

LA COOPERATIVA AGRICOLA DE SANT JOAN



mel i sucre



MEL I SUCRE
Monografies, núm. 2

«La Cooperativa Agrícola de Sant Joan»

Local Social: Casa de Cultura
carrer de Bellavista, 13.

Han elaborat aquest número:

*Miquel Company Florit.
Guillem Florit Caimari.
Joan Font Roig.
Gracià Sánchez Font.
Joan Sastre Joan.
Mateu Sastre Joan.*

Els articles publicats en aquesta revista
expressen únicament l'opinió dels autors.

Dipòsit Legal: 49.1983

Imprès a: Informacions Llevant, S.A.
Passeig Ferrocarril, 1.
Tel. 55 03 28. Manacor.

- La Cooperativa Agrícola de Sant Joan.
- La necessària reforma del camp, per Gracià Sánchez Font.
- Història del que no ha pogut ser, per Andreu Bauçà Bonet.
- La cooperativa i el futur agrícola de Sant Joan, per Miquel Estelrich Mieres.
- Reflexions cooperativistes, per Joan Gayà Matas.
- Cooperativisme, per Josep Estelrich Mieres.
- «Un dels principals problemes de foravila és que cadascú va pel seu compte», per Francesc Nicolau Català.
- Això era i no era... per Joan Grimalt.
- «La unió fa la força», per Antoni Garcias.
- Entrevista a Josep Estelrich Mieres, president de la Cooperativa.
- Entrevista a Antoni Sastre Gayà, gerent de la Cooperativa.
- La Unió de Pagesos de Mallorca, per UPM-Sant Joan.
- Cereals, per Miquel-Joan Company Bauçà.
- El sequer d'albercocs, per Miquel Company Bauçà.
- Hivernacles de la Cooperativa, per Antoni Sastre Gayà.
- Passat, present i futur agrícola de Sant Joan, per Josep Estelrich Mieres.
- Amb perspectiva de passat, per Miquel Company Florit.
- L'agre a Mallorca, per Antoni Oliver, dels Calderers.
- Glosat, per Gabriel Company Gayà.

LA COOPERATIVA AGRÍCOLA DE SANT JOAN



Història:

L'any 1944, després de la confiscació dels béns dels sindicats per part del govern del general Franco, un grup de santjoaners es decidiren a fundar una cooperativa agrícola per, d'aquesta manera, poder comptar amb el patrimoni de l'anterior Sindicat Agrícola Catòlic, d'abans de la guerra. D'aquesta manera, a canvi de la instal·lació del *Montepío*, es compraren unes terres al Camp d'en Fiol (Son Juny) per a la cooperativa agrícola de Sant Joan. La Junta Directiva, amb molts pocs pagesos, per cert, estava formada per les següents persones:

President: Joan Gayà Bauzà. Vice-president: Gabriel Verger Ferriol. Secretari: Francesc Gayà Mas. Dipositari: Antoni Camps Ribas. Vocals: Miquel Bauzà Gayà, Antoni Font Puig, Joan Company Sorell, Guillem Mas Font, Joan Bauzà Florit i Antoni Sastre Bonet. El Consell de Vigilància estava format per: Guillem Gayà Bonet, Joan Mas Barceló, Climent Gayà Bauzà i Joan Barceló Nicolau. Ramon Gayà Galmés, Prve. era el Consiliari. La nounada Cooperativa Agrícola de Sant Joan, està registrada al *Ministerio de Trabajo* amb el número de registre 1327 i a l'*Obra Sindical de Cooperación de la Organización Sindical de Baleares* amb el número 27.

La seu de la cooperativa era als locals del Centre Catòlic (actual Bar Centro). Posteriorment, a mitjans dels seixanta, la seu es traslladà a ca madò Maiola (carrer de Bellavista, núm. 48). Més tard, l'any 1969, el local es tornà a traslladar, aquesta vegada al local que posteriorment va ser el Teleclub i que, actualment, encara se l'anomena "local de la germandat de llauradors".

És en aquest darrer local on la cooperativa ja començà a funcionar tímidament com una cooperativa agrícola, amb distribució de fertilitzants. De tota manera, a falta d'un magatzem, els fertilitzants es repartien tot just arribats, des del mateix camió que els havia duit. De tota manera, les festes i les subvencions que es feien i rebien en nom de la cooperativa anaven a parar, sobretot, a obres al camp de futbol de Son Juny, que era propietat de la cooperativa.

Es pot començar a parlar d'una vertadera cooperativa quan a l'any 1974, sota la presidència d'Arnau Company, es va muntar el magatzem a una portassa de Miquel Company, Mena, situada al carrer Major. Primer hi va haver gerents ocasionals que s'encarregaven, durant unes hores al dia, a servir els cooperativistes. Després, Gabriel Company, el forner Boveta, se n'encarregà ja més assíduament. Aquest conservava la clau del ma-

Comercial

CONCESSIONARI OFICIAL

ARTÀ



SERVEI TÈCNIC I RECANVI D'ORIGINALS

Carrer Ciutat, 26
Tel. 56 21 48

ARTÀ

Menestrals, 11 (Pol. Industrial)
Tel. 55 58 11

MANACOR

gatzem i, com que vivia prop d'aquest, els socis anaven a ca seva quan havien de menester qualque cosa de la cooperativa. Poc a poc, el magatzem va anar obrint cada dia, els matins, fins que ja hi va haver una continuïtat en l'horari.

En aquesta portassa ja es començà a fer un vertader servei de magatzem, amb distribució de fertilitzants i recollida de productes. Es va haver de llogar una altra portassa perquè la primera havia quedat petita per dur a terme la recollida de cereals, aquesta va ser la d'en Cosme de Son Burixó.



Més tard, l'any 1980, sota la presidència de Josep Estelrich, Turricano, es decidí obrir un vertader magatzem, propietat de la cooperativa. Es varen estudiar dues possibilitats: fer-ho a Son Juny, propietat de la cooperativa, o a un altre lloc, després de cedir els terrenys de Son Juny a l'Ajuntament i que aquest proveís un altre lloc on fer-ho. Finalment es va decidir la darrera possibilitat i l'Ajuntament, a canvi dels terrenys de Son Juny, va cedir uns terrenys prop del pou Llarg, on actualment hi ha el magatzem de la Cooperativa Agrícola de Sant Joan.

Per fer el nou local es va demanar una ampliació de capital dels socis a 12.000 pessetes cadascun, en qualitat de títols de propietat (en aquells moments la quota era de 5.000 ptes, abans eren 1.000 ptes, i anteriorment 100 ptes.). També es demanaren subvencions a través d'Extensió Agrària i al Ministeri d'Agricultura: 300.000 ptes als primers i 1.500.000 als segons (que suposava més del 20 % del pressupost total de l'obra). El magatzem estava pressupostat en més de set milions de pessetes, comptant els terrenys i la construcció del magatzem. Del canvi de terrenys, els del pou Llarg pels de Son Juny, amb l'Ajuntament, sobraven unes 200.000 pessetes.

Els presidents de la cooperativa fins l'actualitat han estat els següents:

Joan Gayà Bauzà
L'amo en Gabriel de Son Gual
Arnau Company
Josep Estelrich
Gabriel Company
Miquel Vidal
Josep Estelrich

Serveis de la cooperativa

Des de l'any 1974 fins a l'any 1979 es varen construir els primers hivernacles a Sant Joan, promoguts per la cooperativa.

Els anys 1975 i 1976 es va fer sequer d'albercocs a Hortella. Posteriorment, els anys 1980 i 1981 el sequer es traslladà just davant la cooperativa, a la caseta de Guillem Florit, Marió.

La recollida de cereals i ametlles començà a la portassa del carrer Major, però després, al nou magatzem, va augmentar considerablement el volum de cereals i ametlles recollits i comercialitzats per la cooperativa.

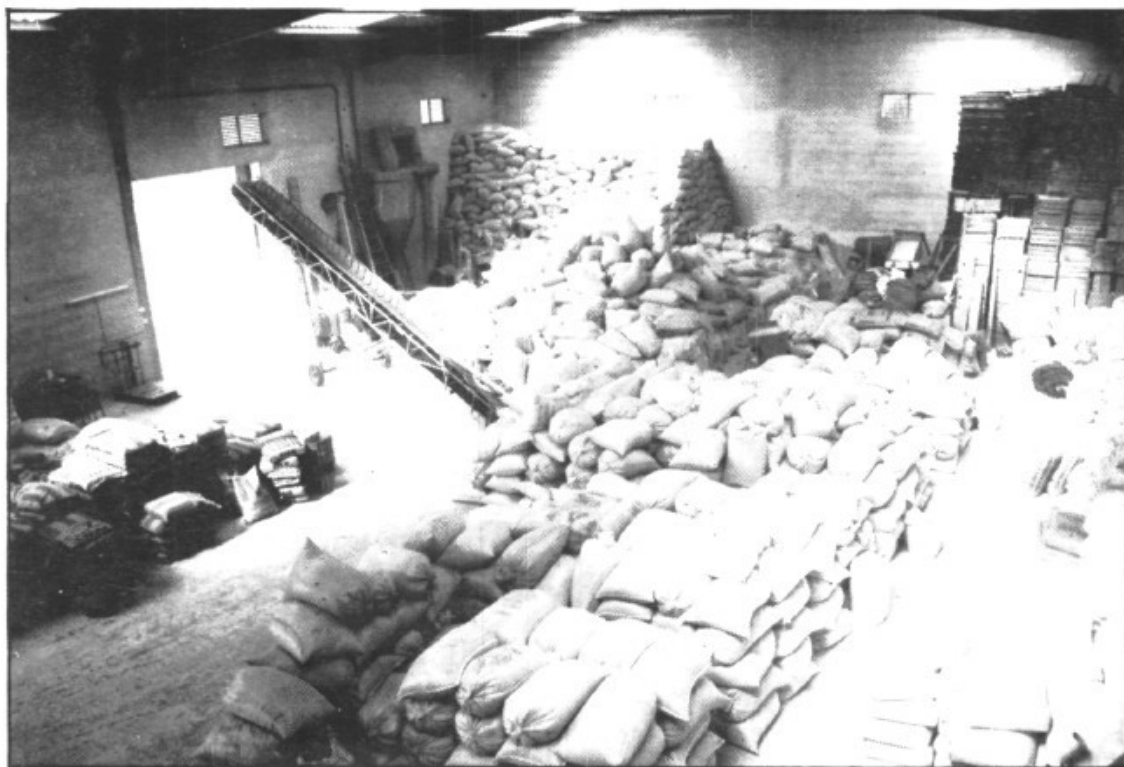
Quan es va obrir el Mercapalma, l'any 1972, es va decidir prendre part en la distribució dels llocs de venda de productes de l'hort, juntament amb les cooperatives de Montuïri, l'Agropecuària i altres.

La recollida d'ametlles, com ha quedat dit, començà a la portassa del carrer Major, però no va ser fins que es va tenir el magatzem del pou Llarg

quan es començà de bon de veres amb la seva recollida, comprant una peladora d'ametlles, i comercialitzant el producte. Amb les garroves passà el mateix.

La cooperativa de Sant Joan va ser la primera que es dedicà a dur directament plàstics des de la

Hi ha un servei d'assessorament del tècnic d'Extensió Agrària, Miquel Estelrich, el qual passa un dia per setmana per si hi ha qualche problema a consultar per part dels pagesos. Aquest servei funciona des que hi ha el magatzem del pou Llarg.



península (plàstics per a melons i per a hivernacles). De tal manera que els distribuïa a altres cooperatives de Mallorca. Després, la cooperativa de Manacor es va fer càrrec del servei.

També es decidí comprar unes quantes eines per a tractors (uns subsoladors) i posar un servei de moldre farina per a animals, a més de la peladora d'ametlles ja esmentada. Es va posar una bàscula per pesar camions i tractors, subvencionada pel Consell Insular de Mallorca, on la cooperativa només hagué de pagar el muntatge. També es va comprar un ordinador per agilitzar les tasques de comptabilitat i control de les mercaderies que es serveixen a la cooperativa.

Per altra banda, la cooperativa procura fer un o dos curssets sobre temes agrícoles a l'any. solen venir experts d'Extensió Agrària o de la finca de sa Canova, finca d'experimentació agrícola, propietat de "Sa Nostra", o enginyers de les cases comercials que abasteixen la cooperativa.

Els socis.

El nombre de socis de la cooperativa ha anat variant considerablement al llarg dels anys. Primer n'hi hagué molts, pràcticament tot el poble, però quan es va fer la primera remodelació (que els socis passaren a pagar 1.000 ptes.) se'n despuntaren bastants i en quedaren un centenar. Després, quan la quota va augmentar a 5.000 ptes, encara se'n despuntaren més, quedant el nombre de socis en uns setanta. Però, a poc a poc, es varen tornar a apuntar i actualment el nombre de socis és d'un centenar, nombre que es manté des de fa anys.

El règim pel qual es regeix la cooperativa és d'una assemblea general cada any, a més de les extraordinàries, marcades per fets puntuals. La junta directiva es reuneix, depenent un poc de les activitats que hi ha, un cop cada quinze dies, encara que a l'estiu només se'n fa una cada mes. La junta directiva és elegida pels socis i els càrrecs es van renovant alternativament cada dos anys.

Nombre de socis:

1969: 162 socis.

1970: 72 socis.

1976: 120 socis.

1983: 106 socis.

1988: 106 socis.

Relacions amb altres cooperatives.

La Cooperativa Agrícola de Sant Joan forma part de la Cooperativa de Segon Grau, juntament amb les de Manacor, Petra, Algaida, Artà, Pollença, Inca, Lluçmajor, Porreres, Sineu, Muro, Sóller, les dues de sa Pobla i l'Agropecuària de Ciutat. Totes aquests cooperatives conformen la Unió de Cooperatives Agrícoles del Camp Majorquí, amb seu a Consell

Hores d'ara, la cooperativa Agrícola de Sant Joan, sent una cooperativa agrícola de tipus mitjà, és una de les més sanejades de Mallorca, comptant amb unes perspectives de futur prou bones, això, és clar, dins del marc de l'agricultura balear, la qual no es troba, precisament, en un dels seus millors moments.



PRODUCTES AGRÍCOLES

Joan Miquel Monjo

Avd. de Baix des Cos, 49

Telèfon: (971) 55 03 13

07500 MANACOR (Balears)

LA NECESSÀRIA REFORMA DEL CAMP

La situació del camp mallorquí d'avui dia és tema de conversa i debat en molts de col·lectius i nivells. En el que a tot arreu es coincideix és que estam en una mala situació i que cal canviar si no volem que desaparegui a mitjan termini. Fins aquí tothom hi està d'acord, des de les institucions autonòmiques fins a les europees i des dels petits pagesos fins als grans industrials interessats en el tema. On la gent comença a discrepar és sobre com s'ha de fer aquesta reforma i quins han de ser els resultats finals d'aquest procés que ha de situar la nostra agricultura dins el segle XXI.

Per analitzar els canvis que s'han de fer, la primera cosa que s'ha de valorar és la situació de partida, la qual és determinant perquè es pugui dur a terme aquest canvi i els resultats que se n'obtinguin siguin mínimament acceptables. Aquestes condicions de partida són les següents (almenys les més importants):

- L'agricultura mallorquina només representa el 1'80 % del PIB illenc.

- Els pagesos són el 7'44 % de la població, i d'aquests més del 90 % són majors de 50 anys.

- El règim de tinença de terres és de petits propietaris.

- La mida de les finques és massa reduïda.

- El 88 % dels cultius són de secà.

- Els sistemes de cultiu són antiquats i inadequats de cara a les noves demandes.

- Caràcter individualista del pagès mallorquí, cosa que du a un escàs èxit del cooperativisme.

- Deficiències del sistema de comercialització.

- No reinversió dels beneficis del camp en el mateix camp.

- La insularitat.

- Alts preus de les terres, motivats per l'especulació.



- Escassa rendibilitat, i per tant escassos sous que han de competir amb els sous més elevats a altres sectors més estables.

Aquesta dotzena de punts de partida són un llast molt gros que cal remuntar. Les reformes previstes des de les institucions pateixen de l'error de no tenir en compte alguns d'aquests punts, o no fer-ho adequadament. Totes les reformes que es vulguin fer haurien de partir amb el convenciment que el punt clau perquè els surti bé és el pagès, i no tots els pagesos, sinó tan sols un petit grup, ja que la gran majoria estan en contra de les reformes perquè la seva situació, tant d'edat com de risc i esforç que han d'assumir, a més del pessimisme i del caràcter, no els fa atractiu el canvi.

Des del meu punt de vista, la nostra agricultura només té dues solucions de cara al futur.

La primera solució per al camp, i sense ànims de profeta, és efectuar una sèrie de canvis radicals, fins i tot dolorosos, que solucionin tota aquesta sèrie de problemes crònics. S'ha de dir que aquests canvis han de fer-se amb el suport de les institucions que, d'alguna manera, tenen la paella pel mànec. S'ha de prescindir del partidisme i de les pressions que segur que hi haurà.

El conjunt de solucions que hi veig, o amb les



quals almanco es pot començar a fer feina, són aquestes:

- Que l'agricultura mallorquina és tan sols un petit percentatge, tant pel que fa al PIB com pel que fa a la població que s'hi dedica, no ha de preocupar, en principi. El que sí ha de preocupar és que una vegada iniciat el procés de canvi aquest percentatge del PIB augmenti i que les persones que hi treballen puguin viure igual o millor que qualsevol altra persona d'un altre sector, encara que siguin menys en quantitat.

- El problema que els pagesos, avui dia, siguin gent major és un dels punts més importants a vèncer, ja que serà d'aquest grup d'on sortiran les principals oposicions. Una solució possible seria que les institucions promoguessin aquestes millores comptant només amb els pagesos que hi vulguin col·laborar, i que tots els que no ho vulguin siguin incentivats adequadament perquè no hi hagi oposicions acèrrimes, i perquè les seves terres s'incloguin dins el pla de millores d'explotacions per als nous pagesos.

