

**AGRO-LEADER: Tallers d'intercanvi entre joves agricultors i
agricultores de les comarques del Pallars Sobirà, el Ripollès, el
Solsonès i l'Urgell i el Pla d'Urgell**

ConSORCI GAL Alt Urgell-Cerdanya

Desembre 2019

mm
neus monllor

Índex

1.	Descripció de l'actuació.....	2
1.1.	Objectius	2
1.2.	Metodologia.....	2
2.	Resultats per comarca	3
2.1.	Pallars Sobirà	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.	Ripollès	8
2.2.1.	Dades generals.....	8
2.2.2.	Reptes territorials.....	9
2.2.3.	Reptes de suport	9
2.2.4.	Reptes socials	9
2.3.	Solsonès	11
2.3.1.	Dades generals.....	11
2.3.2.	Reptes territorials.....	12
2.3.3.	Reptes de suport	13
2.3.4.	Reptes socials	14
2.4.	Pla d'Urgell i Urgell.....	16
2.4.1.	Dades generals.....	16
2.4.2.	Reptes territorials.....	17
2.4.3.	Reptes de suport	18
2.4.4.	Reptes socials	19
3.	Resultats per àmbits	21
3.1.1.	Territorials.....	21
3.1.2.	De suport	22
3.1.3.	Socials	23
4.	Conclusions.....	24

1. Descripció de l'actuació

1.1. Objectius

L'objectiu general de l'actuació és fomentar l'intercanvi d'experiències entre joves incorporats al sector agrari en els darrers 10 anys. Aquesta actuació s'emmarca en la diagnosi "Joves al camp"¹, que es va realitzar l'any 2016 a Catalunya.

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. Metodologia

El grup coordinador organitza la realització de tallers d'intercanvi d'experiències entre els i les joves incorporats al sector agrari dels territoris del treball de camp de la diagnosi de l'estudi "Joves al camp": Pallars Sobirà, el Ripollès, el Solsonès i l'Urgell i el Pla d'Urgell.

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

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 incorporades amb l'ajut del DARP en els darrers 10 anys.
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.

S'han realitzat 4 tallers a Sort (Pallars Sobirà), a Ripoll (Ripollès), a Solsona (Solsonès) i a Tàrrrega (Urgell i Alt Urgell). Els resultats del procés se sintetitzen en aquest informe.

¹ Veure: <http://www.odisseujove.cat/joves-al-camp/>

2. Resultats per comarca

2.1. Pallars Sobirà

2.1.1. Dades generals

Agro-Leader Pallars Sobirà	
Lloc	Oficina de Turisme del Consell Comarcal del Pallars Sobirà
Data	24 d'octubre de 2019
Hora	11:30h-13.30h
Persones assistents	
Anna Plana Verdaguer	Jove ramader 2013
Carlos Riu Menesos	Jove ramader 2015
Montse Barado Riu	Jove ramader 2017
Edgar Espada i Figuerola	Jove ramader 2017
Carlos Rispa Bonell	Jove ramader 2017
Ana Azor Alcaide	Jove ramader 2018
Margarita Hernan Aregui	ConSORCI Leader Pirineu Occidental
Manel Torres Coronas	DARP Pallars Sobirà
Olga Samper Lladós	Escola Agrària Pallars

2.1.2. Reptes territorials

Preservar el sòl agrari per a la pagesia

- Dificultat d'accés a la terra, sobretot a la terra de qualitat per part de la pagesia nouvinguda. No hi ha terra disponible i de qualitat per a començar una explotació agrària des de zero.
- Identificació d'una "guerra de preus", augment de l'especulació del preu de la terra.

"S'estan pagant bogeries per la terra"

- Tot i així, existeix gent que té un cert sentiment cap a les terres i no vol deixar-les a mans de qualsevol, vol a una persona que li asseguri que la mantindrà en bon estat.

"El repartiment de la terra és molt difícil perquè al final cadascú li lloga a qui vol"

- L'administració podria jugar un paper decisor en la gestió i ús de la terra.
- Monopoli de la terra, agreujat per la desaparició de la figura de la pagesia.

"La terra ja està tota repartida"

Vetllar per la convivència de diferents activitats en el mateix espai

- Problemàtica en augment al voltant de certes activitats com boletaires, excursionistes, motoristes, etc. Problemàtica per com es realitzen les activitats com a tal, no pel fet de que s'hi practiquin.

