

AGRO-LEADER

Tallers d'intercanvi entre joves agricultors i agricultores

Associació per al Desenvolupament Rural Integral de la zona Nord-Oriental de Catalunya

ConSORCI per al Desenvolupament del Baix Ebre i Montsià

ConSORCI Leader de Desenvolupament Rural del Camp

ConSORCI GAL Alt Urgell-Cerdanya

Octubre 2021

mm
neus monllor

1.	Descripció de l'actuació.....	2
1.1.	Objectius	2
1.2.	Metodologia.....	2
2.	Resultats per comarca	4
2.1.	Comarques de Girona	4
2.1.1.	Dades generals.....	4
2.1.2.	Perfil de les persones participants	5
2.1.3.	Reptes territorials.....	5
2.1.4.	Reptes de suport	6
2.1.5.	Reptes socials	7
2.2.	Terres de l'Ebre.....	10
2.2.1.	Dades generals.....	10
2.2.3.	Reptes territorials.....	11
2.2.4.	Reptes de suport	12
2.2.5.	Reptes socials	12
2.3.	Camp de Tarragona	15
2.3.1.	Dades generals.....	15
2.3.3.	Reptes territorials.....	16
2.3.4.	Reptes de suport	18
2.3.5.	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.....	25

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

Des del Consorci GAL Alt Urgell – Cerdanya (CAUC) s'ha coordinat la realització dels tallers d'intercanvi d'experiències entre els i les joves incorporats al sector agrari. Per fer-ho s'han escollit tres zones d'estudi corresponen a l'àrea d'actuació de tres Grups d'Acció Local, que són els següents.

- **Associació per al Desenvolupament Rural Integral de la zona Nord-Oriental de Catalunya - ADRINOC:** comarques de la Garrotxa (tota la comarca), l'Alt Empordà (39 municipis), Osona (6 municipis), el Pla de l'Estany (1 municipi), la Selva (5 municipis) i el Gironès (3 municipis).
- **Consorci per al Desenvolupament del Baix Ebre i Montsià:** comarques del Baix Ebre i del Montsià.
- **Consorci Leader de Desenvolupament Rural del Camp:** comarques de l'Alt Camp, la Conca de Barberà, el Priorat i el Baix Camp.

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

La metodologia se sintetitza en les accions següents:

1. Coordinació entre tots els agents participants en cada taller: GAL, Oficina comarcal del DACC, Escola Agrària i empresa consultora.
2. Creació de la base de dades amb les persones que formin part dels tallers d'intercanvi, tenint en compte les persones incorporades amb de l'ajut de primera instal·lació de joves agricultors i agricultores del DACC, en els darrers 10 anys.
3. Convocatòria a les persones joves: 1) enviament de correu a totes les persones incorporades en els darrers 10 anys; 2) trucades per informar dels tallers.
4. Organització i dinamització dels tallers d'intercanvi en cada territori en base als reptes socials, territorials i de suport.
5. Elaboració d'una presentació interactiva, per recollir el perfil dels participants al taller i les tipologies d'explotacions.
6. Redacció d'un informe de síntesi amb els principals resultats obtinguts.

S'han realitzat tres tallers. El primer online a través de la plataforma Zoom, corresponent a les comarques gironines; el segon a Amposta (Terres de l'Ebre); i el tercer a Constantí (Camp de Tarragona). Els resultats del procés se sintetitzen en aquest informe.

2. Resultats per comarca

2.1. Comarques de Girona

2.1.1. Dades generals

Agro-Leader comarques de Girona	
Lloc	Online, plataforma Zoom
Data	18 d'octubre de 2021
Hora	18h-20h
Persones assistents	
David	Jove ramader 2016
Marc	Jove agricultor
Arnau Planas Suñer	Jove ramader 2021
Joves agricultors/es*	
Eva Murcia	Tècnica del GAL CAUC
Anna Molas	Tècnic del GAL ADRINOC
Jordi Terrades	Gerent GAL ADRINOC
Jordi Vergés	Cap d'oficina del DACC a l'Alt Empordà
Anna Pararols	Dinamitzadora DACC Serveis Territorials de Girona

**Degut a que aquest taller es va realitzar online, no es van poder recollir els noms de tres dels participants.*

2.1.2. Perfil de les persones participants

De les cinc persones participants el 75% són pagesia nouvinguda mentre que la són pagesia tradicionals, el 25%.