- Que el règim de tinença de terres sigui el de petits propietaris és un avantatge, ja que els altres règims de tinença de terres no estan arrelats a Mallorca (llevat del lloguer). El que sí s'ha de millorar és la mida de les finques, ja que avui són massa petites i estan massa espaiades. Una bona concentració parcel·lària, aconseguint que els pagesos tinguin un bon accés a les finques, o el lloguer de terres no cultivades, o inadquadament cultivades, d'aquesta manera es solucionaria el

problema. Per aconseguir que els propietaris no pagesos cedeixin les seves terres, crec que es pot fer donant avantatges per a això i gravant amb impostos els que no hi vulguin col·laborar. Així mateix, s'hauria de travar amb lleis la parcel·lació de les finques, ja que si no es fa així, a la llarga ens tornariem a trobar amb el mateix problema.

- El problema que gran part de les finques de Mallorca siguin de cultius de secà no és tan gran si els tipus de cultiu, la utilització de noves tècniques i la grandària de les finques són els adequats. És veritat que millor com més terres de regadiu hi hagi, les quals es poden readequar, millorant i augmentant la producció, utilitzant sistemes de regadiu adequats, emprant aigües depurades...

- L'antiquitat dels sistemes de cultius, de les tècniques utilitzades, i l'adequació dels cultius al terrenys es pot fàcilment solucionar amb la formació constant de pagesos i amb informació constant sobre el que cal fer.

- El cooperativisme s'hauria de fomentar, sobretot, de cara a la comercialització, ja que faran més força els pagesos junts que individualment. La producció, degut al caràcter individualista del pagès mallorquí, s'hauria de fer de forma independent, però almanco un poc coordinada per evitar rivalitats inútils i l'enfonsament dels preus.

- Que els pagesos tinguin més accés a la comercialització i exportació dels seus productes és molt important, perquè els guanys recauran en el camp mateix. S'aconseguirà amb el funcionament adequat de cooperatives de segon grau.

PINSOS EQUILIBRATS MALLORCA, S.A.

PIEMA S.A.

SERVEI I VENDES:



Pinsos **PIEMA**

Pinsos tècnica **NANTA**



Pinsos **SAN ISIDRO**



Pinsos per cans **ARIÓN**

Ctra. Vella de Bunyola, 25
Polígon Industrial de Son Castelló
tels. 75 26 41 (Contestador automàtic) Comandes
75 26 46
75 26 47
Fàbrica: 75 62 45

07009 PALMA DE MALLORCA

- El problema de la insularitat es pot convertir en un avantatge, ja que hi ha un gran mercat per abastir a les illes i aquí no es suporta el preu de la insularitat. L'exportació de productes es pot fer amb un grup petit de productes, sobretot els de pretemporada.

- La rendibilitat que han de treure els pagesos augmentaria quan es duguin a terme les reformes. La mà d'obra ha de ser mínima amb la mecanització. Així, un pagès ha de ser com qualsevol altre empresari, i per tant ha de guanyar tant o més que els altres.

Totes aquestes solucions -i n'hi ha moltes més- només es poden dur a terme amb iniciativa, decisió i procurant de cada vegada ser millors, sinó fracassarà.

La segona alternativa per al camp és que segueixi el camí que du ara, que a la llarga provocarà la desaparició dels pocs pagesos que quedaran, i el camp es convertirà en una zona de segones residències i com a zona d'atractiu turístic on els pagesos passaran a ser uns funcionaris més, que cridaran per fer més *guapo* per al turisme. Hi ha temes com l'agroturisme, o el pacte intersectorial

amb el sector de serveis, que no són incompatibles amb aquestes reformes, ara bé, no hauria de servir com a proteccionisme per al camp ja que, aquest, s'ha de valer per ell mateix, almanco a llarg termini.

Si aquestes reformes es duen a terme, s'aconseguirà revitalitzar econòmicament les zones de Mallorca més deprimides actualment i escassament afectades pel *boom* turístic.

Una altra cosa és que tot això que aquí planteig tingui un cost molt elevat, tant socialment com econòmicament, però no hi ha res impossible. A més, a altres llocs, aquestes reformes ja s'han efectuat. Només amb l'esforç i la decisió de tots es pot fer.

No vull somniatruites, sé que el que he dit anteriorment només són unes pinzellades sobre el problema del camp mallorquí, i que és molt difícil, però crec que és l'única manera de fer-ho. I ens hi hem de posar ara mateix, perquè si no es fa bé i aviat, serà impossible realitzar-ho més endavant perquè, senzillament, el camp s'haurà mort.

Gracià Sànchez Font

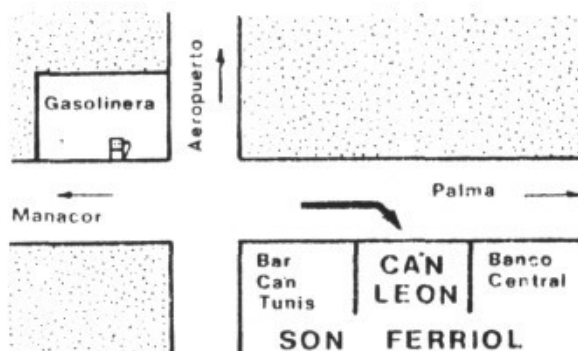
CA'N LEON

* PRODUCTES DE REMADERIA EN GENERAL

* MEDICAMENTS TOT TIPUS D'ANIMALS

* CONSULTA VETERINÀRIA

* ALIMENT PER A ANIMALS DE COMPANYIA



CREIXEN AMB...

dogui[®]
chunks

Crta. de Manacor, 367
Tel. 24 82 10

SON FERRIOL
07198 Palma de Mallorca



CASA FUNDADA EN 1910



MASTER DE
POPULARIDAD
1981

LLAVORS CA'N JUANITO PEDRO AGUILÓ MAS

C/ Milagro, 2
Plaça Coll, 9
Tel. 71 16 31 - 72 68 36

07002 PALMA DE MALLORCA

DISTRUBUÏDOR EXCLUSSIU DE:

LLAVORS FITO S.A.
INTERSEMILLAS
COMERCIAL PROJAR
FUGI SATO COMAPNY (JAPÓ)
A.M.I. TENSIOÈMETRES (ISRAEL)
RECKITT & COLMAN - GESAL
ROSES V. MUÑOZ - ROSERS
S.C.L. LLOMBRICULTURA
PETOSEED IBERICA S.A.
LLAVORS ILURO
DAN ELIAV (ISRAEL)
CASTAGNO COMPANY (ITÀLIA)
SOTRAFA PLÀSTICS AGRÍCO-
LES
MAHISSA BLAT DE LES INDIS
HÍBRIDS AMERICANS
INS. TÈCN. EUROPEU HIVERNA-
CLES

LLAVORS HÍBRIDES I STANDAR
D'HORT, FARRATGERES, CERE-
ALS, FLORS I BLAT DE LES INDIS

HÍBRIDS
BULBS DE FLORS
TURBES I SUBSTRATS NEUHAUS
PLÀSTICS EVA, TÈRMICS, EN-
COIXINATS, ETC...
TENSIOÈMETRES, MESURADORS
PH. EC. ABELLA ELÈCTRICA
DVRANIT
ALTA TECNOLOGIA AGRÍCOLA
ROSERS
BONSAIS, EINES, ADOBS, LLI-
BRES, ETC...
HIVERNACLES, CALEFACTORS,
TAULES DE CULTIU
COSSIOLS, SAFATES DE PLÀS-
TIC, SAFATES DE PORESPAN
SPILLING
SAFATES SEMBRADORES DE
TOT TIPUS
TALLAGESPA I EINES JARDÍ
ADOBS I INSECTICIDES
GOMES PER A AGRICULTURA

QUALITAT, INFORMACIÓ I SERVEI PER AL CAMP DES DE
1910

HISTÒRIA DEL QUE NO HA POGUT SER

Hi ha institucions a tots els pobles que, amb el pas dels anys i la tasca diària, aconsegueixen passar gairebé "desapercebudes". La normalitat en la presència diària, donar dia rere dia el mateix bon servei, el fet d'haver existit quasi des de sempre dins la memòria de la gent de mitja edat, són premisses que fan que aquestes institucions no siguin prou valorades i apreciades pels seus usuaris. Una d'aquestes, al nostre poble, i de la qual aquí en parlarem un poc, és la Cooperativa, així en majúscules.

Sempre recordaré que un dia, fa més de dos anys, en una festa de família, un conco meu de Llorito va dur un meló. Era un meló d'aquells d'antany, grossos, de més de vuit quilos. Quan començarem a menjar-lo, els comensals no férem gaire bona cara. Ningú no deixà la seva tallada sense acabar, però tampoc no va refegir ningú. El meló tenia "gust de porrassa", com deim a ca meva en aquests casos. Vaig demanar al meu conco llorità, amb molta delicadesa i fent una bona marrada (no fos cosa que el seu amor propi se sentís ferit), per les circumstàncies del meló. Em va contar que a mitjan estiu el seu melonar havia estat atacat pel míldiu i que no havia pogut fer res per aturar-lo. Li vaig dir que emprant un bon fungicida es podia combatre. Em va mirar amb els ulls ben oberts, contestant que al seu poble no coneixien aquests productes, ja que cap comerciant no en tenia en existència.

Aquell vespre vaig arribar a la conclusió que si a Llorito haguessin tengut una cooperativa agrícola com la que tenim a Sant Joan, segurament el seu melonar s'hauria salvat.

Les institucions d'un poble només són valorades pels individus davant fets com el que



he esmentat, és a dir, quan es necessiten de bon de veres. Les circumstàncies anòmales ens duen a tots a valorar el que tenim i, en canvi, la rutina no crea cap casta de record.

Record també amb nostàlgia els primers temps del magatzem de la cooperativa, al carrer major, devora el forn d'en Boveta. També tenc record de com s'havia d'anar al forn a demanar a l'amo en Biel que et vengués el que necessitaves. Ell, sol·lícit, agafava la clau, deixava la feina que estava fent i sortia de ca seva per anar al magatzem a despatxar-te. Eren els temps heroics de la Cooperativa, però ja en aquells temps estàvem ben assortits de materials de tota casta per al camp.

Ha passat el temps, la Cooperativa ha crescut molt i fa anys que el magatzem nou funciona a ple rendiment. Queda enrere el sabor i l'empremta d'aquell temps llunyà al carrer major. Hi queda perquè la figura del seu gerent-obrer-amic i conseller de tothom que ho vulgui, Antoni Sastre, de la Botigueta, n'és un fidel exponent. L'esperit pioner és encara viu en la seva manera d'esser i d'actuar.

Sempre he cregut, i m'expòs a ser injust amb moltes altres persones que segur que han fet molta feina des de quasi l'anonimat, exposats a tota casta de crítiques, que la cooperativa no seria el que ara és si no hagués topat amb el seu gerent. Del gerent i la seva, jo diria, inusual



família. Mestre Antoni, un home que quan ja voltava a prop dels seixanta anys va acceptar la responsabilitat de dur endavant el magatzem de la cooperativa.

Supòs que molta gent pensà que, amb la seva edat i amb els coneixements propis d'aquesta, fracassaria en la tasca encomanada. Però no comptaven amb una cosa, que és la que distingeix la gent gran de la gent jove: la intel·ligència natural del poble. La intel·ligència que només s'adquireix amb els anys i les sobatudes que la vida ens dona. I l'amo en Toni, a força de picardia, manya, estudi, consulta i, perquè no, travelades, ha arribat a ser el gerent perfecte per a la nostra Cooperativa. No podem oblidar l'ajut de la seva família i de qualche amic que no han escatimat esforços, sobretot a l'estiu, perquè la maquinària no s'aturàs mai i donàs el que ha de donar l'entitat: un bon servei.

Perquè és el bon servei als socis i

usuaris el que ha de distingir la cooperativa de la resta del comerç del poble. Quan dic "bon servei" no em referesc ni a la bona cara i amb rialles amb dentadures tipus *pro-fidén*: bon servei per a mi no és això. És trobar solucions als problemes diaris del camp (males herbes, plagues, comercialització dels productes, etc.) amb la màxima rapidesa. Bon servei no té res a veure amb bon preu. En això supòs que discrep de molta gent, perquè jo crec que un bon servei és trobar la resposta adequada en el moment precís. Ni més ni manco. El bon preu s'aconsegueix utilitzant tots al màxim els serveis. A més moviment, més possibilitat de rebaixes en les compres als majoristes i distribuïdors. Per tant, més probabilitat d'abaratir els preus de venda als socis. El bon preu, com veis, ve després d'un bon servei.

Observareu que fins aquí hem parlat únicament del magatzem i no d'altres activitats econòmiques que són pròpies de les cooperatives i del cooperativisme. Activitats com secció de crèdits, eines de foravila comunitàries, secció de comercialització de productes hortofrutícoles, secció de normalització, etc. no existeixen a la nostra Cooperativa. És el gran punt feble de la Cooperativa. No hi ha altra activitat ni crec que, per desgràcia, n'hi hagi cap altra en el futur.

Al nostre poble, llevat de per a mitja dotzena de persones el cooperativisme entès

Mercadal Hnos.

FÀBRICA DE LLEIXIUS I DETERGENTS

Carrer de Ponent, s/n
Tel. 65 01 22

CAMPOS DEL PORT



com a forma integral de tractament de tot el cicle agrícola i/o ramader, sona a tothom com un discurs en xinès o en rus.

Si bé és cert que els pioners de la cooperativa tenien grans plans d'expansió, amb uns models clars de com havia de ser el futur de l'entitat, aquests han romàs a poc a poc oblidats als calaixos, plens de pols.

La secció d'hortofrutícola havia de comercialitzar la major part de la producció de fruites, verdures i productes d'horta que els socis cultiven. No s'ha aconseguit posar en marxa així com cal. Funciona tímidament una petita "representació" del que hauria pogut ser. Es dedica a comercialitzar a Mercapalma els productes que persones, ja jubilades o que hi dediquen un temps més aviat marginal, obtenen als seus petits hortets. L'excés individualisme del nostres pagesos i la poca confiança en l'entitat han avortat el que podria haver estat el millor servei de l'entitat envers els socis: la comercialització dels productes d'horta sense haver-se de desplaçar a Palma, amb el corresponent estalvi de temps i de vehicles, i per tant de costos. No ha pogut ser, i crec que ja mai no es farà, almanco així com s'entén pertot una vertadera secció d'aquestes característiques. No han fallat sols els dirigents, sinó que ho han fet, i amb major culpa, els socis.

La secció de cereals tampoc no funciona com tocaria, i molt menys a ple rendiment. Aquí tampoc no han fallat els dirigents, sinó alguns socis. Per desgràcia els que en cullen més tones. Són socis amb les típiques característiques de molts de santjoaners quan participen en entitats col·lectives: individualistes, volanders i infidels envers l'entitat. La utilitzen sempre que els convé, però són incapaçs de perdre una peça de quatre si els beneficiats no han de ser ells i sí ho ha de ser l'entitat. Tanmateix, contra aquesta manera de ser i d'actuar no s'hi pot fer res. Per tant, val més no empenyar-se molt. Ells s'ho perden si no



són capaços d'entendre que cooperativisme també vol dir solidaritat.

Podrien entendre de totes maneres que si la cooperativa comercialitzava tots els seus moviments econòmics obtendria per a tots ells millors preus de compra-venda, i així es beneficiarien tots els socis, ells inclosos, i l'entitat. A més volum de negoci, més possibilitats de bon preu.

És hora d'acabar, però no ho vull fer sense recordar aquella dita: que guapo que hauria pogut ser! Si els socis haguessin tengut més confiança en l'entitat, i en el projecte que representa, potser a hores d'ara un altra gall cantaria al nostre poble. No estariem parlant només de com funciona de bé el magatzem de la Coooperativa. Una entitat capaç de demostrar que pot fer funcionar perfectament un magatzem de compra-venda es mereix, o més ben dit, s'hauria d'haver merescut més confiança per part dels socis. No ha pogut ser.

Per finalitzar, i dedicant-la a tots els qui despotriquen i no parlen gaire bé de la cooperativa, sense acabar d'argumentar les seves afirmacions, voldria recordar la següent frase feta: «L'important és que parlin d'un, encara que sigui bé». Voldria dir que l'entitat és viva i per tant encara hi ha esperança.

Andreu Bauçà

LA COOPERATIVA I EL FUTUR DE L'AGRICULTURA DE SANT JOAN



Malgrat que la Cooperativa de Sant Joan sigui una de les que millor marxen de la comarca, no es pot pensar que es limiti a fer just el que ha estat fent fins ara: un magatzem per compra d'adobs, pinsos, pesticides..., i la comercialització d'alguns productes dels socis com cereals, garrova i ametlles...

Pens que el futur té reservat a la Cooperativa un lloc molt més rellevant, especialment relacionat amb el desenvolupament de l'agricultura.

A una enquesta que vaig fer aquest hivern passat a dins Sant Joan, quedava prou demostrada la importància de l'agricultura al poble: 80 famílies treballen al camp i se'n viuen exclusivament dels seus productes.

Davant un grup tan nombrós de pagesos només podem pensar que el nostre és un poble molt arrelat al camp, i que no viu d'esquena a ell, al contrari de la majoria dels pobles de Mallorca.

Però el nostre camp té greus problemes. Minifundisme molt accentuat, poques explotacions de reguiu i majoritàriament petites, molts de camins sense asfaltar, una xarxa de comercialització en grup inexistent, etc.

Cal doncs pensar en un desenvolupament del nostre camp. Hem de millorar les estructures de producció. La tendència actual no va

dirigida com abans a augmentar la producció per millorar la manca d'ingressos, sinó a produir més qualitat i a més baix preu de cost. Això val pertot arreu, però especialment per Mallorca.

