

COOPERATIVA D'AGRICULTORS DE CALAF I COMARCA

Josep Puigpelat és l'actual president de la cooperativa.

La Coopac neix a Calaf l'any 1964 com a conseqüència de les millores que es van introduir al camp de la comarca a principis dels anys 60 en el conreu del cereal, sobretot amb la millora de la tecnologia (introducció de maquinària), herbicides i altres millores que generen un important increment de la producció agrària. Aquest fet comporta la necessitat de poder emmagatzemar per vendre a preus competitius, d'altre forma el pagès havia de posar al mercat tot el producte de cop, amb la conseqüent baixada de preus, cosa que comportava uns nivells de rendibilitat de la terra molt baixos.

Es crea amb l'aportació inicial de capital per part de 300 socis. Això va permetre edificar quatre magatzems que van fer possible en poc temps començar a guardar el gra. El primer president va ser Serra Molins.

Més endavant els magatzems de la cooperativa es van llogar al Servicio Nacional del Trigo, que en aquells moments comprava el blat.

L'any 1975, i amb un projecte renovat, la cooperativa incorpora un nou servei, de selecció de llavors. Amb els recursos propis la cooperativa posteriorment compra terrenys, i construeix dos nous magatzems i una màquina de neteja de llavors.

L'any 2000 es produeix un relleu generacional a la direcció de la cooperativa, que es troba amb una empresa en que hi ha unes infraestructures importants, sense personal i sense deutes. Els nous directius es plantegen innovar per assolir un futur competitiu pels agricultors del territori.

La nova activitat de la cooperativa se centra en incrementar els serveis als socis, però molt especialment en comercialitzar els cereals (ordi, blat i d'altres), de forma que avui és un punt de referència per tots els pagesos de la comarca alhora de marcar els preus.

Obren altres serveis:

- Neteja de llavors.
- Subministraments d'adobs i herbicides.
- Servei de bàscula.

Avui la cooperativa ja compta amb tres treballadors, i ha passat de facturar 50.000 euros l'any 2002 a 1,5 milions d'euros l'any 2007.

La filosofia de la cooperativa ha estat créixer per generar negoci captant nous recursos amb un servei de qualitat. Sempre a partir d'un principi bàsic, l'austeritat en el funcionament, el rigor en la gestió, i amb poca aportació econòmica dels socis.

Cal remarcar que els socis tenen la llibertat de portar a vendre el cereal on vulguin, al marge de la cooperativa si ho desitgen.

El Cigronet de l'Anoia

Una de les activitats més rellevants que està portant a terme la cooperativa en aquests moments és la tasca de comercialització i gestió del producte Cigronet de l'Anoia, que havia iniciat l'any 2004 el Consorci de l'Alta Anoia i l'Associació de Productors del Cigronet de l'Alta Anoia.

A la comarca la base de l'agricultura és el cereal. Però històricament el pagès conreava altres productes per l'autoconsum, com ara les patates i el cigró. Aquest és un producte de molta qualitat, de grandària petita, amb un gust intens, textura homogènia i gens farinosa, que incrementa tres vegades el seu volum durant la cocció. Podia tenir una molt bona entrada en el mercat si es conreava amb una mentalitat de crear excedents, i es pogués comercialitzar correctament com a producte autòcton, lligat al territori. Alhora podia ser un referent d'identitat de la zona.

L'any 2005 va elaborar un estudi que va ser decisiu pel futur del Cigronet, en la mesura que va servir per orientar el treball, les sortides comercials, i va marcar una pauta de desenvolupament del producte.

En aquests moments la cooperativa realitza la gestió econòmica i comercial, i l'Associació de Productors porta a terme la tasca de repartir les Ha. de producció entre els pagesos.

En aquest moment el Cigronet és un producte que agrada, el món de la restauració l'ha assumit, tot el procés legal i de posada en marxa està fet, i es va consolidant. Cada any la producció de l'anterior s'ha doblat, i el pagès ha assumit el conreu del producte, de forma mecanitzada. L'any 2005 es van produir al territori 10 Tm. de cigró i l'any 2007 es van conrear 74 Tm..

S'ha de remarcar que avui una gran part del cigró consumit a Barcelona és nord-americà, que va aprofitar un buit de mercat per pràcticament monopolitzar el consum.

El Cigronet ha partit d'una dificultat que és l'associació històrica de cigró amb pobresa, la qual cosa comporta la necessitat de fer canviar els hàbits de consum de la població.

Per això la Coop, després d'experiències molt positives com la de "Dijous paella, divendres, Cigronet", porta a terme diverses accions de promoció del Cigronet de l'Alta Anoia, per exemple ha organitzat el mes de setembre l'Esmorzar popular del Cigronet a Calaf o la campanya "El nostre Cigronet, el de sempre", que de moment es desenvolupa al Barcelonès i al Baix Llobregat.

La cervesa Calamanda

El cultiu de l'ordi a la comarca per fabricar cervesa ve dels anys 50, quan els agricultors de la zona conreen per vendre a les fàbriques de cervesa.

Un grup de 10 persones, encapçalades pel Josep Puigpelat, van començar un projecte de cervesa pròpia, vinculada al territori, per aprofitar aquest recurs local. Aquest grup inicial va començar a estudiar el tema, i el procés necessari per a fabricar i comercialitzar cervesa, que s'ha denominat Calamanda, en honor de la patrona de Calaf.

L'objectiu és produir una cervesa pròpia, amb un procés artesanal d'elaboració, de molta qualitat, viva (sense pasteuritzar), aromàtica, poc alcohòlica i sense filtrar, aprofitant l'ordi del territori, i que podés ser un referent econòmic a la comarca. Qualitat i autenticitat són els eixos que poden definir el producte.

Aquest nucli promotor va posar en marxa una subscripció d'accions, a un cost de 3.000 euros per acció. La Coopac hi participa amb un 20% del total. Ningú pot tenir més de 10 accions. Avui totes les accions ja són subscrietes.

La cooperativa emmagatzemarà la cervesa, i l'hi facilita els locals per la seva elaboració.

Ara és en fase de tast a diferents restaurants de la zona (a Torà i Calaf), que permet anar veient com són acceptades pel mercat les diferents variants que van elaborant.

S'orienta cap un mercat més petit que el de les grans cerveseres, i no vol ser-ne competència.

És previst que en un termini de dos anys la cervesa estigui al mercat.

www.coopac.cat