



**Universitat de les
Illes Balears**

Facultat d'Economia i Empresa

Memòria del Treball de Fi de Grau

Els contractes agrícoles i la distribució del risc

Maria Lull Rosselló

Grau de Administració d'Empreses

Any acadèmic 2019-20

DNI de l'alumne: 41615672R

Treball tutelat per Lluís Bru Martínez.
Departament d'Economia de l'Empresa.

S'autoritza la Universitat a incloure aquest treball en el Repositori Institucional per a la seva consulta en accés obert i difusió en línia, amb finalitats exclusivament acadèmiques i d'investigació	Autor		Tutor	
	Sí	No	Sí	No
	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Paraules clau del treball:
sector primari, cultiu d'hortalisses, sector agrícola, contractes agraris.

ÍNDIX

1. Introducció.....	4
2. Objecte del treball	5
3. Descripció de la metodologia emprada	5
4. Context.....	5
5. Les dues empreses	6
5.1. Model de negoci	8
5.2. L'extensió del terreny.....	10
5.3. Nombre de treballadors	12
5.4. Activitats que realitzen	13
5.5. Tipus de conreu	17
5.6. Maquinària	22
6. Els contractes agraris.....	23
6.1. Els contractes del terreny	23
6.1.1. El contracte de mitger	24
6.1.2. El contracte d'arrendament	24
6.1.3. El contracte de compra	25
6.1.4. Situació dels contractes del terreny de les empreses	26
6.1.5. Arrendament o compra?.....	28
6.2. Els contractes amb les entitats financeres.....	29
6.3. Els contractes amb els treballadors	31
6.4. Els contractes amb els clients.....	32
7. Previsions davant una temporada excepcional	34
8. Conclusions.....	37
9. Bibliografia.....	38

ÍNDIX DE GRÀFICS I FIGURES

1. Gràfic 1.....	10
2. Figura 1.....	12
3. Gràfic 2.....	17
4. Gràfic 3.....	17

Resum

L'agricultura és una activitat essencial per la població. Aquest treball analitza dues empreses que es dediquen únicament a l'agricultura. El seu model de negoci es basa en produir productes d'hort frescs i vendre'ls posteriorment de manera que arribin als consumidors el més aviat possible i sense cap mena de manipulació. Les empreses analitzades realitzen les mateixes tasques i se situen a la mateixa zona de les Illes Balears, però són de mides molt diferents. La localització de les empreses a les Illes Balears fa que el negoci anual es divideixi en dos períodes amb diferents productes, volum de producció i d'ingressos. L'estacionalitat anual del negoci es deu al turisme que rep l'indret durant l'estiu. Al treball també s'expliquen els contractes que realitzen aquestes empreses amb els terratinents, les entitats bancàries, els treballadors i els clients per dur a terme la seva activitat.

Abstract

Agriculture is an essential activity for population. This paper analyses two companies dedicated exclusively to agricultural activities. Its business model is to produce fresh vegetable products and sell them with the aim that consumers have them as soon and fresh as possible. Both companies carry out the same tasks and they are located in the same town in the Balearic Islands, but their size is different. The location of these companies in the Balearic Islands means that the annual business is divided into two periods with markedly different products, production volume and revenues. This is due to the fact that tourism during summer greatly increases demand for their products. The paper also explains the contracts that these two companies make with landowners, banks, workers and customers in order to carry out their activities.

1. Introducció

El treball analitza el model de negoci, els contractes agrícoles i els incentius d'aquests de dues empreses reals que es dediquen a l'agricultura. L'elecció d'aquest tema es deu al coneixement que es té i des d'una perspectiva ben propera a aquest sector. És un sector que ha anat canviant molt al llarg del temps i ho ha fet de forma molt ràpida. Des de sempre i fins ara, aquest sector ha estat indispensable per a tota la societat ja que és la base de l'alimentació tant per a les persones com per a molts d'animals. Encara que sigui un tema del qual no se'n parla molt a l'actualitat i és desconegut per gran part de la població, és el pilar fonamental per a l'existència de tots els éssers vius.

La forma de pactar o contractar l'explotació de les terres, ha anat canviant molt al llarg de la història. Aquí s'estudiaran les diferents maneres d'acord que existeixen entre ambdues parts i els incentius actuals a pactar entre els agents. Gràcies a aquestes accions es pot dur a terme l'agricultura, tan necessària pels humans. Aquest acord és una mena de contracte. Al darrer apartat del treball també s'analitzaran altres tipus d'acords que han de dur a terme les dues empreses per poder realitzar la seva activitat, com per exemple els acords amb els treballadors.

Com ja s'ha esmentat, les dues empreses analitzades treballen el sector de l'agricultura. El Diccionari d'Institut d'Estudis Catalans defineix agricultura com: "*art i tècnica de conrear la terra*" (dlc.iec.cat, s.d.) i el Diccionari Català-Valencià-Balear ho defineix com: "*conreu del camp, l'acte de sembrar i conrar*" (dcvb.iec.cat, s.d.). L'agricultura pertany al sector primari donat que mitjançant la realització d'aquesta activitat s'obtenen matèries primeres.

Sempre s'ha vist l'agricultura com l'activitat que transfereix recursos per fomentar la industrialització, però actualment l'agricultura és capaç d'augmentar els ingressos d'explotació d'un país, de crear llocs de feina, de millorar la seguretat alimentària, és a dir, assegurar que la població tingui en tot moment suficients aliments bàsics que lis proporcionin l'energia i els nutrients necessaris per viure, i d'evitar el despoblament de zones rurals (Bejarano, 1998).

Les persones que duen a terme aquesta activitat són els agricultors o pagesos. El Diccionari d'Institut d'Estudis Catalans diu que l'agricultor és "*aquella persona que conrea la terra*" (dlc.iec.cat, s.d.) i el pagès és: "*Home, dona, del camp*" o "*la persona que es dedica al conreu de la terra*" (dlc.iec.cat, s.d.). Ambdós mots signifiquen el mateix, però depenent de la zona del territori espanyol s'utilitza un terme o una altre. Els propietaris de les dues empreses analitzades utilitzen més el terme "pagès" per referir-se a ells mateixos.

Hi ha persones que conreen la terra per entreteniment, altres la sembren per obtenir beneficis puntuals, un exemple en són aquells que tenen arbres i realitzen

la collita dels seus fruits un pic a l'any, i d'altres s'hi dediquen a temps complet i viuen dels beneficis que obtenen exercint aquesta activitat.

A Mallorca hi ha persones i famílies senceres que viuen d'aquesta activitat del sector primari, obtenint, per la feina que realitzen al camp, un sou si són assalariats, o uns beneficis, en cas de ser empresaris. Els propietaris de les empreses analitzades tracten el sòl amb l'objectiu de produir aliments i poder vendre'ls o consumir-los.

Per poder produir els aliments, necessiten llavors o planter per poder sembrar la terra i que aquestes es converteixin en plantes que donin el seu fruit. Havent crescut aquests fruits s'han de recollir i empaquetar per a la seva posterior venda. A més de realitzar totes aquestes tasques, les dues empreses també realitzen la funció de majoristes ja que venen els productes que obtenen a altres majoristes o minoristes.

L'objectiu d'ambdues empreses és vendre productes frescs amb una manipulació mínima o quasi nul·la. Aquest fet és part del seu model de negoci, negoci que es basa en la producció d'hort. Totes aquestes fases i els contractes que han de dur a terme les dues empreses per a poder realitzar la seva feina es detallen en aquest treball.

2. Objecte del treball

L'objectiu d'aquest treball és analitzar el model de negoci de dues empreses que realitzen la mateixa activitat (l'agricultura) però que són de mida diferent; estudiar els contractes que fan servir per dur a terme l'activitat agrícola entre els terratinents i les persones que exploten els terrenys, els treballadors, les entitats bancàries i els seus clients; analitzar quins incentius es creen per millorar l'explotació i descobrir com es distribueix el risc de l'activitat entre ambdues parts en el contracte.

3. Descripció de la metodologia emprada

Per realitzar aquest treball i complir amb els objectius marcats, a més de disposar de tota la informació pública que es pugui recollir de revistes, Internet, llibres, etc., es compta amb la informació de dues empreses dedicades a aquest sector gràcies al testimoni dels seus propietaris.

4. Context

Aquestes dues empreses se situen a Espanya, concretament a les Illes Balears. Les Illes Balears són un arxipèlag situat al mar Mediterrani. L'illa més grossa d'aquest arxipèlag és Mallorca i les dues empreses que s'analitzen es troben a aquesta illa, exactament a Manacor. Aquest indret es localitza a la zona oriental de l'illa i és el segon municipi més gros de Mallorca en quant a superfície.

El relleu de Manacor és poc pronunciat i es compon per tres àrees molt diferenciades: una zona molt plana on se situa la zona urbana i terres de pedra calcària on sempre s'hi han cultivat cereals, hort i vinya; la zona de la Serra de Llevant amb sòls poc desenvolupats i relleus on és difícil conrear; i la zona de marina, a prop del mar on només hi creixen molses degut al sòl arenós i la sal provinent del mar i on s'hi han creat diverses coves amb el pas dels anys degut a l'erosió (Sobre Manacor, 2019).

En resum, l'única zona d'aquest municipi on es pot conrear és la zona plana. La zona muntanyosa no és apta per al cultiu però ha servit durant anys i segueix servint per pasturar el bestiar durant l'estiu. Fent referència a la zona costanera, no hi creixen plantes degut a la seva alta salinitat. Per aquest motiu, les empreses analitzades se situen a la zona plana (on es habitual el cultiu de cereals, hort i vinya), a menys de quinze quilòmetres de la zona urbana de Manacor, per tant, les terres que cultiven són de fàcil accés i el seu conreu no és tasca complicada.

El clima de la zona és el mediterrani, amb temperatures elevades a l'estiu i suaus a l'hivern. Les precipitacions són escasses, sent l'octubre el mes més plujós, i sent la neu quasi inexistent. En quant al nivell d'humitat, és molt alt degut a que la zona es troba a una illa.

La humitat és molt important per a les plantes perquè puguin realitzar correctament la fotosíntesis, puguin regular la seva temperatura i puguin créixer (Nassar, 2019). Si la humitat és massa baixa la planta no creix de forma ràpida i ho fa amb dificultat, per tant, els cultius tarden més temps a donar fruit i a aconseguir la mida per poder ser venuts (Peery, 2017). El fet de que sigui un lloc amb humitat, és beneficiós per aquestes societats.

De fet, algunes empreses cultiven dins grans hivernacles per poder aconseguir aquest medi humit que tan beneficia les plantes. Altres, opten per la sembra dels productes amb la tècnica d'un túnel cobert amb mantes tèrmiques que fan una funció semblant a la dels hivernacles. Aquestes dues tècniques protegeixen les plantacions de les gelades i les calabruixades.

Les dues empreses que s'analitzen sempre sembren hort, menys a l'hora de fer descansar la terra que sembren cereals, però aquest tipus de conreu és molt secundari dins la seva activitat. A més, elles mateixes comercialitzen els productes que obtenen. Això implica realitzar més d'una activitat de la cadena de valor.

5. Les dues empreses

Les dues empreses realitzen exactament les mateixes activitats: la producció agrícola, l'empaquetat dels productes que obtenen de les collites i la distribució

majorista d'aquests. Dur a terme aquestes activitats tan diferenciades implica integrar-se verticalment dins la seva cadena de valor.

Totes les empreses realitzen un conjunt d'activitats per poder produir, comercialitzar, vendre i donar suport als seus productes. Totes aquestes activitats es poden representar utilitzant la cadena de valor. La cadena de valor de cada empresa reflexa la seva història, la seva estratègia, el plantejament d'implementació de l'estratègia i l'economia subjacent de les seves activitats. Usualment, la cadena de valor entre els competidors d'una mateixa indústria són diferents. Aquesta diferència pot convertir-se en la clau per aconseguir un avantatge competitiu. Cada activitat de la cadena de valor utilitza i proporciona informació. Un exemple n'és la informació que proporciona el comprador quan es comercialitza el producte o la informació provinent dels paràmetres de rendiment que s'han obtingut amb un producte determinat (Porter, 1985).

