

NOVES INICIATIVES AGRÍCOLES

NARCÍS PRESAS

La imaginació s'està apoderant del camp català. No hi ha altre remei. Les dificultats econòmiques intrínseques del sector, l'asfixia pels elevats percentatges que s'enduen els intermediaris i la severitat de la crisi fan aflorar mètodes innovadors per fer més rendibles els negocis dels agricultors i ramaders catalans.

A Fruites Núria (Ventalló, Alt Empordà) i al Mas Claperol (Sant Feliu de Pallerols, Garrotxa) han optat per la fórmula de l'apadrinament. Arbres fruiters, en el cas dels primers, i vaques –i pròximament també cabres– els segons. Es tracta d'aprofitar l'interès creixent per aquests àmbits i oferir un vincle, apropant les persones a la natura i implicant-les en la producció.

En tots dos casos la idea és ben senzilla. El client paga una determinada quantitat de diners per apadrinar un arbre fruiter o una vaca a canvi de posar-li un nom i –aquí rau la clau de l'èxit– de rebre amb fruita, verdura i productes làctics el valor dipositat a l'inici a preus més competitius que a les botigues. Així, la inversió inicial reverteix en una cistella de productes per al client.

I és que tant Pere Puigbert, propietari de Fruites Núria, com Emili Domènech, amo del Mas Claperol, tenen clar que "avui dia ningú dona res a canvi de res".

Apadrinar... un arbre i una vaca

La crisi
fa aflorar
idees per fer
més rendibles
la ramaderia i
l'agricultura



a
ara



Pere Puigbert i la seva dona, l'escriptora Núria Esponellà, es van inspirar, en un viatge a l'Índia, en la Fundació Vicente Ferrer. Van veure clar que havien de destinar els diners dels padrins a tots els arbres, i no a un de sol. Van decidir posar en pràctica aquella idea embrionària quan les dificultats inherents a la crisi van picar a la porta del seu negoci familiar. "L'objectiu és mirar d'evitar el màxim nombre d'intermediaris", explica Puigbert. Es van adonar que havien de vendre més barat però alhora no estaven disposats a renunciar a la qualitat. La solució, doncs, passava per saltar-se intermediaris i tractar directament amb el client, i la fórmula idònia eren els apadrinaments.

50.000 arbres

Fruites Núria té 50 hectàrees de cultius ecològics amb cirerers, pomers, presseguers, nectariners, albercoquers, noguers i figueres. Per premiar la fidelitat dels padrins, ofereix la fruita que produeixen els seus més de 50.000 arbres a preu de cost, i les altres varietats que compra als pagesos de la zona o a majoristes de confiança amb un descompte d'un 40% sobre el preu de venda a les botigues. Les comandes es poden anar a buscar a la seu central de Ventalló o a les botigues que té a l'Escala i Banyoles, o bé es pot optar pel servei a domicili. El padri recupera, així, el 100% de l'aportació inicial restant l'import de les comandes que va fent

del saldo inicial de l'apadrinament. "Si la gent rep immediatament el que ha aportat, funciona", conclou Puigbert.

Es pot apadrinar un arbre a partir de 50 euros. Actualment, Fruites Núria té 1.100 padrins, i 280 restaurants més com a clients. "És un bon regal", defensa Pere Puigbert. "Ahir mateix van venir per un casament, en què regalaven dos arbres. És la fruita de tot un any!", exclama. Els apadrinaments també inclouen una newsletter setmanal amb informació sobre quina és la millor fruita de temporada i consells a l'hora de

Beneficis

El padri paga i a canvi rep fruita, verdura i làctics

comprar. "Fem servir la nostra experiència per assessorar", explica. Emili Domènech va apostar pels sistemes de producció ecològica quan ningú ho feia i avui és un referent d'aquest món. El seu lligam amb els apadrinaments el trobem precisament en l'origen del negoci, en la compra de vaques. Pels volts del 1997, l'Emili volia adquirir vaques però no tenia prou diners. Llavors va sorgir la idea de demanar crèdits a retornar amb productes i una mica d'interès.

De seguida algunes botigues s'hi van avenir, sense reclamar-li cap interès. Aquesta fórmula per finançar la compra inicial de vaques, que li va permetre estalviar-se bancs, despeses i interessos, va anar evolucionant cap a l'apadrinament, amb una aportació inicial d'uns 1.500 euros que es retorna amb productes làctics ecològics un 40% més econòmics que a les botigues. Ara l'Emili té una quinzena de vaques, totes apadrinades. I té llista

d'espera, "que si no cada vaca tindria cinc o sis padrins". També ofereix la possibilitat d'un cistell de mercat a uns preus més modestos amb els iogurts, formatges, llet i recuits que produeix. Els seus plans passen per adquirir un centenar de cabres, que també oferirà per apadrinar, i potenciar els productes fets amb llet de cabra. "Molta gent es queixa de la llet de vaca per al·lèrgies amb la lactosa. El consum de llet està canviant, i ens hem d'adaptar als canvis de consum", argumenta.

Problemes de la crisi

Els canvis que també nota l'Emili són fruit de la crisi. "Tot s'ha frenat i la gent no està per apadrinar", admet. Ara bé, això no impedeix que miri endavant i engegui nous projectes ara que els seus fills s'han incorporat amb idees renovades al negoci familiar. El nom el trien els padrins, però quan una vaca ja té un nom l'Emili el vol mantenir. "Algunes, com la Rosaura, la cridaves pel seu nom i es girava", recorda el ramader. Fins i tot té alguns padrins famosos, com l'expresident de la Generalitat Pasqual Maragall, que té apadrinada la Gabriela. Recorda que en una Fira de Sant Lluç, a Olot, el Maragall president es va interessar per això dels apadrinaments. "Dieu molt i al final res", va etzibar-li l'Emili. Però al cap d'uns dies parlaven per telèfon i, dit i fet, Maragall es va presentar al Mas Claperol de Sant Feliu de Pallerols per triar vaca i posar-li nom. —

Més experiències amb ceps i oliveres

¿Es podria omplir la taula amb productes catalans, de qualitat i arribats com a contrapartida d'apadrinaments?

Segurament faltarien alguns productes bàsics, però de ben segur que la taula faria patxoca. Tampoc no hi faltarien dos productes tan mediterranis com l'oli i el vi.

La cooperativa Soldebre, de Tortosa, i el celler Devinssi, de Gratallops, al Priorat, ofereixen la possibilitat d'apadrinar oliveres i vinyes, respectivament. La cooperativa Soldebre ofereix apadrinar oliveres mil·lenàries, una iniciativa que va sorgir per protegir aquests arbres monumentals, i que amb una quota anual de 60 euros permet als padrins rebre a canvi l'oli d'aquestes oliveres.

Al Priorat, el celler Devinssi va decidir apostar també per aquesta fórmula en detectar l'interès creixent dels amants del vi per conèixer de primera mà el celler i les vinyes.

Amb l'adopció dels seus ceps de Gratallops, Devinssi ofereix a canvi descomptes, visites i ampelles amb etiquetes personalitzades del seu vi DOQ Priorat.



ANIMALS I ARBRES
Emili Domènech i Pere Puigbert amb les seves vaques i arbres fruiters. Qui vulgui els pot apadrinar.
DAVID BORRAT / CÈLIA ATSET