



“Amb nosaltres acabará una nissaga d’ofici”

Els germans Bonaventura, Francesc i Josep Maria Figueras Busquets, de ca Fiti, són el resultat d’una nissaga de pagesos que han pogut mantenir la seva explotació agrària gràcies al complement de la venda dels seus propis productes a mercat.

TEXT: CISCO BOSCH PUCHE

Quins són els motius que us han portat a dedicar-vos a la venda ambulant de fruita i verdura?

Primer perquè ens agradava i després per tradició. A casa, allà baix a la Serra, feien planter i tota la vida n’havien anat a vendre amb el carro. Va començar el padri del pare que anava a Montblanc (els divendres) i a Santa Coloma (els dilluns), ara ja fa quatre generacions, és a dir, un segle enrere. Llavors quan el padri ja no hi va poder anar i el pare tenia catorze anys va agafar el relleu. La nostra germana Montserrat, durant un temps i fins que es va casar, també va anar a mercat amb el pare i el tiet. Després ella va deixar el negoci i ens hi vam incorporar nosaltres. Encara que vam tocar el planter uns quants anys, nosaltres ja vam fer el canvi cap a la fruita i la verdura. Quan van sortir els planteristes de Torredembarra i tots aquests que anaven amb safates, la manera de fer planter tradicional a manats va deixar de ser rendible i, a més, a poc a poc la gent va anar deixant la terra. A mesura que el planter va anar

baixant, vam introduir les plantes. El 1976, vam fer la transformació d’una finca i, mentre posàvem avellaners, vam dedicar-nos a plantar també enciam, bròquil, tomaqueres... Com que no érem grans productors d’avellanes vam poder anar introduint la planta. Ens sortia a compte fer-la nosaltres mateixos. Però com que amb això no n’hi havia prou, llavors ho complementàvem amb el que compràvem.

A quins mercats assistiu i quant fa?

Fem quatre mercats: dilluns a Santa Coloma de Queralt, dimecres a Mollerussa, divendres a Montblanc i dissabte a Balaguer. Al de Mollerussa enguany per Setmana Santa va fer cinquanta anys que hi anem. I del de Balaguer en fa quaranta-set; el vam agafar quan hi va deixar d’anar la Maria Lluïsa de Barro. Als altres dos ja hi anaven els besavis, ja fa gairebé un segle. A Santa Coloma, després de fer la plaça nova i un cop les obres s’havien acabat ens van dir: “vosaltres que sou els més antics perquè ja venia el vostre besavi, podeu triar el lloc que més us agradi”.

Quin és l’origen dels productes que venen?

El producte que s’ha fet sempre aquí a Alcover. Planter i productes de temporada. Per exemple, a l’hivern: bledes, bròquil, cols, carxofes..., i a l’estiu: enciams, tomaques, alberginies, pebrots, patates... Com que no en tens tota la quantitat necessària, se n’ha de comprar per anar engreixant la venda. I també ho acompanyem amb altres productes per acabar completant el ventall que ofereixes al client. Aquest producte comprat l’obtenim del Mercat del Camp.

I dieu producte d’aquí...

Sí, hem aconseguit que a mercat la gent valori el nostre producte. Per exemple, l’enciam negre, la tomaca de l’albercoc, el bròquil... Nosaltres ens trobem amb gent que potser no la veus en tot l’any i venen expressament a buscar-nos-en. Fins fa cosa de cinc anys, la llavor de bròquil ens la fèiem encara nosaltres; actualment ens fem la de la tomaca del Benac.

En aquests moments què preneu vostre?

Ara doncs tomaques, enciams, patates, bledes, cols, ceba tendra... Plantem fins on arribem; de vegades no ho pots tenir tot. Hi ha èpoques de l’any que potser tens més productes i d’altres que, per circumstàncies, no. També tenim molta demanda de fesols del ganxet. Hi ha molta gent que els coneix i ja ens els encomana any rere any. A casa sempre n’havien fet al capdamunt de la Serra, i en el temps de l’estraperlo el pare portava els fesols amagats sota la bossa del carro. Prenia els fesols d’aquí i els portava a Vallfogona de Riucorb, on hi ha tres o quatre balnearis. En cada temps hi ha hagut uns productes que ens han ajudat a subsistir i que ens vèiem obligats a fer perquè es demanaven molt. I si algun any no n’havíem pogut fer, doncs tocava buscar un pagès de la zona que en tingués per tal de satisfer el client. Fins i tot venem figues de moro al setembre; sempre hi ha gent que les espera.

Ara bé, si jo avui vinc a la vostra parada hi deuré trobar fins i tot kiwis. Sou com una botiga de fruita i verdura que té de tot però que es va movent?

De tot! Avui hem d’oferir com més productes millor perquè tenir un producte més et pot garantir tenir un client més. Et pregunten: “Escoltí, i allò?” i et veus obligat a portar-ho.

