

“DISTRIBUCIÓ DESDE L’EXPERIÈNCIA”

A càrrec del Jesús, d’APEL. Associació per la Promoció de la Agroecologia.

**i en negreta cursiva les persones que van aportar paraules i preguntes.*

En verd, per si voleu fer una lectura dels punts forts.

Som el Jesús i el Matias. **Vam fer aquesta associació mirant d’omplir un buit que veiem que no estava resolt**, sobre tot dels pagesos a les cooperatives. Veiem que hi havia molts pagesos que estaven dedicant molt de temps a distribuir el seu producte, traient aquest temps del que ha de fer un pagès que es dedicar temps a treballar la terra i a buscar maneres per millorar la seva tasca.

Voldria aclarir una cosa, **no som distribuïdors, no sabem el que som, però no som distribuïdors, no som intermediaris**. No pretenem posar-nos per sobre ni decidir res per ningú. **A mi m’agrada pensar que som mitjançers**. Donar una mà d’un a l’altre i que no es perdi aquesta relació, de correveidile, a vegades la gent d’una coope ens diu un dubte que té però li diem i li diem truca’l tu. **Es una posició avantatjosa de cara a veure i saber què està passant a tot arreu, però personalment no volem decidir res que no ens pertoqui**. Nosaltres fem una feina i aquesta es la nostra tasca.

Fa un any i mig que estem organitzats. Tractant cada vegada amb mes pagesos vam començar a veure que **els pagesos també necessiten un intercanvi intern i treballem molt amb la “Xarxeta”**, son catorze experiències agroecològiques arreu de Catalunya. I els ajudem a transportar el producte i **també entrem en les tasques de programació**, entre ells es programen per saber quins productes tindran a cada temporada, per saber qui pot tenir què a cada època. Nosaltres també entrem en aquesta programació. Com ajustar el transport en tot això.

La dificultat mes gran que ens trobem es la comunicació. Crec que ens esta costant molt a tot arreu en general assumir que els anys tenen dotze mesos i saber que l’any que ve serà igual, i que les estacions es repeteixen. Moltes vegades vivim el dia a dia pensant que demà no hi haurà res. Es tota una feina d’anar organitzant-nos i veure que si volem que sigui igual no cal fer res però si volem que vagi canviant cal anar aportant. Arribarà l’estiu i el pagès no sabrà que fer amb els tomàquets, i això serà igual cada estiu.

Dilluns a la tarda recollim producte de productors per productors. Però ara veiem que si la logística funciona també podríem portar això a algun lloc de Barcelona, i a l’endemà col·locar-ho. Això es distribució interna.

Té la seva complexitat, anem aprenent, ja saps com posar-ho dins la furgó sense que es mogui i es quedi allà. I a vegades cal assumir contradiccions. La furgó no dona per mes i has de buidar per poder omplir. Dimarts i dijous fem cooperatives. **Ara portem 18 cooperatives**, la relació es bastant bona, es fàcil el tracte però veig que **a vegades costa de plantejar que a vegades seria convenient**

canviar els dies de compra. Si una coope son 50 famílies poden trigar un parell de mesos a decidir si volen o no volen canviar de dia.

A quines coopes repartim:

DIMARTS: tangram a barbera del valles, la carbassa sant cugat, germinal valles, germinal farró.

DIMECRES: coxino del raval, germinal sans, germinal sarria, riudhorta a horta, trementinaries potser algun dia entrara

DIJOUS: coope sant boi, poblenou mespilus, badalona coope,

Intenteu treballar per zones? Si, treballem varies idees. Però les cooperatives ja tenien un dia de recollida, i ja tenien un proveïdor. Aleshores a vegades no te massa sentit, a vegades proveeix un del maresme al nord de barna, i un del baix llobregat al sud. Anem solventant parlant amb les coopes veient si estan disposats a canviar de dia. **I proposem la manera mes logica. Hi ha gent que entra, i gent que no entra,** i aleshores acceptem que a vegades has de fer mes quilòmetres.

