

Agroecologia i economia social i solidària: reptes per transformar el model alimentari

Diument 24 a les 12:30 a la sala Elisenda Garcia de la FESC, Barcelona

Amb la participació de:

- Rosa Binimelis d'Arran de Terra
- Alba Rojas de Mengem Bages
- Quim Pérez de Tres Cadires i Mengem Garrigues
- David Antúnez d'Ecocentral
- Dani Méndez de l'Enllaç de l'Ebre

Rosa Binimelis d'Arran de Terra

El projecte Einateca vol fer valdre i visibilitzar eines per facilitar la tasca a les xarxes alimentàries locals. També té un eix de confluència entre ESS i agroecologia. Les xarxes participen del grup motor. Amb la FCTC hem organitzat aquest acte per parlar de reptes.

Introducció històrica sobre la distribució agroecològica

El cooperativisme agroecològic té una trajectòria important, més desenvolupada durant les últimes dècades. S'han destinat molts esforços a produir i consumir d'una manera diferent. S'han posat noves maneres de fer sobre la taula crítica amb el sistema econòmic, no exemptes de discussions o contradiccions. Una d'elles és la relació del moviment agroecològic amb la distribució i la logística, que encara és el coll d'ampolla. La producció certificada com a ecològica es vehicula principalment pels mateixos canals que el convencional i el percentatge d'exportació és més alt que en convencional. Al mateix temps, en context d'emergència climàtica, és un factor importantíssim d'emissions de CO2 que hem de tenir en compte.

En un primer moment d'eclosió del moviment agroecològic, l'atenció es centrava en la creació de projectes de producció i projectes de consum. El moviment agroecològic es centrà en fer un discurs crític més enllà de la normativa de certificació ecològica, incloent per exemple aspectes socials. No es parlava de distribució. De finals dels 90 fins al 2010 es parla d'expansió: creiem en petits grups i aquests ja s'articularen. Quant a distribució i logística es parlava de contacte directe que l'havia de fer el mateix productor i els grups de consum també compraven a distribuïdores. Des de 2010 hi ha un estancament dels grups de consum perquè l'accés al producte eco és més fàcil. Ara podem articular projectes més complexos amb més visió territorial i s'aborda el tema de distribució més seriosament, a vegades de la mà de l'ESS. A més ara hi ha grans empreses, Amazon, Deliveroo, que estan fent calar el missatge de " el transport és gratis». **La distribució és política: o la fas o te la fan.** També hi ha moltes experiències centrades en la distribució de forma cooperativa.

Quim Pérez de Tres Cadires i Mengem Garrigues

La producció i el consum havia avançat molt (Mengem Garrigues, Fet a la conca, Enllaç de l'Ebre, grups de consum...) i quedava la baula de la cadena pendent de la logística o distribució. Hi havia experiències com Quèviure o logística d'última milla com Mensakas, Coop de Pedal, etc. En l'àmbit més local o comarcal hi ha articulació de distribució des dels projectes productius (Mengem Bages, Mengem Garrigues o Enllaç de l'Ebre). Falta qui assumeixi la distribució en l'àmbit català dels productes que no es fan a tot arreu, **potser els nodes s'han de connectar, intercooperar.** Al Camp de Tarragona hi ha noves rutes que connecten amb Ponent, per exemple.

Tenim eines, però en necessitem més. Einateca visibilitza les xarxes i les posa en contacte per veure com es pot treballar en conjunt. Aviat traurem des d'Einateca una aplicació per compartir rutes entre productores.

Potser el cooperativisme de consum s'ha d'implicar en aquesta distribució. El productor no pot anar sempre a portar el producte i demanen a tots els productors que vagin fins allà.

David Antúnez d'Ecocentral

Ecocentral és una central de compres que porta menjar ecològic a les escoles. Comença el 2011 amb l'objectiu d'apropar el menjar local i ecològic a les escoles. Era un repte, sobretot per preu. El 2011 serviem a 4 escoles ara porten 15 gestores de cuines escolars que suposen 50 escoles en total, 35 d'elles són escoles bressol de l'ajuntament de BCN. Sobretot treballen a la província de Barcelona, però comencem a Lleida i Tarragona. **L'objectiu del projecte és donar menjar local i ecològic a la majoria de nens i nenes.**

El 85% del producte és local. Un 15% no és producte local (plàtan, patata fora de temporada...) El repte és acostar cada cop més la distància entre producte i escola. Actualment, la distància màxima és 150 km (fruita de Lleida). La major part dels pagesos estan al parc agrari del Delta Llobregat (7-8 pagesos). Aprofitem rutes de repartiment per a fer recollida a pagès, i optimitzar el viatge i estalviar el viatge al productor.

