de població encara recullen una caiguda d'exploracions i població agrària. Però si exclouem els titulars d'explotació jubilats, de més de seixanta-cinc anys, veiem que el percentatge d'agricultors «joves» de menys de quaranta-cinc anys no para d'augmentar. La realitat és que, d'acord amb les dades de l'Agència Tributària per a l'exercici de l'any 2000, els contribuents que declaren rendiments agraris en estimació objectiva només representen el 31 % dels seus rendiments totals. Hi ha molts titulars d'explotació que en realitat no són pagesos, que mantenen la terra i, fins i tot, en treuen rendiments positius. Més que agricultors a temps parcial, allò que hi ha són propietaris de finques, també anomenats *agricultors patrimonials*, que les mantenen com a record de família o complement econòmic, però que en tot cas distorsionen les estadístiques.

No obstant això, un dels fets històrics més remarcables dels darrers anys és que la població activa agrària tendeix a mantenir-se en un mateix nivell i, fins i tot, pujar lleugerament, com indiquen les estadístiques dels assegurats a Catalunya, especialment en el règim de treballadors autònoms (RETA) i en el règim general. Cada vegada hi ha menys empresaris (pagesos), és cert, però hi ha més ocupats, a causa de l'augment de les explotacions amb assalariats. El 2005, a Catalunya, ja hi ha més assalariats que pagesos. Els treballadors que augmenten són els afiliats al règim general i es concentren bàsicament en les zones periurbanes, amb activitats més relacionades amb els serveis agraris; l'activitat de producció de flor i planta ornamental és una de les de més creixement. Les Terres de Lleida i en general de la vall de l'Ebre són les que encara mantenen un bon nombre de pagesos. També cal destacar que les comarques del Maresme, Osona i l'Alt Empordà estan caracteritzades per la intensificació, ja sigui amb ramaderia, planta ornamental o fruiters. En totes les comarques del litoral hi ha més treballadors que empresaris, pel tipus d'explotació especialitzada en productes periurbans d'horta i planta ornamental.

### **2.3. Les zones de muntanya, un problema més agrari que demogràfic**

D'acord amb els censos de població de 1991 i 2001, pràcticament totes les comarques han perdut població agrària. Les que més són les de muntanya, que perden més d'un 40 % de població agrària en deu anys. Fora d'aquestes comarques, s'ha de destacar la pèrdua d'agricultors a l'Alt Empordà, la Garrotxa i les Terres del delta de l'Ebre, empeses pel turisme o la industrialització. Un fet que distorsiona els censos de població és que l'opció «Ocupació» és emplenada pel titular enquestat i... s'és pagès fins a la mort, vull dir fins i tot després de jubilat. En canvi, els jubilats d'altres professions s'inscriuen com allò que són: jubilats.



A escala demogràfica global, si comparem l'evolució de la població de Catalunya amb la de les zones de muntanya, s'observa una recuperació demogràfica creixent pràcticament paral·lela a la de Catalunya. Aquesta millora de població és deguda bàsicament al sector construcció, serveis i turisme. Una política agrària per zones de muntanya haurà de tenir especialment en compte la terciarització de la producció agrària, valorant la multifuncionalitat de les explotacions agràries en relació amb el manteniment del medi natural. El manteniment dels remugants i de totes les pastures de dent (cal incloure-hi els cavalls) com a elements controladors de biomassa esdevé una assignatura urgent per reequilibrar el territori.

### **3. EL MERCAT TÉ LA PARAULA: L'AGRICULTURA TÉ COM A PRIMERA FINALITAT ALIMENTAR ELS CIUTADANS**

Per parlar d'agricultura, en primer lloc hem de parlar del seu mercat proper. Catalunya ha estat històricament un país deficitari d'aliments. A l'edat mitjana, Catalunya va escriure unes pàgines de glòria a partir d'una població total que rondava els tres-cents mil habitants, la població que avui té l'Hospitalet de Llobregat. Però llavors el territori era insuficient per alimentar aquesta reduïda població i per això anava a cercar cereals, primer a Sicília i després a Neopàtria. A partir de mitjan segle XVIII, la població de Catalunya no para de créixer.

Més tard, i per posar un punt de referència, quan a principi del segle XX es va construir l'Escola d'Agricultura de Barcelona per millorar els coneixements dels pagesos, augmentar les produccions i donar de menjar a la població, hi havia només dos milions d'habitants. Per alimentar la població havíem d'importar aliments. Vuitanta anys després, el 1980, ja havíem triplicat la població i el 2025 arribarem a prop dels vuit milions. Ara, d'acord amb les taules *input-output* de Catalunya (TIOC), la balança alimentària (importacions/exportacions) només té un lleuger dèficit d'un 5 % de la producció.

Si parlem d'aliments, hem de parlar de producte, de procés d'envàs o transformació i, finalment, de comercialització. Així es crea una cadena agroalimentària cada vegada més extensa, que cal conèixer integralment per tal d'establir estratègies conjuntes. Tant és així, que ara són necessàries organitzacions interprofessionals que coordinen interessos per tal d'estar presents al mercat, tant proper com llunyà. Cada vegada és més freqüent veure publicitat de nous de Califòrnia a la televisió catalana; taronges d'Espanya, a la francesa, o vins de Catalunya, al Japó.