Una de les empreses agràries participants produeix horta que ven directament a restauració; una de ramaderia de porcí que està evolucionant a fer cycle tancat i produir ecològic, fan venta directa a la seva pròpia carnisseria; i per últim, una explotació ramadera de vaqui de carn, que està en el procés de produir la seva pròpia carn. Els altres joves no van participar activament en el taller i per tant, en manca la informació.

2.1.3. 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.

“L'accés a la terra és car i difícil”.

- Identificació d'una “guerra de preus”, augment de l'especulació del preu de la terra i dels habitatges rurals.

“Recuperar masos i terres abandonades pels pagesos i fer polítiques públiques per reduir els preus de les terres i habitatges”.

“La pressió urbanística, el preu desorbitat dels habitatges i de les terres, és el que a nosaltres ens està costant més”.

- L'administració podria jugar un paper decisor en la gestió i ús de la terra.

“Es podrien prioritzar les pastures de la zona per als ramaders i ramaderes de la mateixa població i no als de fora”

Vetllar per la convivència de diferents activitats en el mateix espai

- Necessitat de conscienciar a l'administració per a què doni més ajudes a les explotacions més petites.

“No podem demanar plans de millora per què les nostres necessitats no s'ajusten al que contempen aquests plans... fem servir eines més manuals que la resta d'explotacions hortícoles i són eines que no es tenen en compte en els plans de millora”.

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

“Nosaltres intentem vetllar per la convivència entre els productors de la zona, ja que hi conviuen activitats molt diverses”.

2.1.4. Reptes de suport

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

- S'identifica una necessitat de recolzar a la petita pagesia des de l'administració local, ja sigui en forma de subvencions, facilitant l'accés a la terra i a l'habitatge, o altres temes.

“Necessitat d'atorgar eines a les explotacions petites, ja sigui en forma de subvenció o acompanyament per assegurar-ne la viabilitat... es subvencionen les grans explotacions per què són les que donen diners...”

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.

“L'ajut no és suficient s'hauria d'aprofundir més en l'assessorament tècnic després dels compromisos”,

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

“Assessorament personalitzat i gratuït”,

“Cursos en fem molts, però a l'hora de començar sempre surten molts dubtes i estaria bé tenir algú per poder fer-les-hi”,

- Manca d'assessorament personalitzat i d'una figura a la que el jove agricultor pugui recórrer quan apareixen dubtes.

“Un assessorament personalitzat de suport en temes importants per a la gestió i la viabilitat de l'empresa”.

“Quan comences et sents sol... ens haurien d'ajudar al menys quan arranquem”.

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

- Dificultat de comercialització i necessitat de formació en temes de màrqueting del producte i comunicació, i també sobre aspectes tècnics agrícoles.

“Més assessorament i formació tècnica agrícola, o assessorament en general seria una de les claus, i també en temes de màrqueting, comunicació, etc.”

2.1.5. Reptes socials

Assolir empreses agràries viables econòmicament i socialment

- Constatació de que associar-se augmentaria el nivell de vida i disminuiria costos per als pagesos. Però no s'identifica un projecte conjunt de la pagesia del territori.

“El problema de comercialitzar nosaltres mateixos és la dificultat de competir amb el mercat i amb les dinàmiques de consum... quan ets un poble petit la única alternativa és la distribució i és complicat pels que ja ens dediquem a produir”.

- Per augmentar el valor dels productes, cal conscienciar sobre el paper de la pagesia i la importància d'aquesta entre la població, donant valor afegit als productes

“Tal i com està el preu de mercat del producte final, la única solució que creiem que tenim els pagesos és comercialitzar el propi producte a un preu just i donar-li el valor afegit”.