Com fem les ofertes a les escoles? Es busca no malbaratar aliment. Entre dijous i divendres, els productors diuen a Ecocentral quins productes tenen (Ecocentral ha de repartir 500 kg), ja que no produeixen sota demanda.

Es fan **taules rodones periòdiques amb Ecocentral, gestores de vuites i productores** on es pacten els preus per a tot l'any per donar estabilitat. També s'hi planifica de la producció: saben que el que produeixen, ho vendran

Fan 100 repartiments al dia i intenten omplir els camions al màxim i fer rutes on s'afavoreixi el poc consum de carburants; serien rutes «intel·ligents»

Millores recents: reduir l'ús del plàstic. Els aliments es porten en caixes de plàstic. Es centralitza tot amb les mateixes caixes i en fan servir menys. Garrafes d'oli, fins ara de 5l de plàstic, i van comprar dipòsits de 1000 litres. Omplen lleteres de 5-10-15 litres retornables.

Vessant social: durant el confinament per covid vam repartir menjar a famílies desfavorides. Ara ho estem fent a través d'Alterbanc, perquè la gent pugui gaudir d'un producte, local de qualitat i fresc.

Reeduquen a les cuines que els seus menús utilitzin productes de temporada d'aquí en funció de l'època de l'any. No és tasca fàcil.

Dani de l'Enllaç de l'Ebre

El 2018 es va començar a través d'un projecte Singular a l'Ateneu Cooperatiu de Terres de l'Ebre. Es va unir un grup de productores, consumidores i restaurants km0 i es va obrir el projecte el 15 de març de 2020, dia del confinament.

L'objectiu és comprar i vendre a un preu just i distribuir de manera sostenible. Disposem d'una nau llogada a l'Aldea amb cambra frigorífica i repartim en furgoneta elèctrica. Es recull el producte als pagesos i es prepara a la nau, d'allà surten les rutes l'endemà. Arriben fins a Matarranya, Camp de Tarragona i nord del País Valencià.

Han fet més de 50.000 km amb la furgoneta. La nau té plaques solars i el 70% de la càrrega de la furgoneta ve d'allà. És possible gràcies a la feina de les persones voluntàries del grup promotor, ara unes 2-3 persones, segons l'època. És important que el voluntariat es reparteixi en diverses persones.

A vegades es demana immediatesa o transport gratuït per part de les consumidores. Del preu final de venda sempre manté un mínim estipulat per al productor. L'ecològic no és car, el convencional és barat.

No tenen productes que no es fan aquí com pinyes o plàtans. S'estan arrencant els taronges per fer advocat, que té necessitats hídriques molt superiors, no té sentit. Cal cuinar de temporada.

Alba Rojas de Mengem Bages

Mengem Bages neix en el marc de la cooperativa FrescCoop fa 10 anys. Fa 5 anys es plantegen un salt d'escala: impulsar un supermercat cooperatiu, ara formen part de Supercoop Manresa. Quant a producció, fan venda a particulars i a col·lectivitats amb una central de distribució i amb la gestió de cuines.

Amb el covid es tanquen cuines i hi ha demanda de repartiment a domicili exagerat. Creen el projecte Camàlics d'inserció laboral per repartiment d'últim tram al Bages. Han presentat un projecte Singulars per mirar de compartir la logística amb Osona, on ja es feien coses en aquest àmbit. Es volia fer un pilotatge de distribució, un espai d'intercooperació per unificar equips de treball, rutes compartides, etc.

En l'àmbit alimentari, què ha de manar, el mercat o la terra? El mercat som nosaltres que ho volem tot, a totes hores i a tot arreu. I això va en contra del cicle de la terra i de l'engreix dels animals. Cal transformar aquest lideratge del mercat perquè sigui del sector primari.