Com que la cadena de valor són el conjunt d'activitats interrelacionades que creen valor, des de la producció de les matèries primeres fins que el producte acabat arriba a les mans del consumidor final, totes les empreses de qualsevol sector formen part d'una cadena de valor. Com s'explicarà posteriorment, les dues empreses que s'analitzen duen a terme més d'una activitat de la cadena de valor.

D'acord amb l'Organització de les Nacions Unides per a l'Alimentació i l'Agricultura ([FAO], 2020), les cadenes agroalimentàries comprenen totes les etapes de la producció agropecuària (de l'agricultura i la ramaderia) d'aliments. El procés engloba les fases de producció, transformació, distribució i comercialització.

Segons l'ENAE Business School - Escola de Negocis i Administració d'Empreses ([ENAE], 2017), les diferents fases del procés consisteixen en el següent:

- La fase de producció és la primera i durant aquesta, es genera la matèria primera que fa que la resta de la cadena es mantingui en funcionament. Comprèn totes les activitats que no suposen cap transformació del producte.
- Seguidament ve la fase de transformació en la qual es reben les matèries primeres, es tracten en el cas de que sigui necessari, s'envasen i s'etiqueten.
- L'objectiu de la fase de distribució és fer arribar els productes als llocs on acudirán els consumidors finals per poder adquirir-los. Gràcies a la modernització de la distribució, s'ha millorat la capacitat d'elecció dels consumidors, l'oferta s'ha adaptat als seus interessos i preferències i la qualitat dels productes ha augmentat. També s'ha acurçat els temps de compra i s'ha facilitat l'accés a un major nombre de productes i formats.

- La darrera fase del procés és la comercialització, l'acció mitjançant la qual els consumidors finals obtenen el producte.

En relació a l'existència de diferents fases dins una mateixa empresa, sorgeix el concepte d'integració vertical. A les dues empreses analitzades esdevé aquesta situació ja que cada una du a terme la fase de producció, de manipulació i de distribució. En el cas que alguna de les empreses duigués a terme totes les fases de la cadena de valor, estaria totalment integrada verticalment. Com que no és així, la integració vertical és parcial.

El concepte d'integració significa unió, agrupació, conjunció de forces, interessos i objectius comuns. Usualment una empresa s'integra verticalment per poder aconseguir un avantatge competitiu i d'aquesta forma augmentar els seus beneficis, per aconseguir un avantatge en costos i augmentar la seva rendibilitat per poder posicionar-se millor davant els consumidors.

La integració vertical pot ser cap endarrere o cap endavant. Es dona una integració vertical cap endarrere quan l'empresa assumeix una funció que anteriorment li proporcionava un proveïdor, en canvi, la integració vertical cap endavant esdevé quan l'empresa assumeix una funció que anteriorment li proporcionava un distribuïdor. A les dues empreses analitzades la integració és cap endavant ja que anteriorment només realitzaven la fase de producció, i actualment també duen a terme la fase de distribució.

Per diferenciar les dues empreses al llarg del treball es parlarà de l'empresa petita o de l'empresa gran. A la petita se li farà referència com a "P" i la gran serà anomenada "G". Aquests termes que es prenen de referència, no s'ajusten del tot a la realitat ja que l'empresa que en aquest treball és anomenada "gran" a la realitat podria ser mitjana si es compara amb algunes empreses d'aquest sector situades a fora de l'illa. Si bé, per ser una empresa situada a Mallorca, és de les més grans del sector. Aquestes referències s'han agafat en base al nombre de treballadors que es tenen i al nombre d'hectàrees que conrea cada una, informació que es detalla a continuació.

5.1. Model de negoci

El model de negoci per a les dues empreses és el mateix: la producció de productes d'hort frescs sense manipular i la seva posterior venda sense que els productes perdin les seves propietats. Els dos factors que defineixen el seu model de negoci són el tipus de producte que es comercialitza i la situació geogràfica de les empreses.

L'activitat central d'ambdues empreses és el cultiu de productes d'hort. La vida de les plantes de les quals provenen aquests productes es limita a una o dues estacions de l'any. Això significa que cada temporada s'han tornar sembrar. Molt

diferent serien les tasques dels seus negocis si es dediquessin a la recol·lecció de productes d'arbres fruitals ja que la mateixa planta fruita durant molts d'anys sense ser arrabassada.

Ambdues empreses produeixen productes que extreuen de la terra i que posteriorment distribueixen i comercialitzen sense gairebé manipulació. Per tant, el seu objectiu és vendre un producte que arribi a la taula del consumidor final el més fresc i menys manipulats possible.

Com ja s'ha dit, les empreses se situen a Mallorca, una illa no molt gran ja que té una extensió de 3.640 quilòmetres quadrats i on el sector econòmic més important és el turisme. El principal tipus de turisme que acull aquesta illa és el de sol i platja que es concentra als mesos d'estiu degut al clima mediterrani. Durant aquest període la població augmenta exponencialment i com a resultat, la demanda de productes alimentaris també augmenta significativament.

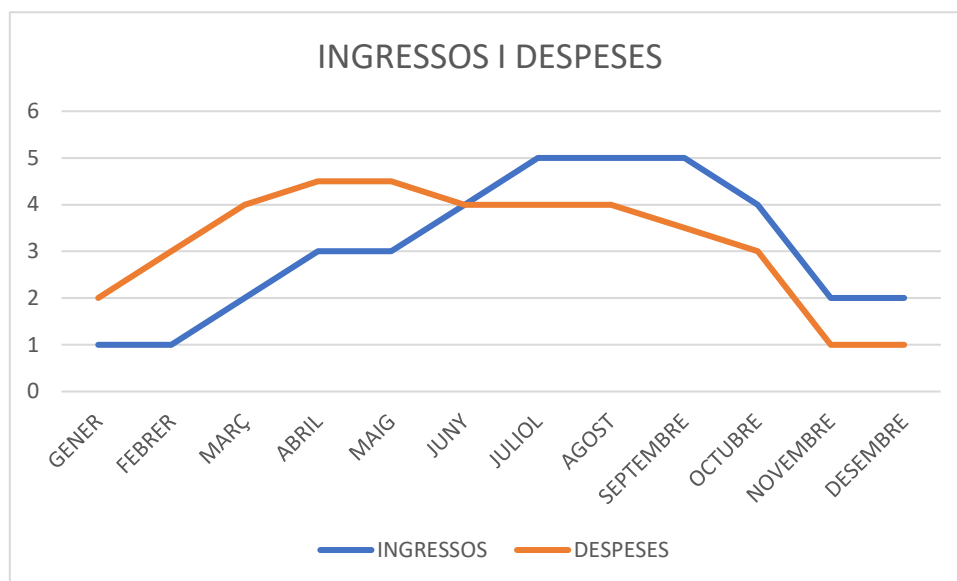
Aquest augment de la demanda de productes frescs durant uns quants mesos a l'any afecta directament a les dues empreses. Per aquest motiu, l'activitat dels dos negocis es concentra sobretot durant aquesta època que és quan cultiven més extensió de terreny, tenen més treballadors, recol·lecten més quantitat de productes i obtenen més ingressos.

Durant l'hivern ambdues empreses no cultiven tot el terreny del que disposen degut a l'escassa demanda de productes que hi ha a l'illa durant aquesta època per la menor població existent. Es pot afirmar que la rendibilitat dels dos negocis és limitada a uns mesos de l'any.

Per combatre aquesta estacionalitat es podria decidir vendre els productes fora de l'illa però no ho fan pel cost que suposa el transport amb vehicles refrigerats i amb vaixell. A més, l'avantatge competitiu d'entregar un producte fresc, acabat de collir, al consumidor es perdria amb aquesta opció. En resum, la insularitat fa que l'estacionalitat en la seva activitat sigui inevitable.

A continuació es mostra a través d'un gràfic la distribució mensual dels ingressos i les despeses per a les dues empreses de forma aproximada. Suposant que el màxim d'ingressos i despeses és de 5 punts i el mínim de 1.

Gràfic 1. Distribució dels ingressos i les despeses mensuals aproximades de les dues empreses



Font: elaboració pròpia

Al gràfic anterior es veu clarament que els mesos de juliol, agost i setembre són els de majors ingressos ja que és quan més producció i demanda de productes hi ha. Fent referència a les despeses, es pot observar que partir del mes de març comencen a pujar considerablement degut a que és a partir d'aquest moment quan les empreses comencen a sembrar per l'estiu. Els abonaments, les llavors, el planter, els insecticides i la mà d'obra augmenta molt les despeses d'aquests mesos. Durant els mesos de juny, juliol, agost i setembre les despeses també són importants degut al gran consum d'energia elèctrica pel reg i el cost de la nombrosa mà d'obra.

El gràfic demostra que les dues empreses experimenten un desajust entre els ingressos i les despeses. Durant mig any els ingressos superen les despeses però durant l'altra meitat de l'any és al contrari, les despeses superen els ingressos, és gasta molt i gairebé no hi ha ingressos.

5.2. L'extensió del terreny

Els agricultors mallorquins a l'hora de referir-se a la mida de la terra parlen de quarterades. La quarterada és la principal mesura de superfície de terra agrícola que s'utilitza des de fa molt de temps a Mallorca. Aquest tipus de mesura va ser implantada pel rei Jaume I havent conquerit Mallorca.

Una quarterada es pot subdividir en quatre quartons i cada quarterada equival a 7.103'10 metres quadrats. Alguns pagesos també utilitzen les hectàrees per mesurar la terra. Cada hectàrea equival a 10.000 metres quadrats, és a dir, a una quarterada i quasi dos quartons.

L'empresa petita treballa amb 43 quarterades de les quals en té 12 en propietat i 31 llogades. Això suposa que de la totalitat del terreny que es treballa, es té el 72% mitjançant contractes de lloguer. A més, aquesta empresa té una zona de treball de 187 metres quadrats on es condicionen (es netegen, es fermen, etc.) i s'empaqueten els productes per poder ser distribuïts.

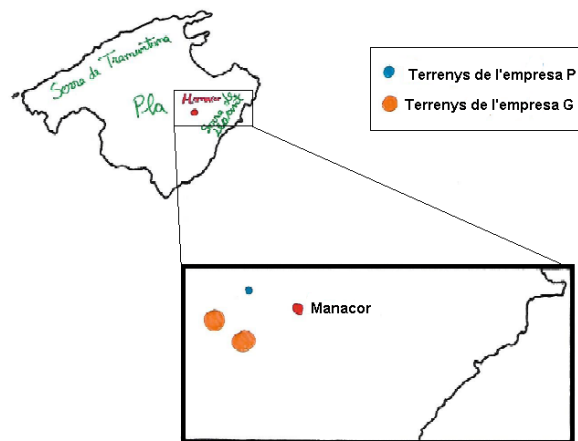
450 quarterades són el total de quarterades que treballa l'empresa grossa, per tant, la dimensió total del terreny que es cultiva és de 3,196.395 metres quadrats. Per tenir una idea més clara de la gran dimensió de terra que sembla aquesta empresa, equipararem aquests metres quadrats a camps de futbol. Els camps de futbol professionals reglamentaris consten de 7.140 metres quadrats, per tant, la superfície conreada d'aquesta empresa equival, aproximadament, a 447 camps de futbol. D'aquestes quarterades, 45 són les que té en propietat i la resta les té en contracte de lloguer. El terreny per a treballar els productes i envasar-los consta de 750 metres quadrats.

Encara que les empreses es dediquin al mateix, acaben sent una mica diferents. La principal diferència entre elles és l'extensió de terreny que cultiva cada una. Aquest fet fa que una sigui molt més explosiva en quant a quilograms de producte obtingut i volum de producció.

