

# Passat, present i futur de la ramaderia ovina a Catalunya

Aquest text està extret de la ponència feta per Francesc Batalla, president de la FECOC des del 2000 i ramader professional en actiu des del 1976, en el marc del I Congrés de transhumància de Catalunya, organitzat per la Fundació Món Rural i l'Institut per al Desenvolupament i la Promoció de l'Alt Pirineu i Aran. Batalla va fer la conferència amb l'experiència de les dues vessants: la de president i la de ramader.

TEXT: FRANCESC BATALLA.

Després de cursar estudis universitaris, circumstàncies de la vida em van portar a continuar l'activitat ramadera que anteriorment havien dut a terme el meu pare, el meu avi i el meu rebesavi. Això sí, amb una altra mentalitat: amb les idees molt clares del que volia fer. Sóc ramader i em sento molt orgullós de ser-ho, no ho he amagat mai, tot al contrari. És una professió tan digna com pot ser-ho qualsevol altra.

Des de principis del segle XXI, la ramaderia ovina està en caiguda lliure tant a Europa com a Espanya i sobretot a Catalunya, pel que respecta als censos i explotacions. Hem passat de 730.000 ovelles l'any 2000 a 324.000 l'any 2015. Això vol dir que s'ha perdut un 55,5% del cens en quinze anys. El pitjor és que continua l'abandonament de l'activitat ramadera i, si no es troba remei o es busquen noves solucions, la ramaderia ovina a Catalunya pot acabar existint només de manera testimonial.

En aquest context voldria remarcar les paraules del conseller de Territori i Sostenibilitat, Josep Rull, que en la inauguració a Lleida d'aquest I Congrés de Transhumància de Catalunya afirmava textualment que "l'activitat de la ramaderia ovina és indispensable per a la conservació del medi i del paisatge". Aquesta música l'hem sentit moltes vegades i, particularment, crec que el que ens sobra són paraules i el que ens manca són fets. Però fets reals, amb tot el que comporta per poder incentivar a continuar en aquesta activitat mil·lenària.

Són molts els joves i no tan joves que estarien decidits a incorporar-se a aquest tipus de ramaderia si la viabilitat de les nostres explotacions (i en conseqüència el preu que es perceben) fos una altra. La nostra Administració ha de tenir present que cal incentivar, recolzar i ajudar dins de les seves possibilitats els

diferents sectors del país, i en especial el de l'oví i el cabrum per la seva singularitat.

Cal tenir en compte que hi ha un abans i un després de l'entrada d'Espanya a la UE l'any 1986. Es va afirmar de totes les maneres possibles que el sector més beneficiat seria el de l'oví i que alhora portaria una estabilitat en els preus amb una línia plana durant tot l'any, ja que els deu països que formaven la UE eren molt deficitaris en aquest tipus de carn. No obstant això, la realitat ha estat ben al contrari.

## Abans del 1986

Els preus de venda dels nostres corders eren molts semblats als d'ara: 60-70 euros/corder; el salari d'un pastor era de 6 euros/dia 180 euros/mes, xifra que ens indica que amb un corder podíem pagar de deu a onze dies de salari. La llana era un altre ingrés important en l'explotació, els ramats es podien alimentar de pastures als camps durant tot l'any amb un cost molt baix i el cost de la maquinària era com a mínim set vegades més barata que la d'avui. Així, els joves es podien a la feina incorporar sense cap problema ni entrebanc, el consum de la carn de corder es feia de manera habitual i, si una part de la venda de corders la podies fer per les festes de Nadal, els resultats econòmics eren molt bons. Cap ramader cobrava prima per les seves ovelles i les explotacions eren molt més rendibles.

## Després del 1986

Es va començar a cobrar anualment per mitjà de la PAC (política agrària comuna) la prima per cada una de les ovelles que tenia cada ramader, es cobrava en concepte de "pèrdua de renda". En funció del preu mitjà dels corders durant tot l'any, s'establia l'import a cobrar de prima, cosa que ens indica que teníem i seguim tenint els preus "intervinguts". Aquesta prima, però, només ha servit per no deixar pujar els preus de venda dels nostres corders i, per tant, tenim una entrega a compte d'uns diners que no percebem a l'hora de la venda del nostre producte que se'ns retorna per mitjà de la prima.

