



Desembre 2018

AGRO-LEADER: Tallers d'intercanvi entre joves agricultors i agricultores de les comarques de l'Alt Urgell, la Noguera i la Terra Alta

CLIENT: Consorci GAL Alt Urgell-Cerdanya

Neus Monllor, consultora agrosocial
neus@arrelsataula.cat

Contenido

1.	Preliminars	2
1.1.	Objectius	2
1.2.	Descripció de l'actuació.....	2
1.3.	Metodologia	2
2.	Resultats per comarca	3
2.1.	Alt Urgell.....	3
2.1.1.	Dades generals	3
2.1.2.	Reptes territorials	4
2.1.3.	Reptes de suport	5
2.1.4.	Reptes socials	6
2.2.	Noguera.....	9
2.2.1.	Dades generals	9
2.2.2.	Reptes territorials	10
2.2.3.	Reptes de suport	11
2.2.4.	Reptes socials	12
2.3.	Terra Alta	15
2.3.1.	Dades generals	15
2.3.2.	Reptes territorials	16
2.3.3.	Reptes de suport	18
2.3.4.	Reptes socials	18
3.	Resultats per àmbits.....	20
3.1.1.	Territorials	20
3.1.2.	De suport.....	21
3.1.3.	Socials.....	21
4.	Conclusions	23

1. Preliminars

1.1. Objectius

L'objectiu general de l'acció és fomentar l'intercanvi d'experiències entre joves incorporats al sector agrari de les comarques pilot de la diagnosi sobre les incorporacions dels joves al sector agrari català PDR 2007-2013 (Odisseu 2016).

Els objectius específics se sintetitzen en:

- Identificar i compartir experiències positives del col·lectiu de joves incorporats al sector agrari.
- Implicar els i les joves del sector agrari en la concreció de mesures dels reptes socials, territorials i de suport de la diagnosi.

1.2. Descripció de l'actuació

El grup coordinador organitzarà la realització de tallers d'intercanvi d'experiències entre els joves incorporats al sector agrari dels territoris del treball de camp de la diagnosi: Alt Urgell, Noguera i Terra Alta.

En aquests tallers els i les joves aportaran la seva opinió vers mesures que concretin els reptes plantejats a la diagnosi.

1.3. Metodologia

La metodologia se sintetitza en les accions següents:

1. Creació de la base de dades amb les persones que formin part dels tallers d'intercanvi, tenint en compte les persones entrevistats en la Fase de Diagnosi l'any 2016.
2. Organització i dinamització dels tallers d'intercanvi en cada comarca en base als reptes socials, territorials i de suport.
3. Redacció d'un informe de síntesi amb els principals resultats obtinguts.

2. Resultats per comarca

2.1. Alt Urgell

2.1.1. Dades generals

Agro-Leader Alt Urgell	
Lloc	La Seu d'Urgell
Data	19 de novembre de 2018
Persones assistents	
Xavier Soldevila	Jove ramader 2010
Antonio Bollo	Jove ramader 2018
Jordi Cerqueda	Jove ramader 2015
Josep Lluís Roca	Jove ramader 2018
David Masferrer	Jove agricultor 2016
Marisa Bolzoni	Jove ramader 2017
M^a Teresa Sobrado	Jove ramader 2016
Nati Valls	ECAP
Francisco Codina	Jove ramader 2017
Carles Pons Sarret	DARP

2.1.2. Reptes territorials

Preservar el sòl agrari per a la pagesia

- No hi ha terra disponible per redimensionar o començar una explotació agrària intensiva. Les terres més bones estan totes ocupades i són de molt difícil accés.

“Les terres de cultius ja estan ocupades per altres ramaders o agricultors.”

- Si que hi ha terra disponible en zones més allunyades o en espais més vulnerables. Aquestes terres tenen una tendència a l'abandonament.
- Dificultat d'accés a la terra per part de pagesia nouvinguda, tant per la disponibilitat real com pel desconeixement del mercat (no saber a on ni a qui comprar les terres).
- Necessitat d'una borsa de terres disponibles, ja sigui per compra o per arrendament.
- Dificultat de distribució de finques, la parcel·lació és un problema, cal actualitzar el cadastre ja que no és fidedigne.

“Els cadastres són de la Maria Castanya, on els límits no coincideixen amb la realitat.”

Vetllar per la convivència de diferents activitats en el mateix espai

- Problemàtica amb la població urbana pel desconeixement que tenen de les dinàmiques rurals (boletaires, excursionistes, motoristes, etc)

“Estaria bé que es fer algun tipus de control del turisme o legislació.”