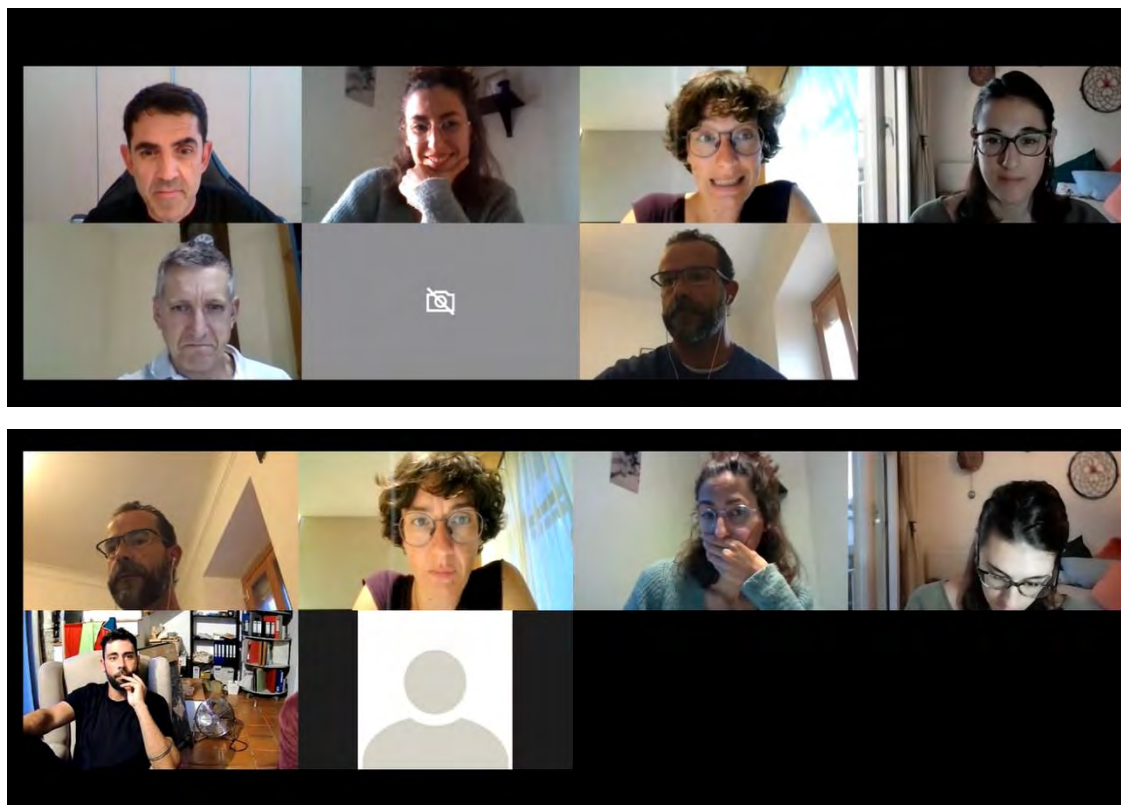
- Manca de formació i assessorament encarat exclusivament a la viabilitat econòmica, sobretot de les petites explotacions.

“Necessitats de més assessorament i durant més temps per assegurar la viabilitat de les explotacions, sobretot dels petits productors”.

Sensibilitzar la població del paper imprescindible de la pagesia

- Necessitat de sensibilitzar a escala comarcal i global, per tal de donar valor a la pagesia i aconseguir que les persones s'interessin per dedicar-s'hi.

“Si ens podem guanyar la vida dignament, com en altres sectors, aturarem a gent a les feines rurals”.



Imatge 1. Taller AGRO-LEADER online a través de la plataforma Zoom, comarques de Girona.

Quin d'aquests reptes TERRITORIALS es més urgent de resoldre a la teva zona?



Quin d'aquests reptes de SUPORT es més urgent de resoldre a la teva zona?



Quin d'aquests reptes SOCIALS es més urgent de resoldre a la teva zona?



Imatge 2. Resultats del Taller AGRO-LEADER online, comarques de Girona, a través de la plataforma Mentimeter. Priorització dels reptes per part de les persones participants.

2.2. Terres de l'Ebre

2.2.1. Dades generals

Agro-Leader Terres de l'Ebre	
Lloc	Escola Agrària d'Amposta
Data	21 d'octubre de 2021
Hora	11:00h-13:00h
Persones assistents	
Maria Adela Tomás Ferre	Jove agricultora 2015
Joel Miró Solà	Jove agricultor 2017
Nicolàs Gómez Ballesteros	Jove agricultor 2019
Joan Esteve Royo Fibla	Jove agricultor i ramader 2017
Lucía Zaragozá Carbó	Tutora d'incorporació de l'Escola Agrària d'Amposta
Rosa Isabel Arbó Pérez	Cap de l'Oficina Comarcal del Montsià
Santi Vidal Prades	Tècnic d'Oficina Comarcal del Montsià
Laura Pellicer	Grup LEADER Baix Ebre-Montsià

2.2.2. Perfil de les persones participants

Dels quatre joves agricultors i agricultores que van participar al taller, el 100% eren pagesos i pageses tradicionals amb un origen agrari, entre els participants hi havia una jove agricultora.