### **3.1. A Catalunya tenim la voluntat de conquerir nous mercats**

Les TIOC dels anys 1967-1975, 1987, 1994 i 2001 detecten una millora constant del saldo agroalimentari de Catalunya, que el 1994 va ser excedent, i el 2001, només lleugerament deficitari (5 %). Han pujat les produccions agrícoles, han pujat les produccions ramaderes (amb la corresponent importació de cereals), però sobretot ha augmentat la transformació agroalimentària i les exportacions a la resta de l'Estat i a l'exterior que permeten finançar les importacions necessàries. Catalunya és el primer venedor, però també el primer client de les altres regions de l'àmbit de la Corona d'Aragó. Les quatre regions (Aragó, Catalunya, Balears i València) es complementen mútuament i formen el primer mercat agroalimentari de l'Estat. A partir de la incorporació d'Espanya al Mercat Comú el 1986, les exportacions no han parat de créixer. L'índex de cobertura ha passat d'un 30 % el 1988, tot just ingressats al Mercat Comú, al 68 % actual, moment en què ja estem realment en la Unió Europea.

### **3.2. El mercat de proximitat, una oportunitat a defensar**

Al Saló Alimentària 2006, en una exposició sobre els mercats municipals, es definien sis característiques dels mercats de ciutat, que també es poden aplicar a tots els mercats alimentaris.

1. Un lloc de trobada i diversitat del producte.
2. Al mercat es troba la tradició i, a la vegada, la modernitat i la innovació.
3. Al mercat mediterrani hi ha una oferta tant comercial com lúdica, social o cultural (només cal anar a la Boqueria).
4. Són temples de la cultura gastronòmica i dels productes de qualitat.
5. Se situen com a clau del desenvolupament comercial i sociocultural.
6. Finalment, és un lloc de reflexió, de contacte amb l'oferta i la demanda. És el mercat.

Aquests mercats de proximitat han de ser nostres, i per defensar-los hem de complir les expectatives dels compradors, amb productes frescos del dia, amb productes de qualitat, amb productes lligats a les nostres tradicions, amb els productes que exigeixen els nostres cuiners. Però també podem proposar «nous vells productes», aquells que tenen accent de terra, aquells que identifiquen i diferencien la nostra agricultura. El desig de tot productor és el de dominar el mercat, i per tal d'aconseguir-ho un camí és el d'oferir allò que ningú més no pot realitzar. L'agricultura periurbana aquí té una veta de mercat important que ha d'aprofitar i que li dóna raó de ser.

#### **4. LA GLOBALITZACIÓ POT SER UNA BONA POSSIBILITAT PER TAL DE REEQUILIBRAR LA BALANÇA COMERCIAL**

Quan analitzem la realitat de les exportacions alimentàries de Catalunya, veiem que han tingut un creixement notable i que, a més, no són les indústries multinacionals les que exporten, sinó les agroalimentàries més lligades al territori. Això fa que els tres primers sectors exportadors alimentaris siguin precisament els productes típicament agraris com són la carn i els seus elaborats, i els vins i la fruita, que també són els que han crescut més entre 1993 i 2001. D'altra banda, i en relació amb les importacions, tampoc no són les grans indústries alimentàries les primeres. Pràcticament, importem aquells productes per als quals no tenim capacitat productiva suficient, com són el peix, els colonials i el pinso. És cert que les importacions de sectors com ara els formatges han crescut molt seguint l'evolució de la demanda, però també val a dir que l'augment de la demanda ha generat un fort creixement interior del sector: de les cinc formatgeries que hi havia a Catalunya a principi dels anys vuitanta, hem passat a les més de dues-centes cinquanta, incloent-hi les grans i les petites.

##### **4.1. La globalització i el Tercer Món en relació amb el comerç alimentari de Catalunya**

Un dels temes que s'ha plantejat arran de les negociacions en el si de l'Organització Mundial de Comerç és el possible impacte de les exportacions en relació amb el Tercer Món. Si analitzem estrictament Catalunya, les nostres exportacions no estan en competència amb les produccions del Tercer Món, i, per contra, en som clarament importadors, ja que no disposem d'un territori amb un clima tropical adequat. És en aquest sentit que les campanyes internacionals que relacionen polítiques agràries, protecció dels agricultors i globalització haurien de tenir en compte aquesta realitat per tal de cercar aliances i seduccions.

Els quatre grans sectors, que representen cada un d'ells més del 10 % del comerç mundial, són la maquinària i els equipaments, els productes químics, els combustibles i els equipaments de transports, i tots junts representen més del 50 %. El sector alimentari ha tingut un fort creixement, gràcies a la progressiva reducció de les barreres aranzelàries, i ha passat del 3,8 % en el període 1992-2000 al 8 % actual.

Un dels punts dèbils més importants de Catalunya és la seva dependència exterior en matèries primeres per a pinso. Actualment, per cada quilogram que produïm de cereals, n'hem d'importar 2,5, i de proteaginoses, el 100 %. Això ens fa molt vulnerables, i a partir del 2003, a més, hi ha hagut una alça insospitada del cost dels nòlits dels cereals que ha fet pujar el cost

final del pinso. En tot cas, per a un país mediterrani de secà, cal considerar que aquestes importacions en realitat corresponen a importacions virtuals d'aigua. Actualment s'importen 3,5 milions de tones de cereals i oleaginoses, que corresponen a un consum de 1.200 milions de metres cúbics d'aigua (0,3 m<sup>3</sup>/kg) i que representarien una superfície suplementària de regadiu de 100.000 ha, que no tenim.

