

**POLS  
ECONÒMIC**

L'acusat descens dels preus al productor posa en perill el futur dels camps d'olivers

# A punt de beure OLI

**MARIA F. NOGUERA**  
Tarragona

**M**olt, bo i barat. No és un lema publicitari, sinó la descripció de l'oli d'oliva resultant de la campanya 2008-2009. La producció a la demarcació de Tarragona -concentrada majoritàriament al Baix Ebre i al Montsià- ha arribat a les 120.000 tones, un 58% més que l'any passat. L'anyada ha estat de qualitat bona. Però els preus de l'oli a dojo han baixat en picat i estan per sota dels dos euros el quilo, un fons que no es tocava des de fa set anys.

Són les cadenes de distribució les que fixen el que costa l'oli. Enguany els supermercats han rebaixat preus i, en conseqüència, les refineries també han pagat menys a les cooperatives. "Estem al límit de la rendibilitat del cultiu del propi pagès", assegura el responsable de l'Oli de la Federació de Cooperatives Agràries de Catalunya (FCAC), Joan Segura. Els preus han anat baixant al llarg de

**La rebaixa dels preus, establerta per les cadenes de distribució, afecta a refineries i cooperatives**

la campanya, que es va iniciar el quart trimestre de l'any passat. Així que les cooperatives que més han patit han estat les que han esperat a vendre els gruiços a últim moment. Els productors es senten ofegats per "l'oligopoli de les cadenes de distribució que dominen el mercat", explica Segura.

El fenomen no té incidència en el rendiment de les refineries, ja que tenen el mateix marge: el que

paguen als pagesos va en funció del preu que imposen els distribuïdors. Però "per als industrials tampoc és bo, ja que passem a tenir una davallada en facturació i això ens fa febles davant dels bancs", diu el director general del grup Faiges, Josep Arques. Aquest no és el cas del tortosí grup Faiges, que, lluny de baixar en facturació, ha augmentat les vendes en un 200% respecte l'any passat, gràcies a la seva forta aposta per la marca blanca de diverses cadenes de distribució internacionals. Faiges, amb plantes a Tortosa i Daimiel (Ciudad Real), refina el 90% de l'oli del Baix Ebre i el Montsià que no s'inscriu a la Denominació d'Origen Protegida.

La davallada dels preus de l'oli a dojo ha provocat un descens en un 40% dels ingressos de la cooperativa agrícola del Camp de Santa Bàrbara, una de les més grans. Una manera de fer-se forts i estalviar costos és ajuntar esforços. Amb aquest objectiu s'està gestant Montebre, resultat de la fusió de les cooperatives de Santa Bàrbara, la Sènia, Tortosa (Soldebre), Freginals i Paüls. Amb 12 hectàrees, 4.500 socis i una producció mitjana de 8.000 tones d'oli, serà la primera cooperativa en producció d'oli de tot Catalunya.

El procés de fusió, que preveu culminar a l'octubre, "ens permetrà anar a altres mercats que avui no podem tocar", avança Josep

## CAMPANYA DE L'OLIVA 2008 - 2009 A LA DEMARCACIÓ DE TARRAGONA

Collita d'oliva: 120.831  
Campanya anterior: 76.655  
Producció d'oli: 26.531  
Qualitat: bona  
Rendiment en oli: 22%

### DOP OLI SIURANA

Collita d'olives: 30.604  
Producció: 5.233  
Qualitat: bona  
Han entrat a les empreses inscrites a la DOP: Un 90%  
Rendiment en oli: 19%

### DOP OLI DE TERRA ALTA

Collita d'olives: 8.639  
Producció: 1.710  
Qualitat: bona a excel·lent  
Han entrat a les empreses inscrites a la DOP: Un 90%  
Rendiment en oli: 22%

### DOP OLI DEL BAIX EBRE

Collita d'olives: 71.813  
Producció: 9.479  
Qualitat: mitjana a bona  
Han entrat a les empreses inscrites a la DOP: Un 55%  
Rendiment en oli: 24%

FONT: DEPARTAMENT D'AGRICULTURA / XIFRES EN TONES

Lluís Cardona, de la cooperativa del Camp de Santa Bàrbara. De moment ja han començat a exportar al Marroc i als Estats Units. Tot i que l'oli del Baix Ebre i el Montsià és el que més destaca en quantitat, "fins ara era dels menys coneguts", reconeix el director territorial del Departament d'Agricultura, Antoni Espanya. La incursió a l'exterior de les cooperatives fusionades treballarà per invertir la tendència.

Mentre l'oli a dojo batalla per uns preus que continuen baixant, l'oli embotellat de les DOP juga una altra lliga. El litre d'oli de la DOP Oli Siurana, per exemple, manté el preu en els 4,40 euros. Conscients que l'actual situació econòmica pot decantar el consumidor per un oli més barat i de menys qualitat, el consell regulador ha decidit no apujar els preus encara que enguany la producció ha baixat de 6.300 a 5.100 tones, en comparació amb l'any passat. Malgrat l'esforç dels productors, "si això segueix així, no trigarem massa anys en veure olivers abandonats", diu el president de la DOP Oli Siurana, Josep Baiges. Mentre la producció ha augmentat al Baix Ebre i el Montsià, el volum d'olives recollides també ha baixat la DOP Oli de Terra Alta, on la davallada de preus de l'oli a dojo ha afectat lleument, ja que la majoria d'oli es ven al detall.●



VICENÇ LLURBA

Una operària de la cooperativa del Camp de Santa Bàrbara, emplenant ampelles d'oli

**Nòmina  
multiEstrella**

**La nòmina et multiplica  
els avantatges**

**BestretaNòmina:**  
Multiplica la nòmina

x6

**CaixaRenting:**  
Vehicles d'ocasió

600 €  
de dte.

**SegurCaixa Llar i Auto:**  
Assegurances d'habitatge i automòbil

100 €  
de regal

**Punts Estrella:**  
Multiplica els punts

x2 x3 x4

**Servihabitat:**  
Compra ara un habitatge

5%  
de dte.

I molt més, a [www.laCaixa.es](http://www.laCaixa.es)

Retribució en espècie subjecta a retenció fiscal segons la legislació vigent. Consulta les condicions legals del programa al web.  
SegurCaixa Auto, assegurança d'automòbils, SegurCaixa Moto, assegurança de motocicletes, i SegurCaixa Llar, assegurança de la llar, de SegurCaixa, SA d'Assegurances i Reasseguracions. Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona és operador de bancassurances exclusiu de VidaCaixa, SA i autoritzat de SegurCaixa, SA. Inscrit en el registre administratiu de mediadors de la DGAFP amb el codi C0611G5889998.

**"la Caixa"**