Tots anem a comprar al mercat però no sabem què hi ha al darrera. Com es prepara i es desenvolupa un dia de mercat?

El mercat no comença el mateix dia, sinó el dia abans o fins i tot dos, perquè t’has d’assegurar el producte, l’has d’encarregar al pagès o al comerciant. T’has de preocupar d’anar a recollir-lo, pesar-lo i classificar-lo. En el cas dels nostres productes, els collim el dia anterior i, si pot ser, esperem a fer-ho la tarda abans per tal de garantir que el producte és el més fresc possible. Com que som tres, ens repartim les feines: en Josep Maria va al tros a collir el que tenim en aquell moment (amb l’ajuda esporàdica del nostre germà Joan), els altres dos anem a comprar al Mercat del Camp.

I tot plegat què comporta? Doncs que per al mercat del dilluns, per exemple, diumenge al vespre ho has de tenir tot a punt. A més, nosaltres no tenim cap mitjà de conservació, com ara càmeres frigorífiques, perquè mirem de portar el producte fresc.

El dia de mercat toca aixecar-se d’hora: cap a les cinc toca el despertador. A tres quarts de sis agafem camí i l’arribada a lloc depèn de cada mercat. Als de dilluns i divendres és quan potser arribem abans; als altres cap a les set. Un cop arribes, descarregues, treus el camió de la plaça, comences a fer la parada...

Com es fa això?



grup MOBLES TOMAS

PROJECTES INTERIORS
Secció especial descans

NOVES INSTAL·LACIONS
Polígon Lluís Companys, 12
43400 MONTBLANC
Tel. 977 875 106
Fax. 977 875 062

MOBLES TOMAS

TALLER:
Major, 11
Tel. 977 84 61 63
EXPOSICIÓ:
Passeig de l’Estació, 3 i
plaça del Portal, 5
Tel. 977 84 61 49
ALCOVER (Tarragona)
www.moblestomas.com



- * Instal·lacions frigorífiques
- * Fred industrial
- * Climatització
- * Manteniment
- * Servei tècnic propi

Tel./Fax. 977 760 123
Av. Catalunya, 1
43460 Alcover (Tarragona)

LA BOTIGA DEL POBLE

C/ del Rec, 6
43460 ALCOVER
Tel. 977 846 194

La Pujada

· Premsa · Regals · Xuxes · Gelats

Obert també diumenges matí
bona fira!
C/ Onze de Setembre, 23 · **ALCOVER**

“Fa 20 anys portaven 250 enciams i no hi havia cap problema. Dimarts a la tarda collíem 300 enciams romans i es venien el dimecres a Mollerussa. Abans al Pla d'Urgell es venien de seguit, ara ja no perquè hi ha molta competència. També cal tenir en compte que el gran gruix de la clientela és gent gran, de seixanta anys per amunt. En els últims anys les vendes han baixat molt. Abans la gent podia comprar mitja dotzena d'enciams. Avui no pots fer-los l'oferta de “pren-ne cinc que te'ls venc al preu de quatre”, perquè no s'ho menjaran. Primer de tot, perquè no tenen lloc on posar-ho. Fa 20 anys anàvem a mercat i venia aquella senyora mestressa de casa que atenia el seu marit, els pares, els fills... i li venies 2 kg



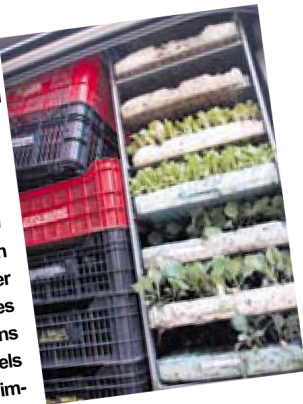
de mongetes, 1 kg de pebrots o albergínies... Ara els fills s'han fet grans i han marxat i elles viuen a soles amb el marit... Ara et diuen: “Posa'm 250 grams de mongetes, un pebrot i una albergínia”. I si hi afegim la crisi actual... doncs tot és encara més complicat. D'un any cap aquí hem vist una cosa terrible que ha anat a més: la gent que busquen les sobres, remenen tot allò que deixes i demanen”.



L'estesa de verdura es troba preparada per anar sortint puntualment cap a algun dels quatre mercats on paren a la setmana. Organització, paciència i alegre tossuderia posen els condiments perquè vagi bé la venda de verdura. En Bonaventura, Francesc i Josep Maria atenen perfectament encara avui al sentit del seu renom: de ca fiti, que prové de quan



els avantpassats repassaven les fites dels masos per resoldre les controvèrsies que sortissin entre veïns de terra. Precisament, dels avantpassats hereten un important patrimoni de verdura i planter propi que passeja el nom d'Alcover per arreu.