#### **4.2. Esgotament del model d'explotació familiar agrària?**

El nombre d'empresaris agraris es van reduint suaument, però constantment (1,8 % anual), però, en canvi, el nombre d'assalariats va pujant ràpidament (5,5 % anual). S'està configurant la resposta per lluitar contra la globalització. Les noves formes de divisió del treball, ja sigui mitjançant integracions, especialització o concentració, han significat una ruptura amb l'explotació de policultiu o pluriactivitat tradicional. L'aplicació de la mà d'obra temporal, normalment immigrada, per cobrir les puntes de feina és normal. El dinamisme de les activitats de Pagesos Solidaris és el resultat de la necessitat de contrarestar la globalització (les importacions de països subdesenvolupats) amb les mateixes eines de costos salarials.

La disminució de barreres duaneres obligarà a seguir la reestructuració de les explotacions agràries, que es pot dir que ja succeeix des de fa una colla d'anys i especialment des del nostre ingrés al Mercat Comú. Socialment, el problema ha quedat circumscrit als aproximadament 33.000 empresaris i 33.000 assalariats que conformen la població ocupada de Catalunya, que contrasta fortament amb els 50.000 empresaris i 480.000 assalariats andalusos. Encara que sigui només per situar el tema, a tot l'Estat el 29 % de la mitjana d'ocupats són empresaris, i a Andalusia només el 9 %.

Tot i així, l'agricultura catalana sempre ha rebut inversions de fora del sector, la qual cosa ha generat un grup de mitjanes empreses prou potent per aportar capitals, aplicar nous models de gestió i participar en la dinamització empresarial. Els pagesos veuen amb mals ulls les inversions de fora del sector, però, en tot cas, aporten capital, i és prou dinàmic i prou rendible per justificar l'esforç realitzat. D'acord amb el cens agrari de 1999, les explotacions més grans, amb un marge brut total de més de 100 UDE (120.500 € = 20 MPTA), representen el 23 % de la PFA de Catalunya.

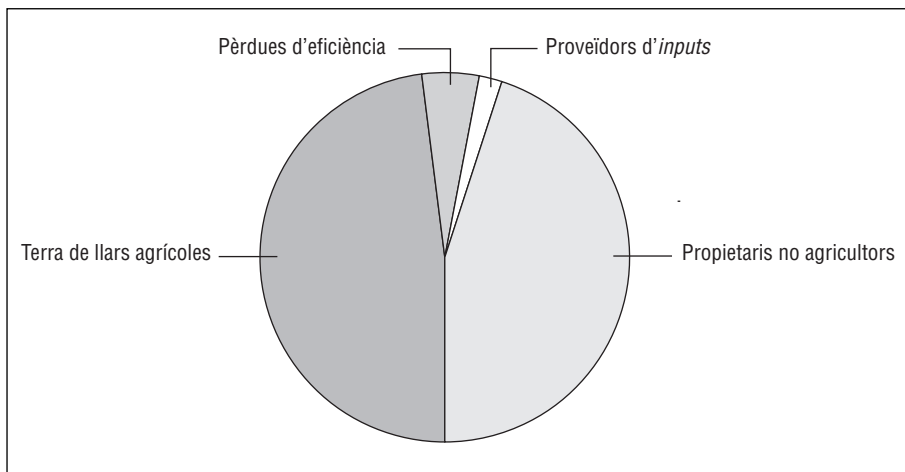
## 5. INCIDÈNCIA DE LA PAC. CATALUNYA ÉS FINANÇADORA NETA DE LA PAC

### 5.1. Situació actual de l'anomenada reforma a mitjà termini (RMT)

No podem posar tots els agricultors al mateix sac. Europa ajuda molt els seus pagesos, però Catalunya, com la major part de regions mediterrànies, és una de les regions que tenen menys ajuts de la PAC. A més, la reforma de la PAC ha fet que els productes del Tercer Món puguin entrar a la Unió Europea amb aranzels especialment reduïts, molt més dels que ells apliquen als productes europeus.

A Catalunya, les subvencions directes representen només un 7,3 % de la PFA. Però hi ha algun sector en què la seva incidència és més alta: per als ovins representa un 46 % de la seva producció; per a l'arròs, un 44 %, i per als cereals, un 32 %. Aquests, i s'ho mereixen per la seva funció de manteniment del medi natural, són els sectors més ajudats. A continuació, entre un 20 % i un 30 % del seu valor final, tenim l'oli d'oliva, els farratges deshidratats i la fruita seca. Els ajuts per als bovins i la llet representen menys d'un 20 %. La resta de sectors, els que aporten més a la PFA de Catalunya, no perceben ajuts directes, entre els quals cal destacar la ramaderia intensiva, la fruita i l'horta i la vinya.

**FIGURA 1.** *Pagament per hectàrees*



Si analitzem el suport agrari estimat per càpita calculat per la Unió Europea, allò que reben els catalans per la PAC en comparació amb allò que paguen veiem que és altament negatiu. Les regions més beneficiades pels ajuts

directes de la PAC són Andalusia (35 %), Castella - la Manxa i Castella i Lleó (32 %), Extremadura (10 %) i Aragó (8 %). Aquestes sis regions perceben el 86 % de les primes que Espanya rep d'Europa. Evidentment, la posició política de cada país i de cada regió en les negociacions de la reforma de la PAC està condicionada pel fet de ser pagador o beneficiat. Els països pagadors són els que més estan insistint en la necessitat de canviar la PAC. Finalment, val a dir que els ajuts de la PAC estan molt repartits: aquí tenim poques grans explotacions que visquin dels ajuts europeus. Les empreses més innovadores, i això deu ser una lliçó, estan situades precisament en els sectors on no hi ha ajuts directes.