Com era de preveure, aquesta prima s'ha vist retallada a cada reforma que ha fet la CE. S'ha anat fent cada vegada més complicada, fet que ha comportat que cada vegada hagin plegat mes ramaders perquè les seves explotacions no son viables. Actualment, doncs, som un sector subsidiari amb una dependència total dels ajuts. Hem passat de ser un sector viu i amb futur a ser un sector gairebé mort i en perill d'extinció. El preu actual de venda dels corders és de 82

### DIFERENCIACIÓ DE LES EXPLOTACIONS:

- **Alta i mitjana muntanya:** aprofitament de les pastures com a base de l'alimentació de les ovelles, mirant-ho de fer de manera conjunta sempre que sigui possible per abaratir costos. Seria bo plantejar-se la possibilitat de fer alguna societat participada pels mateixos ramaders en funció dels caps aportats per cada un, d'aquesta manera es podria aturar la davallada dels censos i millorar la viabilitat de les explotacions.
- **Plana:** a causa de la especulació de la PAC i de la manca de pastures, els ramats només poden estar semiestabulats o en estabulació total, l'alimentació s'ha de basar en subproductes de l'agricultura, fruita i cerveseria.
- **Zones properes als boscos:** l'actuació del pasturatge com a mesura de prevenció d'incendis podria ser una font d'ingressos addicionals de les explotacions.

euros, el salari del pastor és d'uns 40 euros/dia 1.200 euros/mes, de manera que amb un corder només podem cobrir dos dies de salari en comptes dels deu o onze d'abans.

### **Quant temps fa que els corders i productes de la pagesia no tenen un bon preu per al productor?**

Amb l'especulació de la PAC els preus de les terres i de les pastures s'han disparat i en molts casos no es poden comprar, la qual cosa condemna els ramaders a estabular les ovelles per la manca de pastures o pel seu preu desorbitat. La llana ha passat de ser un ingrés important a ser una despesa o una pèrdua important. A més a més, cal tenir en compte que la maquinària ha multiplicat el preu per set o vuit...

Totes aquestes dades són l'indicador del perquè de l'abandonament de l'activitat ramadera de l'oví, on, com dèiem, els preus de venda dels corders pràcticament són els mateixos que fa quaranta anys i, en canvi, els costos han augmentat i són els actuals.

A més a més, cal tenir en compte que la dinàmica de consum també s'ha modificat: el que abans es consumia de manera habitual ara ha passat a ser testimonial. Un dels motius és la prohibició de fer foc a l'exterior pel perill de provocar incendis forestals, que ha fet que les costellades desapareguin.

### **Qui ha estat el gran beneficiari de la PAC?**

Sovint, alguns alts càrrecs polítics i de l'Administració diuen que ens hem d'acostumar a viure sense subvencions. Crec sincerament que amb aquest missatge es confon la ciutadania i es perjudica els agricultors i ramaders. Caldria explicar bé qui es el gran beneficiat de la PAC, perquè per la majoria d'agricultors i ramaders el cobrament de la PAC és una entrega a compte d'uns diners que no percebem en la venda dels nostres productes. Per tant, amb tota seguretat, qui se n'acaba beneficiant és el consumidor, que a més a més de comprar productes sans, de qualitat i saludables, ho fa, la gran majoria de vegades, per sota del preu de cost.

### **PRODUCCIÓ I CONSUM A CATALUNYA**

A Catalunya, l'any 2015 vàrem produir 350.000 corders i se'n van sacrificar 1.320.000 amb una mitjana de 12,5 quilos/canal; aquestes xifres ens indiquen que de cada quatre corders que ens mengem més de tres són de fora de Catalunya. Som una comunitat autònoma consumidora per excel·lència de carn de corder i ens falten més d'un milió de corders cada any per satisfer el nostre consum. El consum per càpita el 2006 era de 2,67 quilos/persona/any i el 2015 era d'1,71 quilos/persona/any, un 36% de davallada en el consum en nou anys.