Quan ho tens tot descarregat, comences a classificar. Comences per una punta i, amb caixes a sota, anem posat el producte al damunt seguint un ordre. Per exemple, al mercat de dilluns comencem per les cebes, les patates, les síndries i els melons, les taronges, els carabassons, les tomaques..., tot té i ha de tenir el seu ordre. Si algun dia et decideixes a canviar algun article de lloc i posar-lo a l'altra punta, sents: “On és allò, que no en tens avui?”.

Un cop la parada està muntada, comença la venda, per allà a les vuit i fins que toqui plegar. A l'hivern pleguem cap allà les dues. Si és estiu, a dos o tres quarts d'una ja no hi ha ningú; tothom ja ha retirat per la calor.

I després?

Recollir, repartir comandes per les cases, carregar i cap a casa. Però en arribar a casa encara no hem acabat, toca endreçar les caixes buides i ja anar pensant en el proper mercat. L'hora d'arribada també varia segons el mercat: per exemple, el dilluns potser a les quatre som a casa i el dimecres potser es fan les sis o les set de la tarda. Si arribes d'hora, el mateix dia descarregues, si és més tard, ho deixes per al dia següent al matí.

A veure, en resum, una jornada laboral de quantes hores?

Entre que ens aixequem i arribem a casa, doncs al voltant d'unes dotze hores. Es fa difícil fins i tot coincidir amb la família.

Ara bé, el mercat que feia el vostre besavi o el vostre pare devia ser molt diferent?

I tant! El pare marxava de casa que eren les nou del matí de diumenge, arribava a les deu del vespre a Santa Coloma de Queralt, parava a la fonda amb l'animal lligat i dilluns pel matí, mercat. Però aviat. Com que a l'estiu s'havia d'anar a la sega, els pagesos aprofitaven per anar a comprar a primera hora, o sigui que la cosa començava a les cinc. Després de mercat marxava a dinar i enfilava la tornada, per la que també necessitava tot un dia... Tot això amb carro!

Quan us vau “motoritzar”?

L'any 1956, l'any del fred, el pare ja va comprar un Chevrolet. En vida del pare hem comprat cinc camions: el Chevrolet, un Ford, un Austin, un Avia i el Volvo que avui encara utilitzem, la “Verge del Remei” (aquest nom el va posar el pare perquè eren molts devots a mare de Déu del Remei). Aquest últim és el que ens ha durat més; potser té 25 anys. Amb 500.000 quilòmetres, encara aguanta. I també hem tingut furgonetes: dos Jeep i tres Ibecos. Tot per tenir més mobilitat; si passa alguna cosa al camió, tens dues furgonetes que et donen una alternativa. Una gran ajuda amb el temps també ha estat la millora de les infraestructures de carreteres. Per anar a Mollerussa, per exemple, hi havia set o vuit passos a nivells. Actualment, no n'hi havia cap. Necessitaves una hora i mitja; ara amb cinquanta minuts de camió n'hi ha prou i amb furgoneta encara menys.

Parleu-me una mica de preus. A la gent li surt a compte venir a comprar a mercat? Ve pel preu o per la varietat de productes?

Una mica de tot. Tens clientela que ve a buscar aquells productes autòctons, altres que busquen un bon preu. I els surt a compte venir perquè, evidentment, la botiga fixa no té la capacitat de venda que pot tenir una parada. Tu pots oferir un preu més competitiu. A mercat no hi ha preus fixos, segons va la jornada els preus poden variar. Per exemple, comencem a vendre tomàquets a 1,25 €, però veiem que durant el matí la cosa no va com hauria d'anar i pensem que això es quedarà allà. Si n'hem portat 100 kg i n'hem venut la meitat a aquest preu, un fa la mitjana i veu que per tal que la venda vagi bé ha de sortir a 1,00 € el quilo. Doncs d'acord, per tal de liquidar-los s'abaixa el preu, perquè és un maldecap carregar-los de nou. Interessa acabar el producte, especialment el que no aguanta o està madur. També, depenent del caire del mercat, a partir de quarts de dotze es fa una mica d'oferta.

Quina és la vostra clientela?

Hi ha un ventall terrible. Gent de la comarca. Fem quatre mercats grans, són caps de partit pràcticament tots. Són llocs on hi ha tradició d'anar a mercat i la gent aprofita el dia de mercat per anar a fer gestions a la capital de comarca. Ara bé, avui la majoria dels clients són persones de certa edat; només un deu per cent tenen menys de 50 anys. Les parelles joves treballen tots dos tota la setmana i els resulta més còmode agafar el cotxe els caps de setmana i carregar el carro als grans centres sense preguntar res. Tampoc no saben valorar el bon producte. En els últims anys, però, el que ha potenciat el mercat és la gent novvinguda dels països de l'est i del Magreb. Van de cara les ofertes. Oloren d'una hora lluny els preus que són bons. I cadascun es decanta per un determinat tipus de producte. Els romanesos, per exemple, el dia que poses cols, tomaques, pebrots... es tornen bojós. Els magrebins no te'n compraran cap de pebrot, però sí tomaques, síndries i melons. Aquests apreten molt amb el preu i són bastant desconfiats; et dona la sensació que es pensen que els vols enganyar. Els xinesos... albergínies! Mai no hem vist persones que en comprin tantes. També els agraden molt les síndries i l'api.