“Els turistes no fan mal a ningú teòricament però indirectament ens fan mal a nosaltres.”

“El bosc no és de tots.”

- El turisme té “falta de respecte” envers la pagesia: difícil convivència.

“Que vol dir defensar el turisme? És defensar les pistes d'esquí.”

“Els pagesos som els esclaus.”

“Vendre el paisatge, als pagesos els hi perjudica en gran mesura. Nosaltres vivim d'aquest territori.”

Promocionar el territori per dinamitzar l'activitat al món rural

- La promoció del territori a partir dels productes locals és positiva. Al mateix temps cal tenir en compte que cal apostar per un turisme respectuós.
- Interès per vendre el territori per viure-hi.
“El que ens cal més com a territori és més gent jove que visqui, que no pas turisme. Que no es vegi el Pirineu com un lloc on anar només de vacances, sinó també per viure-hi.”
- Necessitat d'incentivar el consum local de la gent del territori.
“També podem vendre el nostre producte a gent instal·lada a la comarca.”
- Identificació d'un turisme que “gasta poc” a la comarca i amb el producte local
“El turisme que tenim aquí, és de baix consum.”
- Necessitat d'ajuntar esforços en temes de comercialització de producte local: cerca d'estratègies col·lectives.

Millorar els serveis a les zones rurals

- Falta d'accesos a les explotacions agràries, sobretot a l'hivern que per la neu no es pot accedir.
- Greu problema d'internet i accés a la xarxa.

2.1.3. Reptes de suport

Potenciar el paper de l'administració local en el suport a la pagesia

- S'identifica l'administració pública en general amb una visió molt urbana del que necessita el sector agrari.
“La visió de l'administració aquí és totalment urbana.”

Crear la figura del “dinamitzador del relleu generacional”

- Recuperar el “servei d'extensió agrària”: personal tècnic de suport a les explotacions agràries, tant com una figura dinamitzadora com d'assessorament continu.
“Jo sé que si pago a un tècnic agrònom aquests assessorament estarà però jo el que estic reivindicant és aquesta figura de manera subvencionada. Ja tenim prou costos com per assumir un tècnic, que ens aniria molt bé segurament però no ho podem assumir. Si ho pogués subministrar l'administració, això si seria un suport.”

Ampliar la formació i l'assessorament per a models de venda de proximitat

- Es considera la venda de proximitat com una estratègia interessant perquè es doni a conèixer el producte de la terra.
- Cal formació per facilitar la venda del producte directament o a través de canals curts de comercialització.
- Limitació de la comarca de l'Alt Urgell perquè la seva població compri producte local.

“Estem limitats a la demografia, venem on hi ha demanda, no hi ha més gent, els consumidors són els que hi han.”

“Caldria potenciar que es consumís el producte lo més pròxim possible d'on es produeix.”

- Manca de producte local a la restauració.

“Has d'anar a buscar a gent amb capacitat econòmica alta per vendre el teu producte. Als restaurants també passa”

2.1.4. Reptes socials

Assolir empreses agràries viables econòmicament i socialment

- Necessitat d'assolir un preu just per vendre el producte, tant en canal curt com a indústria.
- La major part de productors venen a preus molt baixos, i en molts casos en té desconeixement del preu de cost real.
- Necessitat de més suport a la producció agrària ecològica, tot i que no es recomanable viure a partir de subvencions ja que això no es sosté.

“Tampoc hi ha tant de mercat ecològic i has de vendre la teva carn com a convencional. Quin benefici treus d'això?”

- Hi ha molta competència en el sector ecològic amb el producte “de fora”.

“No pots competir amb el producte certificat de fora, has de competir amb proximitat.”

- Dificultat per arribar al mercat ecològic, ja que encara hi ha molta gent que compra basant-se en el preu del producte.
- Necessitat de potenciar el canal de comercialització, aprendre a vendre correctament el producte.
- La situació geogràfica del territori condiona el preu del producte tant per la matèria prima com per la comercialització.
- Necessitat del sector de treballar de manera conjunta per assolir explotacions agràries més viables.

“Una solució és agrupar-se però quan hi ha tanta gent és difícil, és difícil arribar a un consens.”

- Necessitat de potenciar el cooperativisme, agrupacions per vendre el producte. Potser falten joves amb aquests ideals per tal de que la idea tiri endavant.

“Cal agrupar-se perquè un sol no pot.”

- Necessitat de formació per a persones assalariades. Als pagesos de la zona els hi costa trobar mà d'obra capacitada.

“Hi ha empreses que volen treballadors i joves que volen treballar, cal fusionar-ho.”