Intentem sempre no anar al productor de buit. Que en realitat no hi anem perquè has de tornar totes les caixes de totes les cooperatives. **Ara he de fer un escrit perquè les caixes desapareixen! La responsabilitat no s'acaba mai, has de ser sempre responsable.** La caixa forma part de la **dinàmica i de la cooperació.** La major part son caixes de fusta. La major part de cooperatives totes compren a l'engròs. Nosaltres vam insistir que fer cistelles dona mes feina al pagès.

L'altre dia pensava quina diferència hi ha entre algú que compra per internet i li porten la cistella a casa o algú que va a una cooperativa i la va a buscar? Al final a la pràctica no hi ha massa diferència. Volem que hi sigui o no?

El tema cistelleria per Barcelona es diferent, el tema anar porta per porta repercuteix en tot. Mes despesa en combustible, en un vehicle gran anar parant es molta mes despesa. I anar fent cantonades amb tota la resta de gent que també fa transport.

Nosaltres tenim una furgoneta gran.

Omplir una furgoneta quantes cooperatives seria? Sans ocupa un quart de furgoneta. Serien cinc, sis, entre quatre grans i vuit petites. La furgoneta acostuma a anar plena. A vegades d'aire. Perquè portem les caixes buides, però bueno. No es una tonteria. **Per un pagès fer caixes noves cada vegada poden ser 20-25 euros per cada cooperativa. Si la cooperativa no es gaire gran potser estan perdent el marge.** Jo he agafat una dinàmica que es descarrego per una coope i torno a omplir amb les caixes buides. Ha de ser el mateix, i així no es mou el gènere de dins.

Utilitzeu algun magatzem? Repartim producte fresc, per tant l'única parada que pot tenir es que després de recollir a productors externs (Ileida...) es pari a magatzem per a l'endemà anar a altres

pagesos. Però es només per intercanvi entre pagesos. Quan surt del pagès sempre va directe a la cooperativa, el mateix dia.

Com més informació hi ha més fàcil es tot. Quantes més dinàmiques aprofitem més sostenible és tot. I costa una mica organitzar-ho. Que corri la informació!!

Ens podries dibuixar el mapa de la ruta? Dilluns i divendres no tenim cooperatives. Hi ha l'hàbit de no fer aquest dia de coope, jo crec que ens hem d'acostumar perquè sigui quin sigui el dia de dilluns a dilluns hi ha una setmana i de divendres a divendres hi ha una setmana. És un hàbit que hem d'agafar.

DIBUIXA i explica EL MAPA

DILLUNS

Aquest estiu hem començat a anar a buscar la fruita dolça a lleida, abans sempre s'enviava a mercabarna fent palets. Aquest estiu ho vam intentar fer així per tenir l'experiència i després fer números reals. I vam veure que si era més d'un palet, que son mil kilos de fruita, ja ens sortia a compte portar la furgoneta fins allà. I això donava la oportunitat de que a l'anar els hi poguessim portar cap allà productes de per aquí. Així que des del juliol hem establert aquesta ruta, i els hi portem patates i cebes, de tarragona, girona i barcelona cap a lleida. Aquesta fruita es porta a productors d'osona, valles, barcelona...si que han hi hagut intents de comprar directament des dels consumidors la fruita. (ho veurem a la pròxima xerrada, angel, repàs històric).

Ara (octubre) que la producció de fruita dolça comença a baixar haurem de tornar a que enviïn palets a Mercabarna, perquè ja no surt a compte. A vegades es millor omplir un camió i que vagi a Mercabarna, i deixar estar la furgoneta o el cotxe. Un camió amb 30 tones de poma, cada poma està deixant menys empremta.

Hem de pensar en la importància d'intercanvi de productes entre productors: un pagès que només fa horta al final no ven res. El marge d'un enciam es molt petit. Necessita un ventall de productes. **Quan vas a comprar a mercat esperes trobar horta i fruita. El pagès té la opció de comprar-ho a distribuïdors. O té la opció aquesta de l'intercanvi entre productors.** Perquè vist així qui produeix fruita té més avantatges que qui fa horta. Per tant el que sempre s'ha intentat es que tothom tingui de tot.