I el futur?

Complicat. No és fàcil. Creiem que, en el nostre cas, amb nosaltres acabarà una nissaga d'ofici. Un fill d'en Ventura mentre ha estudiat ha anat venint. Li encanta i gaudeix venent. Però enguany ja acabarà la carrera... Si ho ha de fer sol, no pot ser. Qui aguanta els mercats és la gent del nord d'Àfrica. Si un va al mercat de Bonavista, per exemple, veurà que, si hi ha deu parades de fruita, cinc pertanyen a magrebins. I passa el mateix en molts altres mercats. A Santa Coloma fins i tot hi ha dos paquistanesos. També ho veiem quan anem a comprar productes al Mercat del Camp. Amb aquesta gent, però, no pots lluitar, tenen una altra manera de veure el negoci.

LA VENDA VA PER TEMPORADA

Suposo que segons l'època de l'any la venda varia... Hi ha dos moments diferents: de gener a juny, quan hi ha una venda més alegre, i de juny a desembre, quan la gent té productes de l'hort. Fins al mes de juny, quan la gent no té res a la despensa, la venda es manté. De juliol a octubre, la gent cull de l'hort i la venda baixa. Llavors mires de tenir producte teu i amb menys producte intentes de fer els mateixos diners (culls allò que creus que vendràs i si no ho acabes venent doncs no passa res; no hi perds res perquè el producte és teu). A l'octubre comences amb la mandarina, la carxofa... la gent ja no té res a l'hort i es reprèn el nivell de venda.

Llavors és un negoci rendible, amb el que pot viure, en el vostre cas, més d'una família? Sí, però amb molt sacrifici i perquè el tenim complementat amb la terra. La terra sola tampoc no dóna. I durant un temps també ho vam compaginar amb una granja de porcs. Cal tenir en compte, a més, que les despeses són grans: toca pagar el gasoil, la llicència de les parades (heu de pensar que es paga per metre lineal i a tots els pobles on anem la nostra parada en fa 12), els “autònoms” de tots tres... I cal molt de sacrifici per a la compensació que hi ha. No pots dir: “me'n vaig un mes fora”, perquè no hi ha vacances.

Anècdotes en deveu tenir moltes...

Moltes! fa uns deu anys hi havia vaga de camioners a la província de Lleida. Ens vam trobar amb la càrrega al camió. “Ostres, això, val diners!”. I allà espera a la carretera, i guarda. Els piquets ens van dir: “Que no teniu diaris per llegir a Tarragona?”. Però a Tarragona no s'havia convocat la protesta. Nosaltres vam haver de callar i no vam poder dir res. Ens va fer passar la Guàrdia Civil escoltant-nos. Aquell dia vam haver d'amagar el camió en una casa perquè s'havien trobat que havien tallat les lones dels camions. Una altra... L'any 2001, hi va haver unes nevades molt fortes i ni divendres, ni dissabte, ni dilluns no vam poder sortir a mercat. Dimecres vam pensar que havíem de mirar de treure el camió per anar-hi. Vam anar per autopista fins les Borges Blanques, amb un metre de neu, cotxes arrambats al costat... però vam arribar a mercat. Estàvem a 14° sota zero! Deixaves una caixa d'escarola a terra i al cap de res es quedava tot esbargit. Com que a terra feia tant de fred, vam haver de fer el mercat a dalt del camió i, com que la planxa del camió estava com una penca de gel, quan vam arribar a casa ja teníem els peus a punt de congelar-se. Va ser un dels dies que més fred hem passat a la nostra vida.

masCorbella
Allotjament rural

Masia aïllada totalment reformada i equipada en una finca de 60 Ha al peu del Parc natural de les Muntanyes de Prades, a Alcover (Tarragona).
Casa rural perfecte per disfrutar de descans i lleure en companyia de familiars i amics. Ideal per grups grans.

www.mascorbella.com
mascorbella@mascorbella.com
Tel: (0034) 689 161 252



PERRUQUERIA
BEA

TLF. 977846067

C/ SANT JAUME, 21 - 43460 ALCOVER



MOBLES SOLÉ

Us desitja bona Fira!

Avinguda de Reus, 24
Teléfono 977 84 63 52

43460 ALCOVER
Tarragona