Fomentar el relleu de pagesia nouvinguda en explotacions agràries actives

- Manca opció a l'habitatge en el món rural. En el moment de fer una nova incorporació al sector, s'identifica com una problemàtica greu.

“Molta gent que ve de fora i vol venir a viure i a treballar no poden venir pel tema del habitatge. Hi ha pagesos que estan plegant i deixarien les explotacions però no casa seva. Falta d'habitatge per als nouvinguts.”

- Es considera que els joves que s'incorporen donen vida al poble, donen moviment.
- Dificultat per establir contractes de lloguer o compra de terres i/o granges. Hi ha persones que abans de vendre prefereixen que les terres quedin ermes.
- Cada cop hi hauran menys pagesos tot i haver gent jove que vol intentar entrar en el sector agrari.

“Necessitem gent que produeixi menjar i gent que visqui al territori.”

- Necessitat de fomentar el contacte entre la pagesia que plega de les explotacions agràries amb les noves generacions que volen accedir al sector. Caldria facilitar acords amb drets i deures.
- La idea del “Reempresa pagesa” es veu interessant, però difícil de materialitzar per les idiosincràsies del sector agrari.

“Els joves podrien accedir, posar la mà d'obra però en el traspàs no el podria pagar en la majoria de casos.”

- Es valora que per fer el “Reempresa pagesa”, caldria assessorament, xerrades formatives, etc.

Enfortir el paper estratègic de la dona pagesa

- Discriminació entre dones i homes en relació a les tasques que es porten a terme a les explotacions agràries, tant per tipologia com per remuneració.
“Caldria que la dona tingués els mateixos drets, que cobrés el mateix.”

“La feina de casa no està valorada, la feina de casa abans la feien les dones que es quedaven a casa però ara aquestes dones també sortim a treballar fora. Les nostres llars es converteixen en un caos, no hi ha ningú que assumeixi aquestes feines.”

- Dificultat per conciliar vida laboral i vida familiar.

“El tema de la maternitat al medi rural és molt difícil, el fet de que la escolaritat inicial no estigui subvencionada dificulta la vida de les dones. He d'anar a pasturar amb el meu fill de dos anys i és una bogeria. Ser mare és molt complicat en el món agrari.”

“Caldrien subvencions a les mares per pagar les guarderies.”

“Potser caldria crear una xarxa de dones que s'ajudin entre elles, això ens ajudaria amb molt conceptes, inclús amb el tema de l'habitatge.”

Sensibilitzar la població del paper imprescindible de la pagesia

- S'identifica una invisibilització de la feina del pagès.
- Hi ha desconeixement del sector agrari, hi ha confusió entre ramaderia intensiva i extensiva. S'ha creat una guerra per xarxes socials entre animalistes i ramaders. Sobretot resultat de la desinformació.

“Arribem a aquest enfrontament perquè no hi ha gaire informació.”

- Anar amb compte amb no estigmatitzar la professió de pagès i la vida al món rural.

2.2. Noguera

2.2.1. Dades generals

Agro-Leader Noguera	
Lloc	Vallfogona de Balaguer
Data	19 de novembre de 2018
Persones assistents	
Roger Huguet Giné	Jove agricultor 2011
Jordi Teixidó Aiguadó	Jove agricultor i ramader 2014
Albert Sole Porta	Jove agricultor i ramader 2016
Laura Porta Vidal	Jove agricultor i ramader 2016
Eduard Garrofé Bonet	Jove agricultor i ramader 2015
Daniel Gahel Luhgocio	Jove agricultor 2018
Lidia Romero Sancho	Jove agroturisme 2015
Jaume Royo Figuera	Jove agricultor i ramader 2015
Jordi Borràs i Monell	Jove agricultor i ramader 2008
Pau Salse Bernadó	Jove agricultor 2013
Pere Lloró Guillermo	Jove agricultor 2013
Gemma Arnillas Pla	Jove ramader 2014
Jaume Llobera Burgués	Jove agricultor 2015

2.2.2. Reptes territorials

Preservar el sòl agrari per a la pagesia

- En relació a l'accés a la terra, s'identifiquen diferències en la mateixa comarca (part alta i baixa).
- Actualment s'està abandonant molta terra, sobretot en zones més vulnerables, tant perquè no hi ha relleu generacional, com perquè el preu de cost és molt elevat comparat amb els rendiments agraris.
- En el sector porcí, actualment és molt difícil ampliar granges per la distància entre explotacions ramaderes.
- S'identifica una tendència de que les grans empreses fan pujar el preu per accedir a la terra.