Ara moltes de les nostres collites surten massa cares de produir, els molts, i repartits per tot el terme, bocinets de terra que tenen les famílies, fa que es perdi massa temps en córrer d'un bocí a l'altre, les màquines de cada dia són més grosses, treballen malament, el pagès té menys temps per observar com van les plantes, etc.

És fa necessari arreglar-ho. Caldria fer la Concentració Parcel·lària. Però... perquè no aprofitar l'avinentsa i fer un pla de reguiu a la mateixa zona?

És sabut de tots que el Pla de la Marineta està mig fracassat. A quasi tots els pobles afectats la gent ha perdut l'interès. D'ells n'hi ha que toquen el nostre terme.

Tenc constància que el Conseller d'Agricultura estaria disposat a girar l'aigua d'alguns pobles de la Marineta cap a Sant Joan, sempre que es fes una millora d'aquest tipus.

Que hi té que a veure la Cooperativa en tot això? Veureu: per dur a terme qualsevol obra d'aquesta envergadura cal primer enllestir una

comissió promotora, que faci les primeres gestions, que conegui la zona a millorar d'acord amb el poble, miri quines obres convé dur a terme, i prepari el camí per establir una futura associació elegida democràticament, amb capacitat jurídica...

Hi ha propostes del batle de Sant Joan perquè aquesta primera comissió sigui composta per membres representants de l'Ajuntament i de la Cooperativa.

La idea no em sembla gens escabellada. Per una banda l'Ajuntament representa a tot el poble, per l'altre la Cooperativa pot representar els interessos del sector pagès de Sant Joan (per qualche cosa agrupa tots els pagesos de Sant Joan excepte tres ò quatre). Crec sense por a equivocar-me que és l'única entitat del poble, al marge de l'Ajuntament, que realment pot representar el camp.

Després, i una vegada dutes a terme les millores, la tasca de la Cooperativa hauria de seguir, i fins i tot fer-se molt més ferm per emprendre amb coratge la comercialització dels productes de l'horta santjoanera.

Aquest és un altre repte que es té que marcar la Cooperativa. No es pot pensar que tota la vida els hortolans i altres pagesos vagin a vendre el gènere cadascú pel seu compte. Es té que concentrar l'oferta, és a dir, agrupar els productors i que se'n cuidi una sola persona o

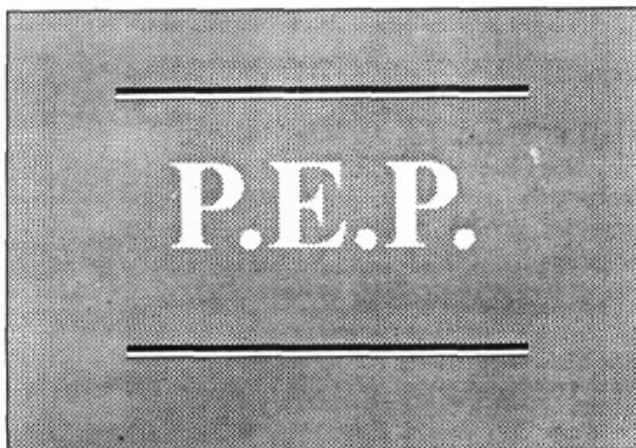
entitat a l'hora de la venda. Mirau com ho fan els altres sectors, i veureu com ningú es dedica a produir i al mateix temps a vendre.

La Cooperativa, aprofitant els avantatges dels ajuts a fons perdut que es donen a les zones on es fa Concentració Parcel·lària, podria construir nous magatzems, amb naus dedicades al maneig de les anyades, on no hi faltassin màquines seleccionadores, envasadores i rentadores d'hortalisses i fruites, cambres frigorífiques, sembradores de palanganes, etc.

Després, en camions de la mateixa Cooperativa, es durien els productes al mercat de Palma ò a altres punts de consum, i es vendrien com a propis de la Cooperativa o bé agrupats amb altres entitats associatives.

Moltes d'aquestes idees a més d'un li semblaran força avançades per dur-les a terme al nostre poble, però el que sí és segur és que les coses no poden continuar així com estan ara. Totes les regions agrícolament més avançades ja les han posades en pràctica, i si a Sant Joan no ho fa aquesta generació ho hauran de fer les venidores, amb les pèrdues que provocarà la perllongació d'aquesta solució per una altra ocasió.

Miquel Estelrich Mieres
Servei d'Extensió Agrària
de la comarca de Manacor



Joan Gomila Jaume

FARINA PER PANIFICACIÓ

**ESTRUCAT I MOLTURACIÓ
DE TOTA CLASSE DE CEREALS**

C/ Mestre Porcel, 29

Tel. 64 60 06

MONTUÏRI

PINSOS HENS S.A.



Oficines centrals:

Avda. Infanta Carota, 123-127 - Tel. (93) 322 00 51 - Telex 53062 - Apt. de Correus 35260 - 08029 BARCELONA

Fàbriques:

BARCELONA 08004, Polígon Industrial Zona Franca, Sector B carrer B - Tel. (93) 335 35 00 - Telex 93590

REUS 43205 (Tarragona), Carretera de Riudoms, 46 - Tel. (977) 31 25 50 - Telex 56892

SARAGOSSA 50011, Carretera de Logronyo, km. 1'400 - Tels. (976) 34 34 00 - 34 34 04 - Telex 93928

SILLA 46460 (València), Camí Vell de Beniparrell, s/n - Tel. (96) 120 11 50 - Telex 61260

DOS HERMANAS 41700 (Sevilla), Crta. de Madrid-Cadis, km. 556'100 - Tel. (954) 72 10 75 - Telex 73012

TORRE PACHECO 30700 (Múrcia), Crta. de Giménado, s/n - Tels. (968) 57 78 25 - 57 83 16 - Telex 67802

VILLADANGOS DEL PÁRAMO 24392 (Lleó), Crta. Lleó a Astorga, km. 18 - Tel. (987) 39 00 50 - Telex 89645

FELANITX 07200 (Mallorca), Crta. de Felanitx a Porreres, km. 1 - Tel. (971) 58 00 54 - telex 69279

Dipòsit:

CIUTADELLA 07760 (Menorca), Polígon Industrial, carrer C, parcel·la 44 - Tel. (971) 38 13 08

C.I.F. A-08-107880

REFLEXIONS COOPERATIVISTES

Des de fa molts d'anys es parla de Cooperativa dins el nostre poble, però el tema Cooperativa consistia, primordialment, en formar part d'una entitat agrícola, aglutinadora de la gent pagesa i convenient per a la funció administrativa. Per això, idò, la Cooperativa Agrícola San Juan, va ésser considerada durant molts d'anys com a una entitat semioficial. En canvi, el tema «Cooperativisme» és un vocable relativament recent entre els agricultors santjoaners, els quals ens agradaria s'esforçassin per desxifrar tot el significat d'aquesta parauleta.

L'agricultura, sector en el qual s'ha desenvolupat majoritàriament l'economia santjoanera des de temps immemorial, des de sempre, es troba ara travessant una època de permanent crisi, quasi bé en un carreró sense sortida. És per això que ens agradaria que els agricultors santjoaners reflexionassin sobre la necessitat de cooperar entre ells mateixos per poder dur a terme les tasques comunes.

Fa ja uns quants anys que, conseqüents amb aquests criteris, un grup de membres de l'antiga i adormissada Cooperativa Agrícola, després d'haver-ho rumiat moltes vegades, ens decidírem de reviure-la, i, si possible fos, integrar-hi dins ella a tots els santjoaners dedicats a treballar foravila, encara que fos només durant algunes hores a la setmana.

La peculiar idiosincràsia del santjoaner i, sobretot, el seu individualisme no han facilitat la labor d'aquests esforçats pioners. Això no obstant, molts són els qui s'han aprofitat de la Cooperativa des del seu relleuament, encara que la majoria creu que la col·laboració consisteix, únicament i exclusivament, a participar dels avantatges que genera. Són relativament pocs els qui han entès que la col·laboració suposa el voler assumir, també, les responsabilitats d'ajudar altruïstament al seu funcionament.

S'oblida molt sovint el principi bàsic del cooperativisme, i això ens duu a un estancament que dificulta la progressiva continuïtat de l'entitat. És, en conseqüència, molt difícil trobar avui, entre santjoaners socis, persones suficientment despreses, entusiastes i servicials per prendre part en el comandament de la «barca». Això fa que aquells primers impulsors del cooperativisme actiu i positiu afluixin el seu entusiasme, i la efectivitat del seu esforç no es noti tant com en el principi.

En certa manera s'entén aquesta actitud, si es mira baix d'un punt de vista solament remuneratiu, però, si es profunditza un poc més i s'arriba a afinar què és realment una cooperativa, molt aviat s'arriba a la conclusió que aquí hi entrem tots, i no es pot permetre per a la gran majoria que la responsabilitat recaigui, sempre, sobre uns pocs. Aconseguir que la Cooperativa tingui una vida llarga i ufana, cosa que tots desitjam, depèn del compromís que tots els que ens en servim estiguem disposats a contreure amb ella per col·laborar i dur a terme les tasques que, en definitiva per bé de tots, es promouen.

Seria bo recordar, ara, el lema cooperativista per excel·lència, i que cap soci de la cooperativa hauria d'oblidar mai. És senzill i concís, però significatiu.

«LA DEFENSA DELS INTERESSOS COMUNS AMB L'AJUDA DE TOTS»

No n'hi ha d'altre, i no és gens complicat. És bo d'entendre i solament depèn de la voluntat pròpia dur-ho a la pràctica.

No podem permetre, amics socis, que la «defensa dels interessos comuns» sigui compromís d'alguns, perquè la Cooperativa necessita «L'AJUDA DE TOTS».

Joan Gayà Matas

COOPERATIVISME



El moviment cooperativista, tal com el coneixem avui, va néixer a les darreries del segle passat, a Anglaterra, des d'on s'estengué a la resta d'Europa.

Però, si entenem per cooperativisme la cooperació d'un grup de persones per fer allò que individualment no poden, s'ha de reconèixer que el treball i l'esforç comunitaris són tan antics com l'home, i que li va fer possible escometre grans i meravelloses empreses i obres en tot temps, sobretot des de l'invent de la roda i la palanca, o des del descobriment del foc.

Però va passar que durant molts de segles la unió de les forces humanes no era quasi mai voluntària, sinó que obeïa als interessos o capricis dels poderosos de torn; si bé a l'edat mitjana es fundaren entre els menestrals els gremis, espècie de sindicats sectorials que tenien un caire religiós, i un altre de defensa dels associats. Entre els pagesos no es coneixia cap tipus d'associacionisme.

El sistema cooperatiu que nosaltres coneixem, va sorgir simultàniament amb l'intent de les classes treballadores d'alliberar-se de la marginació social i de la penúria econòmica, al mateix temps que s'anaven imposant sistemes democràtics que arraconaven l'absolutisme.

Els principis fonamentals que ja des dels primers temps s'imposaren, segueixen essent vàlids encara ara, com els principis d'exclusivitat, la igualtat de vot entre tots els socis (independentment de la seva participació econòmica, en contrast amb les societats anònimes i similars), l'obligació de no rebutjar ningú per motius de raça, religió, idees polítiques, etc. (sempre que la seva conducta no sigui manifestament anticoooperativista), i la solidaritat entre

els socis, entre altres.

A Mallorca arribà el cooperativisme a principis de segle, essent Sant Joan un dels primers pobles que tingueren Cooperativa, si bé amb el nom de Sindicat (a altres pobles també donaren el nom de Sindicat a entitats agràries que avui s'anomenen Cooperatives).

De fet el seu nom primer fou Sindicat Agrícola Catòlic, i les seves activitats eren l'adquisició d'adobs, llavors, pinsos (no composts) i altres; també tenia una secció de crèdit, o "Caixa Rural", que, en un temps que no hi havia al poble cap altre oficina bancària, complí una bona missió financera, desterrant la usura i administrant els estalvis dels pagesos.

Amb el temps, des de la dècada dels vint fins a la guerra civil, arribà a tenir una gran influència en la vida del poble, creant fins i tot una secció de consum domèstic; d'aquest temps és aquesta glosa:

«Sant Joan pareix ciutat,
prosperant de cada dia:
han posat una drogueria,
camiona i Sindicat.»

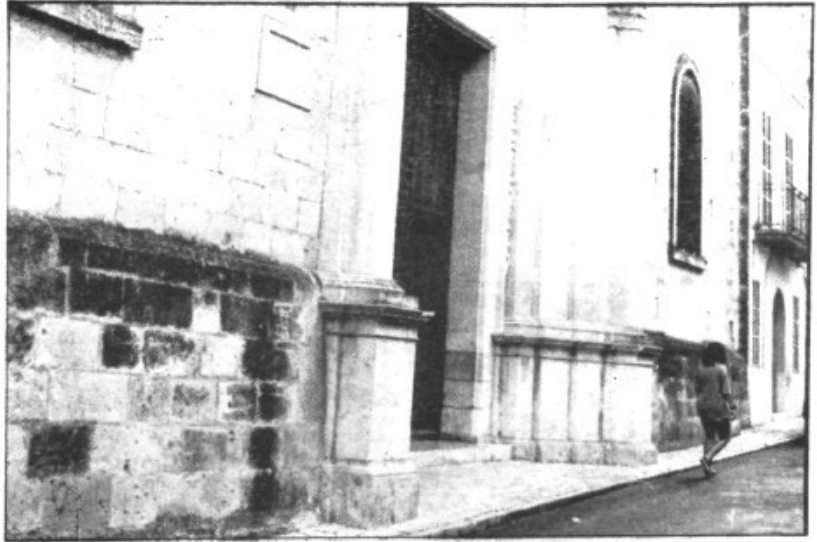
La guerra trencà de cop l'activitat del sindicat, ja que gaire bé tots els productes agraris

estaven intervenguts. A més a més, tota societat amb el nom de "Sindicat" quedava dissolta, ja que no eren permesos més sindicats que els verticals, és a dir, dependents de l'Estat i submisos a ell.

Per una llei de l'any 42, els sindicats "que no hagin estat confiscats per les seves activitats polítiques d'abans de la guerra", pogueren seguir les activitats comercials, però amb el nom de "cooperatives". El Sindicat Agrícola Catòlic s'inscrivé al registre de cooperatives, però no recobrà fins passats a prop de trenta anys el primitiu esplendor.

Durant els anys d'inactivitat tingué, no obstant, una junta rectora, que, davant la crisi de la Caixa Rural, traspassà els drets a la Caixa d'Estalvis "Sa Nostra" (aleshores Caja de Ahorros y Monte de Piedad de las Baleares, popularment "Motepío"). Així i tot es conservà el patrimoni de la Cooperativa, consistent en els terrenys de Son Juny, llevat del tros que ocupava el camp de futbol.

La conservació d'aquest patrimoni fou de gran importància a l'hora d'emprendre la nova vida de la Cooperativa, ja que els terrenys de Son Juny foren adquirits per l'Ajuntament per



construir-hi les escoles noves a canvi del solar avui ocupat pel magatzem nou.

Dels darrers anys, del resorgiment de la Cooperativa, no en parlaré a aquest article, és un fet recent i encara no pertany a la història, però sí voldria, a través del record del que ja és història, retre un modest homenatge a totes aquelles persones que, amb la seva feina al Sindicat, a la Caixa Rural o a la Cooperativa, feren possible que avui puguem aprofitar-nos, tots els santjoaners que ho desitgem, d'una Cooperativa Agrícola d'entre les nombroses que actualment hi ha espargides per la pagesia mallorquina.

Josep Estelrich Mieres

FOTOS SASTRE

Fotos de carnet al moment

Carrer de Bellavista, 44-b
Sant Joan



ROSSELLO

IMPREMTA - LLIBRERIA

J. Lliteras, 1
Tel. 55 04 81

07500 MANACOR

AJUNTAMENT DE SANT JOAN



**L'Ajuntament dóna suport a les millores
en el camp santjoaner**



«UN DELS PRINCIPALS PROBLEMES DE FORAVILA ÉS QUE CADASCÚ VA PEL SEU COMPTE»



D'uns anys ençà la floricultura ha experimentat una forta pujada, de cada dia la gent es gasta més doblers per fer el seu entorn més agradable i atractiu, i una manera de fer-ho és adornant i embellint els llocs d'estada amb flors, ja sigui flor tallada o planta ornamental.

Una de les causes que possiblement hagi contribuït a aquest fenomen és el turisme, de cada vegada es tendeix més a atreure un turisme de qualitat, i per això l'empresari hotelier intenta millorar el servei als seus clients, això inclou, per descomptat, un bon enjardinament a l'hotel i un bon condicionament de l'habitació, on sempre hi podran trobar un bon ram de flors.

D'altra banda hem de tenir en compte que a Mallorca (i a tots els països mitjanament avançats) hi ha un ampli sector social en el qual la gent té solucionats els problemes vitals (menjar cada dia i una casa on viure), i, aleshores, es poden permetre el gastar uns doblers en embellir el seu entorn.

Així i tot, comptant amb tots aquests avantatges, la floricultura a Mallorca passa uns moments de crisi: Té els mateixos problemes de l'agricultura mallorquina en general.¹

Personalment crec que una de les principals causes dels problemes de foravila és que cada pagès va pel seu compte. Seria molt complex analitzar perquè al pagès mallorquí li agrada fer-ho tot, des de produir fins a comercialitzar el gènere, però hi ha una sèrie de circumstàncies que ajuden que sigui així. Un dels motius principals és que de la finca a qualsevol mercat de l'illa s'hi pot anar fàcilment amb poc temps, les distàncies són curtes, i la gent en comptes de procurar ajuntar-se i comercialitzar en comú, prefereixen comprar-se la seva furgoneteta o el seu camionet (o fins i tot amb cotxe), i, per una estranya comoditat, consenten de fer-se la competència uns als altres. Això provoca que els canals de comercialització dels productes mallorquins tinguin una estructura quasi tercermundista, i permet la invasió del mercat illenc de tota classe de productes de la península (i a partir d'ara de tota la Comunitat Econòmica Europea) a preus molt més baixos, amb una presentació impecable, i amb moltes facilitats pel comprador; fins i tot, a vegades, millorant la qualitat.