En totes les polítiques que proposen subvencions, s'ha de tenir en compte que aquestes queden absorbides ràpidament per una elevació immediata del cost de l'arrendament i, finalment, del preu de la terra. L'efecte de les subvencions queda anul·lat a molt curt termini. Quan Catalunya va entrar en la Comunitat Econòmica Europea, la PAC es basava bàsicament en mesures de suport als preus. El 1992, amb la reforma Mac-Sharry, es van substituir en part per ajuts directes a la producció: les famoses primes de la PAC i, finalment, enguany s'aplica la desvinculació de les produccions de bona part de les subvencions i es crea el DPU per hectàrea. D'acord amb diversos estudis, especialment de l'OCDE, s'ha demostrat que les mesures de suport als preus són molt ineficients en relació amb l'objectiu de salvar les rendes. Els ajuts directes milloren l'eficiència, però en la seva major part es capitalitzen i provoquen una elevació dels preus de la terra i dels arrendaments, la qual cosa beneficia, en bona part, els propietaris no agricultors.

## **5.2. La decadència de l'Administració europea?**

Ara, amb la reforma de la PAC de juny de 2003, es consolida aquesta situació injusta. Es desconnecten la major part dels ajuts i es creen els DPU per hectàrea, escassament redistribuïts per una modulació que arribarà al 5 % d'allò percebut. Es tractava «de canviar alguna cosa perquè tot restés igual». Si parlem de perspectives de l'esdevenidor, ens hem de plantejar el futur dels ajuts, que ara per ara estan previstos solament fins al 2013, però que ja estan subjectes a tensió i revisió constants i estan amenaçats l'any vinent per una disminució (degressivitat) en cas de mancança pressupostària. També cal plantejar, en la mesura que es globalitzin progressivament els mercats, quin futur tenen les restriccions i limitacions de producció, com poden ser els drets de plantació de vinya, el guaret obligatori o les quotes lleteres. El sector del bestiar oví, ja durament penalitzat per les dificultats de millora de productivitat en un territori tan trencat com és el de Catalunya, és segurament el més afectat per una possible disminució dels ajuts.

L'aplicació del DPU dona visibilitat a la gran desigualtat dels ajuts per unitat de superfície, que poden oscil·lar entre els 50 €/ha i els 1.500 €/ha i potser més, i res de res en el tipus d'agricultura mediterrània. Això és degut al fet que les diferents organitzacions comunes de mercat (OCM) varen sortir en èpoques molt diferents, van ser gestionades per grups de pressió més o menys poderosos i això ens portarà inevitablement a fortes tensions entre pagesos, països i regions. Catalunya és una de les regions menys afavorides pels ajuts directes i la reforma de 2003. La complexitat de la proposta de la reforma de 2004 porta a un vertigen regulatori en el qual es barreja el DPU, la connexió parcial, l'augment contradictori de determinats ajuts directes, una retallada del 5 % com a modulació, retallades addicionals d'acord amb l'article 69, una possible degressivitat dels ajuts per a l'any vinent, el manteniment de quotes i drets de plantació i de les famoses restitucions que finalment no decauen del tot. Ara, per acabar-ho d'adobar, es promouen els ajuts estructurals, que obren un ventall de noves possibilitats, i amb la flagrant contradicció d'una notable reducció dels ajuts globals destinats al PDR. Segurament deu voler ser una desnaturalització volguda, per tal de demostrar la incapacitat de l'administració i de tots els agents i estats europeus implicats en la reforma dels mecanismes institucionals.

Actualment, els ajuts europeus representen el 80 % del pressupost del Departament d'Agricultura, Ramaderia i Pesca (DARP) (50 % ajuts sectorials, 5 % d'intervenció de mercats i 25 % del PDR), que necessiten despeses de gestió elevades per l'important volum de funcionaris i d'aparell administratiu, amb sistema d'informació geogràfica inclòs, necessaris per a la seva aplicació. I encara sort que hi havia una voluntat de simplificar les normes. El PDR és l'únic programa del qual disposem d'una certa capacitat de decisió, però que també obliga a un fort cofinançament de la Generalitat de Catalunya. Amb aquest pressupost relativament escàs s'ha de fer front a les accions de promoció, de reestructuració de les explotacions agràries, d'introducció d'innovacions, de modernització del sector agroalimentari i, finalment, a la cada vegada més important acció territorial que promogui un lloc per viure-hi, un espai de lleure i un àmbit per establir una empresa.

## **6. L'AGRICULTURA ESTÀ INTEGRADA EN LA CADENA DE PRODUCCIÓ AGROALIMENTÀRIA**

En els darrers vint-i-cinc anys, el sector agroalimentari ha realitzat un gran esforç de modernització de les seves estructures, i un fet poc conegut és que és el primer sector exportador, i la indústria agroalimentària, el primer sector industrial. La demanda creixent i la introducció d'innovacions han estat els dos factors bàsics de creixement. Val a dir, també, que a Catalunya la producció agroalimentària es realitza bàsicament a partir de petites i mitjanes empreses agrícoles o alimentàries, molt properes al territori.