Pel que fa les explotacions, hi havia una explotació de cítrics i avellanes ecològiques, dues d'arròs, i una d'olives i pollastres, representat les tipologies majoritàries del territori.

2.2.3. Reptes territorials

Promocionar el territori per dinamitzar l'activitat al món rural

- Necessitat de crea una marca de territori, per promocionar el producte local.
“La pandèmia ens ha ajudat a promocionar el territori... encara que no ens repercuteix directament”.
- La visió del turisme es positiva encara que, es menciona la necessitat de millorar-ne la gestió per tal de beneficiar al sector agrari.
“Hauria d’haver turisme relacionat amb elements diferents al Delta de l’Ebre, com per exemple les oliveres mil·lenàries”.
“Actualment hi ha més turisme local, del mateix territori, derivat de la pandèmia”.

Millorar els serveis a les zones rurals

- Necessitat de millorar els serveis bàsics de les zones rurals, com els serveis sanitaris, així com les infraestructures de transport, com les carreteres i els camins i les infraestructures digitals i de comunicació.
“Tenim els pobles abandonats...les carreteres estan fatal”.
“L’hospital és una vergonya”.
“No tenim fibra òptica funcionem amb ADSL”.
“Els camins no tenen manteniment i amb l’últim aiguat s’ha perdut molta infraestructura”.

2.2.4. Reptes de suport

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

- Es percep l'Ajuntament com un agent amb capacitat de promocionar el territori i el producte local, i de donar suport als productors locals més petits.

“Els ajuntaments tenen més en compte el comerç i no pensen en el sector agrari... els grans productors dominen el mercat”.

“Podrien promocionar el producte local”.

“Es produeix el producte del nord de Catalunya perquè van tots a una, en canvi aquí hi ha molta individualitat i no es fa pinya entre els productors”.

Crear la figura del “dinamitzador del relleu generacional”

- S'identifica una manca de professionalitat per part de les entitats col·laboradores.

“Necessitem algú que resolgui dubtes”.

“S'ha fiscalitzat molt l'assessorament des de les Oficines Comarcals, però la responsabilitat atorgada a les Entitats Col·laboradores pel DAAC dificulta el camí d'incorporació”.

“Falta d'especialització i formació dels tècnics de les entitats col·laboradores”.

- Valoració en positiu dels programes de mentoratge, concretament els de l'Associació de dones del món rural.

“Dintre de l'Associació de Dones del món rural l'assessorament funciona... potser caldria fer programes de mentoratge per als joves agricultors”.

2.2.5. Reptes socials

Assolir empreses agràries viables econòmicament i socialment

- Es constata la dificultat derivada de l'excessiva burocràcia de l'ajut de primera instal·lació de joves, així com l'augment dels requisits fitosanitaris i dels compromisos.

“L'oficina comarcal ha perdut la funció d'assessorament personalitzat que tenien inicialment”.

- S'identifica la necessitat de protegir el producte local per afavorir a la viabilitat de les empreses agràries.

“Per tal de fer les empreses viables s’hauria d’establir legislació per protegir el producte del propi territori, per assegurar la comercialització i així la viabilitat de l’explotació”

Fomentar el relleu de les persones novingudes en explotacions agràries actives

- Falta de recolzament als joves agricultors en el moment d’instal·lar-se per part de l’administració.

“Seria ideal que hi hagués un equip de funcionaris dels ajuntaments dedicats als assessorament de les joves incorporacions al sector agrari”.

Sensibilitzar la població del paper imprescindible de la pagesia

- Falta de consciència i sensibilització a la població.

“Cal empatia amb el sector agrari”.