Com es pot aconseguir tot això? Crec que just hi ha una manera, que és el fer el que han fet

1. A aquest article he deixat de banda els sectors dels cereals i fruits secs, que ja és un altre món. En dir "agricultura mallorquina en general" em referesc als sector hortofrutícola.

aquesta gent: ajuntar-se. Ajuntar-se per produir més a més baix cost, ajuntar-se per adquirir i muntar una bona cadena de classificació i empaquetament dels productes, ajuntar-se per muntar una bona xarxa de distribució, concentrar l'oferta i, fins i tot, arribar a planificar mínimament la producció.

Hem de pensar que els mercats de poble tenen els dies comptats, la gent es va tornant de cada dia més còmoda: Encara que a nosaltres no ens agradi, la mestressa de casa prefereix anar al supermercat i agafar una capseta on hi hagi un poc de tot² que anar a comprar a la plaça. L'encarregat de compres d'aquest supermercat, així com també qualsevol hotelier, volen que els seus proveïdors els proveeixin de tot. Aquí sabem fer quasi tota classe de fruites i hortalisses, però no podem garantir cobrir la demanda del client, i menys oferir la presentació que exigeix.

Aquí el pagès està molt mancat de personal tècnic que l'aconselli sobre cap on encaminar la producció, o sobre com comercialitzar-la, però per altre banda resulta que si qualcú ho intenta ningú l'escolta, tothom fa el que vol. La solució és difícil, però crec que encara és possible.

Ara, una vegada fetes aquestes reflexions, tornaré entrar dins el tema de la floricultura.

Per invertir al negoci de la floricultura s'ha de fer una inversió molt forta. Per començar hem de tenir en compte que les llavors

són molt cares (d'un gram de llaor hem arribat a pagar fins a 29.000 ptes. cercant el proveïdor més barato), i, per descomptat, s'ha de protegir el cultiu amb hivernadors. També hem de comptar amb unes despeses considerables en productes fitosanitaris. Si volem aconseguir una bona qualitat i ser competitius dins el mercat, no queda més remei que aplicar les tècniques més modernes: cultiu en hivernador, fertirrigació amb goteig, aplicació de productes fitosanitaris...

Aquí, a Mallorca, no tenim pràcticament ningú que ens tenguí informats de les darreres innovacions tecnològiques, i dels nous productes fitosanitaris, i no tenim més remei que fiar-nos de les cases comercials, i posar-nos en les seves mans, sabent segur que la gran majoria voldran que emprem el seus productes. A vegades no podem fer res més que anar provant distints productes fins a trobar el més indicat.

Per acabar vull fer una crida a tots els qui encara vivim de l'agricultura: senyors, o ens espavilam o ens espavilaran de valent. No podem dir que tenim poc suport de l'Administració i quedar-nos tan tranquils, els problemes sempre tenen solució, però l'hem de cercar nosaltres, llavors ja direm als polítics que ens ajudin a dur-la a terme. Aquesta solució passarà inevitablement per arribar a fer COOPERATIVISME de veres, no això que tenim actualment,³ i tots junts defensar millor els nostres interessos.

Francesc Nicolau Català

2. Un dia dins un hipermercat vaig veure unes capcetes on hi havia un variat de verdures: dos raves, dues remolatxes, un porro, julivert, moradui, api, dos grells..., moltes madones en compraven de capcetes d'aquestes, i a bon preu. Segons l'etiqueta el producte estava produït i envasat a França.

3. Les cooperatives actuals mantenen les mateixes estructures i maneres de treballar que qualsevol comerciant, encara s'ha de fer molta feina per sembrar entre els pagesos el vertader esperit cooperativista.

La Cooperativa és una entitat
amb prop de cent afiliats,
d'ella en surten beneficiats
els socis i la localitat.

AIXÒ ERA I NO ERA ...



A Consell hi ha uns terrenys a la vora de la carretera de quasi cinquanta mil metres quadrats, on s'aixeca una planta industrial d'ametlles, amb les seves màquines, elevadors, trencadores, ...

Tants de metres quadrats de terreny envolten també un magatzem agrícola de quasi mil metres quadrats, fet per guardar pinsos, plàstics, llavors, insecticides, etc.

A devora aquest hi ha un altre magatzem més gran per estructurar les garroves, i entremig es troben unes senzilles oficines amb els seus ordinadors, papers, taules i cadires.

Per si fos poc, a sa Pobla, hi tenim llogades unes instal·lacions amb altres magatzems, preparats per manipular i confeccionar fruites i hortalisses, patates, tomàtiques, llimones, cebes, taronges, pebres, ...

Tot això és la part visible de la Societat Cooperativa Limitada del Camp Mallorca; són indústries que lluiten per posar-se a la avantguarda del sector alimentari, amb una única finalitat: servir d'instrument perdurable per millorar, equilibrar i estabilitzar les explotacions i rendes agrà-

ries dels pagesos mallorquins. Hi ha una altra característica d'aquesta entitat cooperativa: els seus membres. La Cooperativa del Camp Mallorca està formada per quinze cooperatives mallorquines de les quals la de Sant Joan n'és una (o no ho saben?). Això vol dir que la Cooperativa de Sant Joan, com a membre de la S.C.L. del Camp Mallorca, participa amb tots els drets i deures que determinen el seu funcionament. Participa en l'organització, òrgans de direcció, planificació de campanyes, etc.

Tota aquesta entitat de gestió collectivitzada no tindria

sentit si no es complís una altra característica fonamental al món cooperatiu, que no és altra que el compliment d'una disciplina que duu a la comercialització i industrialització de tots els productes de cada membre (cooperatives dels pobles, en aquest cas) cap a les instal·lacions de la cooperativa de segon grau.

Quan estàs amb uns pagesos i expliques el que és una Cooperativa sempre hi ha un adormissat al fons que en sentir aquestes paraules bota ben deixondit dient: "... però així perdem sa llibertat de decidir ...".

Això és ben cert i no ens hem d'amagar mai. Quan un decideix formar part d'una cooperativa ho fa renunciant a la seva llibertat de gestió per cercar una millor eficàcia aplicant una disciplina comú a tots els membres de la cooperativa.

Esper que aquestes lletres hagin pogut aclarir a algú el que és i vol ser la cooperativa de segon grau S.C.L. del Camp Mallorca.

*Joan Grimalt.
Consell, 8 de juny de 1989*

«LA UNIÓ FA LA FORÇA»



Les cooperatives agràries són els instruments que tenim els pagesos per defensar millor els nostres productes.

De tots és sabut que "la unió fa la força", i això és perfectament aplicable a les condicions actuals de mercat.

Quan els pagesos hem decidit per pròpia voluntat formar una cooperativa, no ho hem fet per casualitat, ni perquè sigui una moda, sinó perquè sabem que junts ens podrem defensar millor dels agressors de les nostres economies (majoristes, intermediaris, abastidors, fabricants de pinsos, trencadors d'ametlla i garrova, etc.). Quan els pagesos hem creat una cooperativa, ho hem fet per concentrar l'oferta, per concentrar la demanda dels mitjans de producció, per reduir costs, tant en la producció com en la comercialització, i per cercar el valor afegit en els nostres productes.

Ara bé, encara que tot això sembli perfecte, hem de reconèixer que els resultats obtinguts per les cooperatives no són els que la teoria ens diu.

Però partiguem del principi, i plantegem obertament si tots els socis de les cooperatives tenim clars els principis fonamentals d'aquestes.

Els pagesos produïm i les cooperatives comercialitzen.

Si els que produïm ho venem nosaltres mateixos, no som més que uns distorsionadors, uns competidors més de les cooperatives a les quals estam associats, per tant les cooperatives no tenen objecte; però si duïm el nostre producte a la cooperativa i el concentram amb el producte dels altres pagesos que igual que nosaltres creuen en la cooperativa, llavors sí que aquesta té objecte.

Per tant, podem treure una primera conclusió en el sentit que no tots els socis d'una cooperativa tenen clar que és una cooperativa.

Tot seguit les cooperatives han vist que com a cooperatives que són, no té sentit que hi hagi competència entre elles mateixes, i en el seu moment crearen la cooperativa de segon grau.

Una cooperativa de segon grau és una cooperativa de cooperatives, i el seu objecte fona-

mental és el de la transformació i comercialització de les produccions de les cooperatives associades, les quals han estat aportades pels socis d'aquestes; per tant, en un primer terme s'aconsegueix una major concentració de producció i d'oferta al mercat, al mateix temps es produeix també una major concentració de la demanda dels mitjans de producció, i, per tant, unes millors condicions en la negociació dels preus amb els proveïdors dels mateixos.

Ara bé, és fonamental tenir clar el paper de cada element que intervé en el procés de fer arribar els productes que cultivam als consumidors finals dels mateixos; així la principal funció dels pagesos és la de produir, i fer-ho amb unes condicions racionals, és a dir, sense excessius costs, i procurant una millor qualitat cada dia.

Aquest producte l'hem de concentrar en una cooperativa de primer grau, la qual ens ha de proveir dels mitjans de producció que necessitam.

Després aquesta cooperativa de primer grau ha de comercialitzar aquesta producció a través de la de segon grau, la qual disposarà d'un major volum i de millors condicions per transformar, i accedir amb més garanties als actuals canals comercials; aquesta ha de procurar a les de primer grau els mitjans de producció que els socis d'aquesta necessitin per a la producció.

Per tant, i com a conclusió final, és necessari que els pagesos participem d'aquest procés, i no hi ha altre forma que creure en els principis i processos abans esmentats.

Antoni Garcias Simón.
Director-gerent d'UCABAL

MAJORISTA DE: Gaspar Picó Olivert

**FERTILITZANTS
NITROGENATS
FOSFATATS
POTÀSSICS
COMPLEXS**

Magatzem:
Avda. Santa Margalida, s/n
Tels. 53 73 50
53 73 51

Partic.: Santa Anna, 106
Tel. 53 74 30

07440 MURO (Mallorca)

En el Centro de la Isla, EL CENTRO DE LA CONSTRUCCION.

CERAMICAR



Desde ahora, el Centro de la Construcción de Mallorca. Porque a nuestra ya conocida fábrica de ladrillos, tejas, baldosas de barro cocido, bovedillas, bosells, etc. hemos inaugurado 1.800 m2. de amplias y modernas instalaciones íntegramente dedicadas a la exposición, venta y almacén de elementos para la construcción.

Cerámicas, aislamientos, sanitarios, pavimentos,.... todo de primera calidad y más a su alcance que nunca, para ofrecerle el mejor de los Servicios. Por completo.

Así es hoy CERAMICAR. Estamos a la entrada de Vilafranca. Entre a conocernos. Le vamos a sorprender.



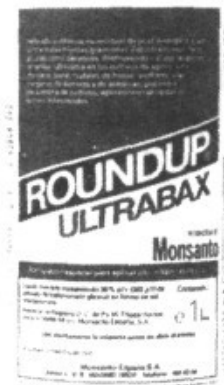
CERAMICAR S.A.
MATERIALES PARA LA CONSTRUCCION

Ctra. Palma, Km. 38. Tels. 560154-560615 - 07250 VILAFRANCA



ROUNDUP® ULTRABAX

Monsanto



LA UNIÓN MÁS RENDIBLE

COMERCIAL AGRO-
QUÍMICA BALEAR S.A.

C/ Ruido, 1
Tel. 54 02 77

JOAN BARCELÓ
C/ Manacor, 114

SA POBLA

PALMA

ENTREVISTA A JOSEP ESTELRICH PRESIDENT DE LA COOPERATIVA

El mes d'abril d'enguany, Josep Estelrich va ser elegit nou president de la Cooperativa Agrícola de Sant Joan, en substitució de Miquel Vidal, el qual havia estat nomenat president en funcions després de la dimissió de Gabriel Company. Josep Estelrich no és la primera vegada que té aquest càrrec, ha estat tres vegades president de la cooperativa.

- Darrerament hi ha hagut cooperatives que han patit una greu crisi econòmica, com és el cas de la CAP de sa Pobla o la CAM. Es pot parlar de crisi del cooperativisme, o de les cooperatives, a Mallorca?

Això és un problema intern de cada cooperativa. Si hem de pensar bé respecte dels responsables diríem que hi ha hagut una mala gestió, si hem de pensar malament... Ara bé, aquestes cooperatives -la de Caimari, la CAP, la CAM- es troben pendents d'auditories, una vegada fetes es sabrà més bé d'on ha sortit el problema.

- Així doncs, segons el vostre parer no es pot parlar de crisi del cooperativisme...

És clar que quan una cooperativa va malament, totes les altres es senten perjudicades. Però el moviment cooperativista es mantén. Si les cooperatives tinguessin bons gerents i ajudes institucionals, el moviment cooperativista podria augmentar molt. El Govern hauria d'ajudar molt més, i no només en la qüestió econòmica, sinó també, i sobretot, en la qüestió de formació de gerents, en la promoció de cursets, conferències, etc. per ajudar a incentivar el cooperativisme.

- La formació de la cooperativa de segon grau -la Cooperativa del Camp Mallorquí- i d'UCABAL -Unió de Cooperatives Agrícoles de Balears- han duit els resultats que s'esperaven?

La Cooperativa del Camp Mallorquí es formà per comercialitzar els productes de totes les cooperatives que s'hi integrassin. Ara bé, té un problema de fons que és la falta de finançament. Les cooperatives no veuen amb massa bons ulls haver de



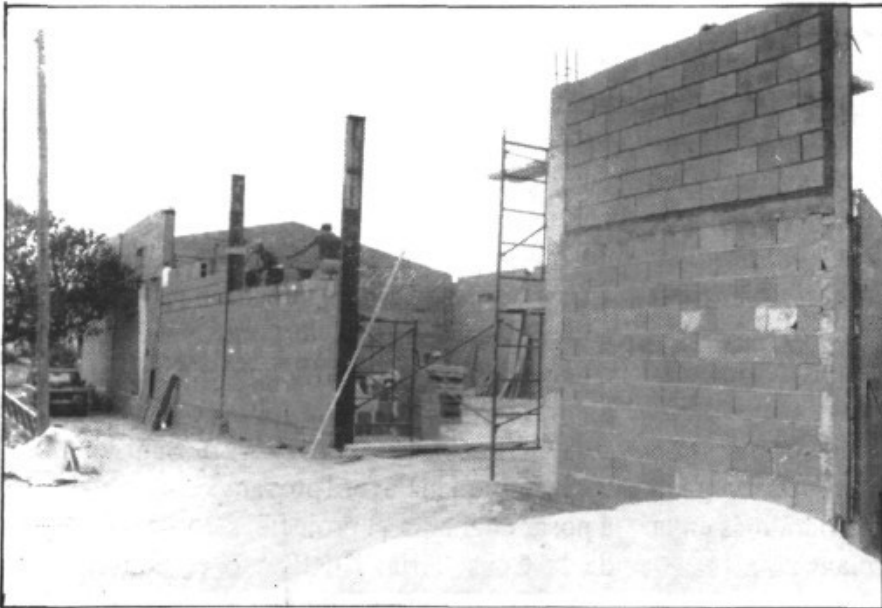
posar uns doblers sense tenir garanties que la cosa anirà bé. Per altra banda, la Conselleria tampoc no vol posar doblers sense saber la resposta que hi haurà per part de les cooperatives. Es necessiten gerents i feiners especialitzats, que no hi són; però un gerent en aquestes condicions demana un sou anual de sis o set milions de pessetes, i no sabem si es pot pagar aquesta quantitat.

- Es pot dir que hi ha desconfiança, per part de les cooperatives, cap a la possible gestió que es pugui fer a la cooperativa de segon grau?

No és que hi hagi desconfiança. Però, per intentar fer res, hi ha d'haver unes bases segures des d'on partir. El que les cooperatives proposam és que, en lloc de fer de cop una gran inversió, aquesta es faci poc a poc, i així s'aniria veient com va la cosa.

- Aquesta cooperativa de segon grau va absorbir el personal de l'Agropecuària de Mallorca, personal que no té gaire bona fama pel que fa a la seva professionalitat...

Bé, crec que amb un bon gerent, el personal faria una bona feina. Aquest no és el problema de fons.



- La cooperativa de segon grau té una planta de tractament de productes a Consell, es pot dir que funciona com hauria de funcionar?

- Aquesta planta de Consell era un antiga nau de la Cooperativa Agropecuària de Mallorca, la CAM, on hi havia una esclovelladora d'ametlles i una estrucadora de garroves. La CAM tenia dificultats econòmiques, degut a unes campanyes molt dolentes de l'ametlla i a l'augment dels interessos per part de la banca. La sortida a aquesta greu crisi va ser fundar una cooperativa de segon grau que es responsabilitzàs de la planta de Consell. S'ha eixamplat el magatzem i, en principi, aquesta inversió l'havia de pagar la Conselleria d'Agricultura, però la cosa, ara, està aturada.

La planta de Consell funciona, però no té el rendiment que hauria de tenir. Una solució seria que les cooperatives donassin part del que els pertoca i que la Conselleria aportàs un poc més del que inicialment li corresponia. Així, possiblement, la cooperativa de segon grau podria començar a funcionar d'una manera més seriosa i competent.

- Un dels problemes del camp mallorquí, i de les cooperatives agrícoles, és l'alt percentatge de pagesos vells, davant el petit percentatge de pagesos joves. De quina manera pot influir aquesta qüestió en el funcionament de les cooperatives i del camp en general?

Bé, a mi no em preocupa que hi hagi pocs pagesos joves. Europa produeix una barbaritat amb un percentatge mínim de pagesos. El que s'ha de fer és produir més i en millors condicions. De moment, més gent a foravila és una utopia. La solució seria que els joves tinguessin un incentiu per anar a treballar al camp, si aquest incentiu hi fos, molts joves que ara treballen a la costa tornarien al camp, però, de moment... De tota manera, s'ha de tenir en compte que l'agricultura, de cada dia, requereix menys

mà d'obra. Pensem que ja hi ha molts de productes que es recolleixen automàticament.