"Falta respecte, que passin no és el problema"

- Manca de respecte per part de la població.

"Ens pinten com terroristes"

- Necessitat de conscienciar, inculcar respecte, educació i sentit comú.

"Cada cop estem més separats els rurals i els urbans"

- Desconnexió per part de la població no rural, inclòs d'aquells propis habitants del poble que van marxar a la ciutat i ara tornen.

"Tenim conflicte amb la gent que era d'aquí, va marxar i ara torna i no volen veure ni vaques, ni ovelles..."

- Per lligar el turisme i el món rural, cal que els productes locals apareguin a les cartes dels restaurants de la zona.

Promocionar el territori per dinamitzar l'activitat al món rural

- L'estructura comercial dificulta la promoció del territori.
- Manca de complicitat entre els propis agents de la comarca. Dificultat d'introduir el producte local en els negocis de la comarca.

“Cal mes consciència, tant del restaurador com de la persona que va al restaurant. Cal que ens interessem per saber d'on ve allò que mengem”.

- Comarca relacionada amb aspectes positius que caldria potenciar, poques iniciatives dins la comarca.

“Falta compromís de la gent”

- Dificultat de produir i comercialitzar: una possible solució seria associar-se.

Millorar els serveis a les zones rurals

- Vies de comunicacions molt precàries
- Problemàtica entorn a la connexió a internet.

2.1.3. Reptes de suport

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

- Cal agilitzar l'administració, sobretot pel que fa als tràmits i “paperassa”.

“És cert que hi ha ajuntaments molt petits i amb poca capacitat, però tot i així, caldria agilitzar els processos”.

“Els ajuntaments poden ser petits o grans però la gent ha de ser competent”

- Identificació de mancances en el procés d'assessorament i acompanyament en la incorporació. De vegades les persones que hi donen suport no saben resoldre. Hi ha molts aspectes que s'escapen del seu àmbit de coneixement, ja que el món de la pagesia és molt transversal.

Crear la figura del “dinamitzador del relleu generacional”

- Necessitat de continuar amb el seguiment i l'assessorament per part de l'administració passat els 5 anys que dura la incorporació.

“No s'hauria de acabar tot en els 5 anys de la incorporació, caldria més continuïtat. Seguim sent joves. Passats als 5 anys encara ens sentim perduts i sols”.

- S'identifica com a necessària una persona que donés continuïtat al projecte d'una manera més individualitzada i transversal.

“La pagesia es una disciplina transversal, has de ser advocat, veterinari, tenir habilitats socials, has de saber de tot”

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

- Dificultat de realitzar la producció i la comercialització a l'hora. S'identifica una voluntat de fer-ho, però moltes dificultats per portar-ho a terme.
- Infraestructures comunes com a solució per la venda directa. Es considera que seria una molt bona solució, però manca estratègia conjunta.
- Manca de producte local al món de la restauració.

“Per mi el Pallars, és consumir d'aquí”.

2.1.4. Reptes socials

Assolir empreses agràries viables econòmicament i socialment

- Constatació de que associar-se augmentaria el nivell de vida i disminuiria costos. Però no s'identifica un projecte conjunt de la pagesia del territori.
- Per augmentar el valor dels productes, cal conscienciar sobre el paper de la pagesia i la importància d'aquesta entre la població

“Cada cop la gent té més clar que som el que mengem, però va molt entre allò que pensem i el que realment fem”

Enfortir el paper estratègic de la dona pagesa

- El món de la pagesia és molt complicat i per a una dona encara més

“Costa molt ser pagesa i mare a l'hora, econòmicament sobretot”.

Sensibilitzar la població del paper imprescindible de la pagesia

- És clau la sensibilització al voltant de la pagesia, ja sigui per augmentar el valor del producte com per millorar la convivència entre el món rural i urbà.
- Necessitat de sensibilitzar a escala comarcal i global.
- Sensació de que la informació corre de manera molt ràpida i no es corrobora. Certes tendències en contra de la pagesia amb molt de ressò tant a internet com a la televisió.

