
Pere Roig Masqué, un president en època de transició

El fet de plantejar-nos fer una entrevista a Pere Roig tenia una doble intenció. Per una banda, veure quin és el present i, per altra, el futur d'aquesta entitat tan emblemàtica de la vila d'Alcover. D'aquesta manera, el Pere Roig ens ha explicat tot un plegat de vivències que configuren una part de la història del "Sindicat".

"El fet que jo em plantegés entrar a formar part de la Cooperativa Agrícola, va venir donat pel fet que jo sóc pagès i també per la mort del meu pare, que era soci: llavors me'n vaig fer jo. El desig que el fet cooperatiu anés a més, em va portar a interessar-me pels problemes de l'entitat, fins al punt que l'any 1990, el senyor Josep Maria Madurell, President en aquell moment, em va proposar a la Junta com a nou membre, que em va acceptar. Llavors vaig assumir la vicepresidència de l'entitat. L'any següent vaig ésser elegit per la Junta Rectora President.

En el moment que jo vaig entrar, calia donar una nou impuls a l'entitat, renovar-la, dotar-la d'espais més amplis que satisfessin les necessitats del moment. La junta anterior, tot i passar un moment dolç pel que fa als bons preus amb què es pagaven les avellanes, va optar per fer reformes a la teulada, la façana, les oficines... en les dependències actuals, en lloc de fer el salt cap a unes de noves. Per altra banda, en aquells moments la Caixa Rural estava associada a Caja Madrid, fet que limità les nostres possibilitat d'actuació i creixement. Així mateix, calia també una reorganització de l'entitat, per tal de rellançar-la davant la situació de crisi en què es trobava immersa. Tot plegat va fer que l'equip que en aquell moment formava part de la Junta Rectora, ens plantegéssim establir una base



per tal d'enfortir el sistema cooperatiu, i això, a partir de la reorientació de la Secció de Crèdit, recerca de sortides a la nostra producció i dotació d'unes infraestructures modernitzades, tema en el qual estem treballant actualment. De no ser així, potser la Cooperativa no existiria o, en el millor dels casos, es trobaria en una situació de decadència irreversible."

Conèixer el funcionament de l'entitat és vital si es vol transformar i, així el Pere ens explica que "l'entitat s'estructura de la següent manera. En un primer nivell hi ha els socis que elegeixen una Junta Rectora, òrgan que gestiona l'entitat, formada per un president, un vice-president, un tresorer, un secretari, dos vocals i dos interventors de comptes. Aquests vuit membres es renoven en un 50% cada dos anys, a proposta de la Junta Rectora i que l'Assemblea accepta o desestima. El temps màxim que un pot formar part de la junta és de 4 anys, de no ser que sigui reelegit, en aquest cas per un període de 4 anys més. Aquest sistema de funcionament féu que l'actual junta, en el moment d'entrar a dirigir l'entitat, demanés als socis que ens permetés treballar durant un període de 8 anys amb els mínims canvis possibles dels membres de la Junta, a fi i efecte de poder dur a terme el projecte que inicialment ens havíem plantejat.

Actualment l'entitat compta amb un total de 700 socis que es poden dividir en dos grans grups, 530 socis que entreguen el seu producte a la Cooperativa, és a dir que treballen la terra, i la resta són aquells que tenen una relació amb la Cooperativa pel fet de treballar amb la Caixa Rural, Secció de Crèdit. El soci de la nostra entitat es caracteritza pel fet de tenir una edat elevada. Això ve donat per diferents motius. Primer perquè aquesta és una professió que està en decadència i segon pel fet que si en una unitat familiar hi ha un soci no cal que se'n facin dos. Així, els fills pagesos mentre els pares resten vius aquests no se'n fan. Per altra banda, del total de membres de l'entitat n'hi ha un 3% aproximadament que són de fora el poble, de la Masó, el Milà, Valls, la Selva, Vilaverd, Reus i Tarragona. Per ser soci no cal ser de la vila ni tampoc tenir terra, únicament implica haver de portar el fruit que produeixes.

La Cooperativa Agrícola, amb el temps, ha experimentat un seguit de canvis que han comportat la desaparició d'unes seccions com la del vi i l'avícola, l'aparició de noves com la botiga, on es venen els productes que es conreen a les nostres terres i els d'altres cooperatives del Camp, que conviu amb les ja tradicionals de l'oli, el magatzem, la garrofa i la fruita seca. En alguns casos ha estat necessari la reorientació i enfoc de les ja existents. Aquest és el cas de la secció de la fruita seca, que com a conseqüència de la forta crisi en què es troba immersa, ha estat necessari buscar formes que possibilitessin incrementar el preu del producte. Això ha estat possible gràcies a un treball de transformació d'aquesta. Paral·lelament s'han hagut de buscar formes d'introduir el nostre producte dins el mercat. Aquesta és una tasca

