



## NOTA DE PREMSA

### **JARC-COAG exigeix una millora significativa en el funcionament de la Llotja de Reus, que de fa temps perjudica als productors de fruita seca catalans**

- ***Els representants de l'organització agrària demanen una sistemàtica més professional, criteris invariables i consensuats, i transparència en la fixació de preus. I sobretot, reflecteixi la situació real del mercat en cada moment.***

El Cap sectorial de la fruita seca de JARC-COAG, Sisco Esquerda, ha demanat al Departament d'Agricultura que intercedeixi amb força per millorar ostensiblement el funcionament de la Llotja de Reus en la fixació de preus. Indica que cal establir una sistemàtica més professional, criteris invariable i consensuats, transparència, i que sobretot, que reflecteixi la situació real del mercat en cada moment.

Entrant en detalls, l'organització agrària demana també que **no es permeti** que la Llotja de referència a Catalunya, **no cotitzi durant 1 o 2 mesos a l'estiu**. S'entén que, puntualment, no es fixin preus per falta d'operacions, però no de forma sistemàtica, ja que aquest funcionament **genera pressió a la baixa del preu** en acumular ofertes de productors que han començat a collir i necessiten vendre.

Actualment, els preus d'inici de campanya, moment amb el major nombre d'operacions, acostumen a ser inferiors als del mercat internacional, malgrat durant la campanya s'equiparen. Així, **si ens fixem en les mitjanes de campanya els valors són semblants, però no reflecteixen que bona part de les operacions catalanes han estat tancades a un preu inferior a l'internacional**. L'organització agrària facilita dades que mostren com la mitjana de campanya emmascara els preus reals de les operacions (llevat a la campanya 2013/14 que a Catalunya hem fingut amb una collita molt curta).

<b>COMPARACIÓ PREUS PERCEBUT PAGÈS US</b>			
Campanya	Euros per kg gra ametlla Comuna Llotja de Reus		



JOVES AGRICULTORS I RAMADERS DE CATALUNYA

Els representants de la fruita seca de JARC-COAG també esmenten que els **preus de la Llotja de Múrcia dels darrers mesos han estat uns 0,3-0,4 €/kg superiors que la Llotja de Reus.**

JARC-COAG demana també que el **mètode de càlcul de preus sigui transparent.** Com a mínim cal un registre de les respostes de preus de venda de cada operador durant la setmana anterior, que formaran la mitjana per establir el preu de Llotja. Aquests registres han de ser d'ús intern de la Llotja i confidencials, però disponibles al DAAM per a respondre les possibles queixes.

A més indiquen que sempre caldria seguir el mateix criteri en la cotització, ja que sembla que quan la tendència durant la setmana és a la baixa, s'agafava els preus de final de setmana enlloc de la mitjana, per tant, es perjudica novament als productors. I si la Llotja estima convenient canviar un criteri ho hauria de consensuar amb el DAAM i les organitzacions agràries. JARC-COAG no considera correcte que, sense informar i de forma unilateral, s'hagi canviat el cost de maquila de 0,6 €/kg a 0,8 €/kg. **El productor te tan dret com el trencador a poder-se guanyar la vida.**

A més, a aquesta situació s'uneix el fet que els productors catalans viuen la **paradoxa que malgrat l'ametlla te una cotització internacional superior a la de la Llotja catalana, les importacions americanes a l'Estat Espanyol són, cada any, superiors a la producció pròpia.** Per exemple, comprar actualment **ametlla americana** situada al port d'Oakland (Estats Units) té un preu (sense incloure transport cap a Catalunya), segons calibre i varietat, d'entre **6,9 i 8 €/kg de gra**, apujant-se més de 1,5 € respecte el final de la collita passada. I el preu de la "nostra" **Llotja** aquesta setmana per l'ametlla comuna és **5,80 €/kg gra** (preu al productor) que, sumant la maquila de 0,8 €/kg gra, es situa en **6,75 €/Kg**. No és qüestió de qualitat, sinó senzillament **sembla que estem disposats a pagar millor el producte forà.**

**Els representants de la fruita de JARC-COAG exigeixen per tant, una cosa que ara per ara sembla impensable, que els preus s'ajustin a la situació del mercat i que no sempre vagin en contra dels interessos dels productors. Senzill, però per alguns difícil d'acceptar!**

Per més informació no dubteu en posar-vos en contacte amb nosaltres:

- **Sisco Esquerda, Cap sectorial de la Fruita Seca de JARC: Tel. 609 859 575**
- **Xavier Vela, responsable de la Fruita Seca de JARC a Tarragona: Tel. 652 837 078**

Barcelona, 27 d'octubre de 2014.