Vetllar per la convivència de diferents activitats en el mateix espai

- Alguns joves argumenten que en alguns casos les diferents activitats es complementen, més que entrar en competència.
- S'identifica una problemàtica amb el tema del turisme i l'ús turístic dels habitatges.

“Hi ha més competència amb la nova normativa dels allotjaments d'ús turístic que és menys exigent que amb les cases de turisme rural, que amb els pagesos de la vora.”

“També les segones residències que es lloguen amb ús turístic són competència.”

- S'identifica una manca de sensibilitat per part d'alguns pagesos envers els apicultors.
- El turisme entra en conflicte amb el tema de les dejeccions de purins, ja que hi ha moltes queixes que dificulten la feina del pagès.

Promocionar el territori per dinamitzar l'activitat al món rural

- La promoció del territori es considera una oportunitat, per aquells agricultors que realitzen producte final.

“Hi ha un grup de gent que valora el teu producte.”

Millorar els serveis a les zones rurals

- Es considera que hi ha zones de la comarca amb moltes mancances.

“Estan fatal, sobretot pel que a fa a internet. Els camins rurals estan molt malament. Falten serveis bàsics com transport públic decent.”

“Internet, existeix?”

2.2.3. Reptes de suport

Potenciar el paper de l'administració local en el suport a la pagesia

- S'identifica la burocràcia com un problema estructural del sector.
“Has de fer un màster per realitzar tot aquest “papeleo”
- El fet de que hi hagi administracions diferents que han d'emetre certificats o papers diversos, fa rellentir el procés.
- Es demoren molt sobretot a l'Ajuntament (problemàtica de difícil resolució, procediment que no depèn només de una administració).
- L'Ajuntament podria fer més coses pels joves: invertir en arreglar camins, proporcionar internet als habitants, agilitzar els tràmits o promocionar el producte local.

Crear la figura del “dinamitzador del relleu generacional”

- Alguns joves han tingut problemes amb l'entitat de assessorament, sobretot dificultat d'orientació amb el pla d'empresa.

“Fa anys que la gent s'incorpora i em vaig fer preguntes que crec que ja no s'haurien ni de plantejar.”

- S'identifica la necessitat de tenir una persona de referència més propera al sector agrari i al dia a dia dels joves, i no tant pendent de la part burocràtica i administrativa.

“L'administració pública hauria de col·laborar més amb el sector de la ramaderia, caldria que es coordinés més el tema de les dejeccions i es regulés l'accés a la terra o el lloguer d'aquestes. Caldria una persona externa que regulés aquestes dinàmiques, figura més interactiva entre les oficines i el camp.”

- La majoria de joves assistents comenten que la persona de referència que han tingut més present al llarg del procés ha estat el tutor de l'escola agrària, de la qual estan molt contents.

“És una comarca com molt familiar, sempre tens una persona de referència.”

Ampliar la formació i l'assessorament per a models de venda de proximitat

- Pel que fa a la comercialització, s'ha creat una marca comercial distintiva del productes del territori. Procés en col·laboració amb els mateixos productors.
- Les persones assistents no tenen un interès especial amb aquesta línia de treball. La majoria treballen per una integradora i per tant no necessiten defensar el seu producte al mercat.

2.2.4. Reptes socials

Assolir empreses agràries viables econòmicament i socialment

- La teoria diu que només s'aproven expedients d'incorporació viables. Per tant, en teoria tots els projectes incorporats són viables, però és una viabilitat que està sempre en entredit.

“En teoria si una explotació no és viable ja no s'aprova la primera instal·lació.”

- S'identifica un enraonament sobre que els pagesos tenen dificultats econòmiques, com a norma general.

“Els pagesos sempre tenen problemes per arribar a final de mes (econòmicament parlant).”

- Un jove argumenta que per molt que creixi mai serà suficientment gran.

“Sempre ets petit, vas ampliant però sempre et quedes petit.”

- La majoria de joves assistents aposten per la diversificació d'orientacions productives, en la que gairebé sempre hi és present el model d'integració ramadera.

- S'argumenta que, en general, els joves prefereixen no ser conscients dels costos de producció ja que aquests són molt elevats i llavors haurien de plegar.

“El preu del producte és massa baix per tots els costos que comporta, hi hauria d'haver un preu més just.”

“Els pagès sempre ha de rascar, sempre ens diuen que guanyem molt però no t'aixeques pas tot i que si que respires.”

- En el repte de la viabilitat econòmica sorgeix el tema de la comercialització i dels models productius i comercials.

“El problema es la comercialització però és que no ens hi dediquem.”