El millor exemple és el del pernil Serrano, que a l'Estat espanyol és exportat per menys d'una vintena d'indústries, de les quals disset són catalanes. En l'àmbit estrictament agrari, la promoció d'agrupacions de defensa vegetal (ADV), d'agrupacions de defensa sanitària (ADS) i d'agrupacions de gestió d'explotacions agràries (AGE), com a elements d'externalització de la divulgació i millora de la gestió de les explotacions agràries, ha tingut uns resultats excel·lents, fet que ha contribuït fortament a la reducció de tones de pesticides i d'adobs minerals utilitzats, i, per tant, a la conservació del medi natural. I tot això mantenint un grau suau de mecanització, estalviant energia.

Això s'ha aconseguit externalitzant la promoció del coneixement i promovent un nou mutualisme agrari basat en la gestió col·lectiva del coneixement aplicat a realitats quotidianes com són les agrupacions de defensa. La qualificació d'un producte com a elaborat amb tècniques de producció integrada és la culminació i el reconeixement d'una tasca col·lectiva que, finalment, té en compte el mercat i el consumidor. La comercialització i la certificació de producte també són tecnologies que s'han incorporat en els processos productius. A Catalunya, els conceptes *de cadena agroalimentària* i de *interacció de tots els esglaons vers un mateix fi* són conceptes assumits, encara que mancats de plasmació en unes estructures interprofessionals fortes capaces de ser interlocutores amb la distribució.

Catalunya és una regió especialitzada en la indústria i els serveis que detecten amb facilitat les oscil·lacions de l'economia. És per això que cal preservar especialment el sector agroalimentari, ja que és clarament anticíclic. Els ciutadans cada dia tenen necessitat de menjar, poden canviar de menú, reduir la qualitat, però cada dia s'ha de seguir el ritual.

## **7. EL MODEL DE L'AGRICULTURA CATALANA I LA COMPETITIVITAT**

### **7.1. A la recerca d'un model de mercat**

A Catalunya hi ha tant models com sectors productius, territoris i explotacions agràries. Si alguna cosa defineix l'agricultura catalana és la seva diversitat de propostes, emmarcades, això sí, per les influències pedagògiques del mercat proper. Barcelona s'ha comportat sovint com una ciutat hanseàtica, que sortia a pillar i recollir tot allò que trobava en la seva zona d'influència. Però també és veritat que la ciutat burgesa no només en treia aliments, sinó que també creava una demanda i un mercat d'acord amb el seu tarannà comercial que l'impulsava fora del país. Si alguna cosa defineix Catalunya és el seu poder d'adaptació al mercat i les seves necessitats canviants.



La història de l'agricultura catalana és l'evolució d'una agricultura vers els mercats, tant propers com llunyans, que varen anar obrint successivament els mercaders: l'oli i el vi (o alcohol) van ser els grans productes exportats fins a principi del segle xx. Actualment, potser de manera encertada, l'indicador econòmic més utilitzat ja no és la rendibilitat, sinó la competitivitat definida com a millor estructura dels costos en relació amb els altres oferents al mateix mercat. Hem de lluitar produint millor, per compensar l'elevació constant dels costos de mà d'obra. A Espanya són més baixos que en altres països d'Europa, però ara, al darrere, a més dels de sempre, Grècia i Portugal, tenim tots els nouvinguts a la Unió Europea ampliada.

En l'estructura de costos de les explotacions especialitzades, els costos de la mà d'obra són cada vegada menys importants i són superats, segons els sectors, per les compres de matèries primeres, les despeses de maquinària o les amortitzacions de les inversions. Allò que cada vegada marca més la diferència de rendibilitats ja no és la quantitat de producte, sinó la seva qualitat, o, dit d'altra manera, la seva adaptació al mercat. «L'única definició honrada de *benefici* és l'assumpció de risc», i és per això que s'aconsegueixen millors resultats en la producció de productes de mercat (fruita o bestiar intensiu), que en el clàssic conreu de cereals. Això sí, hi ha anys en què arriscar suposa, a vegades, perdre, com enguany ha succeït amb la fruita, que ha sofert una caiguda de preus i, per tant, de rendibilitat, considerable.

Les rendibilitats no es mesuren solament pels preus de mercat, sinó també per l'evolució de les despeses. En el sector de la ramaderia intensiva, qui marca la diferència és el cost més important: el de les matèries primeres per fer pinso. Però també cal destacar especialment l'inusitat esforç que realitza l'agricultura per reduir les «despeses fora del sector», i això es fa millorant la gestió. Però sempre hi ha un límit al creixement. A Catalunya es considera com a primer problema el de la redistribució de les dejeccions ramaderes. A les comarques de Barcelona i Girona, així com en determinades comarques de Lleida, hem superat clarament el límit del creixement. És per això que s'ha creat el Consorci per a la Gestió de la Fertilització Agrària (GESFER), amb l'objectiu de promoure l'ús racional dels fertilitzants i, especialment, del nitrogen, redistribuint les dejeccions ramaderes per tal de reduir-ne la càrrega per unitat de superfície. Així mateix, es potenciaran noves tecnologies per eliminar o reduir la producció final de nitrogen.

Tot nou model d'empresa agrària ha de ser promogut per gent jove, preparada en l'ús de noves tecnologies i amb perspectives d'arriscar i innovar. D'acord amb el cens agrari, els millors resultats s'aconsegueixen en les explotacions dirigides per gent jove (de menys de quaranta anys).