### **Quins han estat el motius d'aquesta important davallada en el consum?**

- La gran majoria d'establiments venen la carn de corder de manera genèrica, no en saben la procedència i en molts casos el consumidor se sent enganyat i deixa de consumir-ne.  
- Per a molts carnissers la millor carn no és precisament la que té més bona qualitat, sinó la que pot deixar més marge comercial. Vull recordar que la nostra carn és de les més cares del mercat.  
- La prohibició de fer foc a l'exterior ha fet disminuir el consum de carn a la brasa.

- Canvi d'hàbits del consumidor, moltes vegades provocat per la crisi, ja que prefereixen consumir carns més econòmiques.

### **TRANSHUMÀNCIA ABANS I ARA**

Abans, és sabut que la gran majoria dels ramats d'alta muntanya feien la transhumància a les pastures de la plana a la tardor i fins a la primavera uns set o vuit mesos. El viatge es feia a peu, per les carrerades destinades a aquesta finalitat i que han esdevingut un bé patrimonial molt important que cal preservar i catalogar, les que encara no ho estan, com més aviat millor. En la majoria de casos es feien campanyes per a la gestió dels ramats, per abaratir costos i que en certa manera caldria recuperar-les avui dia. Actualment la transhumància és testimonial i la poca que es fa és amb camions. La millora de les comunicacions i l'augment dels costos de les pastures a la plana ha comportat que la gran majoria de ramaders d'alta muntanya no baixin les ovelles a la plana i les tinguin a les seves explotacions durant tot l'hivern. Els costos de l'alimentació acostumen a ser bastant elevats. Crec que caldria recuperar la idea de les campanyes com a mesura de gestió per a tot l'any.

### **FUTUR**

Per tant, veient tot això, el futur sembla preocupant o, si més no, incert. Què caldria fer, doncs, per mirar de canviar aquesta incertesa? Doncs en primer lloc, fer una acurada gestió de les nostres explotacions en tots els vessants (alimentació, maneig, reposició, cria...), caldria millorar les instal·lacions, identificar el nostre producte (xai de ramat català) per diferenciar-lo de la resta que ve de fora, explicar al consumidor la traçabilitat d'aquest producte per tal de donar totes les garanties i oferir la possibilitat que el consumidor pugui visitar les explotacions per fidelitzar-lo.

Penso que si som capaços de millorar en aquests punts, podem arribar a tenir un valor afegit molt més important, que farà que les nostres explotacions siguin més viables econòmicament i encarar el futur amb més il·lusió i confiança.

Estic convençut que el nostre sector pot tenir un bon futur! 🌱

#### **FORTALESES:**

- Actuació molt beneficiosa per al medi (cal compensar aquestes actuacions per mitjà d'un pagament mediambiental).
- Com a mesura de prevenció d'incendis forestals.
- Arrelament de la gent al territori.
- Produir un producte d'alta qualitat.

#### **DEBILITATS – FEBLESES:**

- Mitjana d'edat molt alta dels ramaders.
- Manca de relleu generacional (per la poca rendibilitat de les explotacions).
- Manca formació dels futurs pastors i/o ramaders i recuperació de l'orgull de ser-ho (la formació sempre es clau).
- Manca més professionalitat dels ramaders (cal saber al dia els costos de les explotacions, millora genètica, producció, alimentació i comercialització). L'alimentació representa més del 50% del cost total de les explotacions.
- Adaptació a les condicions actuals tant del ramader com de les explotacions (el ramader s'ha d'adaptar als temps i mirar de tenir les explotacions en condicions per abaratir costos i tenir millor qualitat de vida).
- Elevat preu de la carn de corder en relació amb altres carns.
- Manca d'identificació del nostre producte ("corder de ramat català" logotip venda directa de proximitat).
- Traçabilitat per al consumidor (ramader i població) garantida