“En un poble on el 80% són pagesos, inclòs l'alcalde, com es que no ens hi dediquem a fer una propaganda, promocionar la nostra terra? Ens dediquem a fer fruita molt bona però no la sabem vendre.”

“El pagès no té temps per anar a promocionar-se.”

“Son empreses agràries, hauríem de saber vendre. Sabem produir però no sabem vendre.”

“No ens fixem en l'últim pas que és més important, la comercialització, llavors tirem de cooperatives o Mercabarna.”

“Realment els costos de producció no es poden reduir més, per tant cal augmentar el valor del producte, segurament a través de millorar la comercialització.”

- Potser caldria planificar els cultius, però en molts casos són les cooperatives qui marquen el que es produeix. Potser aquesta planificació té més sentit a nivell de país i no tant de comarca.

Fomentar el relleu de pagesia nouvinguda en explotacions agràries actives

- L'arribada de pagesia nouvinguda no es considera una solució a la falta de relleu generacional, sinó més aviat una competència.
- Al mateix temps, també s'argumenta que l'arribada de pagesia nouvinguda ha de ser vista amb cooperativisme, no com una competència.

“Si féssim cooperativisme, aniríem tots a una i potser així seriem més forts.”

- S'argumenta que començar des de zero és pràcticament impossible pel tema costos i dificultats, sumat a que no es trobarà (és molt cara) ni podran econòmicament sortir endavant.
- Les persones assistents identifiquen la tendència de que cada cop hi ha menys joves.

“Hi ha una tendència a les explotacions més grans, i la base territorial no es mou. Menys gent per gestionar el mateix territori, en aquest sentit anirà disminuint la quantitat de gent.”

“Abans anaves a descarregar al tractor i et trobaves amb els veïns descarregant, ara al magatzem no hi ha cua. Ara al costat mai hi tens ningú i es una mica trist.”

- Hi ha una visió de que les explotacions més grans agafaran terreny i que cada vegada ho posen més difícils als petits i als joves.

“Per això costa tant començar, lluites cada vegada més contra explotacions més grans.”

“Sempre s'ha dit, el peix gros és el que es menja a el petit.”

Enfortir el paper estratègic de la dona pagesa

- S'argumenta que de dones hi ha poques i que les poques que hi ha, no es veuen.

“Sobretot en fruita, pràcticament tots són homes. Hi ha dones però no es veuen, estan poc valorades ja que fan molta feina.”

- Alguns joves exposen que en molts casos les dones són les que realment porten els negocis.

“Crec que les dones aporten coses a les explotacions que no aporten els homes, innovació, cert instint, tacte, sensibilitat, paciència...”

- Les dones que hi ha al grup argumenten que el tema de la igualtat al sector agrari, queda molt lluny.

“Les dones tenim més carregues (econòmiques, familiars...) això és el que es diu igualtat, jo encara ho estic buscant.”

“Crec que hem sortit perdent buscant la igualtat, ara hi ha més càrrega.”

Sensibilitzar la població del paper imprescindible de la pagesia

- S'argumenta que el fet de que es valori tan poc el seu producte (la majoria de gent no està disposada a pagar un preu digne dels productes) provoca desmotivació.

- Alguns comenten que es senten poc valorats com a pagesos

“Nosaltres ho tenim superat però de cares a la societat quan dius que ets pagès...et miren com si haguessis de menjar amb les mans i embrutar-te.”

- S'exposa la necessitat de canviar la visió i de la pagesia i de les granges per part de la gent de ciutat.

“Hi ha molta gent que pensa en les granges com llocs de “merda”, desordenats, poc higiènic però es que els que s'ha de fer és fer les coses ben fetes. Si fas la granja ben fet, higiènica, seguint protocols, fer una marca distintiva, una certificació... Les coses s'han de fer ben fetes, amb il·lusió i llavors si són rentables. Si aconseguim que la idea de la gent sigui bona i tenim bona imatge, guanyarem més.”

2.3. Terra Alta

2.3.1. Dades generals

Agro-Leader Terra Alta	
Lloc	Gandesa
Data	8 de novembre de 2018
Persones assistents	
Joan Ferré Llop	Jove agricultor 2009
Tere Ferrer Pujol	Jove ramader 2012
Aleix Sunyer	Jove ramader 2011
Jordi Morera Fontanet	Jove agricultor 2014
Josep Vicens Pellisa	Jove agricultor 2012
Inma Maijo Meseguer	Jove agricultor 2012
Josep Micó Solé	Jove agricultor 2011
Martí Carbó Gil	Jove agricultor 2011
Albert Vaquer Llop	Jove agricultor 2011
Begoña Garcia Barco	Leader
Estela del Rosario Calaf	Formació
David Suñe Llop	Jove ramader 2012

2.3.2. Reptes territorials

Preservar el sòl agrari per a la pagesia

- No es considera que hi hagi problema d'accés a la terra, al contrari, hi ha masses terres ermes les quals no es treballen.