- El famós individualisme del pagès mallorquí, en quina mesura influeix en el rendiment de les cooperatives de Mallorca?

Aquest individualisme s'està superant poc a poc, si bé a Sant Joan sempre ha estat més fàcil associar pagesos que a altres pobles. Més que res perquè a Sant Joan no hi ha grans comerciants que es facin càrrec dels productes dels pagesos.

- Creieu que les cooperatives, en aquest cas la de Sant Joan, es mouen més per voluntarisme d'uns pocs que per un vertader sentit cooperativista?

Sí, però, de tota manera, el cooperativisme es mou amb esperit de cooperació, és a dir, les hores que es perden, per part dels directius, no es poden cobrar. S'han de fer amb un esperit cooperatiu. També hi ha el problema que les empreses privades, moltes vegades, se'n duen el personal que s'ha format a les cooperatives. Els ofereixen sous més alts i, és clar... Això ha passat a la CAP, a la CAM...

Per altra banda, cooperatives que facin un autèntic cooperativisme no n'hi ha cap. No n'hi ha cap que posi en pràctica el principi bàsic d'exclusivitat, és a dir, que el soci comercialitzi tots els seus productes solament a través de la cooperativa. És un principi bàsic del cooperativisme, però que

no s'aplica. De totes maneres, repetesc que Sant Joan és un dels pobles on més es segueix aquest principi, la causa és que no hi ha comerciants grossos.

- Generalment, els comerciants solen pagar més aviat als pagesos que no les cooperatives, les quals solen esperar per pagar sobre les fluctuacions del mercat. No creieu que això pot influir a l'hora de prendre la decisió de dur el producte a una banda o a l'altra, per part del pagès?

Bé, si la cooperativa té problemes de finançament, sí que pot influir. En aquest cas no queda més remei que, durant uns anys, donar un marge de confiança a la cooperativa. Després, una vegada que aquesta funcioni, el pagès confiarà més en la cooperativa que no en el comerciant.

- A Sant Joan, els pagesos prefereixen cobrar a l'hora o esperar al preu mitjà de temporada?

Els primers anys preferien cobrar aviat. De cada dia n'hi ha més que els és igual esperar, fins i tot si han d'esperar mig any. Això és l'ideal, esperar a cobrar quan la campanya ja hagi passat. Però, de vegades, a causa d'una mala administració o per mor dels preus que no han respost al que s'esperava, les coses no van del tot bé i el pagès perd la confiança en la cooperativa.

- Quines perspectives de futur trobau que té la cooperativa de Sant Joan?

Depèn de com vagi l'agricultura, i això va relacionat amb l'èxit o el fracàs de la concentració parcel·lària. Si aquesta té èxit, la cooperativa haurà

de fer front a la demanda.

Hi ha, des de fa uns anys, un projecte per construir una nova nau, darrera l'actual magatzem, que serviria per enmagatzemar productes hortofrutícoles, amb cambra frigorífica inclosa. Però no s'ha fet res, per ara, perquè la Conselleria havia d'aportar el 40% i després no va ser possible perquè es va funar UCABAL, que s'encarregava del mateix, i els doblers de la Conselleria anaren a UCABAL per al magatzem de Manacor. La comercialització d'aquests productes a través d'UCABAL no va anar com s'esperava i, actualment, la cooperativa de Manacor ha seguit tota sola. Pel que fa a la cooperativa de Sant Joan, si els socis ratifiquen l'acord pres anys enrera, es tornarà a posar en marxa el projecte, sempre que a través de la Conselleria, l'IRIDA o el Fons Europeu d'Ajuda a l'Agricultura es subvencioni la construcció del magatzem. Segons l'acord pres per l'assemblea de socis, cada soci hauria d'aportar dotze mil pessetes -un títol de propietat-, però, actualment, s'hauria de revisar aquesta aportació.

- La dimissió del passat president electe de la cooperativa, en quina mesura va influir en el funcionament de la cooperativa?

Bé, a pesar que hi va haver crisi dins la directiva, la cooperativa ha seguit funcionant bé, i la prova és que enguany hi ha hagut prop d'un quinze per cent més de doblers girats respecte de l'any passat. Seria més greu que hi hagués hagut una crisi en la gerència o en la participació dels socis, la qual no s'ha donat. Per tant, la cooperativa de Sant Joan funciona, i funciona bé.

V CENTRO
VETERINARIO DE BALEARES, S.L.

EQUIDINAS:
100 - 200 - 300

Complex mineral vitaminitzat

POTRINA
EQUIDINA INTEGRAL
COLORSAL
GALLINA BLANCA PURINA

ENS IDENTIFICAM



DISTRIBUIDOR
GALLINA BLANCA
PURINA

Polígon de Son Castelló
C/ 16 de juliol, 83 (interior)
07009 Palma de Mallorca
Tel. (971) 20 53 62

Donam la mà als ajuntaments,



construïm Mallorca plegats.

El Consell Insular de Mallorca du a terme en col·laboració amb els municipis petits de l'illa, un ambiciós programa de realitzacions que és el resultat d'una estreta cooperació en matèria tècnica, jurídica i econòmica i en una àmplia plataforma d'accions en els camps més importants de l'activitat ciutadana diària.

El Consell Insular de Mallorca ofereix als diversos municipis una ajuda inestimable en matèria d'assistència social als ciutadans, de foment de la cultura popular, de dotacions d'infraestructura esportiva als pobles, de potenciació de les activitats econòmiques i socials, de creació de llocs de feina, de construcció de carreteres, de protecció del medi ambient i de tot quant s'ha de menester perquè els petits municipis de la nostra illa puguin disposar d'unes dotacions d'infraestructura adequades a les seves necessitats.

**Per nosaltres,
els més petits són els
més grans.**



CONSELL INSULAR DE MALLORCA

ENTREVISTA A ANTONI SASTRE GERENT DE LA COOPERATIVA

Antoni Sastre Gayà és gerent de la cooperativa des de fa uns quatre anys. Va substituir en el càrrec a Gabriel Company Matas, el primer gerent que hi va haver al nou magatzem. Antoni Sastre ha ocupat diversos càrrecs dins la Junta Rectora, abans de ser gerent, i és soci de la cooperativa des dels anys seixanta.

- Creieu que l'existència de la cooperativa, sobretot del magatzem del pou Llarg, ha canviat els hàbits dels pagesos de Sant Joan?

Crec que, sobretot, ha creat unes necessitats que abans no hi eren. I es poden citar exemples clars, com la venda de llavors, l'ús dels fitosanitaris, una bona fertilització de les terres...

- D'ençà que hi ha el nou magatzem, sembla que s'usen més i millor els productes fitosanitaris...

Sí, ha influït molt tenir tota classe de productes, un stock molt ample d'insecticides, fungicides, herbicides... El servei tècnic d'Extensió Agrària també ha ajudat molt a fer un bon ús d'aquests productes. Ja des del primer moment que tinguérem magatzem, ens preocupàrem per tenir tota classe de productes fitosanitaris.

- Quines malalties es donen més a Sant Joan?

Sobretot les causades per la humitat, el mildeu, la cendrada... I també hi ha una gran necessitat d'insecticides perquè, a causa de la humitat i de la calor, el clima és propici per als insectes. És a dir, les malalties que predominen són les causades pels fongs, a causa de la humitat, i pels insectes, a causa de la calor.

- Pel que fa a les llavors, s'ha notat algun canvi



en l'ús de llavors seleccionades, o de noves varietats, des que hi ha aquest servei a la cooperativa?

Tant pel que fa a cereals, com pel que fa a hortalisses, la gent s'ha avesat molt a sembrar llavors seleccionades, d'ençà de fa sis o set anys. Abans, la gent es feia les pròpies llavors. D'ençà que hi ha el magatzem, la gent ha deixat de fer moltes de les llavors per sembrar i, d'aquesta manera, es pot dir que la cooperativa -com en el cas dels fitosanitaris- ha creat una necessitat que abans, senzillament perquè no hi havia la possibilitat, no hi era.

- Això serveix per a tots els cultius?

En qüestió d'hortalisses, el que ara es sembla són quasi totes llavors seleccionades. Els cereals també es sembren molt d'aquesta manera, no tant com les hortalisses, però, per ventura, es sembren massa primeres llavors -que valen bastant més que les segones. Enguany la cooperativa ha sembrat unes quantes quarterades de primeres llavors (R-1) per tenir segones llavors (R-2) perquè els socis les sembrin.

- Pel que fa a les hortalisses, s'ha parlat de fer un segon magatzem, de crear un servei de recollir

da i comercialització de productes de l'hort. En quina situació es troba aquest projecte?

Bé, encara es troba molt verd, però hi ha ganes de fer-lo. Aquesta segona nau seria molt positiva si hi ha una persona que la sàpiga administrar. Hauria de ser un magatzem a part, una nova secció dins la cooperativa, i hauria de funcionar tant o més bé que les seccions actuals.

- Es pot dir que hi ha la necessitat de fer aquest nou servei?

De moment, la necessitat no hi és, la necessitat s'ha de crear, com en altres serveis que ara són imprescindibles dins la cooperativa i abans no ho eren. Si es fes bé, ben aviat hi hauria molts d'hortolans que els seria necessari, un poc com els cereals en l'actualitat. Actualment, el servei de comercialització d'hortalisses funciona poc a poc; es va al Mercat tres o quatre pocs per setmana, llevat de l'estiu -quan hi ha molt de gènere- que s'hi va cada dia. Aquest servei és minoritari, però cobreix les necessitats de petits hortolans. De totes maneres, mentre no es faci el nou magatzem, aquest servei no s'incrementarà.

- Pel que fa als fertilitzants, quins tipus d'adobs es venen més?

Es du tot tipus d'adobs, sòlids, líquids, foliars... Amb els adobs, tal vegada és una de les coses amb què els pagesos han tingut més guanys, ja que la cooperativa sempre ha posat un mínim marge comercial per afavorir el pagès. També la cooperativa ha influït molt perquè es faci un ús adequat dels fertilitzants, no com abans que sempre es tirava abono (superfosfat de calç) i sulfat amònic. Ara es tiren tot tipus d'adobs, composts i simples, sòlids i líquids, de terra i foliars..., la gent s'hi ha avesat molt. Hi ha també els correctors, com el ferro, el magnesi... que abans es coneixien poc i ara són correctors que s'empren bastant. Tot això sempre amb l'assessorament tècnic de la cooperativa i d'Extensió Agrària.

- La recollida de cereals ha estat, des de sempre, un dels serveis més importants de la cooperativa...

Sí, és la de més volum. Molts dels cereals, sobretot ordi, civada i favó, es tornen a consumir dins la mateixa cooperativa: uns socis el venen i

AGRICULTOR, recorda que pots i has de millorar el teu cultiu aplicant la tècnica que t'ofereixen els productes fitosanitaris i fertilitzants més especialitzats del mercat.

Et presentam alguns d'aquests productes:

SANDOFAN, antimildiu, sistèmic, de gran seguretat.

ATEMI, fungicida antioidio, sistèmic.

SIAPTON, nutrient biològic de ràpida absorció.

EKALUX, insecticida de gran penetració, específic contra tot tipus de cuques, psil·les..

KLARTAN, contra pols resistents i àcars, selectiu per abelles i fauna auxiliar.

NOMOLT, contra carpocapsa i minadores.

SOLVIREX, insecticida-acaricida sistèmic de sòls.

TURBA almanya d'importació.

TURBA nacional de pH àcid, exempt de sals.

UMATOR, àcids húmics concentrats del 20 al 70 %.

SOLUBLANT, fertilitzant soluble 100 %, acidificant, amb microelements i disponible en 10 fórmules diferents que s'adapten a les necessitats de tots els cultius.

Donam l'assessorament tècnic necessari per l'aplicació de tots aquests productes.

Distribuïdor: ANTICH S.A.
Carrer Bellpuig, 1 tel. 58 08 06
07200 FELANITX



d'altres el compren. El blat es ven més a fora, a les farineres.

- L'any passat es va construir una sitja per guardar ordi. Es preveia construir-ne una altra per enguany i no s'ha fet, per què?

Perquè no hi ha hagut una bona anyada i no ha estat necessari. De tota manera, un any que hi hagi bona anyada es farà aquesta segona sitja perquè hi haurà la necessitat.

- Relacionat amb els cereals, hi ha el molí de farina per a animals...

Funciona bé, però s'ha de tenir en compte que hi ha molts particulars que en tenen -perquè a Sant Joan no hi va haver mai un molí públic. Emperò, molts d'aquests que en tenen, s'han avesat a venir a la cooperativa a moldre la seva farina. És el que deiem abans, que la cooperativa crea uns serveis

que, amb el temps, es converteixen en una necessitat per als pagesos del poble.

- Quins serveis nous es podrien crear a la cooperativa?

Es podrien crear nous serveis que, crec, serien acceptats. Per exemple, un tècnic que es dedicàs a esquitxar fruiters, etc. Perquè, de vegades, la gent no fa gaire bon ús dels productes fitosanitaris, sense tenir massa nocions del que fa i en comptes de matar el mildeu, per exemple, maten la planta perquè la dosi ha estat massa alta. Si la cooperativa tingués les eines i una persona que les sabés emprar, es podria donar un bon servei, i un lloc de feina. També es podria organitzar un servei de poda i empelt, cosa que està bastant deixada de banda a Sant Joan. Es podrien fer moltes coses, però sempre hi ha d'haver una persona o persones encarregades de dur-ho endavant.

COMERCIAL INSECTICIDES AGRO-DOMÈSTICS

C/ Mateu Enrique Lladó, 14-A Tel. 21 17 35
07002 PALMA DE MALLORCA

TOTA LA GAMMA DE PRODUCTES FITOSANITARIS DE BASF

RECOMANAM ESPECIALMENT EL NOSTRE FERTILITZANT «NITROFOSKA» (12-12-17s + 1'5 Mg), IDEAL PER A HORTICULTURA I ARBRES FRUITERS

CENTRAL D'INSECTICIDES I ADOBS

BASF - INCOFE - SERPIOL
INORGOSA - MORERA

C/ Mister Green, 9
Tels. 54 15 28 - 21 17 35
SA POBLA (Mallorca)

**CONSULTAU A LA VOSTRA
COOPERATIVA**

VITAVAX 200

FLO



RHÔNE-POULENC AGRO S.A

Control de totes les malalties internes i externes de la llavor i la planta



CARIES DEL TRIGO



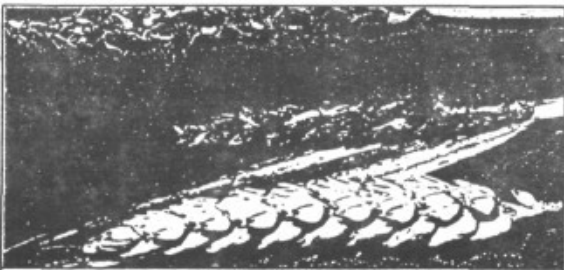
HELMINTHOSPORIUM GRAMINEUM DE CEBADA



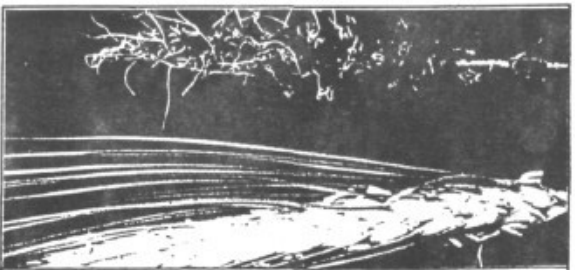
CARBON CUBIERTO DE LA CEBADA



FUSARIUM DE LOS CEREALES



CARBON DESNUDO DEL TRIGO



CARBON DESNUDO DE LA CEBADA

*Aconsegueixi de la seva pròpia collita una bona llavor per sembrar.
Obtenint la llavor amb la seleccionadora especial i VITAVAX 200 FLO.
Per més informació, es pot dirigir a la Cooperativa del seu poble.*

Aplicador autoritzat:

Gabriel Company Bauzà
C/ de la Raval, 16

SANT JOAN

LA UNIÓ DE PAGESOS A MALLORCA I A SANT JOAN

La Unió de Pagesos de Mallorca va néixer a finals dels anys 70, a rel d'una trobada de pagesos mallorquins amb gent d'Unió de Pagesos de Catalunya; al mateix temps que la majoria dels sindicats democràtics que existeixen actualment, que després de molts d'anys de prohibició s'estaven organitzant.

D'aleshores ençà, la U.P.M. ha estat present a totes les negociacions amb els distints organismes, per exigir el màxim de protecció pel pagès en particular i pel moviment cooperatiu en general. Sempre ha defensat els interessos del

a Brussel·les per seguir defensant dins Europa els interessos de l'Explotació Agrària Familiar.

En el camp reivindicatiu, la U.P.M. ha participat activament en nombroses manifestacions, sempre en resposta a actituds intransigents i immobiliistes dels nostres governants. Tots recordam la gran tractorada de principis dels 80, i més recentment l'ocupació de les oficines de la Cambra Agrària de Palma, de l'Administració Perifèrica de l'Estat, de les dependències de la Conselleria d'Agricultura, ...