En quant a la situació geogràfica, les quarterades que cultiva l'empresa P es troben totes juntes a un indret mentre que les que conrea l'empresa G se situen a dues zones no molt allunyades l'una de l'altra. A la "Figura 1" es pot veure de forma aproximada on es localitzen i l'extensió de la zona de conreu de cada empresa. Més endavant es discutirà la disposició d'aquests terrenys.

Com s'ha dit anteriorment, les dues empreses també realitzen la funció de majoristes venent a diferents indrets. Un dels llocs on venen és al Mercat Central d'Abastaments de Palma i per poder comercialitzar els seus productes a aquest punt, han de disposar d'un espai arrendat durant el període d'un any prorrogable. L'empresa petita té llogats quatre trasts per poder comercialitzar els seus productes dins aquest establiment, mentre que l'empresa gran en lloga set. A més d'aquest lloguer anual, cada vegada que es visita aquest mercat central d'abastaments s'han de pagar uns cèntims per a cada quilogram de gènere que es porta per vendre.

Figura 1. Localització i proporció aproximada dels terrenys que cultiva cada empresa



Font: elaboració pròpia

5.3. Nombre de treballadors

L'empresa P és propietat d'una sola persona. Durant l'hivern contracta tres treballadors i a l'estiu cinc. Ell organitza totes les tasques, s'encarrega del reg de les plantes, realitza totes les activitats que requereixen la conducció de la maquinària (tractors i furgonetes) com per exemple llaurar els sementers, sembrar-los o abonar-los, i és qui s'encarrega de distribuir i vendre els productes frescs. Si és necessària la seva ajuda en qualsevol altra tasca, també la realitza. Per contra, els treballadors s'encarreguen de collir els fruits, empaquetar i netejar els productes, fer el planter, col·locar els tubs de reg a les plantes i posar i llevar els plàstics o les mantes tèrmiques que s'instal·len dins la terra per ajudar al creixement de les plantes. El tipus de treballs que realitzen els treballadors són més manuals.

L'altra empresa es regentada per dos propietaris i el nombre de persones contractades durant l'estiu i l'hivern també difereix. En aquest cas tenen sis treballadors a l'hivern i vint-i-quatre durant l'estiu. Les tasques que duen a terme els dos propietaris són diferents. Un d'ells s'encarrega de gestionar les comandes i derivat d'això decideix el que es cull cada dia, s'ocupa de les relacions amb els proveïdors i clients i de la recerca de nous, supervisa la fase de manipulació, realitza tasques d'administració com els pagaments als proveïdors i és qui realitza la distribució al Mercat Central d'Abastaments de Palma de Mallorca i als majoristes. L'altre s'encarrega del reg de tots els sementers, d'organitzar i distribuir les feines dels treballadors així com del seu transport i de la distribució als clients que componen el canal HORECA. Els treballadors sembren les plantes, recol·lecten els seus fruits, lleven les males herbes, instal·len el sistema de reg, posen i lleven les mantes tèrmiques o els plàstics i duen a terme les tasques de la fase de manipulació, és a dir, netegen

els productes i els envasen. Dos d'aquests treballadors s'encarreguen de les tasques que es realitzen amb els tractors.

Aquesta diferència en el nombre de treballadors entre les dues temporades es deu a la quantitat d'activitat que hi ha durant els diferents períodes.

La proporció de quarterades per treballador també difereix entre les dues empreses. Exactament, durant l'hivern hi ha un treballador per a cada deu quarterades a l'empresa P i un treballador per a cada cinquanta-sis quarterades per a l'empresa G. La proporcionalitat de quarterades per a treballador en el cas de l'empresa P i l'empresa G durant l'estiu és de set i disset quarterades respectivament. És curiós que l'empresa més petita sigui en proporció la que més treballadors té. Una vegada llegit el subapartat següent sobre les activitats que realitza cada empresa s'entendrà el motiu d'aquest fet.

5.4. Activitats que realitzen

Tan l'empresa P com la G es dediquen fonamentalment a realitzar les tasques de la pagesia, és a dir, a sembrar la terra, cuidar-la i extreure'n el fruit resultant. La fase que té més importància per aquests dos negocis és la primera, la de producció de matèries primeres degut a que ells sempre han realitzat aquesta tasca fins que van decidir integrar-se verticalment. No obstant, no només realitzen les activitats d'aquesta fase sinó que també duen a terme la fase de manipulació i la fase de distribució.

- **Fase de producció**

La primera fase que realitzen ambdues empreses és la de producció. L'activitat més important d'aquesta fase és la sembra de les plantes, però per poder dur a terme aquesta acció i obtenir la matèria primera es requereixen unes tasques prèvies. Abans de sembrar s'ha de preparar la terra, això és, llaurar-la amb el tractor i les diferents arades i aplanar-la per a facilitar les feines posteriors.

Existeixen dues maneres de sembrar depenent del tipus de planta. Unes se sembren directament al lloc definitiu tirant la llavor dins la terra i esperant a que neixin. Aquest fet es deu a que algunes hortalisses poden créixer amb l'arrel deformada si se lis realitza un transplantament. D'altres se sembren en planter.

L'acció de fer planter consisteix en sembrar les plantes a un lloc ben condicionat (amb una òptima temperatura ambient, amb aigua abundant, etc.) i adobat o dins una terra amb substrat. L'objectiu d'aquesta primera sembra és assegurar-se que la planta neixi forta i sense males herbes que l'impedeixin desenvolupar-se bé i de manera més ràpida. Posteriorment, el planter és resseminat a la terra definitiva on ha de créixer i desenvolupar-se la planta.

Havent explicat les dues maneres de sembrar, es dedueix que per poder realitzar aquesta tasca es necessiten llavors o planter.

Les dues empreses analitzades aconseguixen el planter de forma diferent. Mentre la més gran compra a un proveïdor el planter a punt de sembrar-ho a les seves terres, la més petita només compra la llavor i són els treballadors de la pròpia empresa qui realitzen el planter dins un hivernacle i en posterioritat ho ressembren a la terra definitiva.

Un hivernacle és un espai tancat que recrea i manté les condicions òptimes per afavorir el cultiu i el desenvolupament de les plantes. La seva funció és, sobretot, protegir les plantes del fred a certes èpoques de l'any.

I aquí, la primera raó de que l'empresa P compti amb més treballadors, proporcionalment, que l'empresa G. El fet de tenir més treballadors dona la possibilitat de poder realitzar ells mateixos el planter dins els hivernacles amb les llavors que compren als proveïdors. Aquest fet explica la major proporció de treballadors durant l'hivern, que és quan aquesta tasca es realitza.

Existeixen tres grans proveïdors de planter a l'illa de Mallorca. Aquests planteristes són l'empresa *Plan & Plant SL* a Porreres, *Planters I Ornamentals Nicolau SAT* a Sant Joan i una empresa a Manacor. Si no es poden aconseguir les plantes en aquests tres establiments, s'ha de recórrer a empreses de la península Ibèrica, a les quals l'empresa G hi ha hagut de recórrer en una ocasió.

Les llavors de les plantes que se sembren directament a la terra definitiva són comprades a pes a diferents proveïdors de Mallorca.

Moltes vegades, les plantes se sembren davall plàstics negres o mantes tèrmiques instal·lades dins la terra que ajuden al creixement de les plantes. Havent sembrat les hortalisses, s'ha de col·locar el sistema de reg. Ambdues empreses, empen el sistema de reg per aspersió i el sistema de degoteig. L'elecció de l'un o de l'altre varia segons el tipus de planta a regar.

Entre la fase de sembra i la de recol·lecció hi ha altres tasques a realitzar. És necessari abonar i esquitar les plantes per ajudar al seu creixement i prevenir les plagues que fan malbé la collita i s'han de llevar les males herbes que impedeixen el creixement de les plantes ja que absorbeixen els seus nutrients.

La darrera tasca d'aquesta fase és la collita del fruit que dona la planta. Hi ha fruits més delicats i que requereixen de més feina per ser recol·lectats com per exemple les tomàtiques ja que es fan malbé fàcilment, i d'altres que no requereixen de tanta feina i són més resistents com ara las carabasses o les albergínies.

- **Fase de manipulació**

Les activitats que realitzen les empreses analitzades durant la fase de manipulació són molt senzilles ja que el seu propòsit és la venda de productes frescs que comptin amb la mínima manipulació. Les tasques que es duen a terme en aquesta fase consisteixen en netejar els productes que requereixin d'aquest procés i empaquetar-los dins caixes reutilitzables per poder ser presentats i perquè es puguin vendre.

En alguns casos els productes també s'han de classificar per categories o per mida. Per dur a terme aquesta feina, l'empresa P no disposa de cap tipus de maquinària, per tant, ho ha de fer tot manualment. En canvi, l'empresa G disposa d'una màquina que classifica un dels productes que cultiven, la tomàtiga, segons sigui la seva mida.

I aquí l'explicació de la major proporcionalitat de treballadors de l'empresa P durant l'estiu. El fet de que no compti amb maquinària que li ajudi durant aquesta fase fa que hagi de contractar més treballadors per realitzar aquestes tasques.

- **Fase de distribució**

L'última fase que realitzen de la cadena de valor és la de distribució. La distribució pot ser per comercialització majorista o minorista. La comercialització majorista es caracteritza per distribuir els productes a altres majoristes, a distribuïdors, a minoristes o a fabricants, però mai als consumidors finals. Contràriament, la comercialització minorista ven els productes a l'usuari o al consumidor final i és el darrer escaló de la fase de distribució.

L'empresa P i G distribueixen i venen els productes frescs que obtenen a cadenes hoteleres, restaurants i a diferents minoristes i majoristes. D'acord a les definicions anteriors, és pot afirmar que ambdues empreses són majoristes.

A les dues empreses a que es fa referència contínuament, no se les pot considerar minoristes pel fet que cap disposa de parada ni establiment cara al públic per vendre els productes als consumidors finals.

En relació a la distribució a hotels i restaurants, existeix un canal de distribució adreçat a aquests i s'anomena baix el terme HORECA. Aquest acrònim és format per les dues primeres lletres de les paraules: hotels, restaurants i cafeteries. El que caracteritza aquest canal de distribució és la preparació i posterior comercialització de plats de menjar i begudes amb ingredients adquirits amb anterioritat estimulant el consum d'aliments fora de casa dels consumidors finals.

Aquest sector és molt important actualment, tant social com econòmicament, fet que dona una bona oportunitat als agricultors per poder servir i abastir el sector. És cert que, mitjançant aquest canal, els agricultors venen els productes frescs als consumidors finals de manera indirecta. Però cal destacar que aquest fet no

converteix els agricultors en minoristes ja que venen els productes als intermediaris, en aquest cas, als restaurants, hotels i cafeteries.

En quant a l'empresa P, només distribueix els seus productes al Mercat Central d'Abastaments de Palma i hi va durant l'hivern dos dies a la setmana i durant l'estiu tres o quatre dies. Allà disposa de la seva parada i els clients, que són majoristes i minoristes (com propietaris de botigues i restaurants), hi acudeixen, veuen el gènere que ofereix i decideixen si comprar o no. A vegades, els clients d'aquesta empresa fan comandes per telèfon i les passen a recollir a aquest indret el dia acordat.

En el cas de l'empresa G, també tenen una parada al Mercat Central d'Abastaments de Palma a la qual hi acudeixen els tots els dies laborables durant l'estiu i dos dies durant l'hivern. Pel fet de cultivar tanta extensió de terreny, la quantitat de producte que se n'extreu no és equiparable al de l'empresa P. Com a conseqüència, no poden vendre només en aquest lloc, sinó que han de cercar altres clients per poder vendre tot el producte que produeixen, sobretot a l'estiu.