“(No hi ha problema d'accés a la terra) Aquí seria una mica al contrari, el problema és pensar que fer perquè no es quedin ermes, es conservin. Conservar una mica la imatge i preservar el patrimoni natural en l'àmbit territorial del sòl. Perquè es va perdent.”

- Per tal de preservar el sòl en aquesta comarca cal veure com posar en rendiment les terres que s'abandonen, no per motius de localització o qualitat de la terra sinó per la falta de persones que les treballin.

“Falten mans, falta pagesia.”

“Més incorporació per tal d'activar el sòl agrari.”

- Creuen que no hi ha més incorporacions, entre altres coses, perquè no hi ha més joves a la comarca.
- En relació a la pagesia nouvinguda, s'identifica com una tipologia de gent que no tenen garanties i que les possibilitats són molt reduïdes.

“A tu et donaran 30.000€ i no tindràs ni per un tractor, començar de zero un pagès és impossible.”

“Si hagués començat com a pagès de zero, seria com tirar-te a una piscina de formigó buida.”

- Veuen molt difícil fer un “re-empresa pagesa”, entre altres coses pel cost inicial i perquè en el món de la pagesia no tens ingressos estables.

“Quant pagaries tu per una empresa pagesa? Amb 30.000€ no compres una empresa de pagesos, impossible. És un inviable.”

- S'identifica una davallada de pagesos i pageses molt gran.

“Aquí en esta comarca, en 10 anys vista, hi haurà una caiguda de gent impressionant.”

- Hi ha una gran preocupació entre els joves assistents a l'elevada mitjana d'edat, ressalten l'envelliment de la comarca.
- Es considera que s'hauria d'ampliar el rang d'edat que l'ajut considera joves als pagesos, sobretot tenint en compte la mitjana d'edat a la comarca.
- S'argumenta que sinó hi ha joves que s'incorporin al sector agrari deu ser perquè l'ajut no funciona, cal replantejar les polítiques implementades fins el moment.

Vetllar per la convivència de diferents activitats en el mateix espai

- No es detecten problemes entre la convivència del sector ecològic i el convencional. El que sí que fan és ressaltar la poca presència del sector ecològic.
- Comenten que produir fruita de manera ecològica es pràcticament impossible, en canvi, això no és tan difícil quan parlem de la vinya.

Promocionar el territori per dinamitzar l'activitat al món rural

- Es considera que un dels principals problemes del turisme de la Terra Alta, és la distància de la comarca respecte zones com l'àrea metropolitana de Barcelona.

“L'únic que ven és la Via Verda i l'Horta de Sant Joan.”

- S'argumenta que les noves generacions de joves que s'incorporen si que veuen el turisme com una oportunitat, sobretot per aquells que realitzen venda directa, per això creuen que cal promocionar el territori.
- Si que hi ha estructura turística, però no hi ha públic, tret de moments puntuals. Creuen que la comarca està preparada pel turisme però realment calen bons serveis i professionalitat.

“Perquè vingui turisme, l'has de provocar.”

“Per promocionar el producte hi ha dos vies, l'econòmica i el reconeixement.”

“Cal sentiment de territori per tal d'ajudar a conèixer la comarca.”

- Un dels èxits dels darrers anys és la incorporació de vi de la Terra Alta a bona part dels bars i restaurants de la comarca.

Millorar els serveis a les zones rurals

- S'identifica una mancança en relació als serveis a les zones rurals.

“Estan fatal, no hi ha serveis mèdics pràcticament, el transport públic també està molt malament. És un problema realment greu”.

2.3.3. Reptes de suport

Potenciar el paper de l'administració local en el suport a la pagesia

- En relació al paper de l'administració local, no s'identifica cap feina o tasca més que els podria ajudar.

Crear la figura del “dinamitzador del relleu generacional”

- No hi ha argumentació

Ampliar la formació i l'assessorament per a models de venda de proximitat

- Aquest tema es vincula a la necessitat de formació en temes de màrqueting. Creuen que necessiten ajuda en aquest camp. Des de l'administració es fan cursos molt repetitius i tot i oferir cursos de màrqueting en molts casos no es coneixen.