2.2. Ripollès

2.2.1. Dades generals

Agro-Leader Ripollès	
Lloc	Agencia de Desenvolupament del Ripollès
Data	14 de novembre de 2019
Hora	15:00h-17:00h
Persones assistents	
Montse Blancafort	Jove ramader 2013
Miquel Palomeras	Jove ramader 2011
Àngels Guiteras	Associació LEADER Ripollès Ges Bisaura
Joan Casas	DARP Ripollès
Guillem Oliveras	Tècnic agroalimentari Agència de Desenvolupament del Ripollès
Mariona Rota	Tècnica agroalimentari Agència de Desenvolupament del Ripollès

2.2.2. Reptes territorials

Vetllar per la convivència de diferents activitats en el mateix espai

- Convivència difícil, activitats molt “invasives” en el territori.
“Els pagesos comencen a estar farts de que se’ls hi envaeixi el territori”
- Falta consciència entre els visitants i els propis habitants.
- La comarca si que se’n beneficia (restaurants, hotels...) però el sector pagès no se sent repercutit positivament.
- Necessitat de pedagogia per als visitants, sobretot a aquells que venen de zones més urbanes.

Promocionar el territori per dinamitzar l’activitat al món rural

- La promoció és molt necessària i beneficiosa, caldria potenciar més el territori i els seus productes.
- Dificultat de promocionar nous productes, sobretot per la pròpia gent de la comarca.

“Jo ho miro des d’un punt de vista diferent, ja que no sóc filla de la comarca. Llavors al venir de fora veus coses que dius “ostres” amb les coses que tenen i lo que costa de potenciar-les.”

2.2.3. Reptes de suport

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

- Manca d’un bon acompanyament de l’administració durant tot el projecte i la incorporació. No només parlant de la formació sinó també d’un suport a qui dirigir-se quan sorgeixen dubtes i problemes específics.

2.2.4. Reptes socials

Enfortir el paper estratègic de la dona pagesa

- Constatació de diferents perfils de dones pageses i de les diferents necessitats que aquestes temen, en funció de si són novingudes o tradicionals.
- Aportació de la dona molt valuosa en les empreses familiars ja creades. S’identifiquen experiències on la dona jove és un pilar per la dinamització de l’empresa agrària.

- Valoració en positiu per poder compaginar la feina al camp amb la maternitat i la vida familiar.

Sensibilitzar la població del paper imprescindible de la pagesia

- Falta de consciència i sensibilització a la població.
- Pedagogia del paper de la pagesia com a eina per augmentar el valor del producte.
- Sensibilització com a solució a la incompatibilitat entre “el món rural i urbà”

2.3. Solsonès

2.3.1. Dades generals

Agro-Leader Solsonès	
Lloc	Escola Agrària del Solsonès
Data	19 de novembre de 2019
Hora	10.30h-12.30h
Persones assistents	
Oriol Blanco Vilallonga	Jove ramader 2015
Jaume Nieto Utrera	Jove ramader 2016
Candi Viladrich Cardona	Jove ramader 2017
Jordi Vilalta	Consorci Leader de la Catalunya Central
Elisabeth Brualla	DARP Solsonès

2.3.2. Reptes territorials

Preservar el sòl agrari per a la pagesia

- Dificultat d'accés a la terra de qualitat, sobretot pels nouvinguts.
“A la zona més muntanyosa el tema de terres és un problema important perquè hi ha poca i els propietaris no estan allà amb la voluntat d'ajudar si no ets de la zona.”
- Monopoli de la terra, empreses que acaparen gran part del territori. Preu de la terra cada cop més inaccessible.
“Hi ha certs tipus de propietaris que cada cop s'estan fent més grossos (...) estan absorbint els petits i qui adquireix això es troba amb una propietat molt gran i amb suficients recursos.”
- Necessitat de crear un banc de terres.
- Problemàtica amb les dejeccions, en certa part lligada al turisme provocant incompatibilitat d'activitats.
- Desaparició de la ramaderia extensiva, falta del “pastor contractat”.
“Pastors pròpiament a la comarca del Solsonès no n'hi ha. Hi ha la gent té el seu ramat i porta el seu ramat. No hi ha gent contractada per a fer de pastor.”