Una de les passes decisives per a la conso-



sector agrari davant l'administració (autònoma i central), i davant els empresaris (Indústries privades de transformació i comercialització de productes). A totes les reunions sectorials que s'han fet (amb industrials de la carn, de la llet, dels fruits secs, cereals, fruites i hortalitzes, ...) a les quals ha tengut accés, U.P.M. hi ha estat present; va ser una iniciativa del nostre sindicat que va possibilitar la creació del Consell Agrari, òrgan de consulta de la Conselleria d'Agricultura del Govern Balear, on hi tenen representació totes les associacions de productors agraris de Balears. I desde l'entrada al Mercat Comú, i a través de la C.O.A.G. (organització agrària a nivell estatal de la qual forma part U.P.M.) disposa d'una oficina

lidació del sindicat va ser obrir a Ciutat una oficina i contractar una persona que pogués estar a disposició de la Unió i dels seus afiliats per "correr papers" d'un cap a l'altre, cosa que pels pagesos a vegades suposa una barrera quasi infranquejable. Va ser amb la instal·lació d'aquesta oficina que el sindicat es va estendre amb altres serveis, i a més de les tasques pròpies d'un sindicat (defensa dels interessos dels afiliats i del sector en general), va organitzar i posar a disposició de l'afiliat un servei d'assessorament jurídic, i de tramitació de tota classe de paperassa relacionada amb la pagesia. També es va començar a editar la revista "Mallorca Pagesa", que, encara que ha anat sortint d'una manera bastant

irregular, ha estat una eina de comunicació i informació molt eficaç.

La U.P.M. i el Cooperativisme Agrari.

Un dels principis bàsics del sindicalisme agrari (assumit completament per Unió de Pagesos) és la defensa dels interessos de la pagesia a través d'associacions agràries democràtiques, promogudes i dirigides pel mateix agricultor.

Des dels seus principis la U.P.M. es va proposar fomentar la creació de cooperatives agràries a tots els pobles de Mallorca on l'agricultura fós una de les activitats principals dels seus habitants, i la consolidació de les ja existents. Un dels acords bàsics dels fundadors d'Unió de Pagesos va ser la no interferència del sindicat en les tasques de la Cooperativa: Un sindicat és eminentment reivindicatiu, la funció principal de la cooperativa és la comercialització de productes.

En virtut d'aquest principi, la majoria de les persones que varen revitalitzar i posar en funcionament la Cooperativa de Sant Joan, era gent íntimament lligada a la Unió de Pagesos de Mallorca (recordam especialment a Francesc Company -Mena- recentment transpassat, que, com molta altra gent, va treballar amb entusiasme per ambdues causes). A hores d'ara aquesta gent està orgullosa de pertànyer a una cooperativa que, dins el seu nivell, és de les que millor funcionen de Mallorca, i, d'haver estat els seus primer impulsors. És la seva obra i n'estan orgullosos.

I, per acabar, tant sols unes consideracions

sobre la situació actual de la pagesia a Mallorca: la situació és dràstica, la gent jove prefereix dedicar-se a l'hostaleria, la inversió econòmica per fer de pagès és molt gran, de cada vegada es necessiten més coneixements tècnics, més de tot. El món avança amb passes de gegant, i als pagesos les cames ens han quedat curtes.

Solucionar els greus problemes (vitals) de la pagesia és molt difícil, però no impossible. De totes maneres, aquesta solució passa per tenir un fort sindicat pagès, democràtic i independent, que pugui fer front a certes empreses privades i a l'administració, i capaç de fer-se escoltar. Al mateix temps passa per disposar de Cooperatives amb la solvència econòmica i capacitat suficients per comercialitzar els productes del camp i treurer'n el màxim pel productor, no donant als comerciants la possibilitat d'enriquir-se amb la feina del pagès.

El missatge que vol donar Unió de Pagesos a tots els agricultors és el següent:

AFILIAU-VOS A UN SINDICAT DEMOCRÀTIC, QUE DEFENSARÀ LA VOSTRA FEINA.

ASSOCIAU-VOS A UNA COOPERATIVA AGRÀRIA, QUE DEFENSARÀ ELS VOSTRES PRODUCTES.

Només ajuntant-nos d'aquesta manera podrem "ventar el cop" i continuar treballant la terra amb l'esperança d'arribar un dia a viure dignament del nostre treball.

U.P.M.- Sant Joan

AFILIAU-VOS A UPM

UNIÓ DE PAGESOS DE MALLORCA

- Assessoria jurídica
- Tramitació de:
 - * subvencions
 - * assegurances agràries
 - * declaracions de renda
 - * tota classe de paperassa
- Informació general sobre temes agrícoles



L'ÚNIC SINDICAT PAGÈS DEMOCRÀTIC DE MALLORCA

*Consultau a la vostra cooperativa
o telefonau al 29 96 99*

**CADA FAÇANA,
UNA CARA ALEGRE.**

**PLA DE
MILLORAMENT
DE FAÇANES.**



CADA FAÇANA, UNA CARA ALEGRE.

CONSELLERIA DE CULTURA, EDUCACIÓ I ESPORTS
GOVERN BALEAR

CONSELLERIA DE CULTURA, EDUCACIÓ I ESPORTS
GOVERN BALEAR



PRODUCTES AGRO-QUÍMICS

DISTRIBUÏDOR DE:

**CYANAMID IBERICA
LLAVORS ZULUETA
INAGROSA
EUROBROM**

**INSECTICIDES * FUNGICIDES
HERBICIDES * NEMATOCIDES
LLAVORS**



Gremio Herreros, 14-A (Polígono de Son Castelló)
Tel. 20 44 15 - Apt. 10060
07080 PALMA DE MALLORCA



JUAN MASCARÓ S.A.

**EXPORTACIÓ I IMPORTACIÓ
DE PRODUCTES DE LA TERRA**

MAJORISTA DE FERTILITZANTS

**DISTRIBUÏDOR EXCLUSIU
D'ADOBS LÍQUIDS**

ARTAL

Oficina: Lluc, 117 tel. 54 06 53
Magatzem: Crta. de Llubí, km. 2 tel. 54 21 15

SA POBLA

CEREALS

El sector cerealístic presenta la problemàtica més difícil entre les distintes orientacions productives. Aquesta situació es veurà segurament més agreujada en el futur. Un dels principals agreujaments són les produccions dins la CEE. El nombre de kg durant la campanya passada (87-88) dins la CEE puja a 153'3 milions de tones, mentre que a Espanya va ser de 18'9 milions de tones.

El consum dins la CEE té una tendència a la baixa, actualment és lleugerament inferior a 140 milions de tones anuals.

Tenint en compte la producció i el seu consum, arribam a un excedent que de cada any va augmentant. A causa d'aquest factor s'han hagut d'agafar unes mesures per intentar baixar aquest excedent. Entre elles trobam:

- La taxa de corresponsabilitat.
- La prima de l'abandonament de terres.

TAXA DE CORRESPONSABILITAT: Impost que posen als agricultors que produeixin més de 25 tones de cereals. El valor d'aquest és el 3 % del preu d'intervenció, sempre que la producció dins la CEE no superi els 160 milions de tones. Si es superassin, el 3 % passaria a ser un 6 %.

PRIMA DE L'ABANDONAMENT DE TERRES: La comunitat paga als agricultors per deixar de cultivar cereals dins les seves terres i deixar-les buides.

Les terres de secà que es deixin buides tenen una prima de 19.000 ptes/ha. Les terres destinades a pastures tendran una prima de 7.600 ptes/ha.

Les perspectives del sector cerealístic espanyol són difícils de preveure. Cal esperar una



major competitivitat dels agricultors cerealistes d'altres països comunitaris, a causa del seu major rendiment productiu, afavorit per la seva preparació tecnològica i les millors condicions climatològiques.

GRÀFICA DE PRODUCCIONS (kg/ha.)

	Blat	Ordi
Holanda	7.890	5.650
Irlanda	7.800	5.820
Gran Bretanya	7.710	5.590
Dinamarca	7.320	5.100
Bèlgica	6.950	6.430
França	6.450	5.460
Alemanya	6.260	5.130
Luxemburg	4.370	3.860
Itàlia	3.050	3.720
Grècia	2.860	2.490
Espanya	2.620	2.680
Portugal	1.200	460

L'agricultura cerealista mallorquina té difícil solució; s'hauria de:

- Intentar d'una manera o d'altra fer una concentració parcel·lària, el més extensa possible.
- Reduir el nombre d'agricultors per tenir més extensions per cultivar i d'aquesta manera fer l'agricultura més competitiva.

GRÀFICA DE LA POBLACIÓ ACTIVA AGRÀRIA

	% d'agricultors	producte interior brut hab./any(dòlars)
Gran Bretanya	2'6	9.650
Bèlgica	2'9	11.540
EE.UU.	3'1	17.360
Holanda	4'9	12.040
Canadà	5'2	14.200
Alemanya	5'5	14.610
França	7'6	13.070
Itàlia	11'2	10.490
Espanya	17'6	5.920
Portugal	23'2	2.830
Grècia	28'9	3.990

Com podem veure a la gràfica, com menys població activa agrària hi ha, hi ha més grau de desenvolupament del país.

- Canviar el sistema de cultiu tradicional i passar a unes tècniques de cultiu avançades:
 - Fer els abonats corresponents al cultiu.
 - Cercar varietats productives i que a la vegada siguin de bona acceptació pels compradors.
 - Sembrar llavors desinfectades i en bon estat.
 - Tractar amb herbicides.

Aquests factors, ajudats per les pluges, afavoriran la qualitat del gra (molta proteïna, sense malalties, net d'herba, etc.).

- Augmentar la producció, encara que sigui difícil, ja que de cada vegada costa més treure varietats més productives.

- Reduir costos. La gran solució a aquest problema seria la sembra directa, sempre i quan es comprovi que la tècnica dóna resultats que siguin rendibles.

- Major organització dins els agricultors.

Hem de pensar que al 92 estarem dins una Europa lliure de moviment de productes, on només triomfaran els més informats, comunicatius i competitius.

Miquel-Joan Company Bauzà

INST. ELÈCTRIQUES,

XARXES DE BAIXA TENSIÓ

SUMINISTRES ELÈCTRICS



PEP DES SAIG

C./ CONSISTORI, 8 TEL. 52 63 23



INST. SANITÀRIES,

CALEFACCIONS

FERRERIA

JOAN COMPANYY

*** * ***

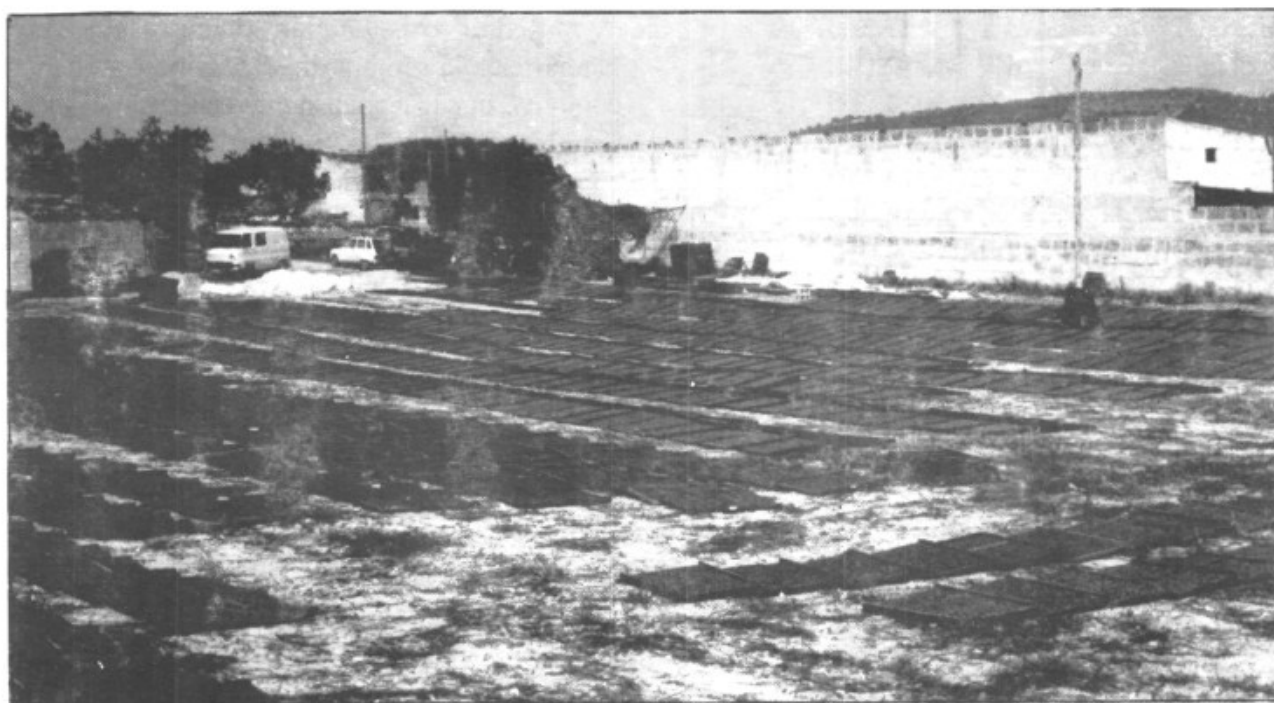
C./ CONSOLACIÓ, 14 TEL. 52 62 77

EL SEQUER D'ALBERCOCS: UNA EXPERIÈNCIA ARRISCADA, PERÒ INTERESSANT

Des de sempre s'ha considerat el cultiu de l'albercoquer a les illes Balears com un cultiu colonial, o sia, que la seva explotació ha anat associada a d'altres cultius -bàsics dins una agricultura de subsistència-, sobretot, vinya, ametllers, figueres i cultius de secà (cereals, alls, cebes, etc.). De fet, la superfície dedicada al cultiu de reguiu de l'albercoquer únicament ha suposat un 2 o 3% del total de la superfície dedicada al cultiu de l'albercoquer.

per un costat, la participació dels socis fou elevada i a més, es recollí una important quantitat d'albercoc, recollint-se al final més de 10 tones d'orelló. L'any 1984 es repetí l'experiència i el sequer cooperatiu obrí de nou una altra vegada. En aquesta ocasió els kg d'orelló foren menys (per a més informació, al número 37 de Mel i Sucre de 1983, hi vénen les dades globals del sequer).

El cultiu de l'albercoquer a Sant Joan ha estat sempre un cultiu marginal. Les plantacions



L'explotació de l'albercoquer a Mallorca ha anat dirigida tradicionalment a l'elaboració de l'albercoc sec o orelló i de la molla del mateix, originant a la comarca del Pla, Felanitx i voltants una especialització artesano-industrial del producte. Sant Joan s'inclou dins aquesta àrea, per la qual cosa és de destacar la presència de 4 o 5 sequers a la vila.

L'any 1983, un grup de socis de la Cooperativa varen creure oportú la realització d'un sequer cooperatiu, motivat sobretot, per l'esplet de fruit existent a l'arbre durant aquest any. El resultat final de l'experiència fou doblement positiu:

de règim intensiu són poques, de fet, estam dins la mateixa tònica que a la resta de Mallorca.

L'experiència cooperativista intentava cobrir un possible servei al soci que necessitava treure l'embaçada d'albercoc. Ara 5 anys després, aquest intent potser sia un record dins la nostàlgia de molts al.lots que hi treballaren; per nosaltres, fou una fòrmula col·lectiva per defensar un producte que mitjançant una comercialització adequada hagués representat un benefici important per a la Cooperativa.

Miquel Company Bauçà



PROCAMP

Ca'n Llaneras, S. A.



- * Hivernacle de Cristall i Polietilè
- * Plàstics d'Hivernacle i d'Indústria
- * Accessoris per a Hivernacles
- * Llavors de Flors, Hort i Farratges
- * Bulbs i rosers per a Flor tallada
- * Insecticides i Adobs cristal·lins per a Agricultura
- * Productes desinfectants Agrícoles i Industrials
- * Productes Químics i Tractaments d'Aigües
- * Accessoris Apicultura

Carrer de Manacor, 25
tel. 46 23 44

07006 PALMA DE MALLORCA

HIVERNACLES DE LA COOPERATIVA



Va ser l'any 1974 quan va néixer dins la Cooperativa la idea de fer uns hivernacles per hortalisses. Després d'algunes reunions, en què no trobàrem manera de posar-nos d'acord, es va decidir obrir un compte a un banc perquè els qui volguessin prendre part en aquest negoci ingressassin deu mil pessetes en aquest compte. Després es va fer una reunió on només hi participaren els qui duïen el rebut d'haver ingressat aquests doblers al banc. Aquests serien els qui haurien de decidir com i on s'haurien de muntar. Aleshores, en aquest poble nostre, hi havia molt poca experiència en aquests tipus de cultius.

El dia de la reunió, un dijous, fórem sis els assistents: en Pep Estelrich, en Miquel Company, en Joan B. Mesquida, en Jordi Gayà, en Pep Gual i n'Antoni Sastre. Vet aquí que ja hi havia sis socis, tots ells casats i amb tres fills per cada matrimoni.

Assessorats per l'Agència d'Extensió Agrària de Manacor, posàrem fil a l'agulla i muntàrem sis hivernacles tipus túnel de 6'5 per 45 metres cadascun, o sia, vàrem tapar uns 1.750 metres quadrats. El cost total dels hivernacles va ser de 120.800 pessetes.

El primer any sembràrem pebres, tomàtigues i mongetes i les despeses d'aquests cultius varen pujar a unes setanta mil pessetes, distribuïdes de la

manera següent: compra de plantes 10.000 ptes, fertilitzants 3.220 ptes, fitosanitaris 2.210 ptes, aigua per regar 8.288 ptes, i mà d'obra 43.282 ptes, altres despeses no quantificades 3.010 ptes.

La feina, feta pels mateixos socis, vàrem acordar que es pagaria a 60 ptes/h els homes i 30 ptes/h les dones; els al·lots i al·lotes que fessin feina cobrarien 100 ptes. cada mig jornal. L'any següent revisàrem els preus perquè ens adonàrem que algunes feines de les dones eren tant o més rendibles que les dels homes.

Els preus de venda foren els següents:

Pebres: màxim 100, ptes/kg, mínim 8 ptes/kg.
Preu mitjà de temporada 38 ptes/Kg.

Tomàtigues: màxim 69 ptes/kg, mínim 8 ptes/kg.
Preu mitjà de temporada 31 ptes/kg.