“En Màrqueting som tots una mica autodidactes, surts i vas a vendre.”

“Fas el que pots, et donen un cop de mà per aquí, l'altre per allà però per sortir al , mercat has de tenir coneixements.”

2.3.4. Reptes socials

Assolir empreses agràries viables econòmicament i socialment

- S'identifica una necessitat per fer un bon pla d'empresa que dimensioni bé el negoci.

“Cal dimensionar bé l'empresa, l'expansió a vegades és el desastre, per tant, cal personal que entengui i et pugui dimensionar bé la teva empresa.”

- El preu de la matèria prima que rep el productor és el graó que fa trontollar tota la resta.

“Si canviés el preu del producte tot seria molt diferent.”

- Una altra problemàtica que fa baixar el preu, és el raïm que entra d'altres zones a preu molt baix.

“Hi ha molta producció, ja hi ha prou raïm, no cal que entri raïm d'Aragó a la comarca.”

“Si s'evités “l'entrada” de raïm de fora la comarca, el preu pujaria. L'administració ho hauria d'evitar, controlar aquesta situació.”

Fomentar el relleu de pagesia nouvinguda en explotacions agràries actives

- No es veu viabilitat de relleu generacional, en 5-10 anys hi haurà un greu problema de falta d'agricultors a la comarca.
- Es difícil assegurar el preu sobretot pel cost, si pugés el preu del producte segurament el resultat seria diferent i hi hauria més incorporacions de joves.
- Un problema que detecten es la instal·lació del reg, ha arribat molt tard.

“Quina edat té la gent de la comarca per escampar el reg ara? Però això millora en gran mesura la viabilitat de l'empresa.”

Enfortir el paper estratègic de la dona pagesa

- S'argumenta que algunes incorporacions de dones al sector agrari, no han estat “reals”.

“Moltes de les incorporacions femenines van ser fictícies, les dones segueixen estan a casa o treballant fora, van cobrar la subvenció i la seva parella es va beneficiar.”

- En la part de venda al públic (per exemple en cellers), si que es nota més presència femenina.
- Una de les dones participants argumenta que el sector és molt “masculí” i que moltes vegades les dones se senten fora de lloc.

“Jo sóc d'aquelles dones que volen canviar la situació però en molts casos vas a reunions que estan plenes d'homes i no et fan cas, no sé si per ser dona o perquè no et coneixen.”

Sensibilitzar la població del paper imprescindible de la pagesia

- No hi ha argumentació

3. Resultats per àmbits

3.1.1. Territorials

Preservar el sòl agrari per a la pagesia

- La terra més productiva i intensiva està tota ocupada i és molt difícil pels joves competir per accedir-hi.
- La terra menys productiva i allunyada s'abandona, amb les problemàtiques ambientals que suposa.
- Necessitat "d'endreçar" el tema de les terres.
- Les noves generacions, tant de pagesia tradicional com de nouvinguda, tenen molt difícil l'accés a la terra, sobretot perquè no poden competir per preus que paguen altres agents com empreses molt més capitalitzades (integradores, multinacionals, etc).
- Els de Plans dejeccions ramaderes són un element de distorsió del mercat de la terra. S'identifiquen conflictes per la terra i descoordinació entre pagesos.

Vetllar per la convivència de diferents activitats en el mateix espai

- El sector agrari i turístic (motoristes, boletaires, famílies urbanes, etc) entre en conflicte en molts espais agraris.
- No s'identifica un conflicte greu entre el sector convencional i l'ecològic.

Promocionar el territori per dinamitzar l'activitat al món rural

- Necessitat de donar una visió real, amable i constructiva del món rural a l'urbà.
- Vendre de manera col·lectiva els productes del territori.
- Sensibilitzar la població del valor de comprar producte de la pagesia.

Millorar els serveis a les zones rurals

- Internet encara és una mancança a algunes zones rurals.
- Manca de serveis escolars, mèdics, transport, etc.
- Accés de carreteres a l'hivern en les zones de muntanya.

3.1.2. De suport

Potenciar el paper de l'administració local en el suport a la pagesia

- L'Ajuntament és una administració més que moltes vegades complica els tràmits burocràtics. Hi ha ajuntaments que són molt "lents".
- Els ajuntaments es podrien implicar més en el suport a la pagesia
 - Arreglar camins
 - Internet
 - Agilitzar tràmits
 - Foment producte local

Crear la figura del "dinamitzador del relleu generacional"

- Necessitat de persona de referència abans i després del període de formació vinculada a l'ajut.
- Suport més integral per pagesia nouvinguda.
- Necessitat d'una persona que intervingui en els temes d'accés a la terra.