Vetllar per la convivència de diferents activitats en el mateix espai

- Convivència difícil, normatives molt encarades al turisme.
“Es crea una paradoxa en la que els pagesos no poden avocar dejeccions en caps de setmana per a no molestar els visitants però aquests si deixen les seves deixalles.”
“És de sentit comú si hi ha una valla tancada i vols passar, deixa-la tancada. La gent fora de casa fa el que no fa a casa...”
- Privatització de boscos a la comarca.
“Un altre problema que hi ha són els boscos. Com mantenim els boscos i quines ajudes ens donen per a poder mantenir aquests boscos.”
- Es proposa incentivar la creació de cooperatives per a lluitar en un mateix sentit a favor de la convivència entre diferents activitats dins del territori.

Promocionar el territori per dinamitzar l'activitat al món rural

- Debat sobre si és dinamitzar, culturitzar i/o promocionar el territori el fet de promoure programes com “Benvinguts a pagès” proposades per l'administració i si aquestes mesures són suficients.
- S'emfatitza la idea del cooperativisme per dinamitzar el territori, unir esforços cap a una única direcció.

“Els propietaris tenim un problema molt gran (...) de fer la lluita individual (...) i s'hauria d'incentivar fer cooperatives de propietaris i que es pugui lluitar en un mateix sentit.”

2.3.3. Reptes de suport

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

- Debat sobre si els ajuts estan enfocats correctament. Es considera baixa l'eficàcia en referència a la inversió de diners públics per a la pagesia.
- En molts casos els Ajuntaments no tenen la suficient autonomia com per donar suport a l'activitat agrària.

“Els ajuntaments tenen les mans lligades, la normativa ve de Barcelona”

“Tot enfocat cap a la gran producció i no a la petita.”

- Reclamen més suport per la comercialització del productes, sobretot per l'excedent.

“Seria bona idea si jo tinc un hort que em sobren tomàquets i a ell li sobren albergínies si tu tens una cooperativa que hi pots deixar perquè el venguin a algú altre o pots agafar producte d'algú altre.”

- Necessitat d'una normativa adequada al territori.

“A vegades fem les normes per a tots iguals i has de tenir en compte que tot el territori no és igual.”

Crear la figura del “dinamitzador del relleu generacional”

- Necessitat d'un tècnic de referència per orientar en certs temes específics. Es considera que actualment existeix un hermetisme entre pagesos per la por a que el pagès del costat produeixi més i millor.

“El poder tenir un tècnic de referència que ve i t’assessora al camp i et diu si això ho has fet bé, jo aniria per aquí, aniria per allà tens una visió que moltes vegades en el sector de pagès hi ha aquest hermetisme de jo no li ensenyo quina llavor sembro al pagès de la vora a veure si collirà més que jo.”

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

- Calen més eines pels models de proximitat amb una part vinculada a la normativa sanitària.

2.3.4. Reptes socials

Assolir empreses agràries viables econòmicament i socialment

- Necessitat de comercialitzar el producte excedent.
- Dificultats tant a nivell productiu com per la venda de producte.

“Els pagesos cada cop cobrem menys i tenim més superfície. Els números costen molt”

- Inversions per part de l’administració no sempre efectives.
- Sensibilització a la població per poder donar el valor real al producte.

Fomentar el relleu de pagesia nouvinguda en explotacions agràries actives

- Caldria diferenciar els ajuts entre la pagesia nouvinguda i la tradicional, donar més suport a aquells nouvinguts ja que tenen més dificultats.
- Dificultat d’iniciar-se en el sector per la gran inversió inicial i per l’accés de la terra.
- Els coneixements que no s’hereten són importants. Realment s’aprèn amb assaig i error.

“Els que no venim de família pagesa hi ha una cosa que tampoc heretem i es coneixements. (...) Aprenem una petita part als cursos però hi ha moltes coses que no i t'estavelles.”

- Es donen coneixements però no la base pràctica en la que es fonamenten.

“Quan vaig arribar hi ha una cosa que n'has sentit a parlar però no has patit mai que es una certa fòbia a la gent de fora”

“Si competeixes amb un autòcton, primer s'hi van amb l'autòcton encara que estigui pitjor format.”

Enfortir el paper estratègic de la dona pagesa

- Invisibilització de la figura de la dona.

“Dones pageses hi ha hagut sempre. Això es un tema de visibilització de la dona pagesa. Fan la mateixa feina que la part masculina de l'explotació.”