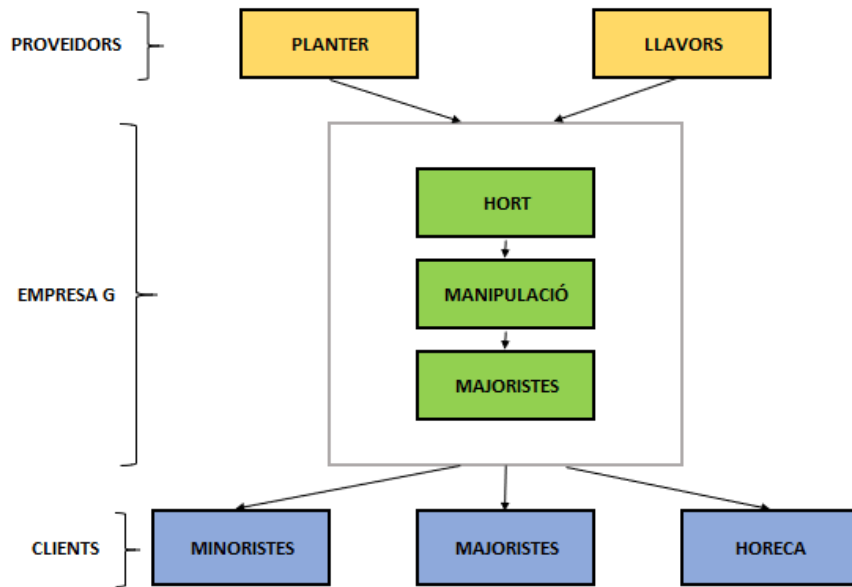
És cert que l'empresa G aconsegueix els avantatges de les economies d'escala i pot optar a vendre a més varietat de clients però aquests avantatges es poden convertir en desavantatges si els clients que han de cercar per força són grans compradors que poden imposar condicions estrictes com per exemple, establir uns preus molt baixos o assegurar el proveïment que s'ha pactat. Cap al final del treball, a la secció 6.4., s'expliquen les relacions contractuals amb els diferents clients de forma detallada.

Per tant, l'empresa G durant l'estiu també ven a altres majoristes i al canal HORECA per poder vendre tot el producte que obté. Aquesta empresa decideix no negociar amb clients que imposin condicions molt estrictes. Prefereix fer-ho amb altres clients que siguin més flexibles, clients que si no se'ls pot entregar els productes acordats, ells mateixos s'ocupen de comprar-ho a altres.

L'empresa G serveix durant l'estiu als majoristes i al canal HORECA dos dies a la setmana. I ho fa als magatzems centrals d'aquests.

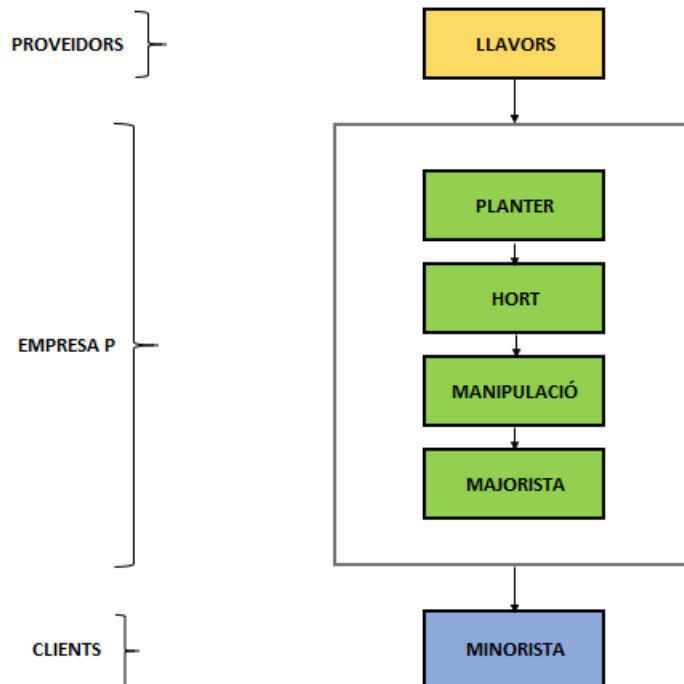
Seguidament es presenten dos esquemes, un per a cada empresa, on es mostra el procés productiu de cada una en trets molt generals.

Gràfic 2. Esquema que mostra l'activitat de l'empresa G



Font: Elaboració pròpia

Gràfic 3. Esquema que mostra l'activitat de l'empresa P



Font: Elaboració pròpia

5.5. Tipus de conreu

Aquest sector, el de l'agricultura, és molt insegur i inestable. Això és degut a que els fenòmens meteorològics són determinants, de fet, es pot dir que la producció depèn d'ells. Per aquest motiu, moltes companyies asseguradores han creat

productes que cobreixen el risc de pèrdues de les collites derivades de situacions meteorològiques adverses. Així i tot, de les dues empreses que s'analitzen, només la G ha contractat en una ocasió aquest servei a una molt petita part de la seva collita. Les dues empreses pensen que aquests serveis són molt costosos i s'ha d'estudiar minuciosament si compensa o no contractar-los.

El clima de la zona on se situen les empreses (clima mediterrani) fa que l'any es divideixi en dos períodes ben diferenciats. El període de l'hivern que va des de l'octubre fins al març i el període de l'estiu, des del març fins a l'octubre. Durant aquests períodes se sembren uns tipus de cultius diferents i les tasques a realitzar durant cada un d'ells són ben diferents.

Aquests factors climatològics fan que hi hagi una diferència abismal entre els ingressos d'ambdós períodes, sent més productiu i de més activitat el període de l'estiu. A l'estiu hi ha molta més producció i els ingressos són superiors per l'augment de població que hi ha a l'illa durant aquest període. L'augment de la població es deu als turistes, tan nacionals com internacionals, que visiten l'illa cercant desconexió, sol i platja. Aquest fet fa que es produeixi un augment de la demanda i del consum dels productes. Com a conseqüència, es pot deduir que existeix estacionalitat en el sector.

Durant l'hivern ambdues empreses sembren menys extensió de terreny que a l'estiu. D'aquesta manera deixen descansar la terra durant cinc mesos aproximadament. L'avantatge que té deixar la terra en repòs és que quan es torna a sembrar augmenta la seva productivitat ja que durant aquest temps agafa nutrients i s'oxigena. Durant aquest període els ingressos són molt baixos i les despeses augmenten ja que s'han de comprar les llavors i plantes per sembrar a la primavera. Com a conseqüència, s'ha de preveure una reserva dels beneficis obtinguts a l'estiu per poder fer front a les despeses, o bé s'ha de demanar una pòlissa de crèdit a curt termini a una entitat bancària que serà amortitzada amb els ingressos de l'estiu. A la secció 6.2. es profunditzen les relacions amb les entitats bancàries.

No només els factors climatològics i la poca demanda de productes fan que l'hivern sigui el període de menys ingressos per aquestes dues empreses. Els tipus de productes que es conreen també hi tenen a veure. Durant l'hivern comercialitzen majoritàriament verdures ja que són els únics tipus de productes que aguanten temperatures baixes i pluges freqüents sense fer-se mal bé.

Les verdures tenen uns peus baixos i se n'extreu poc benefici a conseqüència de les despeses de la feina que s'ha de fer entre la collita i la venda ja que són productes que s'han de netejar, procés que requereix bastant de temps, fermar i envasar. A més, les plantes són poc productives perquè moltes d'elles, una vegada han estat collides, no tornen a treure, a diferència de, per exemple, les tomàtiques que d'una sola planta es poden collir molts quilograms de

tomàtiques. Per tant, aquests fets i la poca demanda de productes que existeix en comparació amb la temporada de l'estiu, fa que els ingressos que s'obtinguin no siguin molt elevats, i consegüentment els beneficis tampoc.

Un fet curiós és la manera de vendre aquest tipus de gènere. A diferència de l'hortalissa que es produeix a l'estiu i que es ven a quilograms presentada dins caixes, les verdures que es comercialitzen a l'hivern es venen en "manats" fets pels agricultors. El preu es paga per manat o per unitat i no per quilogram.

Concretament, l'empresa petita durant els mesos freds recol·lecta: porro, raves, ravenets, ceba tendre, coriandre, espinacs, naps de dues classes (rodons i llargs), carxofes, bledes, julivert, endívies, cols, colfloris, lletuga, pastanaga morada, faves, xítxeros i tirabecs. En canvi, l'empresa gran recull durant aquest període una menor varietat de productes que l'empresa P. Sembra 30.000 cols, 35.000 colfloris, xítxeros, faves i cereals per a poder collir durant l'hivern el fruit que donen aquestes plantes.

Totes aquestes plantes se sembren a l'inici de la tardor. L'empresa P sol sembrar a principis d'octubre, mentre que l'empresa G ho sembra tot en dos torns: un entre dia cinc i dia deu de setembre i l'altre entre dia vint-i-cinc de setembre i dia u d'octubre. Per sembrar moltes d'aquestes plantes no es fa planter sinó que se sembren les llavors directament dins la terra on creixeran i fruitaran. Aquest mètode de sembra es deu a que, si per exemple, la pastanaga o el rave no es sembressin directament dins la terra podrien créixer amb l'arrel deformada.

Com s'ha dit abans, durant aquesta època, l'empresa de dimensions més grosses, a més dels productes esmentats anteriorment, també sembra de forma molt secundària cereals, concretament ordi i civada. Mitjançant el cultiu d'aquest conreu extensiu es permet que la terra descansi i torni a agafar nutrients durant un any sencer, després d'haver estat sembrat tot l'estiu.

Tan l'ordi com la civada se sembra al desembre tirant la llavor directament dins la terra on naixerà i creixerà de forma definitiva. Es deixa que la planta es desenvolupi pel seu compte, sense regar-la en cap moment. Creix solament amb l'aigua de la pluja. Entre finals de juny i durant el mes de juliol aquests camps es recol·lecten obtenint gra i palla. Per poder recol·lectar el fruit que donen els cereals es necessiten unes màquines especials que només serveixen per fer aquesta feina. Com que l'empresa no disposa d'aquesta maquinària, ha de subcontractar a qui disposi d'ella. Això suposa una despesa considerable, per tant, als anys poc plujosos i, per consegüent, amb poca producció, la despesa suposa bona part dels ingressos que s'obtenen de la recol·lecció.

El que fan la majoria de pagesos amb el gra que obtenen és: una part la guarden com a llavor per a la sembra de la propera temporada, una petita part es guarda per alimentar els animals durant l'any i la resta es ven a magatzems o

cooperatives. Com que l'empresa G no té animals ni pertany a cap cooperativa de productors¹, la distribució del gra obtingut difereix del que es fa usualment. Emmagatzemen una part del gra l'obtingut com a llavor per a la propera temporada i la resta ho venen a magatzems agrícoles.

Actualment, la Conselleria d'Agricultura de les Illes Balears incentiva el conreu extensiu de cereals mitjançant subvencions ja que el fruit que se n'obté no és rentable per a la seva producció però aquesta és necessària. Aquesta institució també dona subvencions als pagesos que deixen en guaret, és a dir, sense sembrar cap tipus de planta, un 15% de les terres que conreen durant un any.

L'empresa G cada any sembra cereals, per tant, tramita i li són concedides les subvencions pertinents. També practica la tècnica de guaret cada tres anys sobre el 15% dels sementers que conrea amb l'objectiu de fer descansar la terra, per tant, cada tres anys també obté subvencions per aquest concepte.

Amb la sembra de cereals un any plujós i per tant, de molta producció, una quarterada de terra bona dona entre dos mil i dos mil cinc-cents quilograms de cereal. El quilogram de cereal es ven a 0'20 €/kg aproximadament, per tant, els ingressos per quarterada són de 450 € aproximadament. Les despeses de sembrar cereals a una quarterada són de, més o menys, 270 €. Com a resultat, els beneficis són de 180 € per quarterada que sumats a la subvenció concedida són 280 €.