que es va iniciar l'any 1991, i que ens ha permès comercialitzar actualment el 30%, més o menys, de la producció d'avellana i el 100% de la d'ametlla. Aquesta iniciativa, única dins l'Organització de Productors Agrícoles de la Unió Agrària Cooperativa de Reus (OPA), ens ha obligat a fer entendre a les altres cooperatives l'esforç que va suposar per a nosaltres iniciar-nos en aquesta experiència comercial, però que, alhora, ens ha permès, donats els pactes que existeixen en el si de l'organització, d'ésser l'única cooperativa de l'OPA a la qual pertanyem que pot comercialitzar fruits secs elaborats al detall. Actualment el nostre comerç abasta regions com la gallega, el País Basc i les províncies de Tarragona, Girona, Barcelona, Múrcia, Madrid, Valladolid i Alacant. En aquests moments estem treballant en l'exportació dels nostres productes fora de l'estat espanyol. Aquest esforç d'introduir-nos en el mercat ens ha permès ser la cooperativa de la nostra OPA que ha liquidat els productes a un preu més alt.

Una altra secció a la qual ha estat necessari donar un altre enfoc és la Caixa Rural, Secció de Crèdit. Fins fa poc teníem relacions amb Caja Madrid que, com a conseqüència dels acords, ens limitava el marge de maniobra. Actualment però, treballem amb la Caixa Rural de Castelló, a la qual estem connectats informàticament, juntament amb 13 seccions de crèdit de la Província, que formem el grup anomenat CREDICOP. Aquest fet ens ha obert noves perspectives i a més ha relançat la Secció.

Un aspecte sobre el qual caldrà treballar en el futur és en el paper que juguen els comerciants privats. Actualment, aquests comercialitzen el 40% de la producció i, en aquest cas, s'haurà de fer veure als pagesos que el principal perjudicat és ell mateix, donat que el comerciant únicament vetlla pels seus interessos, fet que no passa amb el sistema cooperatiu on, a més a més, el pagès té dret a intervenir en aquells aspectes que afecten els seus interessos. Així mateix, cal tenir en compte un segon aspecte, tant o més important que l'anterior. Em refereixo al mal que produeix el comerciant al producte de l'avellana donat que, sovint, venen collites d'anys passats i, a més, sense cap mena d'elaboració. Aquests aspectes perjudiquen greument el nostre producte donat que fan baixar el preu i la qualitat del conjunt de la producció.

La Cooperativa l'hem d'entendre com a empresa de serveis i, en aquest sentit, em sembla que satisfà les necessitats i expectatives que hi tenen dipositades els socis. Els serveis que oferim són múltiples; això, però, no exclou que ens poguem plantejar oferir nous serveis en el futur, fruit d'unes necessitats que se'ns puguin plantejar. En conjunt, creiem que els socis estan contents, en la seva majoria, amb els serveis i la forma de prestació. Lògicament, el fet que potser crea un major descontent és la forma de liquidació i el baix preu, aspecte, però, sobre el qual treballem de valent.

Un fet que no pot restar en l'oblit és la formació permanent dels professionals de la pagesia. Aquest aspecte, s'intenta cobrir des de la Federació de Cooperatives de Catalunya a la qual nosaltres pertanyem. El fet, però, és que únicament són els joves els que s'interessen per aquest tema. La gent gran creu tenir aquest tema superat. Els cursos que es realitzen giren a l'entorn de l'olivera, el conreu de verdures, la gestió d'empreses, la comptabilitat... En un altre nivell també s'imparteixen cursos dirigits als membres de les juntes rectores, presidents... En funció del tema dels cursos aquests es duen a terme bé a Alcover, que són els menys, a Valls, a Reus i en el pitjor dels casos a Barcelona. Cal dir, en honor a la veritat, que molta gent que assisteix a un curs ve condicionada pel fet que ha sol·licitat una ajuda per realitzar un Pla de Millora i, en aquest cas, se li exigeix que assisteixi a algun dels cursos programats.

No podíem cloure aquesta entrevista sense parlar d'un aspecte que ha estat lleugerament oblidat: ens referim a l'activitat cultural. L'actual Junta té molt d'interès a potenciar aquest aspecte, més encara quan sembla que l'entitat està en un moment que ha assentat uns pilars forts de cara a la seva consolidació. En aquest sentit, la junta està oberta a totes les propostes que li puguin arribar de la societat civil. Caldrà veure quina pot ser la viabilitat d'aquestes, quin paper podrem jugar-hi.... En qualsevol cas, aprofito l'ocasió que m'ofereix el Centre d'Estudis Alcoverencs per fer una crida a les entitats culturals del poble perquè presentin projectes, idees... Aquest pot ser el punt de partida del renaixement de la vida cultural de la nostra entitat."

XAVIER TORRELL CAMPS
ANTONI TORRES CARNISSER