- Creença generalitzada que l'home és el que està al capdavant de l'explotació.
- Necessitat de valoritzar el paper de la dona.
- Es proposa que a òrgans de govern, associacions, cooperatives existeixi paritat.

Sensibilitzar la població del paper imprescindible de la pagesia

- És bàsic sensibilitzar a la població del paper imprescindible de la pagesia.
- Cal fer entendre que el preu del producte hauria de ser real al cost d'elaborar-lo

“La gent no sap el cost del producte. És més fàcil i més econòmic comprar a França o allà on sigui i portar-lo cap a aquí que no consumir producte local.”

- És important educar a les persones sobre el camp.

2.4. Pla d'Urgell i Urgell

2.4.1. Dades generals

Agro-Leader Pla d'Urgell i Urgell	
Lloc	Escola Agrària de Tàrrega
Data	19 de novembre de 2019
Hora	18.00h-20.00h
Persones assistents	
Andrea Sarri	Jove ramader 2015
Josep M^a Brufau Medina	Jove ramader 2016
Marc Saladrigues Roselló	Jove ramader 2017
Gerard Pedrós Pujades	Jove ramader 2019
Mònica Benet Roca	Jove ramader 2020
Patricia Valencia Cots	Associació Leader de Ponent
Mireia Piñol	Escola Agrària de Tàrrega
Ramon Quadros Claria	Escola Agrària de Tàrrega

2.4.2. Reptes territorials

Preservar el sòl agrari per a la pagesia

- Es constata que a zones vulnerables és difícil ampliar les explotacions ramaderes.
- Preu compravenda va lligada a la qualitat de la terra. Terra més barata però menys productiva.

“En aquestes terres menys productives les grans empreses no poden treure tant de rendiment, per tant, menys presència de monopolis”.

- En relació a la pagesia novinguda, es detecta una alta dificultat d'accés a la terra, pel preu i per la qualitat.
- En relació a l'accés a la terra, en general, es detecta una baixa oferta i una alta demanda.
- La terra està molt vinculada a l'aigua, el preu de l'aigua és un condicionant del preu de la terra.
- Augment de finques abandonades, en alguns casos per conflictes familiars entre els propietaris hereus. En d'altres per la poca productivitat i/o aïllament.

Vetllar per la convivència de diferents activitats en el mateix espai

- Zona poc afectada pel turisme, no es detecten conflictes envers el món del turisme i l'esport.
- En canvi, greu conflicte amb la caça
“Tenim pocs caçadors i poc eficients”

Promocionar el territori per dinamitzar l'activitat al món rural

- Existeix la promoció del territori però no sempre es realitza de la manera eficient.
- Dificultat d'introduir el producte local a la venda, principalment l'ecològic.

“Aquí juga la consciència de la gent, independentment del poder adquisitiu que tingui”.

- Poca consciència per part del consumidor. El consumidor no és conscient que existeix darrera d'aquest producte.

“No hi ha consciència del que mengem realment”

“El mercat està ple de parades i la gent mira el preu”.

“Potser no hi ha suficients consumidors que acabin de valorar realment el producte”

- Promocionar el territori per tal de realitzar venda directa i, per tant, abaratir costos.

“Qui fa pujar el preu són els intermediaris”

- Mercat ecològic emergent, malgrat el desconeixement a fer el canvi de convencional a ecològic.

“No sempre perquè sigui ecològic és millor, és un gran pas comprar un enciam al pagès mateix tot i ser convencional, que comprar al supermercat un enciam ecològic.”

Millorar els serveis a les zones rurals

- S'identifica una mancança en certs sistemes educatius.
- Diferència entre les zones de les mateixa comarca, no tots els punts tenen la mateixa facilitat de serveis.
- Creixement dels pobles cap a les vies de comunicació.

2.4.3. Reptes de suport

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

- Necessitat d'augmentar el suport durant la incorporació de les persones joves. Sorgeixen temes que no resol ningun tècnic.
- Es proposa que l'administració elabori una guia específica d'incorporació a la pagesia.
- S'identifica que el suport actual no és eficaç, ja que existeixen temes més específics que l'administració no domina.
- Alguns dels joves paguen alguna figura externa que realitzi certs tràmits i resolgui certes qüestions que no poden fer-se amb el personal tècnic públic.