Les despeses de 270 € per quarterada són la suma dels següents conceptes. El cost del combustible de la maquinària i de les hores del treballador per preparar la terra fan un total de 40 € i per sembrar i deixar la terra plana de 25 €. A cada quarterada se sembren més o menys 100 quilograms de llavor, el preu de la qual ronda els 0'30 €/Kg, per tant, es gasten 30 €. El treball d'abonar i esquitar així com els productes emprats fan un total de 65 € i finalment subcontractar la màquina per recol·lectar el gra suposa una despesa de 50 €. Si se sembra cereal durant l'any no es pot cultivar cap altre tipus de planta a aquest terreny, per tant s'ha de considerar el cost de 60 € del lloguer de la terra si aquesta no és en propietat. S'ha de recordar que totes aquestes despeses són per quarterada. És cert que si l'empresa guarda part del gra per la sembra del proper any no té la despesa de comprar la llavor però els seus ingressos són inferiors.

¹ Les cooperatives de mercat agrícoles són un tipus d'organització empresarial que es caracteritzen per la seva composició. La componen un grup de productors que es decideixen associar entre si i totes aquestes persones es converteixen en socis a parts iguals, és a dir, cada soci té un vot. L'objectiu d'aquest tipus de cooperatives és posar en comú els recursos de diferents agricultors per poder transformar, empaquetar, distribuir i donar a conèixer els seus productes de forma conjunta. Els beneficis que es busquen amb la unió són poder arribar a més públic i fer-se més visibles.

L'empresa G afirma que si no es concedís cap subvenció pel cultiu de cereals no en sembrarien. És cert que aquest tipus de cultiu és beneficiós per oxigenar la terra, renovar-la i donar-li nutrients però deixar la terra en guaret té els mateixos beneficis i no du gens de feina ni suposa despeses. Per tant, sense subvenció, no compensaria el seu cultiu i deixarien la terra en guaret.

Quan acaba l'hivern arriba la primavera i a continuació l'estiu, i amb aquestes dues estacions es duen a terme uns cultius molt diferents. Durant aquesta època ambdues empreses sembren molta més quantitat i varietat de plantes. És l'època de més treball al camp i més ingressos. Als següents paràgrafs s'esmenta el que recol·lecta cada empresa durant la temporada d'estiu.

Setze classes de plantes diferents són les que cultiva l'empresa de més petites dimensions durant aquesta temporada. Sembra: tres varietats diferents de meló (*Marina, pell de sapo i groc*); tres classes diferents de tomàtiques (*ramillet, pera i d'ensalada*); set varietats de pebre (*vermell, mallorquí, híbrid, italià, blanc i de padró*); mongeta prima tendre i mongeta de *pasta real*; carabassa de tres tipus (*valenciana, rodona i llarga*); ceba de dues varietats (*blanca mallorquina i vermella*); albergínia *blanca i negra*; carabassí *blanc i verd* i cogombre.

En canvi, l'altra empresa sembra només vuit tipus de plantes diferents però amb molta més quantitat. Aquesta societat cultiva: 110.000 unitats de meloneres distribuïdes en diferents varietats; 20.000 sindrieres empeltades² amb carabasseres; 20.000 tomàtiqüeres de les quals n'hi ha 4.000 que són de la varietat de *pera* i la resta són d'*ensalada*; 140.000 pebrers de tres classes: *italià, ros i vermell* i 500 pebres *grocs*; 3.000 alberginieres de tres varietats (*mallorquina, retxada i negra*); 4.000 plantes de carabassí, la meitat *blancs* i l'altra meitat *verds*; 1.000 plantes de cogombres i 20Kg de llavor de mongeta.

Tots aquests cultius que donen el fruit durant l'estiu se sembren a partir de l'abril, però abans d'aquesta acció s'ha de fer o comprar el planter. A diferència de les plantes que es produeixen durant l'hivern, la majoria d'aquestes s'han de fer en planter. L'empresa petita realitza el planter entre el desembre i el febrer i ho cuiden i creix dins un hivernacle.

Com s'ha dit abans, les dues empreses comencen a sembrar els cultius d'estiu a l'abril. L'empresa grossa sembra en tres torns perquè la producció creixi escalonada evitant que totes les plantes donin el seu fruit al mateix moment i es malgasti. Realitzen la primera sembrada durant l'abril, la segona durant el maig

² Que una planta estigui empeltada significa que a una branca d'una planta s'hi ha inserit una branca d'una altra diferent perquè es formi una unió permanent. Les plantes empeltades són més cares que les que no ho són, però són més fortes, resistents i produeixen una major quantitat de fruit.

i la darrera durant el juny. L'empresa petita també realitza diferents torns de sembra entre l'abril i el maig.

Perquè el cultiu sigui sostenible i la terra doni molts de fruit s'ha de cultivar durant dos anys i deixar-la reposar entre vuit mesos i un any. El descans de la terra es pot realitzar de dues formes diferents. Mitjançant la tècnica del guaret o sembrant farratge que normalment és blat o ordi. La tècnica del guaret consisteix en no sembrar res als sementers amb l'objectiu de que la terra emmagatzemi matèria orgànica i humitat per poder recuperar-se.

5.6. Maquinària

Entre els anys quaranta i els anys setanta va sorgir la Revolució Verda. Aquesta fita va suposar l'augment de la producció agrícola mundial ja que es van modernitzar les eines i maquinària per dur a terme l'activitat agrícola i el sistema de reg i es van introduir les llavors híbrides, els fertilitzants sintètics i els pesticides. Gràcies a aquests canvis que es van produir en un breu període de temps, ha estat possible la realització de les tasques de forma molt més ràpida i amb menys esforç.

Un exemple en són les eines i els mètodes de preparació de la terra. No fa gaire temps s'utilitzaven els animals per estirar les arades que feien possible la preparació dels terrenys per poder ser conreats. Aquesta activitat era lenta i laboriosa, a diferència de l'actualitat que s'utilitzen tractors amb arades que permeten realitzar el treball de forma molt més ràpida.

L'empresa petita compta amb tres tractors però realment només n'utilitza dos i l'empresa gran compta amb quatre vehicles d'aquest tipus. Avui en dia, els tractors juntament amb les seves arades i pales, són imprescindibles per a un negoci que es dediqui tan a l'agricultura com a la ramaderia ja que amb ells es llaura la terra, es sembra, s'adoba, s'esquita, es lleven la males herbes, s'aplana el terreny, es pot treure la collita amb la pala, es col·loquen les mànegues de degoteig perquè les plantes siguin regades i infinitat més de treballs. Realment tots aquest treballs es poden realitzar sense tractor, però aquest vehicle és clau perquè una empresa agrícola pugui ser competitiva.

Un altre vehicle en comú que tenen les dues empreses són les furgonetes. L'empresa gran en posseeix quatre, en canvi, l'empresa petita una. Les fan servir per transportar alguns treballadors de casa seva al lloc de feina i a la inversa, per anar a visitar els planteristes a l'hora de fer les comandes i els majoristes i els productors del canal HORECA quan han de reunir-se per parlar sobre els productes que els hi han de ser entregats, per transportar la collita de les quarterades al lloc on s'empaqueta el producte (sempre i quan la quantitat sigui petita i hi cap dins la furgoneta), per desplaçar-se a les diferents quarterades i

poder amollar les canonades d'aigua perquè puguin ser regades i per anar a comprovar l'evolució de les collites.

Els propietaris de l'empresa G afirmen que aquest mitjà de transport és molt important per a ells ja que no tenen les quarterades juntes i amb les furgonetes es poden desplaçar de manera ràpida i còmoda.

Pel que fa a l'entrega i transport dels productes als seus clients, utilitzen camions. L'empresa G compta amb tres camions, un de gran tonatge amb el qual reparteix les grans comandes i dos de dimensions mitjanes que els fan servir per repartir les comandes de menys volum. L'empresa P posseeix un camió de mitjanes dimensions que utilitza per transportar tots els productes als seus clients.

Ambdues empreses tenen cultivadors, arades, màquines per posar plàstic, bombes per esquitar, abonadores, pales, fresses, etc.

El que té l'empresa gran però no l'empresa petita és una cambra frigorífica i una màquina de triatge. La cambra frigorífica té trenta-cinc metres quadrats i permet a l'empresa guardar els productes i que es conservin frescs durant més temps. La màquina de triatge que tenen els serveix per classificar les tomàtiques segons les seves dimensions, d'aquesta manera ho poden vendre segons la mida estalviant-se molt de temps.

Tota aquesta maquinària es guarda en instal·lacions situades al costat de la zona de treball on realitzen el procés de manipulació.

6. Els contractes agraris

Els contractes agraris fan referència a tots aquells relacionats amb el camp i el món rural, ja siguin activitats de l'agricultura com de la ramaderia. Perquè existeixi un contracte, és necessària l'existència de dues parts o més per poder fer efectiu l'acord.

Les dues empreses que s'analitzen han de signar diferents tipus de contractes per poder desenvolupar la seva activitat. Així i tot, el grau de formalitat varia depenent del tipus de contracte i en ocasions els contractes són de paraula. A les següents seccions s'expliquen els diferents tipus de contractes que du a terme cada societat, les seves peculiaritats i el grau de formalitat de cada un.

6.1. Els contractes del terreny

Perquè els contractes agraris referents al terreny es puguin fer efectius hi han d'intervenir com a mínim dues parts, que en aquest cas són el terratinent i l'empresari que vol disposar de la terra per poder conrear-la. En aquests tipus d'acords poden sorgir conflictes entre el propietari i l'empresari ja que cada part

defensa els seus propis interessos. Amb l'objectiu de resoldre els conflictes que puguin sorgir entre ambdues parts, existeixen lleis que regulen els contractes.

El propietari rústic usualment no reuneix les capacitats tècniques ni financeres per dur a terme la gestió empresarial del terreny o simplement no està disposat a assumir aquest esforç. Com a resultat, cedeix temporalment l'ús de les seves terres per al seu aprofitament agrícola, forestal o ramader a canvi de rebre una renda o una part dels productes que s'obtinguin de l'explotació.

El propietari de l'immoble cedeix la terra amb unes condicions i l'altre part, que normalment és un empresari, assumeix els riscos de l'empresa percebent els beneficis i suportant les pèrdues.

Els pagesos i hortolans tenen diferents maneres de disposar d'un tros de terra per poder cultivar. El poden llogar, comprar o treballar-lo com mitgers. Els següents subapartats expliquen cada opció, els seus avantatges i els seus inconvenients.

6.1.1. El contracte de mitger

De les tres modalitats citades, la més antiga i la menys utilitzada actualment és l'explotació com a mitgers. Aquesta modalitat d'explotació agrícola consisteix en que el propietari d'una terra deixa cultivar-la a un pagès a canvi de la meitat dels ingressos obtinguts (a mitges), d'aquí ve el nom. En quant a les despeses, el propietari en pagava la meitat i el pagès feia la feina i en pagava l'altra meitat. El pagès, que era anomenat mitger gaudia d'allotjament per a ell i la seva família a la finca que explotava, que solien ser possessions. Actualment, aquest tipus de contracte s'ha extingit, ja sigui pel poc rendiment que obtenia el pagès, pel canvi de vida de la població o per la desaparició dels privilegis i estaments socials.

Aquesta mena de contractes es feien de paraula ja que durant aquella època no hi havia tanta burocràcia. Encara que no tinguessin un caràcter molt formal, durant aquells anys la paraula es valorava molt més.

6.1.2. El contracte d'arrendament

Tal i com es detalla a l'article 1 de la Llei 49/2003 d'Arrendaments Rústics (26 de Novembre de 2003): *“es consideren arrendaments rústics aquells contractes mitjançant els quals es cedeixen temporalment una o varies finques, o part d'elles, per al seu aprofitament agrícola, ramader o forestal a canvi d'un preu o renda”*.

Usualment, a l'hora de llogar la terra es paga una quota anual per quarterada. El preu del lloguer de la terra varia depenent de les característiques del sementer. Una altra forma menys freqüent de llogar la terra és a canvi d'espècies, és a dir, en lloc de pagar amb doblers, s'entreguen els productes acordats en el contracte.

El més freqüent és que els productes intercanviats siguin obtinguts dins la finca que es lloga. En aquest tipus de contracte agrari, el pagès no ha de donar cap benefici del que guanya al propietari de la terra.

En quant al pagament amb doblers, a Mallorca s'utilitzen tres tarifes diferents degut a l'existència de tres qualitats de la terra i la disponibilitat d'aigua o no en el terreny.