Mongetes: màxim 243 ptes/kg, mínim 13 ptes/kg.
Preu mitjà de temporada 79 ptes/kg.

Producció per m³ de pebres: 6 kg.

Producció per m³ de tomàtigues: 4'5 kg.

Producció per m³ de mongetes: 2'4 kg.

El resultat va ser que després d'haver pagat totes les despeses, ens quedaren netes unes 84.000 ptes.

S'havia previst que les despeses de material i muntatge s'haurien d'amortitzar en cinc anys, i encara que va quedar tot liquidat durant el primer

any, i a més hi va haver guanys, seguïrem fins els cinc anys que havíem previst en principi.

Després d'aquests cinc anys, les circumstàncies d'aquells sis matrimonis havien canviat prou i decidírem separar-nos. Dels sis socis, n'hi hagué cinc que muntaren hivernacles als seus horts, aprofitant l'aprenentatge i l'experiència d'aquells cinc anys de treball en equip.

Les proves i experiències d'aquells cinc anys foren molt positives. Pel fet de ser un grup cooperatiu, peoners a la nostra comarca en el cultiu dins hivernacles, aquells hivernacles es convertiren en una espècie de cultiu experimental. A més de pebres, tomàtigs i mongetes, també cultivàrem *pepinos*, carabassins, albergínies, gladiols, lletugues i altres tipus de cultius d'hort o de flors. Algunes d'aquestes proves tingueren èxit i d'altres no tant.

També fou experimental pel que fa als



insecticides, fungicides i herbicides, l'ús dels quals, dins els hivernacles, no coneixíem prou. Vàrem tenir l'avantatge de comptar sempre amb l'eficàç i constant assessorament dels agents d'Extensió Agrària de tota l'illa, i especialment de l'agent de l'Agència de Manacor.

Va ser una experiència molt positiva per a tots els qui hi participàrem i també per als altres pagesos de Sant Joan que després es decidiren a muntar hivernacles.

Antoni Sastre



**Centro
Agrícola**

Jesús Balaguer Binimelis

D. N. I. 41.397.661 - F.

ADOBS

INSECTICIDES

LLAVORS

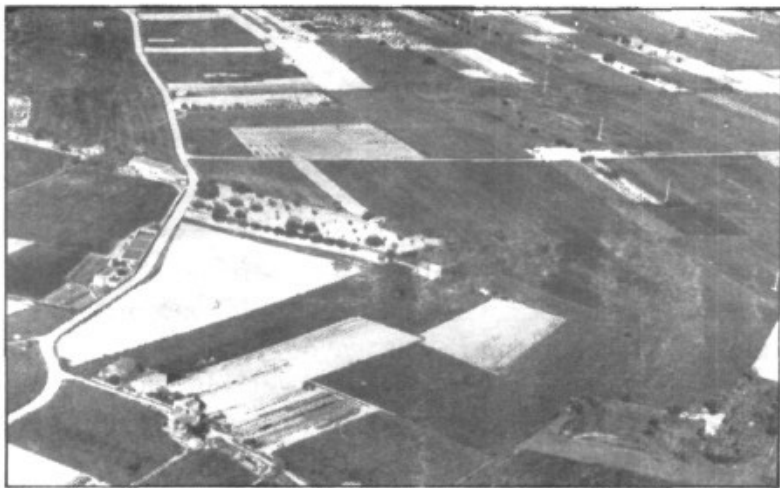
C/ de Pérez Galdós, 11

C/ de Joan Alcover, 50

Tel. 46 48 18

07006 PALMA DE MALLORCA

PASSAT, PRESENT I FUTUR AGRÍCOLA DE SANT JOAN



Hi ha bones terres, excel·lents agricultors, però fallen les dimensions de les unitats de cultiu i falta esperit associatiu. Després d'un passat brillant, Sant Joan encara un futur difícil

Aquesta imatge està condemnada a desaparèixer de les terres de Sant Joan on els tractors substitueixen els antics mètodes de conreu.

El terme municipal de Sant Joan consta d'unes 4.000 quarterades, de les quals tres quartes parts poden considerar-se cultivables. El sòl agrícola pròpiament dit és molt divers, tant per l'orografia del terreny com per la composició. Des dels turons poblats de bosc o garriga fins a les terres baixes i planes, o des dels sòls granítics i prims fins als argilosos i gruixats. Zones àrides alternen amb altres de reguiu, de tal manera que en una extensió relativament petita es dona una gran varietat de conreus i fins i tot de microclimes.

Aquesta gran varietat de sòls és la causa que no hi hagi una agricultura tipificada en cap especialitat exclusiva, sinó que s'hi donen tots els cultius que l'àrea mediterrània té aclimatats: des del garrover al taronger, passant per l'ametler, pel que fa a l'arboricultura; o des del blat a l'all, passant pel pebre i la tomàtiga pel que fa als cultius herbacis.

Minifundis i possessions

Observant el terme des d'alguns turons, com ara el puig d'en Baldiri, els Castellots o el Ca Tos, es veu tot d'una que és dividit en petites parcel·les, de vegades diminuts minifundis, que alternen amb unes poques possessions que els envolten. Després de la conquesta per Jaume d'Aragó i arran del Repartiment, una gran part de les terres pertanyien a la possessió que ano-

menam la Bastida, actualment parcel·lada. Altres possessions que cobriren una bona part de Sant Joan varen ser Solanda, els Calderers, Hortella que, en dividir-se i subdividir-se al seu torn en formaren d'altres com Son Gual, Meià, les Algorfes, Son Baró, Son Gil, Horteta, etc., alguns ja completament atomitzats.

La parcel·lació en petites finques (a partir de l'hort de terra, que fa uns 440 metres quadrats) degué començar amb la fundació mateixa del poble, cap allà el darrer quart del segle XIII i principis del següent, quan Sant Joan encara depenia de Sineu. Una reial cèdula de Jaume I donava a tres famílies el privilegi de ser franques d'imposts: eren els Gaià, Rosselló i Munar Bauçà, dels llinatges de les quals queden molts de descendents, sobretot dels dos primers. El costum d'aquestes famílies era partir la terra a parts iguals entre els fills, cosa que amb el temps ha fet que possessions de moltes quarterades hagin esdevingut una multitud de finquetes, la majoria amb pou i caseta. Si aquesta finqueta, a més, no és enfora del poble, s'hi solen conservar restes de l'era, d'un forn i d'una soll, perquè a l'estiu, fins ben entrat aquest segle, els conradors traslladaven a la caseta tota la família i la mica de bestiar per poder atendre millor les messes i l'assecat de les figues.

Avui, com veurem més avall, aquestes petites finques amb el pou i la vella caseta, voltada d'arbres fruiters carregats d'anys, són una nosa a l'hora de planificar una agricultura moderna, amb finques d'extensió rendible per a la moderna i exigent maquinària.

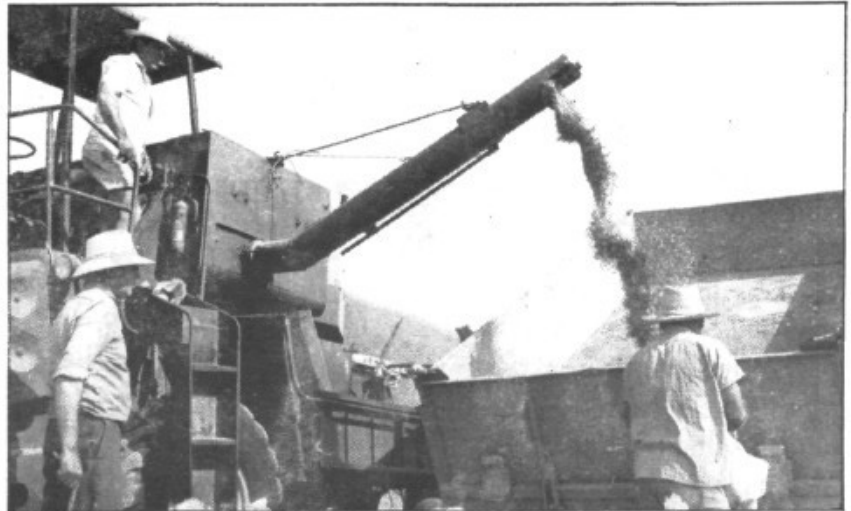
Principis de segle

Per un article que publicà La Almudaina dia 6 de juny de 1906 es veu que l'agricultura de la vila era modèlica en molts de conceptes, tant en l'ús de la maquinària més moderna d'aleshores com per ser els pioners en l'ús dels adobs químics. Amb el temps les dues tècniques havien de fer canviar completament els sistemes de cultiu i la producció agrària i repercutiren en la profunda transformació social de la nostra generació.

Segons el diari esmentat, aquells dies es traslladaren a Sant Joan les primeres autoritats civils i militars de la província, que feren el recorregut en tren des de Palma i foren recollits a l'estació per carruatges, per assistir a una demostració de les modernes tècniques agràries que havia de tenir lloc a la possessió dels Calderers, regida per un dels agricultors més experts de l'època: l'amo en Toni Oliver.

Avui que es parla tant de planificar i programar les explotacions agràries sorprèn veure que fa seixanta anys ja hi havia colons com l'amo en Toni que tenien els seus camps d'experimentació, on provaven els resultats dels nous adobs químics i de les noves varietats de llavors. Tot això anotat meticulosament en llibres de registre que ara són documents d'un gran valor.

El blat i els porcs engreixats eren dues fonts de riquesa i els productes que omplien els rebosts de moltes cases de Mallorca. Molts deuen recordar que durant l'escassetat d'aliments de la postguerra (1939) Sant Joan (juntament amb altres pobles de veinat) era el graner de l'illa i que els agricultors del nostre



poble conegueren aleshores una època de relatiu esplendor econòmic.

Crisi i progrés

L'ús de fertilitzants químics i el de màquines amb motor han determinat el profund canvi que tots coneixem en el sistema de conrar. Aparegueren simultàniament a Sant Joan, encara que els agricultors varen ser molt reacs a adquirir maquinària motoritzada.

Les guerres (l'espanyola i la mundial) interromperen durant dues dècades qualsevol progrés, i hi va haver fins i tot recessió, tant en el sistema de producció com en el rendiment.

Va ser necessari que es reprengués l'expansió industrial que, amb el llançament de noves màquines, fes possible l'augment de producció amb més poc esforç humà.

A Sant Joan, com arreu, hi va haver un profund canvi: el progrés va provocar un excés de productes alimentaris, cosa que va ocasionar l'enfonsament dels preus. La major part de petites explotacions agràries familiars no foren rendibles. Hi va haver una massiva anada d'agricultors (sobretot joves) cap a les ciutats industrials i les zones d'afluència turística que provocà una crisi agrària seriosa. Per primera vegada, d'ençà que es recorda, començà a baixar el cens d'habitants de la vila, malgrat que l'accés de la classe obrera als automòbils fes possible que molts fessin feina lluny sense abandonar totalment el domicili.

En la dècada dels seixanta la crisi es va agreujant, mentre que, paradoxalment, augmenta vertiginosament el parc de maquinària i l'ús de fertilitzants i fitosanitaris. Podríem dir que la crisi no és de producció, sinó de rendiment econòmic. Només els agricultors més ben preparats aconseguen tirar endavant, i els pocs joves que continuen aferrats a la terra es van capacitant, en successius cursets al Teleclub o a la Germandat de Conradores, organitzats pel Servei d'Extensió Agrària.

Encara que el subsòl no sigui ric de cabals aquífers, una gran part dels agricultors de la vila es dediquen a cultius hortícoles, una activitat en què es converteixen en experts. Les tomàtiques, produïdes en grans quantitats, tenen fama arreu de l'illa.

Algunes perforacions profundes han demostrat que en algunes parts del terme hi ha

enormes dipòsits d'aigua, però el minifundi, d'una banda, la manca de prou recursos econòmics i l'envelliment de la població agrària, per una altra, fan lenta i difícil la transformació del secà en reguiu, perquè només 64 hectàrees

de les 3.000 de què consta el sòl cultivable són regables. I així i tot es rega sovint des de pous de cabal ínfim estalviant al màxim l'aigua.

La major part de les terres de Sant Joan són aptes per a cereals. Unes mil hectàrees es dediquen a

aquests cultius herbacis. D'aquestes unes 400 corresponen al blat (actualment predomina el Florència Aurora), amb una producció mitjana de devers 600 tones.

Dos cultius arboris que havien tengut una gran importància, la figuera i l'ametler, han degenerat en velles plantacions actualment poc rendibles: sobretot les figues que, per culpa de la feinada per recollir-les, es deixen



GABRIEL PARERA SUÑER

Molinos "MAG"

TALLER METAL·LÚRGIC



SERVEI OFICIAL JOHN DEERE

REMOLCS AGRÍCOLES (TRACTORS) I LLEUGERS (COTXES)

MOLINS DE MARTELLS MAG

MAQUINÀRIA AGRÍCOLA I REPARACIÓ EN GENERAL

Carrer de Sant Sebastià, 57

Tels. 55 12 59 - 55 36 37

MANACOR (Mallorca)

podrir davall els arbres. A més tenen la desgràcia de ser atacades per la mosca mediterrània. Un altre arbre que darrerament ha anat de baixa és l'albercoquer, el cultiu del qual continua sent rendible i que s'ha vist atacat pel banyarriquer.

Tímidament s'han fet algunes plantacions de pereres, pomeres i tarongers: les que han estat ben cuidades han respost bé.

Pel que fa a la ramaderia santjoanera, el bestiar porcí és el que li ha donat anomenada. Tradicionalment els engreixaven amb figues i ordi, però darrerament la seva dieta és formada quasi exclusivament de pinsos composts. Durant els deu anys darrers s'han vist solls cruelment atacades pel virus de la pesta africana, encara que pareix que actualment la zona està sana.

Tenen molta d'acceptació els embotits elaborats a la vila, com ho demostra la gentada que acudeix a la Festa del Botifarró. Darrere el porcí ve el boví, amb algunes vaqueries molt ben muntades amb races selectes. El mateix podríem dir de l'espècie ovina.

Aquesta és, a grans trets la situació agrícola actual a la vila. Hi ha bones terres, excel·lents agricultors, però fallen les dimensions de les unitats de cultiu i falta esperit associatiu. També hi ha una cooperativa, encara que, de moment, té unes actuacions molt limitades, tal volta perquè els socis no exigeixen més.

Esdevenidor

La primera gran tasca per a la supervivència de l'agricultura santjoanera consisteix a mentalitzar l'agricultor i adaptar-lo després d'una completa preparació per tal que no es malbaratin les possibles intervencions que els organismes oficials puguin tenir en la programació de la futura agricultura. Només agricultors conscients dels problemes podran afrontar-los, provant solucions que tinguin com a fita la concentració parcel·lària, el cultiu comu-



nitari, la transformació en reguiu, la implantació de nous cultius herbacis o fructícoles en pla intensiu, la creació d'explotacions ramaderes de més cens, l'especialització en noves varietats de cultius per guanyar en quantitat i en selecció i, finalment, elevar la dignitat professional de l'agricultor i el seu nivell de vida, cosa que exigeix l'elevació dels seus coneixements culturals i els seus ingressos econòmics. Cal esforçar-se perquè Sant Joan tenguí un grup d'agricultors comparable a aquell pioner que va ser l'amo en Toni del Calderers i uns camps tan curosament cultivats com a principis de segle. Fer feina, no només per a una agricultura millor, sinó per a uns millors agricultors que ajudin al benestar col·lectiu de tot un poble.

Josep Estelrich

AMB PERSPECTIVA DE PASSAT

Cooperativa (GEC): Unitat econòmica de producció, de comercialització o de consum que pertany als mateixos usuaris dels seus serveis.

Cooperativa (Antoni Oliver d'Els Calderers): Les Cooperatives han de ser les Entitats de l'esdevenidor per al que s'han de preparar els agricultors.

Cooperativisme (GEC): Moviment, ideologia i conjunt de teories relatives a les cooperatives.

No fa gaire dies sortia a l'edició dominical del Diario de Mallorca i d'El Dia 16 sengles reportatges entorn de la renovació agrícola del camp santjoaner, amb entrevistes a Miquel J. Company i als germans Josep i Miquel Estelrich, respectivament. Als dos es parlava del despertar i renovació de l'agricultura amb noves idees i actuacions. És de tots conegut el gran lapse en el qual es troba l'agricultura insular; de la metixa manera és coneguda la seva problemàtica i les causes de la mateixa: no obstant, el que resta encara per explicar són les solucions a què podria dirigir-se l'agricultura insular.

És evident que el nostre poble, antigament mitificat entorn d'aquell tòpic en el què érem el graner de Mallorca de segles passats i començaments de l'actual no se n'escapa d'aquesta degradació. Obviament tampoc no s'han trobat solucions

al respecte, bé que és cert, n'hi ha hagut d'intents per provar-ho.

A principis de segle, l'amo Antoni d'Els Calderers i altres amos de possessió del terme a través de la Caixa Rural donaren un cop de timó a l'agricultura santjoanera i a la mallorquina, en general, aconseguint la introducció de noves tècniques, adobs químics. Malgrat l'èxit inicial de la Caixa Rural -una de les primeres, arreu de l'Estat espanyol- i tenint en compte els volums d'actius i passius que generava (quadre adjacent), cap a 1925 la importància d'aquella, la qual havia donat pas al Sindicat Agrícola Catòlic, decauria també com a conseqüència de factors propis de la dinàmica agrícola.