En les conclusions de diferents estudis sobre competitivitat s'insisteix en el fet que no és incompatible amb un entorn amb alts costos de la mà d'obra

o de pressió fiscal. Els factors que erosionen més la competitivitat són la complexitat de les normes i els procediments administratius, que la Comissió Europea està tan afeccionada a aplicar. La millor demostració és la dels països europeus més ben valorats: Islàndia, Finlàndia, Dinamarca o Suïssa, segons l'Institute of Management Development (IMD), que coincideixen precisament amb els països amb un cost salarial i una pressió fiscal més elevats. La recerca, el desenvolupament i la seva aplicació són els veritables motors de la competitivitat i l'èxit econòmic.

## **7.2. Millora de la competitivitat de les explotacions agràries: trencar inèrcies i buscar eficiències**

Quan a Lisboa els caps d'estat es plantejaven esdevenir els més competitius i dinàmics, ja definien el camí: el coneixement. Sovint ens plantejem què vol dir *competitivitat*, i la manca d'estadístiques precises dificulta el treball comparatiu dins de cada territori. Per a les empreses, *ser competitiu* no és sinònim de *millora de productivitat*, significa, a més, estar present en els mercats i obtenir beneficis. És així que *competitivitat* s'identifica amb *adaptació al canvi i a la demanda*. En primer lloc, tenir capacitat de produir els béns que són demandats pels mercats, i en segon lloc, a uns costos que permeten oferir-los a preus més atractius que els dels rivals. En resum, *competitivitat* no vol dir només disposar de costos de mà d'obra més baixos. Vol dir servir el mercat, fer-ho millor i més atractiu que els altres, i així resistir la competència. I si es disposa d'un producte únic, insubstituïble, com poden ser els productes emparats per denominacions de qualitat, i no hi ha competència, millor.

En aquests moments, l'Estat espanyol passa per una greu crisi de competitivitat, d'adaptació a la demanda i al canvi. Espanya està relegada a la vint-i-novena posició del Global Ranking 2005-2006. Des del 1999, la balança de pagaments per compte corrent és negativa, i el 2005 ha caigut al -7,6 % del PIB, el pitjor nivell des del 1999. L'únic sector amb balança de pagaments excedentària és, una vegada més, i per a algú és sorprenent, el sector agrari, que ha sabut trobar nous mercats a l'exterior.

En els darrers anys, l'agricultura catalana ha tingut un comportament que cal destacar. La PFA, encara que lentament, segueix pujant, però allò paradigmàtic és el considerable estalvi d'*inputs*. Es redueix el consum d'adobs, es controla el consum de pesticides i cau el consum de gasoil. I això ho fa millorant l'aplicació, introduint noves tecnologies i afavorint la gestió. Allò a vegades oblidat que s'anomena *recerca de procés* i que està molt relacionat amb la gestió quotidiana de l'explotació agrària.

### **7.3. La competitivitat de l'agricultura de proximitat**

L'agricultura de proximitat busca ser dominant en el mercat. Amb un producte diferenciat, que està produït a prop i està elaborat personalment per una persona coneguda i, a més, té una qualitat valorada, que, si és possible, disposa d'una marca de qualitat que ho garanteixi tot i, especialment, la traçabilitat del pagès al consumidor.

La Comissió Europea, que en els darrers anys elabora informes periòdics sobre la competitivitat (Comissió Europea, 2002), la defineix com l'increment sostingut de la renda real i el nivell de vida de les regions i nacions, i l'existència de treball per a tothom qui desitja trobar feina. Aquest punt de vista subratlla que la base de la millora dels nivells de vida està, sobretot, en la productivitat, atès que aquesta variable és clau per sostenir la generació d'ocupació i aconseguir l'eliminació de la pobresa. Des d'aquesta perspectiva, per avaluar els assoliments en matèria de competitivitat, cal tenir en compte, primordialment, l'evolució de la renda real, els seus ritmes de creixement i els nivells relatius de renda per càpita. Així mateix, cal considerar que un menor creixement de la productivitat representa, a mitjà termini, un possible deteriorament de la competitivitat.

### **7.4. L'alimentació és l'atractiu d'un país**

Catalunya és el nostre mercat de proximitat, Espanya és el mercat natural i Europa és el gran mercat potencial, en ple creixement. Barcelona i Catalunya són atractives, estan de moda. Però no es tracta de crear un país per a l'oci, sinó associar la competitivitat d'un país amb la seva capacitat de seduir i d'obtenir bons resultats generals. L'atractiu d'un país, d'un sector, de l'agricultura en aquest cas, està format per una combinació d'elements que permet a una economia prevaler sobre d'altres en principi no gaire diferents i superar-les per la seva capacitat de generar renda i d'atreure recursos. Els elements que defineixen que un país i la seva economia siguin atractius s'agrupen en quatre eixos: la localització geogràfica i estratègica; una oferta tecnològica suficient (segurament allò més important); institucions públiques que facilitin la consolidació de clústers i evitin regulacions oprimidores, i, finalment, un entorn macroeconòmic engrescador, amb estabilitat política i amb institucions financeres eficaces. Evidentment, en una segona línia, s'hi podrien afegir una colla més de factors, com podrien ser els costos de la mà d'obra, el tractament fiscal, les relacions laborals i, finalment, la qualitat dels empresaris i dels demandadors locals.