La terra de pitjor qualitat, és a dir, la terra que és pobre i no té molts nutrients, té un preu d'entre trenta i quaranta euros l'any per quarterada. En aquesta terra es sol practicar l'agricultura de secà, és adir, es cultiven plantes o arbres que no necessiten ser regades com per exemple la vinya o arbres com les oliveres. A aquests tipus de terres no es disposa de pou, un dels motius pels quals converteixen aquesta quota en la més barata.

La terra amb una millor qualitat, però sense aigua a la finca, es paga a cinquanta o seixanta euros l'any per quarterada. En aquest tipus de terra s'hi solen sembrar cultius que necessiten ser cuidats i regats com per exemple les hortalisses. Com a conseqüència, per poder cultivar plantes de regadiu a aquests terrenys arrendats és necessari que al costat es tinguin, arrendades o en propietat, terres amb pou per poder abastir-les d'aigua mitjançant canonades.

El preu de l'arrendament de terres més car oscil·la entre cent i cent vint euros. La diferència entre aquest tipus de terra i l'anterior és que aquesta disposa de pou i per tant, d'aigua per poder regar el cultiu. En aquest cas, les despeses de l'electricitat per extreure l'aigua del pou corren a càrrec del llogater, mentre que l'impost sobre els béns immobles rústics de la terra, en cas d'haver-n'hi, la paga el propietari.

Com ja s'ha dit abans, els contractes de lloguer són anuals i es paguen per quarterada. Els hortolans solen pagar la quota a principis de novembre que és quan han de començar a preparar la terra per l'any vinent. En canvi, els pagesos que es dediquen al cultiu de secà paguen el lloguer a principis de setembre ja que és en aquest mes quan comencen a sembrar. En el cas de que es vulguin sembrar arbres, el contracte es fa a llarg termini i usualment es signa per cinc, deu o quinze anys.

6.1.3. El contracte de compra

En cas de voler comprar terres, s'ha de pagar com a mínim un preu d'entre quinze mil i vint mil euros, aproximadament, a la Illes Balears. Aquest preu és per quarterada, és a dir, per 7.103 metres quadrats. El preu varia depenent de la localització geogràfica en que es trobi, de la disposició o no de pou i de si té o no electricitat.

És cert que existeixen quarterades que doblen i tripliquen els preus anteriorment esmentats. Una explicació que se li pot donar a aquestes diferències de preus és la finalitat que es creu que se li donarà al terreny. Si la terra es troba a un barri on hi prolifera la construcció d'habitatges residencials o per al lloguer turístic i a més, se situen amb proximitat als nuclis urbans, el seu preu augmentarà. En canvi, si el terreny es localitza enfora dels nuclis urbans, per arribar-hi no hi ha camins asfaltats i les terres del voltant s'utilitzen majoritàriament per a l'agricultura i la ramaderia, els preus disminuiran considerablement.

6.1.4. Situació dels contractes del terreny de les empreses

Actualment els pagesos analitzats per fer aquest estudi prefereixen llogar a comprar una terra. Aquest fet s'evidencia amb la quantitat de quarterades que tenen llogades les dues societats analitzades. La més gran compta amb un 90% de terreny llogat mentre que a la més petita, el percentatge total de terra llogada ascendeix a un 72%.

Totes les terres que tenen arrendades ambdues empreses són pagades amb doblers. Cosa diferent succeïa fa uns anys al propietari de l'empresa petita. L'empresa aconseguia terres on sembrar mitjançant l'arrendament en espècies. Els terratinents cobraven amb espècia, és a dir, a canvi de productes. Acordaren que el pagès havia d'entregar cada any dos porcs, dotze béns per Pasqua i catorze per a Nadal, llenya per a mantenir calenta la casa durant tot l'hivern i vint quilograms de bessons d'ametlla. A canvi, podria sembrar els terrenys del terratinent i quedar-se'n tot el rendiment del cultiu. Però també havia de cuidar els animals i mantenir neta tota la finca.

El terreny que té en propietat l'empresa petita s'ha aconseguit mitjançant herència. La persona de la qual s'han heretat aquestes terres anteriorment també es dedicava a aquesta activitat i ell si que va adquirir terres mitjançant la compra, però quan es varen comprar els terrenys, els preus eren molt més reduïts que actualment.

En el cas de l'empresa més grossa, les terres que es tenen en propietat s'han aconseguit mitjançant herència o compra. Les finques que han estat rebudes per herència provenen d'una persona que també es dedicava a l'agricultura fa uns anys. Les altres terres en propietat però no rebudes per herència han estat adquirides al llarg del temps amb els estalvis de l'empresa.

Les dues societats són empreses familiars i es troben a la segona generació. D'aquí que siguin propietaris de terres rebudes per herència dels seus avantpassats.

El fet d'haver aconseguit els terrenys que tenen en propietat mitjançant herència fa que existeixi un contracte de titularitat davant notari. En el cas de compra de

terrenys el contracte també és formal ja que hi intervé un notari i s'elabora un contracte de compra-venda amb escriptura pública. El mateix tipus grau de formalitat tenen els contractes d'arrendament que signen aquestes empreses amb els terratinents dels sementers que lloguen, però en aquest cas són contractes privats.

Quan se lis ha demanat als empresaris si mantindrien els seus negocis sense cap terreny en propietat, exceptuant la zona de treball, s'han obtingut diferents respostes.

El petit empresari ha expressat que no s'atreviria a tenir el cent per cent del terreny llogat, ja que aquest fet, li crea inseguretat. En cas contrari, la societat més gran ha afirmat que no li suposaria cap inconvenient no tenir cap terreny en propietat. El que si feren en aquesta situació, seria signar contractes de llarg termini, de cinc, deu o quinze anys per evitar la inseguretat. Tanmateix, si no fos possible fer-ho d'aquesta manera, no els suposa una preocupació perquè saben que no hi ha competència, poca gent cerca terrenys per dedicar-se a l'agricultura, de fet, s'atreveixen a dir que els joves agricultors són inexistents. I terrenys sense sembrar i desaprofitats n'hi ha molts. No hi ha cap problema per trobar-ne.

El problema del terreny a Mallorca i sobretot a Manacor és que no existeixen grans extensions del mateix propietari. Hi ha molts trossos de terra dispersos i descuidats ja que han estat heretats per gent jove que no els interessa. Això és un inconvenient per als agricultors ja que no és rendible haver-se de desplaçar amb maquinària i eines per tan poca superfície, perdrien molt de temps i suposaria una despesa afegida. On hi ha grans extensions de terreny és tan a la Serra de Tramuntana com a la Serra de Llevant. L'inconvenient d'aquests terrenys és que són molt rocosos i tenen poca terra, per tant el tipus d'agricultura que duen a terme les dues empreses no seria possible en ells.

Molt a prop de Manacor, al municipi de Felanitx, si que es troben grans extensions de terreny del mateix propietari. El problema es troba en la nul·la disponibilitat d'aigua, per tant, l'hortalissa no es podria cultivar en elles. Motiu pel qual a les dues empreses no els interessa l'arrendament de terres en aquesta zona.

Un requisit molt important a l'hora de llogar o comprar una quarterada és l'existència o no de pou, o la possibilitat de poder transportar aigua mitjançant canonades al tros de terra. A Mallorca, el fet de tenir aigua no està assegurat. Usualment, s'aconsegueix l'aigua de pous o de safareigs. Fer un pou no es tasca senzilla ni barata i, a més, estan regulats per la llei de recursos hídrics fet que provoca que no es pugui perforar a qualsevol lloc, sinó que s'han d'aconseguir una sèrie de permisos. Els safareigs són construccions que serveixen per emmagatzemar aigua que posteriorment serà utilitzada per regar les plantes.

Disposar d'aigua és indispensable sobretot quan s'han de sembrar hortalisses a l'estiu ja que necessiten ser regades amb abundància. Tan l'empresa P com la G necessiten disposar d'aigua a les seves terres per poder regar tot el que sembren.

En el cas d'adquirir nous terrenys per part de l'empresa G, un requisit indispensable és la proximitat a les terres que ja es tenen en propietat, de fet, no compren nous terrenys si aquests no són finques confrontants amb les que ja posseeixen. Aquesta exigència no es deu a la proximitat que lis proporciona, sinó a la possibilitat de poder subministrar-hi aigua mitjançant canonades des dels pous que ja disposen. És evident la importància de l'aigua per a ells.

6.1.5. Arrendament o compra?

A continuació es detallen el càlculs que demostren que realment, llogar el terreny és l'opció més rentable actualment.

Agafant com exemple un pagès de quaranta anys que fa aproximadament quinze anys que es dedica a l'agricultura com a professió i mitjà de subsistència mitjançant el cultiu de trenta quarterades, es planteja expandir el seu negoci amb deu quarterades més. Ha de decidir si comprar o llogar la terra per poder dur a terme l'expansió. Disposa de la maquinària necessària per conrear la terra i a més té uns estalvis de 50.000 euros ja que ha anat estalviant una mitja de 3.300 euros anuals des de l'inici de l'activitat.

Hi ha uns costos fixes que coincideixen en les opcions de comprar i llogar. Alguns exemples són el cost de l'aigua i l'electricitat pel regadiu, el cost de la mà d'obra, el cost de manteniment i amortització de la maquinària, el cost dels abonaments i insecticides i el del combustible necessari per a tots els vehicles.

- **Contracte de lloguer**

Llogar deu quarterades de terra de qualitat mitjana suposa una despesa de 600 euros a l'any. Suposant que el cost dels lloguers es mantingués constant, al cap de quinze anys la despesa seria de 9.000€.

Una opció per guanyar algun benefici amb l'estalvi de 50.000€ que es disposa, és contractar un pla d'inversió durant un termini de quinze anys i una rendibilitat d'un 0'2% anual. Aquesta rendibilitat és de les més altes que ofereix una entitat bancària espanyola amb un dels nivells de solvència més alts d'Europa.

Els beneficis obtinguts al cap de quinze anys havent contractat un pla d'inversions amb les característiques citades anteriorment sumen un total de 1.351'68 euros. Durant el primer any s'obtidrien 92'20 euros aproximadament.

- **Contracte de compra**

En el cas de voler comprar les deu quarterades es necessitarien 150.000 euros, suposant que cada quarterada costa 15.000 euros. Si es disposa de 50.000 euros d'estalvis, es necessiten 100.000 euros per poder aconseguir el terreny desitjat mitjançant la compra. Una opció per poder fer efectiva aquesta acció és demanar un préstec d'aquesta quantitat a una entitat bancària.

S'ha de tenir en compte que l'edat és important a l'hora de demanar una hipoteca. Les entitats bancàries no ofereixen préstecs a persones que es troben a prop de la jubilació o que tenen una edat avançada, pel risc de fallida. Per aquest motiu, es posa com a referent un home de quaranta anys per a la sol·licitud de l'hipoteca.

Si la quantitat necessària s'ha de tornar amb quinze anys, la quota a pagar seria de 636'62 euros mensuals durant els primers dotze mesos i de 611'08€ durant els mesos següents.

Aquesta quota no inclou l'assegurança obligatòria de totes les hipoteques de 337'15 euros anuals, per tant, aquesta quantitat s'ha de sumar. A més, s'ha de tenir en compte el pagament de l'IBI per import de cent euros anuals, aproximadament.

Les quotes mensuals dels primers dotze mesos són amb un tipus d'interès fixe de l'1'85% i el tipus d'interès dels següents mesos és variable: Euríbor + 1'55%.

En resum, el primer any s'haurien de pagar 7.639'44€ d'hipoteca i 337'15€ per a l'assegurança, el que fa un total de 7.976'59€.

6.2. Els contractes amb les entitats financeres

Les empreses de les quals es parla poden acordar un hipotètic contracte de finançament per dues raons: per la desmesurada fluctuació dels ingressos al llarg de l'any i en el cas de voler fer inversions.