En aquest sentit la Xarxeta és el que fa. No la compra, sinó l'intercanvia entre diversos productors. I fer programació conjunta com si fóssim un. Podríem dir que els productors de fruita son proveedors dels nostres proveedors.

DIMARTS

Matí: Repartim la fruita per Vic, Empordà...i aquest dia també es recullen productes que puguin aguantar una setmana, i dilluns vinent van cap a Lleida. Es un cicle de quinze dies d'intercanvi, ara els pagesos tenen càmeres i la fruita aguanta. Hem de veure si això és viable o no. **Si no es fa així contrapartida: la gent de ponent es quedarà sense que li arribin els productes.** Perquè els productors d'hort de barcelona, valles, osona...van a Mercabarna directament. **És un tema que cal estudiar, està pendent, cal més organització.**

A la tarda ja recollim producte per a repartir per a cooperatives.

Potser caldria una central de manipulació a Barcelona? Bé, es que aleshores entrem en el tema de que les coopes comprin directament la fruita, però aleshores entrem en el problema dels pagesos que només tenen horta, que diran "si feu això jo no se si us podré portar enciams perquè no se si sobreviuré." **Es poden fer programacions i mirar de fer la distribució entre tots programada, però això només es pot fer a base de molts compromisos. Perquè sinó el que estàs fent es deixar a un pagès penjat, i això no pot ser.**

Potser el problema es que no sabem el que realment val un enciam? Hi ha gent que ja esta començant a fer un estudi acurat de veure quan val cada cosa. Calculant tots els costos. Hores que hi dedico, rec, en funció de quants en planto i contant mermes...i pels estudis que he vist valen molt més del que paguem. Tu veus un enciam però aquell enciam es va plantar fa un mes o fa dos mesos. I tot aquell temps com el contes?

Es pot fer un preu que compensi quan hi ha mancança, una mena de preu estàndard.

Els pagesos de la Xarxeta estan treballant molt en aquest sentit. El primer pas es veure els preus que es porten, fer una mitja, i veure si es raonable, i com es pot mantenir durant tot l'any. No deixar que hi hagi especulació. S'està començant a fer entre pagesos. Si hi hagués un compromís entre pagesos i coopes es podria fer per tots, però fa falta coordinar-ho i compromís. **En general hi ha bona predisposició. Però remarco el compromís anual perquè ells puguin treballar. Que això a la llarga ens portaria a algo meravellós que és: volem que ens planteu això! Hi ha una oferta sense necessitat d'una demanda prèvia. Que es el que estem acostumats. Les dietes no varien tant, mengem el mateix que fa deu anys. Aleshores podem decidir que volem i a partir d'aquí marcar uns preus estables, i trencar la lògica de mercat de dir: quant val això.**

Ara encara ens guiem pels preus del mercat. Que potser després descobrim que els preus estan rebentats i les coses valen més.

Els productors fins ara es guien pel mercat. Però potser els consumidors hem de prendre consciència que potser estem comprant massa barat. "Jo fa anys que ho sento, no es que us ho estem venent massa barat." tot just ara es comença a fer l'estudi que ens pot portar a veure si podem arribar al que volem, que el pagès de fruita i de verdura visquin dignament.

Potser també cal que aquest estudi el fem les cooperatives, i fem l'estudi real del que gastem. Esbrinar què consumim.

A nosaltres també ens ha passat això. A vegades m'he plantejat quin és el preu del que fem. I no ho se. No en tinc ni idea. Perquè a vegades he de deixar la furgó a quatre carrers i descarregar caminant, o hi ha obres i he d'entrar com puc... o una coope que esta super lluny però puc deixar la furgó al costat i la gent m'ajuda, jo els hi faig mes barato a aquesta gent. És un principi d'esforç. Vam partir dels preus del mercat, no hi ha mes. Però a partir d'aquí pactes i compromisos. Per exemple amb la Xarxeta tenim una tarifa plana. Cobrem igual si la carreguen a tope o no, ells ja s'encarreguen de carregar-la a tope. Últimament ja hem arribat a veure quines son les despeses reals d'un vehicle si fa tants kilòmetres, cal arreglar-lo tantes vegades...i veure que suposa cada kilòmetre. I així treure un valor real del que costa desplaçar un vehicle gran. I costa bastant. Anar a Lleida i tornar es un mínim de 80 euros, només anar i tornar, sense pagar la persona que el porta. Això vol dir que portar un vehicle buit es tornar bastant seriós. Sense carregar a tope que sinó la furgó pateix i acabem perdent.