Un dels elements de reconeixement d'una feina ben feta és la dels cuiners. Quan es parla de cadena alimentària i de clúster, allò que preval és la unió i el caràcter complementari de totes les baules de la cadena. Si hi ha

bons cuiners i una gastronomia mundialment reconeguda per la seva originalitat és que hi ha persones de qualitat que treballen amb productes de qualitat. La nostra dieta mediterrània és reconeguda internacionalment, i els turistes poden tastar directament de la font els nostres productes i apreciar-ne la qualitat. Tenim productes, tenim aparador i tenim seductors per fer atractiu un país, una manera de fer i, sobretot, uns productes agrícoles de qualitat. El «joc de la qualitat» s'ha de situar a la base del nostre model per a la millora de la competitivitat del sector agrari, que comença a pagès i acaba a la taula.

## **8. UNA RÀPIDA VISIÓ DE FUTUR**

### **8.1. L'aigua, un tema estratègic**

Al Mediterrani l'aigua és el primer recurs escàs que cal gestionar amb cura. La producció agrícola està en relació directa amb les precipitacions o amb les aportacions mitjançant aigua de reg. La manca d'aigua obliga a importar matèries agrícoles; les importacions de cereals que necessitem per a l'elaboració de pinso per a la ramaderia, en realitat, corresponen a importacions d'aigua.

Consum de cereals i proteaginoses:	5 milions de TM
Producció catalana:	1,5 milions de TM
Importació: Estat, Europa i resta:	3,5 milions de TM
Necessitats totals d'aigua per unitat:	0,333 m <sup>3</sup> /kg
Productivitat Segarra-Garrigues:	0,174 m <sup>3</sup> /kg (descomptades les precipitacions)
Importació virtual d'aigua:	1.200 milions de m <sup>3</sup>
Superfície de reg necessària:	100.000 ha

Per suplir les importacions de matèries primeres per a pinso, necessitaríem, doncs, 100.000 ha de regadiu addicionals.

### **8.2. Les innovacions i les noves tecnologies**

Les innovacions de producte, usualment, són obtingudes mitjançant fortes inversions per centres privats o mixtos de recerca i amb equips de treball de llarga preparació; són patentats i tenen un cost determinat per l'èxit de l'obtenció i es poden adquirir al mercat. Normalment estan en mans de les grans empreses privades o cooperatives. Les innovacions de procés són d'exclusivitat més difícil i és més freqüent que siguin obtingudes per centres públics. En l'aplicació més o menys ràpida de les tecnologies es defineix la competitivitat dels països, de les empreses i dels sectors. El Servei d'Extensió Agrària, aplicant models americans, va ser l'organisme que es va respon-

sabilitzar amb èxit de la difusió de les noves tecnologies els anys seixanta. Actualment, les estructures de base (agrupacions de defensa vegetal o sanitària, cooperatives i integracions), amb una forta aportació dels mateixos agricultors, han assumit aquestes funcions i han millorat el model americà, ja que han definit l'agricultor com a responsable i demandador d'una tecnologia adaptada a la seva realitat estructural.

### **8.3. Necessitat d'un model integral: gestió, màrqueting i estratègies (GME)**

La gestió, el màrqueting i les estratègies són els tres elements que requereixen una baixa inversió, ja que es basen en la formació del factor humà. La competitivitat d'un sector, d'un país o d'una empresa es mesura sovint per la capacitat d'aplicar aquests tres elements de progrés.

La millor gestió econòmica, tècnica i financera permet augmentar el valor afegit amb una certa rapidesa, però requereix un nivell tècnic adequat de l'empresari o dels serveis d'assessorament en tots els àmbits i, especialment, en les noves TIC adaptades al medi rural. El nou PDR preveu aplicacions financeres en aquest nou factor de producció i és compatible amb les restriccions de l'Organització Mundial del Comerç.

Les estratègies productives i el màrqueting són responsabilitat de l'empresari, individual, integrat o adherit a una cooperativa. L'aplicació adequada d'aquests nous estris defineix la salut de futur de l'empresa. Les alternatives són múltiples i s'han d'adaptar a les capacitats de l'explotació, a l'estructura d'un país i a les característiques d'un mercat que, precisament, a Catalunya el tenim de proximitat. L'Administració pot afavorir el coneixement de la demanda realitzant estudis aprofundits, que permetin estalviar errors inicials.

### **8.4. La UE és el primer mercat mundial de consum de productes alimentaris**

El territori de Catalunya coincideix cada vegada menys amb les perspectives de la nostra economia. La gran oportunitat que hem sabut aprofitar és la integració a la Unió Europea, el nostre primer marcat d'exportació. La Unió Monetària Europea ha estat un gran èxit, ja que simplifica la facturació i assegura l'estabilització de preus a llarg termini. En un moment en què la demanda estava saturada a la UE-15, s'han obert nous mercats de demanda creixent amb l'ampliació. Paral·lelament, quan s'esperen grans canvis en l'economia mundial, s'està generant el procés per consolidar la primera potència comercial a escala mundial.

**TAULA I.** *Habitants*

Espanya	40 M	Unió Europea	375 M
Europa + PECO*	480 M	UE + PECO + Turquia	530 M
EUA	275 M		

\* Països de l'Europa Central i Oriental.