- Es proposa que el Consell Comarcal intervingui en l'elecció dels menjadors escolars per tal de que hi hagués presència de productes locals.

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

- S'identifica que el suport actual està molt centrat sobre el paper, caldria que l'assessorament fos des del camp.

2.4.4. Reptes socials

Assolir empreses agràries viables econòmicament i socialment

- Cooperació per tal d'abaratir costos i amortitzar abans la inversió.

“Poder compartir el temps per la comercialització. Que entre uns quants es dediquin a comercialitzar, compartir maquinària però també temps. Això milloraria la qualitat de vida.”

Fomentar el relleu de pagesia nouvinguda en explotacions agràries actives

- Dificultat extra per la pagesia nouvinguda pel desconeixement i la problemàtica d'accés a la terra.

“És inviable començar de zero amb únicament l'ajut. No hi ha temps ni diners”.

Enfortir el paper estratègic de la dona pagesa

- Invisibilització de les dones en el món rural

“És un tema cultural, les dones hi són però és un tema de visibilitat. No són visibles a entorns com a cooperatives. Hi ha moltes dones que porten explotacions, dones de tota la vida. Culturalment no és visible, no té la trobes en espais públics on es debat el futur de la pagesia.”

- L'home idealitzat com el que pren les decisions.

“L'home és la cara visible”

- La incorporació de la dona en la pagesia és mal vista, sobretot per aquelles filles de pagès.

“Com a filla culturalment també és difícil dir-li als teus pares que t’incorpores, està mal vista dins de la teva família també. Ho relacionen amb la maternitat... i els meus fills tenen pare!”

“Com a dona pagesa, et miren cada pas que fas”

Sensibilitzar la població del paper imprescindible de la pagesia

- Cal ensenyar a saber que estan menjant.

“Potser aquí si sabem d’on ve una tomata però també s’ha d’ensenyar el perquè s’ha de menjar aquesta tomata o no.”

- El paper de la pagesia cal que s’expliqui des de la base. No només parlem dels productes sinó de tots els serveis que realitzen.
- Generació de dubtes sobre si l’administració esta a favor o en contra del producte local.

“A les escoles s’està promocionant que els nens mengin fruita, jo treballo a un menjador escolar i els vaig renyar perquè veig descarregar el camió de pomes del gironès. Promocionar, vale! Però fer-ho bé, també. No cal portar productes de Girona si aquí en tenim.”

“És una escola verda però serveixen tomates xerris d’Andalusia envasats! Caldria disminuir els envasats i consumir local.”

“Com els hem d’ensenyar als nens que han de consumir producte local i de temporada si els hi porten tomates a ple hivern i els hi porten pomes de Girona a aquí? Això fa mal als pagesos.”

3. Resultats per àmbits

3.1.1. Territorials

Preservar el sòl agrari per a la pagesia

- La terra més productiva està tota ocupada i és molt difícil pels joves competir per accedir-hi, tant pel preu com per l'accessibilitat com a tal.
- Els joves pagesos tant tradicionals com nouvinguts, tenen molta dificultat d'accés a terres de qualitat per la guerra de preus en les que es troba la terra actualment.
- Hi ha un ascens de l'abandonament de terres en algunes parts del territori, sobretot les menys productives.
- L'administració podria jugar un paper decisor en la gestió i ús de la terra.
- Monopoli de la terra, agreujat per la desaparició de la figura de la pagesia.

Vetllar per la convivència de diferents activitats en el mateix espai

- Difícil convivència arrel de la falta de conscienciació entorn la figura de la pagesia i les seves externalitats.
- Necessitat de regulació de certes activitats com les turístiques o les esportives, que poden entrar en conflicte en determinats territoris.
- Poca sensibilitat per part de la població vers l'activitat productiva. Visió excessivament urbana.

Promocionar el territori per dinamitzar l'activitat al món rural

- Necessitat de crear consciència del que realment comporta la producció dels aliments que arriben a taula.
- Sensibilització com a solució a la incompatibilitat entre "el món rural i urbà".
- Dificultat d'introduir el producte local en la pròpia comarca (menjadors escolars, restaurants, hotels, etc.).
- Falta de complicitat entre els agents de la comarca.
- Venda directa i en cooperació, com a estratègia per abaratir costos.