Temps, kilòmetres, desplaçament i carga i descarga...diversos varems i has d'anar mirant per trobar el preu adequat.

Eficiència ecològica i eficiència econòmica en aquest cas van bastant de la mà. I suposo que si no et compensa per un cantó et compensa per l'altre però sempre ha d'estar equilibrat.

Si, si, en aquest cas van lligats.

DIMECRES

Pugem al Maresme i fem vàries cooperatives de Barcelona, i després anem al Baix Llobregat i aquí es on ve el tema...de que clar, nosaltres aquí no hi volem entrar, però si que a alguna cooperativa se li podria plantejar de canviar de productor perquè estem fent una doble hèlix només pel fet que quan has buidat la furgó l'has d'anar a carregar per tornar al mateix lloc del que vens. Hi ha dies que pots jugar buidant una part de la furgó, per omplir una part i no haver de tornar, però hi ha dies que dius no puc, més igual. Clar, descarregar mitja furgó per carregar per una coope etc son coses pràctiques del dia a dia que et poden amargar un dia fàcilment.

Ara mateix us faig saber que hi ha deu cooperatives on a la porta hi ha obres (...) et veuen passar amb la carretilla i diuen pobre chaval, venga va que et deixo passar. Però clar si jo estic una hora mes per fer la feina és una hora més que m'estic regalant.

La gent que demana cistella, que no vol entrar en cooperativa pel que sigui, per ideologia o perquè no te temps, hem aconseguit que siguin només tres punts de recollida. I no fer el porta a porta. Clar si algú demana el porta a porta en tot cas se li pot plantejar que això te un preu afegit, i ja serà ell el que potser veu que es millor entrar en una coope. No volem anar per aquesta via, diem "ajuntat amb gent".

Una idea que tinc jo al cap del transport és que el transport hauria d'anar per gradacions de kilòmetres i volums. Si ve de lluny intentar que sigui el màxim de gran, però dins la ciutat haurien de ser vehicles més petits, fins al punt que si s'ha de fer a domicili ja hi ha gent que està fent el repartiment en bicicleta. I crec que es una bona via. D'aquesta manera els vehicles mes ecològics son els que hi ha en major nombre, i els menys ecològics els que menys nombre hi ha.

Qui porta la bici doncs? Clar es que estem parlant d'un altre model.

Jo crec que s'utilitza la paraula distribuïdor com alguna cosa dolenta, i no és així.

Aquí entrem en un altre tema important, per la gent de Barcelona, els que estem a fora rai, però els que esteu a Barcelona quin tipus de comerç voleu. Això seria el model del colmado vs el gran super. I ens estem carregant aquest model de colmado, i al colmado fruita i verdura en venien. El petit comerç era un model important dins de l'entramat.

Clar, aquí hi ha el tema de que a vegades anant contra el supermercadisme ens estem carregant també el petit comerç. Ens estem imposant. **Bueno, hi ha iniciatives por ahí de fer la recollida de cistelles en comerços, en petits comerços.** Que potser per això deixen de vendre fruita i verdura però això atrau gent perquè venguin altres productes que ells tenen, i son comerços implicats en la ecologia. Es una manera de solventar aquest dilema. Però si ens carreguem la verduleria petita, bé, no te la carregues perquè estem parlant de mil dos mil famílies a Barcelona.

Tant de bo ens carreguéssim les verduleries petites perquè hi ha massa cooperatives!