- Sensibilització com a solució a la incompatibilitat entre “el món rural i urbà”

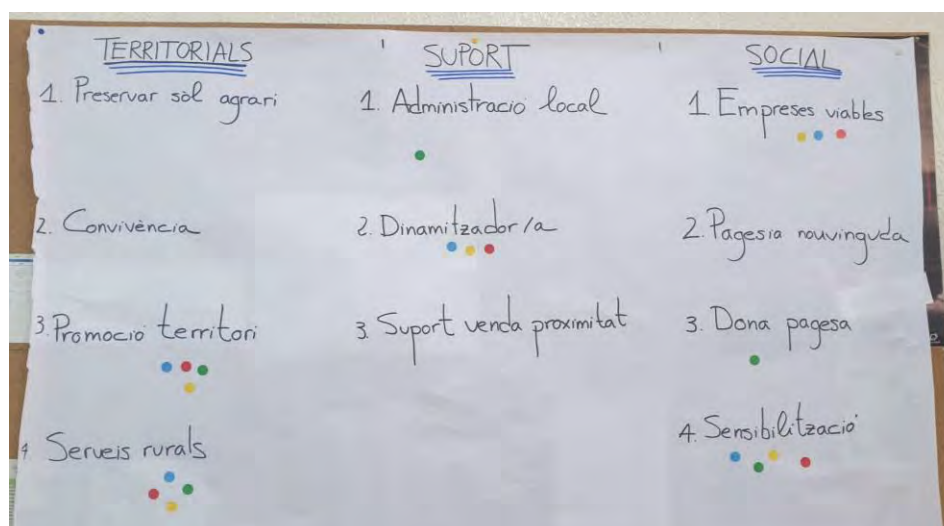
“Hi ha molta desconexió entre el món rural i el món urbà”



Imatge 3. Taller AGRO-LEADER a l'Escola Agrària d'Amposta.



Imatge 4. Participants AGRO-LEADER a l'Escola Agrària d'Amposta. A la dreta els joves agricultors i a l'esquerra els tècnics.



Imatge 5. Resultats del Taller AGRO-LEADER a Amposta. Priorització dels reptes per part de les persones participants.

2.3. Camp de Tarragona

2.3.1. Dades generals

Agro-Leader Camp de Tarragona	
Lloc	Escola Agrària Mas Bové (Constantí)
Data	21 d'octubre de 2021
Hora	18h-20h
Persones assistents	
Marc Rosell Remola	Jove agricultor
Jordi Sales Martori	Jove agricultor
Oriol Ferré Baldrich	Jove agricultor
Aran Reguant Jové	Jove agricultor
Gerard Vallverdú València	Jove ramader
Glòria Tibau	Cap de l'Oficina comarcal del Tarragonès
Yolanda Trilla	Tècnica de l'Oficina Comarcal del Tarragonès
Montserrat Martorell	Tutora d'incorporació
Anna Oró	Tutora d'incorporació
Albert Torredemer	Tutor d'incorporació
Jordi Canaldas	Director Escola Agrària Mas Bové
Xavier Masdeu	Grup LEADER del Camp

2.3.2. Perfil de les persones participants

Dels cinc joves agricultors i ramaders que van participar al taller el 60% eren pagesos tradicionals amb un origen agrari, mentre que el 40% restant eren pagesos nouvinguts.

Pel que fa les explotacions, hi havia una explotació de cereal convencional, una de vinya i olivera convencional, una de fruit sec convencional, una altra d'ametller ecològic i olivera convencional, representat les tipologies majoritàries del territori, i finalment una explotació ramadera d'equí.

2.3.3. Reptes territorials

Preservar el sòl agrari per a la pagesia

- Dificultat d'accés a la terra de qualitat, sobretot per part dels nouvinguts, motivat per la *financiarització* de la terra, i la gran inversió necessària per adquirir-la.

“Les grans energètiques s'aprofiten de la vulnerabilitat del sector agrari per instal·lar-se a les zones rurals, i ocupar zones on es podrien instal·lar nous agricultors”.

- Monopoli de la terra, empreses que acaparen gran part del territori. Preu de la terra cada cop més inaccessible.

“L'INCASOL, organisme públic, no dinamitza el sector agrari, sinó que compra la terra i especula per construir amb la intenció de generar benefici econòmic”.

- Protegir el sòl agrari, encara que no sigui de la més bona qualitat per impedir que les energètiques en facin ús.

“La norma diu que el sòl amb alt valor agrari no se li poden posar plaques, sota aquesta definició tota la terra de l'Alt Camp queda exclosa de protecció enfront les energètiques ja que no es un sòl molt rentable...és un tema molt complex i amb perspectiva de futur pel que fa la sobirania alimentària”.