En quant a consumidores, cal agrupar el consum en les xarxes locals. Ara sorgeixen supermercats, però com satisfem aquestes necessitats de consum i acollim aquests projectes? Hi ha una demanda d'oferta constant (de tot, a tot arreu i a baix cost). El mercat no valora el sector primari i el transport no sabem quan costa. Com a consumidores som molt més exigents i hem perdut el respecte, que s'ha notat més maltractament de les persones que han anat a repartir si han arribat una mica tard, per exemple. A vida virtual ens fa tirans. Transformar les mentalitats no és senzill, i l'ESS hi té molt a dir.

Pel que fa a productores, han aparegut moltes plataformes que ofereixen producte de km0 que no resolen la logística, només la venda. Als projectes productius els falta temps per dedicar a l'enxarxament i a pensar. També hi ha desconfiança cap a les distribuïdores. La clau és la intercooperació. En l'àmbit local, les productores poden estar enxarxades, van creixent escales intercomarcals i hi ha plataformes grans de país que han de tenir en comptes les xarxes més petites. A banda cal enllaçar les ecològiques locals.

Tenim un problema de país en alimentació: hi ha noves línies estratègiques de país, però **cal una aposta per saber quin país volem en aquest model alimentari**. Què passa en els espais públics on s'ofereixen aliments? Centres de menors, hospitals, residències de gent gran...

Torn de preguntes

1. En projectes de supermercats cooperatius la pedagogia és fonamental. Cal trobar un equilibri entre la sostenibilitat econòmica dels projectes de consum i la temporada dels productes.

Alba: A Mengem Bages estem allargant temporada amb l'Enllaç de l'Ebre, que ve de més al Sud. Al Bages la temporada d'hivern és molt llarga. Amb una relació de país la temporada es pot allargar, però cal veure com ens enllacem. Hem de preparar el país per poder abastir les necessitats de consum. A banda, hi ha un debat pendent per saber si hem d'abastir tot el que demana el consum.

Dani: hauríem de mirar el model francès i allargar temporada amb varietats primerenques o tardanes, però no podem servir productes fora de temporada. Cal enllaçar consumidores amb productores.

2. En el marc de col·lapse on fallen les cadenes de distribució convencional estan ja fallant, què s'està plantejant?

Dani: l'Enllaç s'ha preparat per al col·lapse amb una furgoneta elèctrica que es carrega amb plaques solars. A Espanya hi ha menys de l'1% de la població pagesa, cal arribar al 5% per abastir les ciutats. Calen més finques agroecològiques i que la gent surti de les ciutats per produir, no només autosuficiència.

Alba: el col·lapse més important ja és a sobre, amb l'augment de preus dels aliments. El problema serà abastir els espais amb més concentració d'habitants. Quin model de país volem? La gent del territori cal que doni valor a allò que produeix. Ex. Biolord

Quim: Hi ha un gran problema d'accés a la terra.

Rosa: Cal una política de país que es replantegi totes aquestes temàtiques interconnectades.

3. El preu dels productes es pacta per temporada, per què varia d'una setmana a l'altra?

Quim: Des del consum ens hem de corresponsabilitzar amb la pagesia independentment de la producció.

Dani: Calen més productores. Els sistemes de garanties participatius asseguren la producció i els preus.

4. Els horts urbans a les ciutats, s'uneix al moviment agroecològic? Hi ha estratègies perquè la terra es quedi pel poble?

Dani: ens pensem que som una majoria, però som una minoria.

5. Si aconseguíssim abastir amb alimentació agroecològica a tots els espais públics, facilitaria una xarxa de distribució. A les escoles aquest pas es va empènyer des de baix. Qui assumeix el cost d'aquesta xarxa als centres públics? Quin sistema d'abastiment agroecològic en clau d'ESS volem fomentar? A banda de quin tipus d'alimentació volem, que ja es parla molt, com es distribueix aquesta demanda?

Quim: Potser el segell de producció eco no contempla també la distribució? Calen estructures fortes per fer incidència en les estructures públiques. No tenim una xarxa per l'agroecologia en l'àmbit català, tenim unes primeres eines.

Dani: Cal molta voluntat política. Amb el pla de desenvolupament rural 2022-2027 diuen que hi haurà ajudes als petits productors. En aquest pla, la producció agroecològica passa de l'objectiu del 50% al 30%.

Alba: Hem d'estar als espais de representació política. S'està articulant una Agenda rural que ha de ser aprovada pel Parlament i hi hem estat. Tenim unes entitats representatives perquè donin veu on hi ha capacitat d'intervenció per aportar respostes transformadores. S'estan obrint fronts i hem de veure com hi volem ser.