La primera raó es deu a la peculiaritat que tenen els negocis en la diferència temporal entre el període d'ingressos i el de despeses. Concretament, hi ha molts més ingressos a l'estiu que a la resta de l'any. Per aquest motiu, és crucial saber gestionar bé els fluxos de caixa.

Exemples de pagaments que s'han de fer durant la temporada d'hivern que és quan no hi ha molts d'ingressos són: la compra de les llavors o del planter per poder sembrar, el pagament dels salaris dels treballadors contractats durant aquesta època, el combustible que necessita la maquinària per poder estar en funcionament, el pagament al mes de novembre de les quotes de lloguer, els abonaments i fertilitzants que es necessiten quan es fa la sembra, etc.

L'altra raó no es deu al desequilibri que hi ha entre ingressos i despeses al llarg de l'any, sinó a la decisió de les empreses d'invertir per renovar la maquinària, per mantenir les instal·lacions, per ampliar el negoci comprant terrenys, entre altres opcions.

Per poder fer front a la situació de desajust entre despeses i ingressos, les societats o empreses tenen dues opcions: guardar part dels beneficis de l'any anterior per poder fer front als pagaments quan els ingressos són baixos o demanar un contracte de crèdit al consum a curt termini a les entitats bancàries.

En el cas de voler fer inversions i que els doblers guardats dels beneficis d'anys anteriors no siguin suficients, les empreses han de realitzar préstecs o hipoteques. Aquests contractes són prestacions de diners a llarg termini.

El contracte de crèdit al consum a curt termini s'anomena pòlissa de crèdit i es concedida per les entitats bancàries. Per poder aconseguir-la s'han de complir una sèrie de requisits que difereixen entre les diferents entitats bancàries però que tenen unes normes comunes establertes per la Llei 16/2011 de contractes de crèdit al consum. Aquesta llei també estableix normes com per exemple el dret d'informació que té el consumidor abans de la celebració del contracte, el contingut econòmic que ha de tenir el contracte obligatòriament o l'obligació d'avaluar la solvència del consumidor amb anterioritat a la celebració del contracte.

La duració d'aquest tipus de contracte és normalment d'un any i sol ser renovable. Perquè el contracte culmini hi han d'intervenir dues parts, l'entitat bancària i la persona física o jurídica que demana els diners, però s'ha de firmar davant notari. La signatura del contracte davant notari fa que tingui un caràcter formal. En aquest document s'hi estableixen totes les condicions i clàusules que defineixen els drets i deures d'ambdues parts.

Aquesta forma de finançament permet gran flexibilitat a qui la demana ja que funciona de la següent forma. Es fixa una quantitat màxima depenent de la quantitat demanada per part de la persona física o jurídica i de la seva solvència. Aquesta serà la quantitat màxima de la qual podrà disposar durant el període d'un any natural i es pagaran interessos només sobre la quantitat disposada. Per tant, funciona com un compte corrent llevat de que el saldo habitualment tindrà signe deutor degut a les disposicions que s'efectuïn. L'amortització de la quantitat disposada es pot realitzar al venciment o es pot anar amortitzant a mesura que passa l'any. En quant als interessos, es calculen i es paguen sobre la quantitat disposada mensualment.

Habitualment, tan l'empresa P com la G fan front a les despeses anticipades mitjançant una reserva provinent del resultat dels exercicis anteriors. Alguns

anys han sol·licitat pòlisses de crèdit encara que són més partidaris de no fer-ho.

En algun moment de la vida de les empreses també han sol·licitat préstecs o hipoteques per realitzar inversions més grans. En aquest sector, com a tots els altres, invertir és molt important, una empresa no es pot quedar endarrerida. Tan important és la innovació, que els propietaris afirmen que pel bon funcionament de qualsevol empresa s'ha de guanyar suficientment per fer front a tres aspectes: els propietaris, les despeses i la inversió.

6.3. Els contractes amb els treballadors

L'estacionalitat que experimenten les empreses fa que hi hagi més persones contractades durant un període de l'any, concretament en el període de la primavera-estiu. Es dedueix per tant, que no tots els treballadors que té l'empresa són fixes. L'explicació dels contractes que signen les empreses analitzades amb els seus treballadors es detalla a continuació.

L'article 15 de la Llei 2/2015 de l'Estatut dels Treballadors (23 d'octubre de 2015) parla sobre la duració dels contractes. Diu que els contractes de treball poden establir-se un temps indefinit o per una determinada duració. Però els contractes d'una determinada duració només seran vàlids si es dona algun dels següents casos: la contractació del treballador per a la realització d'una obra o servei determinat; quan les circumstàncies del mercat ho exigeixin ja sigui per acumulació de tasques o per excés de comandes; i quan es contracti un treballador per realitzar una substitució d'un altre.

En el primer cas, la duració màxima del contracte és de tres anys i en el segon cas, de sis mesos. En quan al contracte temporal per substitució no es fixa cap duració màxima. Tampoc s'estableix una duració mínima en cap dels tres tipus de contractes.

Com s'ha explicat a la secció 5.2. que parla sobre els treballadors, l'empresa P compta amb tres treballadors fixes durant tot l'any i durant l'estiu contracte dos treballadors temporals. En canvi, l'empresa G té sis treballadors amb contracte indefinit i divuit persones amb contractes temporals durant l'època de més feina.

En quant als contractes temporals, l'empresa petita realitza un contracte de sis mesos amb possibilitat de pròrroga d'uns mesos més. Aquest fet dona flexibilitat a l'empresari ja que si és un any amb molta producció prolongada i demanda, pot allargar el contracte segons les necessitats del moment.

Aquesta forma de contractació temporal difereix de la portada a terme per l'altre empresa. Ells formalitzen contractes als treballadors de diferent tipus. Alguns són contractats per fruita determinada, és a dir, utilitzen la modalitat de contractació

per a la realització d'un servei determinat i d'altres, per un temps determinat que usualment sol ser d'entre sis i nou mesos.

Tan els contractes temporals com els indefinits són de tipus formal ja que ambdues parts, els representants de l'empresa i la persona contractada, signen el document on hi ha detallades les condicions del contracte com per exemple la data d'inici i la duració d'aquest, els horaris de treball, els temps de descans, les dades de l'empresa i del treballador, les funcions que ha de realitzar el treballador, les vacances reglamentàries, etc.

Ambdues empreses coincideixen en un fet. Tots els seus treballadors són emigrants, concretament són, marroquins, polonesos i ucraïnesos. Això es pot deure a que la població espanyola no vol realitzar aquest tipus de treball, és un treball poc valorat socialment, és de molta duresa i els sous no són molt alts. De fet, ambdues empreses any rere any es troben en la situació de que alguns dels seus treballadors fixes trenquen el contracte per anar a fer feina a la construcció. Per tant, les empreses cada any han de contractar gent nova amb menys experiència que vulgui fer feina tot l'any al camp.

No és fàcil trobar persones que es vulguin dedicar a aquesta professió. Moltes vegades, per omplir aquests llocs de feina vacants, contracten a familiars dels treballadors fixes. Els fan un precontracte perquè puguin venir del seu país i puguin aconseguir una documentació legal. Aquesta forma de contractació obliga als treballadors a treballar durant un any com a mínim dins l'empresa que els signa el precontracte.

Una altra forma que existeix de contractar temporalment persones emigrants però que les dues empreses analitzades no utilitzen, és la contractació mitjançant la Unió de Pagesos de Mallorca. Aquesta associació s'encarrega de seleccionar persones d'altres països, sobretot de Sud Amèrica, que volen venir a treballar de temporada. L'empresa que els contracte ha de pagar o l'anada o la tornada del seu viatge per poder arribar fins a Mallorca i els hi ha de proporcionar un lloc per viure. D'aquesta manera, el seu sou és inferior ja que es descompta la despesa de l'habitatge.

6.4. Els contractes amb els clients

Com ja s'ha esmentat anteriorment, les dues empreses, a l'hora de comercialitzar els productes que obtenen de la sembra, es converteixen en majoristes. Aquest fet és així degut a que no venen els productes als consumidors finals. Els clients d'ambdues empreses són altres majoristes, minoristes i el canal HORECA.

Es podria pensar que aquests clients, sobretot els majoristes i el canal HORECA, condicionen la decisió dels pagesos sobre els productes que s'han de sembrar durant l'any però no és el cas de les dues empreses analitzades.

Per prendre la decisió de què sembrar el període següent, prenen com a referències els quilograms que han obtingut de cada varietat sembrada, els preus amb que han pogut vendre els productes, la feina que han hagut de realitzar sobre el producte, les malalties/epidèmies que ha patit el producte, el malbé que han causat els animals en llibertat i altres criteris que els semblen útils per valorar i fer un balanç de si compensa o no seguir produint el producte i si n'és el cas, si s'ha d'augmentar, disminuir o igualar la producció la temporada vinent.

Que els majoristes i el canal HORECA no condicionin la seva decisió de producció no significa que no tinguin contractes amb ells. L'empresa G cada temporada realitza contractes sobretot amb cadenes hoteleres i majoristes. Actualment, els contractes que realitzen són de paraula, per tant, són informals i les previsions es fan per quilograms de producte. Aquesta empresa ha realitzat durant la seva vida contractes formals molt estrictes amb majoristes però l'experiència prèvia tinguda amb aquests fa que ara prefereixi no signar aquesta mena de contractes.

Realitzar els contractes de forma informal no significa que el seu compliment no sigui important, sinó que són més flexibles i poden ser modificats per ambdues parts depenent de la situació de la temporada. Per a l'elaboració i la consecució dels contractes, com ja es sap, hi han d'intervenir dues parts.

En el cas de l'empresa G, els propietaris es reuneixen amb el director de compres de les cadenes majoristes i hoteleres amb les quals treballen habitualment i es solen reunir abans de començar la sembra dels productes que recolliran durant l'estiu. Durant la reunió negocien per a arribar a un acord i si és així, es du endavant el contracte. El preu del producte que serà entregat s'acorda en aquest acte i aquest pot ser un preu fixe que s'acorda entre les parts o el preu de mercat del moment. Els propietaris agricultors d'aquesta empresa només accepten el contracte si el preu és fixe.

L'entrega del producte es fa mitjançant els vehicles propis dels pagesos als magatzems centrals de les cadenes hoteleres o dels majoristes. Els pagaments s'acorden en el moment de la formalització del contracte i normalment es realitzen mitjançant pagarés. Els venciments de les cadenes hoteleres solen ser a seixanta dies de la data de la factura i la facturació es fa a final de cada mes natural. Això significa que el que s'entrega a principi de mes no es cobra fins noranta dies després. En canvi, els venciments dels majoristes de supermercats solen ser només a trenta dies de la data de la factura.

En canvi, l'empresa P no realitza cap mena de contractes amb els majoristes i el canal HORECA. Això és així ja que el volum de la seva activitat és molt inferior i no es vol comprometre o obligar a servir un producte o una quantitat de producte que no sap amb certesa si ho podrà complir. Aquesta empresa es limita a

sembrar els productes que per experiència demanden més els seus clients habituals.

Si bé, és cert que empreses mallorquines de la mateixa índole decideixen què cultivar depenent dels contractes que signen amb els seus clients. Usualment aquests clients són grans compradors que es poden permetre imposar condicions molt estrictes ja que saben que manegen volums comercials considerables.

La raó de poder imposar condicions estrictes per part d'aquests clients és la escassa quantitat d'empreses amb el volum de negoci tan alt. Una de les condicions que solen imposar és el compromís per part de l'agricultor de l'entrega dels quilograms pactats. Si l'agricultor no pot entregar per qualsevol raó tot el gènere acordat, ho han de comprar a un altre productor o intermediari i entregar-ho ja que l'acord era d'aquell producte en concret i d'aquells quilograms determinats.

Aquests tipus de compradors solen ser grans supermercats o grans cadenes hoteleres que han de subministrar grans quantitats de productes als seus establiments repartits per tota la comunitat autònoma.