Ampliar la formació i l'assessorament per a models de venda de proximitat

- Per a les noves generacions que aposten pel producte local és necessària formació a la mida de les seves necessitats.
- S'identifica una necessitat de formació per a persones treballadores en tots els àmbits de l'empresa agrària.

3.1.3. Socials

Assolir empreses agràries viables econòmicament i socialment

- En relació a la viabilitat econòmica, no es coneixen els costos de producció i hi ha molta dificultat per vendre "bé" el producte.
- S'argumenta que si "el preu fos un altre", ja hi haurien més joves animats.
- En relació al nombre de joves pagesos i l'envelliment de la població agrària, es coincideix a valorar una davallada alarmant dels joves.

Fomentar el relleu de pagesia nouvinguda en explotacions agràries actives

- Una manera de que una persona nouvinguda s'incorpori a una empresa viable és el model de Reempresa pagesa. La qüestió és com es poden traspasar a les noves generacions: terra, maquinària, instal·lacions, coneixement, xarxa comercial, etc.

- Valoració pessimista de les incorporacions de persones nouvingudes. Varia en funció del sector productiu, però es considera gairebé impossible.
- Es percep desconfiança de la pagesia tradicional vers la nouvinguda. Són les dones les que es mostren més integradores.

Enfortir el paper estratègic de la dona pagesa

- Aprofitar les noves generacions per dinamitzar l'explotació agrària familiar amb una mirada més femenina.
- De dones si que n'hi ha, però no es veuen.
- Quan hi ha dones es fomenta la diversificació (producte agroalimentari i producte agroturístic)
- S'argumenta que hi ha incorporacions "fictícies" de dones amb l'ajut de primera instal·lació del DARP.

Sensibilitzar la població del paper imprescindible de la pagesia

- Necessitat de fer pedagogia del que significa ser pagès i produir aliments.
- Cada vegada hi ha població més urbana que desconeix el món rural i agrari, fet que fa necessari la part de sensibilització.
- També cal fer pedagogia sobre el producte local i la pagesia a la població rural, que també està cada vegada més desconnectada de l'agrari.

4. Conclusions

- La resposta ha estat positiva a les tres comarques on s’han portat a terme els tallers, ja que la participació ha estat de 10 persones a l’Alt Urgell, 13 persones a la Noguera i 12 persones a la Terra Alta.
- Els tallers AGRO-LEADER han servit per contrastar els resultats de l’estudi “Joves al camp. Estudi quantitatiu i qualitatiu de les incorporacions al sector agrari a Catalunya a partir de la mesura 112 del PDR 2007-2014”.
- Els objectius dels tallers han estat assolits en tant que, s’ha donat a conèixer l’estudi i les propostes que se’n deriven, s’han compartit les experiències de joves incorporats en un format grupal i s’ha implicat els joves en la concreció de mesures dels diferents reptes.
- Al mateix temps, cal tenir present que el treball que s’ha portat a terme a cada comarca ha posat sobre la taula quina és la realitat a cada territori i com es perceben els temes plantejats a l’estudi; i que la dinàmica preparada ha estat més enfocada a treure informació de contrast en relació a les temàtiques de l’estudi, i no tant a proposar solucions creatives a les problemàtiques dels i les joves.
- Es proposa que es pugui realitzar en una segona fase, una dinàmica de taller enfocada a la proposta de solucions creatives als reptes plantejats.
- D’altra banda, un resultat rellevant dels tallers és que la major part dels joves no es coneixen entre ells. Són de sectors diferents i d’anys d’incorporació diferents, i això implica que no coincideixin. En el cas de l’Alt Urgell sorgeix la proposta de continuar amb les trobades.
- Els 3 temes més reiteratius són:
 - *Accés a la terra*: tant per nova incorporació com per redimensionament de l’empresa existent.
 - *Preu i venda de producte*: quan val el que produeixo i a on ho veng.
 - *Valoració de pagesia*: visió de la població urbana i de la rural no pagesa
- En relació al relleu generacional, malgrat hi ha consens en la necessitat de que hi hagi més persones treballant la terra, s’identifica un fort recel per part de la pagesia tradicional a les persones nouvingudes, tant perquè rebin més ajuts i llavors entrin en competència amb els que ja estan instal·lats, com perquè entrin en competència amb altres temes com terra, aigua, etc.

“Mirar molt bé abans de donar un ajut, a qui se li dona i com se li dona, perquè a lo millor algú del terreny continuarà i l’altre rebrà l’ajut, estarà el temps que s’hagi d’estar i abandonarà.”