L'associació que vam crear, jo tenia la idea al principi d'anar més enllà, aprofitar aquesta sinergia i buscar la manera de donar més sortida al producte que està d'excedent. I qui millor que la persona que passa o el vehicle que passa per carregar això i donar-li sortida. **I buscar la persona que volgués fer un obrador,** per donar sortida a tot això, que és una cosa que s'ha parlat moltes vegades però encara ningú no ha donat un pas. A Catalunya hi ha poca cultura del que es la conserva. A Navarra fan al revés planten per fer conserva. Això es pot fer si estem una mica organitzats.

Estem treballant en això **en intercanvis entre pagesos i conservers,** ells aporten una quantitat de producte, els conservers elaboren, i després li diuen al pagès tu que vols diners o conserves. I potser el pagès diu ostres doncs dóna'm conserves i així quan acabi la temporada encara tindrè. Em fet algun pas la temporada pasada. Però cal informació corrent. Es que son moltes hores pujat a una furgoneta sol, amb la música, pensant! I vas cavilant!

Una pregunta, tot això de la comunicació. Si, ja funciona per internet. Bueno...a veure...perquè vegis el nivell de la comunicació. Son catorze projectes a la Xarxeta i son dos els que ens envien la comanda per internet cada setmana. Els altres no se'n recorden. Aleshores jo quan arribo a carregar ja aprofito per agafar la comanda...però la nostra voluntat era que el diumenge a la nit jo ja pogués saber tot el que mouria durant la setmana. Per qüestions d'espai, per qüestions de veure si ens sobra un temps que podem aprofitar...ara jo no se que em trobaré fins que no hi sóc.

Se mes o menys, però ho se per la meva experiència, no perquè tingui un canal d'informació que funcioni. A la gent de pagès li costa també a vegades seure davant d'un ordinador. **Així que el promig es del 20%.**

Que perspectives tienes como APEL? Ara mateix només ens queda espai per una cooperativa. I anem a tope. Fins aquí podem arribar. Per tot el que implica de gestionar tot això. Ara mateix els divendres la furgoneta està parada. Perquè les coopes no fan compra divendres. I miràvem de buscar una persona que volgués treballar aprofitant les hores que la furgo esta parada, els dilluns al matí també està parada. **La perspectiva de creixement seria: 14 pagesos, 18 cooperatives, 2 persones a temps parcial repartint, 1 furgoneta. La pregunta es: 4 furgonetes amb 8 persones què podem fer?? No cal multiplicar, perquè a més si t'organitzes és exponencial, jo ho veig així.** A vegades dic estem fent molta feina, però altres dic, bueno tampoc no n'estem fent tanta. 600 famílies 2 persones, i si tens ganes de maxacar-te es pot fer un de sol. La possibilitat està allí. Si podem anar innovant i podem afegir vehicles més sostenibles veig que pot ser fàcil, si hi ha més gent.

Seria mejor tener cuatro APEL's o un APEL de cuatro personas? El risc de créixer sempre és el de monopolitzar, i encara que no vulguis fer-ho la tendència és perquè a vegades monopolitzant és més fàcil fer les coses. Per això potser es millor fer petits nuclis que s'associen. Directament per evitar la temptació d'un dia dir la benzina a pujat us la pugem a tots, no, anem a dialogar sempre abans.

Per ser eficient, més comunicació, més organització entre diferents APEL's per exemple. La comunicació la veig bàsica ja entre les cooperatives, entre els pagesos. La coordinació es la base. Si ens coordinem farem el que vulguem.

Ara a l'ADV també tenen un vehicle, i sempre el que busquem es repartir-nos la feina. Si ha d'anar producte de l'Empordà cap a Tarragona doncs ens ho podem repartir. Hi ha gent de l'ADV que està a la Xarxeta. La intenció es que per aquella zona surtin altra gent que vulguin fer-ho i col·laborar amb ells. Hi va haver setmanes per exemple que tots ens trobàvem a Lleida per anar a buscar fruita i clar, no calia, encara no ho hem aconseguit, però cap aquí anem.

Moltes gràcies