7. Previsions davant una temporada excepcional

Aquest apartat no existiria de no haver sorgit la pandèmia mundial del COVID-19. Aquest és un virus que començà a finals de l'any 2019 a Xina i s'ha escampat arreu del món de manera molt ràpida causant moltíssimes morts.

El COVID-19 és una malaltia infecciosa que es contagia pel contacte directe amb persones infectades, encara que no pareixin estar contagiats. Aquest virus es caracteritza per símptomes lleus però poden ser greus a certs col·lectius de persones. Com que afecta directament als pulmons, si es complica arriba a provocar la mort a persones amb antecedents de malalties respiratòries, a persones d'edat avançada i a persones amb patologies prèvies.

La malaltia actualment (abril 2020) està afectant sobretot a Àsia, Europa i Amèrica del Nord. Espanya és el segon país més afectat d'Europa després d'Itàlia i es troba en el període de màxima gravetat fins al moment.

Pel fet de ser una malaltia nova i per tant, desconeguda i pel fet d'haver provocat més de 137.000 morts i 2 milions de casos en tot el món, el Govern d'Espanya així com molts d'altres estats, ha decretat l'estat d'alarma. Això ha significat el tancament de les fronteres i la prohibició dels desplaçament de persones dins el mateix país. S'han tancat tots els negocis exceptuant els de primera necessitat, és a dir, les farmàcies i els establiments i empreses relacionades amb l'alimentació.

Les dues empreses analitzades produeixen béns de primera necessitat, per tant poden seguir amb la seva activitat ja que és essencial per a la població. A continuació es parla sobre com està afectant la situació a aquestes empreses i quina és la seva perspectiva per al futur pròxim.

La majoria dels treballadors de les dues empreses segueixen anant a fer feina amb normalitat encara que els empresaris els hi han hagut de signar un document el qual especifica l'activitat laboral i l'horari laboral per justificar els desplaçaments al lloc de feina davant les autoritats. Com s'ha esmentat a altres apartats del treball, hi ha empreses del sector que contracten treballadors d'Amèrica del Sud. Aquests treballadors no han pogut arribar a Mallorca degut a la cancel·lació de vols i han hagut de tornar al seu país. Ara aquestes empreses cerquen desesperadament treballadors residents a l'illa que vulguin fer feina al camp.

En quant a l'empresa P, dos dels seus treballadors han decidit no anar a fer feina per seguretat sanitària personal, per tant, una conseqüència directe d'aquest fet és que la feina ja s'està retardant. L'empresa G no té cap cas com aquest però té problemes amb el transport de personal. Sempre s'ha fet el transport amb furgonetes de nou places i actualment, degut a les restriccions només poden viatjar tres persones dins cada vehicle. Si la situació segueix així, aquest problema s'agreujarà a mesura que contractin més treballadors per la temporada alta. Fer més trajectes amb la furgoneta implica més cost tan de temps com de doblers. Comenten que una possible solució seria obligar als treballadors fer els desplaçaments cada un amb la seva bicicleta.

Fent referència a les vendes actuals, en general han baixat bastant per a ambdues empreses respecte a l'any anterior. Amb l'arribada de Pasqua la població mallorquina compra molts productes frescs locals per preparar els menjars típics per celebrar aquestes festes. A més, el sector detallista d'alimentació ha espavilat per vendre. Aquests dos fets ha provocat que la baixada de vendes per a ambdues empreses no hagi estat tan forta com s'esperava.

Quan es diu que el sector detallista d'alimentació ha espavilat per vendre es refereix a que amb aquesta situació han sorgit noves formes de comerç que abans no s'oferien. Moltes petites botigues i verduleries, i fins i tot els mateixos productors, han començat a vendre caixes de productes frescs de temporada produïts a les illes. Totes les caixes dels mateixos tipus contenen els mateixos productes i es venen a un preu determinat que no varia al llarg de la setmana i que inclou el servei a domicili. Algunes botigues i alguns productors també serveixen al domicili dels clients els productes de comandes personalitzades. Alguns fixen un suplement pel transport i d'altres ho realitzen de forma gratuïta.

Aquest fet ha provocat que pagesos que abans només eren majoristes i que ara venen i entreguen les comandes als consumidors finals s'hagin convertit també amb minoristes.

Encara que molts de restaurants han tancant, altres romanen oberts només per atendre les comandes que s'entreguen a domicili, per tant, aquests establiments compren els productes de les dues empreses.

Gràcies a totes aquestes accions de venda que abans no eren utilitzades, les dues empreses analitzades han tingut sort ja que d'aquesta forma la baixada de les seves vendes no ha estat tan dràstica.

Un dels principals compradors de l'empresa G són les cadenes hoteleres. Degut a la situació actual, el sector del turisme és un dels més afectats degut a la restricció del moviment de persones. Ara mateix, el pronòstic dels hotelers és que el mes de juny serà molt fluix, el mes de juliol podria ser un poc millor i que els mesos més bons d'aquest any i que rebran més turistes seran els d'agost, setembre i octubre. Moltes cadenes hoteleres han decidit obrir els seus establiments al juliol i no obrir-los tots, sinó només la meitat per estalviar costos. Per tant enguany, l'empresa G inevitablement tindrà menys demanda, com a mínim durant els mesos de juny i juliol.

Com a conseqüència, l'empresa G ha decidit sembrar menys quantitat que el que tenia planejat i retardar totes les sembres una setmana perquè el producte també tardi una setmana més a sortir. Com que ell compra les plantes als planteristes i ja havia fet la comanda fa temps, s'ha acordat amb aquests proveïdors que es pagarà la totalitat del que s'havia comanat però només se'n rebrà una part. La resta que no s'entregui, se servirà sense càrrec l'any vinent. És a dir, l'any que ve pagaran menys per més planter.

En quant a l'empresa P, degut a que part del seu personal no acudeix a treballar per les raons personals sanitàries, s'ha retardat la sembra dels productes. Per una part aquest fet és beneficiós ja que d'aquesta forma la collita també es retardarà. Per altra banda, les plantes ja han crescut suficientment per ser sembrades al terreny on han de fruitar i si es tarda molt en plantar-les, el fruit no creixerà amb el ritme que ho hauria de fer i serà menys productiva. Encara que aquesta empresa no vengui a cadenes hoteleres, ven a molts minoristes que tenen com a principals clients els turistes. Per aquest motiu, també han decidit reduir el nombre de plantes que tenien pensat sembrar perquè saben que no ho podran vendre tot i és millor tirar part del planter que cuidar les plantes sembrades sabent que el producte no podrà ser venut.

8. Conclusions

Encara que a Mallorca el sector econòmic més important sigui el del turisme, no és necessari treballar directament en aquest sector per guanyar-se la vida. En aquesta illa no és impossible viure de l'agricultura. Una persona pot ser pagès i viure de realitzar aquesta activitat encara que aquesta professió requereix vocació pel fet que el sector de l'agricultura és molt dur i insegur degut a la dependència climatològica que comporta.

Els propietaris de les dues empreses que s'han analitzat són pagesos, fa molts d'anys que s'hi dediquen i no pensen deixar-ho. Aquest és un indicatiu que el negoci els funciona i per pensar que ho fan bé.

Tenen un model de negoci ben plantejat. L'illa no és molt grossa; per això, els productes que produeixen poden arribar amb les condicions que ells desitgen a qualsevol consumidor situat en aquest indret.

La seva experiència és important a l'hora de decidir què sembrar cada temporada, ja sigui durant l'hivern com durant l'estiu. L'experiència els permet comparar la situació present amb temporades anteriors i prendre les decisions adequades.

Penso que és un encert el fet de sembrar menys durant l'hivern degut a tots els factors explicats en el treball.

En quant a les subvencions que es donen per la sembra de cereals, crec que no és eficient per la societat. És veritat que si tot l'any hi hagués la demanda de productes que hi ha durant l'hivern, els pagesos no podrien viure. Trobo molt necessari subvencionar les tasques que realitzen els pagesos però segur que hi ha millors formes per fer-ho.

La majoria de la població encara no està conscienciada del tot sobre el consum del producte local. Les dues empreses analitzades es veurien bastant beneficiades, sobretot durant l'hivern, si tota la població comprés productes d'hort produïts a l'illa en lloc de comprar els productes importats que es venen a les grans superfícies comercials.

És veritat que la Unió de Pagesos de Mallorca intenta revertir aquesta situació mitjançant les seves xarxes socials. Però si el Govern de les Illes Balears donés més suport als agricultors i ramaders locals i creés noves iniciatives, penso que el comerç local de productes frescs bàsics es donaria més a conèixer i el sector passaria a tenir més transcendència per la població. D'aquesta forma tots s'hi podrien beneficiar, per descomptat els productors però també els consumidors, ja que consumirien productes frescs menys manipulats i sabrien amb certesa la seva procedència.

9. Bibliografia

Agricultor. (s.d.). A *Diccionari Institut d'Estudis Catalans*. Recuperat de <https://dlc.iec.cat/Results?DecEntradaText=agricultor&AllInfoMorf=False&OperEntrada=0&OperDef=0&OperEx=0&OperSubEntrada=0&OperAreaTematica=0&InfoMorfType=0&OperCatGram=False&AccentSen=False&CurrentPage=0&refineSearch=0>

Agricultura. (s.d.). A *Diccionari Institut d'Estudis Catalans*. Recuperat de <https://dlc.iec.cat/Results?DecEntradaText=agricultura&AllInfoMorf=False&OperEntrada=0&OperDef=0&OperEx=0&OperSubEntrada=0&OperAreaTematica=0&InfoMorfType=0&OperCatGram=False&AccentSen=False&CurrentPage=0&refineSearch=0>

Agricultura (s.d.). A Diccionari català-valencià-balear. Recuperat de <https://dcvb.iec.cat/>

Artículo 1. Arrendamientos Rústicos. (26, Noviembre de 2003). Ley 49/2003, de Arrendamientos Rústicos.

Artículo 15. Estatuto de los Trabajadores. (23, Octubre de 2015). Ley 2/2015, del Estatuto de los Trabajadores.

Bejarano, J. A. (1998). *Economía de la agricultura*. Colombia: Tercer Mundo editores. Recuperat de

<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=nj2cTTLNqscC&oi=fnd&pg=PA1&dq=agricultura&ots=PuzpwgD4Vo&sig=hrHPeUv0DTke7x6tbr4BoIFOYh0#v=onepage&q=agricultura&f=false>

ENAE Bussines School – Escuela de Negocios y Administración de Empresas. (5 de junio de 2017). *La cadena agroalimentaria*. Recuperat de

<http://agroinfo.enaes.es/la-cadena-agroalimentaria/#gref>

Nassar, F. (20, Maig de 2019). *La humedad tiene una gran importancia para las plantas*. Recuperat de <http://greenarea.me/es/256425/la-humedad-tiene-una-gran-importancia-para-las-plantas/>

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2020). *Cadenas Agroalimentarias*. Recuperat de

<http://www.fao.org/energy/agrifood-chains/es/>

Pagès. (s.d.). A *Diccionari Institut d'Estudis Catalans*. Recuperat de <https://dlc.iec.cat/Results?DecEntradaText=pag%C3%A8s&AllInfoMorf=False&OperEntrada=0&OperDef=0&OperEx=0&OperSubEntrada=0&OperAreaTemati>

[ca=0&InfoMorfType=0&OperCatGram=False&AccentSen=False&CurrentPage=0&refineSearch=0](#)

Peery, J. (12, Setembre 2017). ¿Cómo influye la humedad en la calidad de los cultivos? Recuperat de <https://www.pthorticulture.com/es/centro-de-formacion/como-influye-la-humedad-en-la-calidad-de-los-cultivos/>

Porter, M.E. (1985). *Competitive advantage*. Recuperat de [https://www.albany.edu/~gs149266/Porter%20\(1985\)%20-%20chapter%201.pdf](https://www.albany.edu/~gs149266/Porter%20(1985)%20-%20chapter%201.pdf)

Sobre Manacor. (2019). Visit Manacor. Recuperat de <https://visitmanacor.com/es/manacor/historia/>