Millorar els serveis a les zones rurals

- Problemàtica entorn de certs serveis com internet.
- Vies de comunicació molt precàries
- S'identifica una mancança en certs sistemes educatius

3.1.2. De suport

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

- Falta d'agilitat i facilitat per part de l'administració a l'hora de realitzar tràmits.
- Paper clau dels Ajuntaments entorn a la pagesia (elaboració d'una guia d'incorporació a la pagesia, fer pressió en el model d'elecció dels menjadors escolars, crear complicitat entre els agents de la comarca, etc.)
- Necessitat de més suport durant la incorporació i passats aquest procés.

Crear la figura del “dinamitzador del relleu generacional”

- Necessitat de persona que donés continuïtat al projecte d'una manera més individualitzada i transversal.
- Suport en les diferents fases el procés d'incorporació al sector agrari.

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

- Dificultat de realitzar venda directa, per la falta de temps i la poca viabilitat d'aquesta.
- Infraestructures comunes com a solució per la venda directa i per amortitzar la inversió.
- Creació d'estructures de col·laboració entre pagesia i altres actors de la cadena per facilitar la venda directa.

3.1.3. Socials

Assolir empreses agràries viables econòmicament i socialment

- La venda directa és una bona manera d'abaratir costos.
- Cooperació per tal d'abaratir costos i amortitzar abans de la inversió.
- Conscienciació i sensibilització del paper de la pagesia per tal d'augmentar el valor del producte.

Fomentar el relleu de pagesia nouvinguda en explotacions agràries actives

- Dificultat extra per la pagesia nouvinguda pel desconeixement del sector i la problemàtica d'accés a la terra.
- Necessitat d'enfocar d'una manera diferents els ajuts a la pagesia nouvinguda.

Enfortir el paper estratègic de la dona pagesa

- Invisibilització de les dones pageses en general.
- Estigma al voltant de la figura de la dona pagesa.
- Dificultat de compaginar ser autònoma (pagesa encara més) i la maternitat, al mateix temps que s'identifica la llibertat de gestió i horaris per poder dedicar-se a la criança.

Sensibilitzar la població del paper imprescindible de la pagesia

- Necessitat de fer pedagogia entorn la pagesia i les seves externalitats positives.
- Sensibilització des de la base i com a millora de la convivència entre "el món rural i urbà"
- L'Administració pública té un paper clau per aquesta sensibilització.

4. Conclusions

- La resposta ha estat diferent a les 4 comarques. Hi ha hagut dues on es considera que la resposta ha estat adequada: 6 persones (3 dones i 3 homes) al Pallars Sobirà i 5 persones (2 dones i 3 homes) al Pla d'Urgell i Urgell. N'hi hagut altres dues amb una participació més discreta: 3 persones (3 homes) al Solsonès i 2 persones al Ripollès (1 dona i 1 home).
- 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. Queda pendent un treball més dirigit a la cerca de solucions.
- Els 6 temes més reiteratius són:
 - **Accés i preu de la terra:** dificultat per part de les noves generacions d'accedir a terres de qualitat (Repte territorial).
 - **Conflicte amb activitats com el turisme o els esports de muntanya:** desconeixement per part de la població urbana sobre l'activitat agrària a la natura (Repte territorial).
 - **Figura de suport integral al procés d'incorporació:** necessitat de tenir una persona de referència al llarg del procés, fins i tot una vegada acabin els 5 anys de compromisos (Repte de suport).
 - **Implicació de l'administració local en els temes que afecten directament la pagesia:** tant per facilitar com per no obstaculitzar (Repte de suport).
 - **Preu i venda de producte:** dificultat per vendre directament i propostes de crear estructures de col·laboració per poder assumir la venda directa (Repte social).

- **Sensibilització vers la pagesia:** necessitat d'acostament de la mirada urbana a la rural, tant per valoració social com per compra de producte local (Repte social).

- Com a recomanació, per properes edicions, es proposa modificar la tipologia de taller i dirigir-lo més a la identificació de solucions i propostes per part de les persones joves incorporades. Es visualitza una dinàmica més llarga i ampla per tenir més temps per treballar. Amb aquesta orientació es poden programar menys tallers, però més intensius.