L'agricultura, en aquells moments, estava condicionada per factors intrínsecs, alguns dels quals han perdurat fins ben entrat els anys 80 i 90 (de fet,

Estado comparativo del movimiento de las principales cuentas

	Cargos	Abonos	TOTALES	SALDOS	
Depósitos en efectivo.	1903-04 à 1907-08 Promedio del quinquenio	15.764'83	6.051'11	21.815'94	9.713'72
	1908-09	21.422'52	8.288'10	29.710'62	13.134'42
	1909-10	22.159'42	2.575'00	24.734'42	19.584'42
	1910-11	29.434'42	7.700'00	37.134'42	21.734'42
	1911-12	30.551'77	6.651'77	37.203'54	25.900'00
1912-13	46.816'66	7.550'00	54.366'66	39.266'66	
Efectos à cobrar.	1903-04 à 1907-08 Promedio de quinquenio	26.104'42	20.887'91	46.992'33	5.216'51
	1908-09	26.907'78	16.123'98	43.031'76	10.783'80
	1909-10	53.453'01	41.659'76	95.112'77	11.793'25
	1910-11	28.542'37	14.719'92	43.062'29	13.622'45
	1911-12	26.308'74	13.597'05	43.105'79	15.911'69
1912-12	44.808'45	17.037'88	61.846'33	27.770'57	
Abonos químicos	1903-04 à 1907-08 Promedio del quinquenio	18.959'31	19.364'21	38.323'52	404'90
	1908-09	84.162'45	85.998'31	170.160'76	1.835'86
	1909-10	200.116'86	201.116'86	401.233'72	1.000'00
	1910-11	162.207'90	163.405'98	325.613'88	1.198'08
	1911-12	208.880'26	259.723'01	518.603'27	842'75
1912-13	197.460'14	197.985'34	395.445'48	525'20	
Maquinaria y productos Enológicos	1908-09	20.049'62	20.049'62	40.099'24	0'00
	1909-10	18.214'65	18.214'65	36.429'30	0'00
	1910-11	22.064'50	22.064'50	44.129'00	0'00
	1911-12	21.078'59	21.078'59	42.157'18	0'00
	1912-13	21.617'51	26.220'02	51.843'53	608'71

Capital asociado solidariamente

SOCIOS

Total de créditos señalados

1903-07 à 1907-08 Promedio del quinquenio.	350.063 Ptas.	47	70.012 Ptas.
1908-09	586.585 "	60	117.317 "
1909-10	558.565 "	60	111.713 "
1910-11	517.065 "	58	103.413 "
1911-12	275.790 "	57	55.144 "
1912-13	273.700 "	56	54.740 "

d'aquí prové aquest caràcter individualista i poc partidari d'innovacions pel que fa al pagès).

És evident que l'activitat agrària representava el 100% del producte interior i lògicament hi havia d'haver alguna mena d'innovació o ressorgir de la mateixa.

No observarem, però, cap canvi important, però dins la dinàmica agrícola del poble fins a 1974, en què una sèrie de veïns i interessats en el tema intentaren relançar la Cooperativa. Malgrat tenir una regulació per la llei de Cooperatives de 1941 i tenir redactats els estatuts per la mateixa, romandrà inactiva fins a la data anterior.

Tot i l'interès de persones liberals vinculades a l'activitat agrària -el cas d'Arnau Company (Mena), Joan Mas (mestre Pagès) i d'altres-, hem de fer èmfasi a una sèrie de persones que sense elles l'investida no s'hauria duit a terme. S'ha de destacar a Antoni Sastre, Pep Estelrich, Paco Mena (rip), Miquel Mena, Biel Boveta, Guillem Morlà, ... i així alguns d'ells encara ara en són part ben activa de la mateixa.

No cal recordar que la Cooperativa ha suposat pel poble de Sant Joan un avenç respecte de l'activitat agrària comercial que estava supeditada a les conductes dels comerciants, moltes vegades semicaciquil. De la mateixa manera, la presència de la Cooperativa dins el context socio-



econòmic del poble és importantíssima, no tan sols per l'efecte innovador en temes agro-pecuaris, sinó que exceptuant les institucions financeres locals no hi ha cap entitat -ni tan sols l'Ajuntament- que mobilitzi tant de capital.

En definitiva, dins el context agrícola santjoaner no trobam cap altra iniciativa progressista, llevat de la cooperativa, que es pugui comparar en valor i capitalitat amb la Caixa Rural de principis de segle, promoguda per l'amo Antoni dels Calderers.

Miquel Company

FÀBRICA DE CORDES
MONTSERATE
JUAN LLODRÀ MARTÍ

**CORDA D'EMBALAR (DE PITA I DE PLÀSTIC)
CORDES PER ENCÀRREC**

FÀBRICA: Camí Bandrís
Tel. 55 18 42

Part.: Avda. des Torrent, 6
Tel. 55 12 28

07500
MANACOR

L'AGRE A MALLORCA*

És sens dubte una de les principals riqueses la que s'ha desenvolupat en aquesta illa en el quart de segle que ha transcorregut, amb l'aplicació de maquinària i adobs químics al cultiu de les seves terres.

En aquestes labors ha d'esmentar-se, pel treball que ha prestat, entre molts d'altres, Pere J. Gili, que fou un introductor entusiasta dels adobs químics i a qui els agricultors devem molts valuosos consells, precisament quan anàvem a ulls clucs sense cap tipus de coneixement, o amb un escàs bagatge, de la seva aplicació racional als cultius diferents de secà i reguiu. Era aleshores el senyor Gili al capdavant d'aquesta secció, que la casa Alzamora Hermanos tenia muntada en el conegut comerç de Palma, el consultor de la major part dels agricultors de les Balears, que anhelaven rompre la rutina heretada dels seus majors o encarrilar d'una manera racional els cultius, adaptant els adobs químics i la maquinària, participant també en aquestes labors l'enginyer agrònom Francesc Satorras (RIP), amb el seu col·laborador José Fernández.

Així passaven els temps i començaren a emprar adobs i algunes màquines aquells que l'entusiasme o les circumstàncies obligaven a canviar el pas d'un cultiu a l'altre. No tardaren a percebre el resultat i fou tal que a l'hora que augmentaven els productes, en major nombre foren els que ses sumaven al nou exèrcit de moderns agricultors que tingueren la necessitat d'agrupar-se per millorar la seva situació amb el perfeccionament d'aplicació d'adobs, compra en comú d'aquests i d'altres elements per aportar al nou cultiu, en vista dels sorprenents resultats que obtenien els que més i millor els empraven. Cal citar el nom del que fou un dels primers que aconseguí un cultiu intens per mitjà d'aquests elements moderns a la possessió de Son Brondo, d'aquest terme de Sant Joan: Francesc Camps i Oliver (RIP), que sempre practicà un cultiu vertaderament racional amb resultats altament profitosos.

Les necessitats d'agrupació anava en augment de manera que no tardaren en cristal·litzar a casa dels esforços i de la bona voluntat dels principals colons i propietaris d'aquest terme municipal, a les activíssimes campanyes de l'esmentat i el sempre recordat senyor Gil i al desinterès i entusiasme del simpatiquíssim i il·lustrat José M. Jiménez, aleshores director de la sucursal del Banc d'Espanya a Palma, que malgrat el fantasma de la «solidaritat mútua» aconseguiren d'implantar una de les primeres caixes rurals a Espanya, sistema REIF-FEISEN, segons escriptura del 23 d'agost de 1903.

La labor d'aquesta entitat fou molt fecunda l'aplicació adobs químics, maquinària agrícola, insecticides, productes enològics, llavors, etc., i, és clar, la seva adquisició en comú en poc temps la dugué a proveir d'aquest material a bona part de nous sindicats i amics particulars de les Balears, coneixedors de la puresa i garantia de tots els seus productes, per a la qual cosa fou necessari estendre el radi d'acció i admetre socis de distintes poblacions, amb la qual cosa fins i tot no pogueren satisfer les moltíssimes demandes de productes dels que no podien ser socis, per causes que no vénen al cas varen haver de pagar una crescuda de la contribució industrial durant alguns anys com a expenedors comercials.

Adobs químics importats a les Balears

Anys	Quilògrams
1901	74,773
1902	269,067
1903	555,901
1904	724,000
1905	704,474
1906	1.059,682
1907	2.526,000
1908	3.824,852
1909	6.179,083

Valor dels adobs importats directament per caixes rurals

Any	Pessetes
1903	20.338
1904	7.401
1905	15.618
1906	25.264
1907	28.198
1908	85.998
1909	201.117

Per les dades anteriors es pot veure el desenvolupament que tingué la importació d'adobs a les Balears i al mateix temps el de la Caixa Rural de Sant Joan en la seva mediació, arribà a assolir una xifra superior a dues mil tones d'adobs: la qual cosa la posava en el cas d'intervenir una tercera part d'aquests productes importats a les Balears, d'aquí la importància que adquirí a tot Mallorca i especialment a Sant Joan i la seva rodalía.

Obra de la Caixa Rural de Sant Joan fou també la implantació en aquesta illa de la festa de l'agricultura, el dia 15 de maig de cada any, Sant Isidre llaurador, dia en què s'estudiaven els resultats d'aplicació d'adobs i maquinària que tants beneficis ha donat i està donant a l'agricultura mallorquina.

L'arada *braband* i els adobs han fet el

miracle de triplicar les collites, especialment a la zona de Sant Joan, Vilafranca, Petra, Montuïri i rodalies, a causa del millor conreu de les terres i a l'aplicació racional dels adobs químics.

La tan anomenada Caixa Rural el 1919 cedí pas al naixement del Sindicat Agrícola Catòlic i Caixa Rural de Sant Joan afiliat a la Federació Agrícola Catòlica Balear i ha secundat, finançat i engrandit enormement l'acció sota la qual es pot dir que tot Sant Joan s'empara a satisfacció de tothom.

Hem dit que els productes s'han triplicat a causa de l'associació i dels treballs culturals en els camps; no és menys veritat que les despeses segueixen una ascensió semblant i posen el pagès en una vertadera lluita. Per vèncer en aquesta baralla s'imposen les cooperatives, que han de ser les entitats del pervenir, per a la qual cosa han de preparar-se tots els pagesos, que agrupats amb intensitat i bona fe aconseguiran d'implantar-les ben aviat, amb resultat favorables al bé comú, que ha de ser l'aspiració de tots.

*Antoni Oliver, dels Calderers
Sant Joan (Mallorca)*

*Traducció de l'article original en castellà, publicat al *Mel i Sucre* núm. 20

SUBSCRIPCIÓ PER UN ANY, 2.000 ptes.

Nom: _____ firma _____
 Cognoms: _____
 Carrer: _____ núm.: _____
 Població: _____ c.p.: _____
 Banc o Caixa: _____ núm. compte: _____

Feu arribar aquesta butlleta a qualsevol membre de l'equip de redacció o enviau-la a: MEL I SUCRE Sant Joan, Bellavista, 13.

GAMMA DE FERTILITZANTS LÍQUIDS "FERTILUQ"

FERTILUQ L.G. 12-4-6

FERTILUQ L.G. 8-4-10

FERTILUQ L.G. 5-15-5

FERTILUQ L.G. 4-8-10

FERTILUQ 9-0-11

FERTILUQ 0-0-10

Després de molts anys de presència al mercat de productes fitosanitaris i fertilitzants, LUQSA, fidel a la seva trajectòria, i davant les noves tècniques de regadiu i fertilització, posa a disposició de l'agricultor la seva extensa i innovadora gamma de fertilitzants líquids FERTILUQ.

FERTILUQ és idoni per a tot tipus de cultiu, la seva aplicació pot ser com la d'un adob tradicional, encara que per les seves característiques - producte líquid - es recomana el seu ús en els nous sistemes de regadiu.

Tots els fertilitzants líquids FERTILUQ es fabriquen equilibrats en pH molt àcid. No és recomanable mesclar-los amb altres àcids, com el nítric o el fosfòric, ni tampoc amb productes neutres o bàsics, ja que alteren els equilibris i es produeixen cristallitzacions. No s'han de mesclar amb productes que continguin cations metàl·lics ja que pràcticament tots, llevat dels alcalins, donen fosfats insolubles per sobre de pH 4.

Són estables a baixes temperatures. Temperatures puntuals de l'ordre de -5° C. no els alteren, encara que permanències prolongades a aquestes temperatures poden produir lleugeres cristallitzacions que es tornen a dissoldre quan es superen els 0° C.

Tenen tots els avantatges dels productes líquids, i poden estar completament mecanitzats la manipulació, la càrrega i la descàrrega, el transport, l'aplicació, etc... cosa que no succeeix amb un sòlid.

L'equilibri dels nutrients principals (N-P-K) cobreix perfectament les necessitats de la majoria dels vegetals quan és aplicat d'una manera regular i uniforme al llarg de tot el cicle vegetatiu de les plantes. Les quantitats d'«oligo-elements» que contenen estan calculats per a unes necessitats

normals, cosa que fa que l'ús regular de FERTILUQ no hagi de requerir, en la majoria dels casos, cap altre complement.

A les dosis d'aplicació a regadiu fertilitzant del 0'05 % al 0'1 %, per la seva característica de productes àcids, els fertilitzants líquids FERTILUQ modifiquen el pH de l'aigua, situant-lo regularment als voltants del 6'5 %, valor òptim per a l'assimilació dels nutrients.

Igualment, i per les seves característiques d'acidesa, aquests fertilitzants, i encara en aigües molt dures i amb quantitats sensibles de calç (Ca) i magnesi (Mg) no produeixen cap tipus de precipitat.

Un ús regular de FERTILUQ aconseguirà dissoldre de mica en mica els dipòsits preexistents a les conduccions.

Els fertilitzants líquids FERTILUQ presenten clars avantatges, a més del preu, sobre els adobs cristallins, com la manipulació ja esmentada, la possibilitat de dosificació exacta i fàcil, solubilitat completa, etc...

Totes aquestes característiques els fan ideals per al seu ús en la fertilització mitjançant el regadiu.

Cal afegir que, com a complement dels fertilitzants líquids FERTILUQ, LUQSA ha desenvolupat paral·lelament una gamma de correctors de mancances líquids i d'adobs foliaris que permeten un òptim i complet abonat.

Estam segurs que aquests productes cobriran perfectament les necessitats de les modernes tècniques de regadiu, fent que sigui més fàcil, racional i econòmica la feina de fertilitzar els cultius.

Servei Tècnic de LUQSA

Fertiluq[®]

Abonos líquidos



HERBICIDAS



ABONOS



INSECTICIDAS

LUQSA, A LA VANGUARDIA DE LA FERTILIZACION MODERNA CON SU AMPLIA GAMA DE FERTILIZANTES SOLIDOS, LIQUIDOS, CRISTALINOS Y CORRECTORES DE FACIL APLICACION A TRAVES DEL AGUA DE SU SISTEMA DE RIEGO POR GOTEJO, ASPERSION, EXUDACION, A MANTA O POR VIA FOLIAR



FUNGICIDAS



HORMONALES



ANTIESPUMANTES

Y ADEMAS, INSECTICIDAS, FUNGICIDAS, HERBICIDAS, HORMONALES, AMINOACIDOS, MOLUSQUICIDAS, ETC...



ACARICIDAS



MOJANTES



HELICIDAS

LUQSA FERTILIZANTES Y PRODUCTOS FITOSANITARIOS.

Afuera, s/n.
25173 SUDANELL (LERIDA)
TF. (973) 72 02 56

SCHELL[®]



LUQSA[®]

LERIDA UNION QUIMICA/SA

M'han comanades cançons
rimant amb Cooperativa
i només trob lavativa
i és un toca'm es collons

però vos ne parlaré
perquè m'ho han demanat
i si dic qualche desbarat
és ben propi des forner

hi vaig fer una carrerassa
perquè som home solvent
primer vaig fer de gerent
però no m'agradava massa

i per dur sa paperassa
no som massa intel·ligent
i per ser vice-president
tenc es cap de carabassa

Es nostro poble és pagès
se viu de s'agricultura
i no tenim cap criatura
que estigui sense fer rés

Un forner curt de ventura
per davers es Camp Rafal
tot l'any ha fet de pardal
practicant s'agricultura

Que te pareix secretari
que en podràs treure aguller?
no és igual fer de forner
que pujar en aquest calvari

Jo contemplant un mostruari
de coses que no van bé
i no sé com ho he de fer
per fer lo més necessari

Sempre m'he sentit pagès
m'agrada la Pagesia
i pes pagesos voldria
que res dolent fos permés

Es bons anys de tres en tres
salut, doblers i alegria
i poder acabar la vida
tal com Déu mos té promés.

Gabriel Company Gayà, "Es Forner Boveta". Actual secretari de la Cooperativa.

La Junta Rectora actual de la Cooperativa
Agrícola de Sant Joan és la següent:

President: Josep Estelrich Mieres.

Vice-president: Miquel Vidal Llaneras.

Secretari: Gabriel Company Gayà.

Dipositari: Carles Estelrich Costa.

Vocals: Antoni Gayà Antich.

Francesc Nicolau Català.

Francesc Rotger Barceló.

Rafel Alzamora Bauzà.

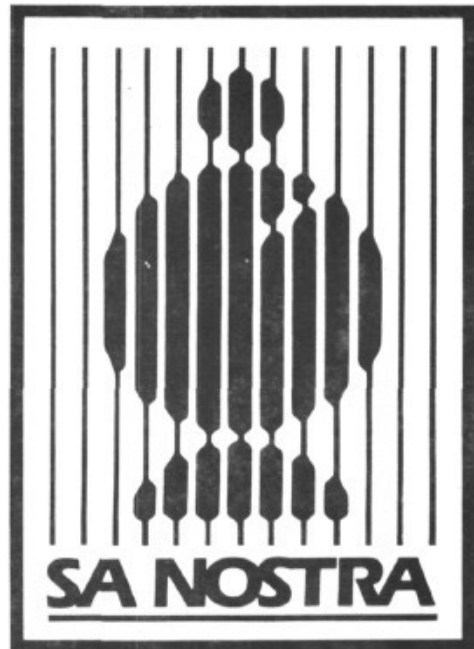
Guilem Gayà Gayà.

Pere Nigorra Gayà.

Interventors: Martí Bauzà Ginard.

Gabriel Mora Mas.

Joan Gayà Matas.



CAIXA DE BALEARS