## 8.5. Grans canvis en la cadena agroalimentària

Paral·lelament, s'estan generant grans canvis en la cadena agroalimentària. S'estan simplificant i es potencien les grans cadenes de distribució que cada vegada més augmenten el seu poder, també enfront de la indústria alimentària, especialment la de productes frescos. A Catalunya, a causa del tipus de ciutats mediterrànies d'alta densitat, el sector en augment és el dels supermercats, en detriment de les grans superfícies. Aquesta situació afavoreix les grans indústries amb força potencial publicitari. No obstant això, les marques blanques segueixen augmentant, i els marges comercials es redueixen en detriment final de la producció.

## 8.6. Necessitat d'augmentar la dimensió de les explotacions agràries

Des de fa més de vint-i-cinc anys els preus dels productes alimentaris segueixen l'augment de la inflació; els dels productes agraris creixen per sota, però els costos salarials augmenten molt més que l'IPC. Això fa que les explotacions necessitin augmentar la dimensió de base tant territorial com econòmica, introduint noves tecnologies que redueixin l'aplicació de mà d'obra per unitat de superfície i utilitzant no solament maquinària, cada vegada més especialitzada, sinó, a més, nous models de conreu o de gestió del treball estalviadors de mà d'obra. La darrera introducció de sistemes mecànics de recol·lecció a la vinya, l'olivera o els fruits secs n'és una prova. En el mateix període de temps, des de 1980, mentre la PFA ha seguit augmentant, la població activa s'ha reduït a la meitat. El resultat és el d'unes explotacions més grans, més especialitzades, amb més aportacions de capital, associades amb diferents models (cooperatives, organitzacions de productors, contractes, integracions) en organitzacions superiors i més integrades en tota la cadena agroalimentària.

## **8.7. Millora de la competitivitat mediambiental i riscos: una acció territorial de qualitat**

Per tal de mesurar l'augment de competitivitat, també cal disposar d'indicadors que mesurin l'impacte de la millora sobre el medi rural, el medi social, el benestar animal i el medi natural. En els darrers anys s'han fet molts passos endavant en relació amb el medi natural: els consums d'adobs, insecticides i combustibles han caigut en picat, però encara hi ha una gran tasca que cal realitzar en l'eliminació de les dejeccions ramaderes. La creació del GESFER representa una aposta a la qual cal donar suport des de tots els sectors, especialment el ramader. Així mateix, el consumidor exigeix cada vegada més productes sense additius alimentaris, que exigeixen un esforç de millora dels processos tant productius com de transformació i comercialització.

Tots aquests condicionants fan percebre la consolidació d'un nou model d'agricultura i de les seves relacions amb el medi entès des d'un punt de vista molt ampli. S'estan definint noves lleis sociològiques en totes les direccions, des de la traçabilitat dels productes fins a l'anàlisi de les accions a escala territorial a partir dels seus principals actors. L'acció territorial se situa en el punt de confluència de les exigències del sector econòmic, de la voluntat política i del consens social.

## **9. CONCLUSIONS: NECESSITAT D'UN NOU MODEL DE FINANÇAMENT**

La reforma a mitjà termini de la PAC de 2003, resumint, ha tingut com a únic objectiu complir les normes de l'OMC i millorar la visibilitat dels ajuts. És una reforma que no ha pensat en el futur, ja que aplica, avui, uns càlculs econòmics d'acord amb els ajuts del passat. A més, el segon pilar en el qual hi havia dipositades totes les esperances segurament es veurà, a sobre, reduït sense tenir en compte el ventall de noves possibilitats que s'obren. En tots els àmbits, fins i tot en els medis agrícoles, el model de subvencions està àmpliament qüestionat. És per això que s'està replantejant la renacionalització de les polítiques agrícoles per tal d'adaptar-les a les situacions regionals, ja que les conseqüències per tot l'espai rural poden ser catastròfiques, perquè s'abandonen les terres que són més necessàries per conservar el medi natural i tot el sistema territorial. Les realitats productives i socials són molt diferents en tot l'espai agrari. Avui encara, a Catalunya, els ajuts directes representen prop del 50 % del pressupost agrari, i això que som una de les regions on en tenim menys de tot l'Estat, i el PDR només representa el 25 %. Les accions d'intervenció de mercats representen un escàs 5 %. Les aportacions del DARP solament representen un 9 % per a ajuts i un 12 % corresponent a despeses generals. Com a resum, s'ha de considerar que l'esforç pres-

supostari és notable, ja que representa entre 10.000 i 20.000 euros/explotació que equivalen a 700 euros/ha. Només cal afegir que el DARP i els seus organismes ocupen 2.000 funcionaris (un per cada vint explotacions).

Per millorar la competitivitat, cal actuar en moltes direccions: abaixar els costos per unitat; reduir el consum d'*inputs* millorant l'eficiència; estalviar mà d'obra, mecanitzant i llogant només per a la temporada; augmentar la producció, si cal; incrementar el valor unitari de la producció, millorant la qualitat, buscant nous mercats de proximitat o d'exportació, i diferenciant el producte (denominacions i marques). Per aconseguir-ho, caldria introduir innovacions, i aplicar noves tecnologies, que requereixen més coneixement en tots els àmbits, que es pot aconseguir mitjançant la incorporació en grups especialitzats o externalitzant serveis. Per això caldrà millorar les estructures de l'explotació, la dimensió de l'empresa i disposar de les infraestructures territorials adequades. L'objectiu per al país és el de disposar de pagesos de qualitat per gestionar explotacions de qualitat, que facin un producte de qualitat i, tot això, en un territori de qualitat.