Vetllar per la convivència de diferents activitats en el mateix espai

- Convivència difícil, normatives molt encarades al turisme i a facilitar d'implementació de grans indústries.

“Excessiva importància al sector turístic en zones rurals...no hi ha necessitat de promocionar el turisme”.

“A Montblanc des de que es va construir un polígon industrial, els pagesos van anar deixant la terra per dedicar-se a la indústria, es va tancar la cooperativa i la majoria de la terra ha passat a cereal, encara que no és una zona del tot adequada pel cereal”.

- S'identifica una mentalitat de ciutat dins dels pobles, fet que genera conflictes en la quotidianitat de ambdues tendències i maneres de fer.

“La tendència és que els pobles petits es converteixin en pobles dormitoris dels pobles més grans, i conviuen la mentalitat de ciutat dins del poble... hi ha poca consideració cap al sector agrari”

Promocionar el territori per dinamitzar l'activitat al món rural

- Necessitat de creació de més marques territorials.

“Totes les noves plantacions que he fet m'han queda fora del DO Cava, encara que dins de la Conca la majora del raïm va destinat a cava... això m'ha reduït molt els beneficis i m'ha dificultat molt la feina”.

- Valoració en positiu de que les persones amb segona residència s'hagin instal·lat al camp, ja que es una manera de reactivar l'economia de les zones rurals.

“La pandèmia ha provocat que les persones amb segona residència s'estiguin més temps al camp... encara que s'ha de considerar l'impacte de la mentalitat urbana al camp”.

Millorar els serveis de les zones rurals

- Problema de despoblament i de pèrdua de serveis bàsics a les zones rurals, com les escoles. S'identifiquen els serveis com un element bàsic per consolidar la població més jove.

“En dos anys perdrem l'escola, actualment només hi ha set alumnes que hi ha”.

“Si penso en els meus fills veig que hi ha serveis bàsics que tenen i que poden ser el motiu pel qual decideixin marxar del poble i no tornar”.

- Necessitat de dinamitzar les zones rurals de cara a la cultura i a l'oci, promocionant activitats lúdiques, per atraure a joves a viure al camp o que els que hi ha no se'n vagin.

“A la capital de comarca no hi ha cinema, si volen anar al teatre l'entrada és costosa... el jovent hauria de tenir opcions d'oci”.

2.3.4. Reptes de suport

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

- Els Consells Comarcals poden tenir la suficient autonomia com per donar suport a l'activitat agrària.

“Al Priorat es viu del sector agrari, i el Consell Comarcal respon a les necessitats del sector...encara que no tots els Consells Comarcals són iguals”

- Més suport per als ramaders, per els serveis ecosistèmics que donen i per els beneficis per els productors ecològics.

“Als ramaders no els hi surt a compte ser ecològics per què s'han de desplaçar molt per fer matar als animals, degut a la falta d'escorxadors... aquest fet fa que altres subsectors es vegin afectats com els productors ecològics d'ametlla, ja que els fems als quals poden accedir no són adequats per produccions ecològiques... és una roda”.

- Necessitat d'una normativa adequada al territori i adaptada a la realitat del territori, que detecti les mancances i proposi i executi solucions a nivell local però amb una visió integradora.

“Realització de Plecs de condicions no basats en el preu del producte, si no en la qualitat d'aquest, les condicions de producció i de distribució i comercialització”.

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.

“Cal que el dinamitzador del relleu generacional agrari s'hi dediqui de debò i al 100% del seu temps a ajudar a les joves incorporacions”.

- Necessitat de promoure la creació de xarxa entre els petits productors, per facilitar el comerç i la distribució del producte.

“Des dels Ajuntaments es poden donar les eines per a què els petits productors pugin treballar i comercialitzar col·lectivament”.

2.3.5. Reptes socials

Assolir empreses agràries viables econòmicament i socialment

- Necessitat de vendre el producte a nivell internacional per fer viables les empreses agràries, i el paper indispensable de les cooperatives per poder assolir els compromisos d'exportació per part dels petits productors.

“Si volem vendre ametlla a Alemanya, hem de firmar un contracte al maig que ens compromet a reunir una gran quantitat d'ametlla, i sols no podem fer-ho... aquí entra el paper de les cooperatives”.

- Sensibilització a la població per poder donar el valor real al producte; el preu del producte hauria de ser real al cost d'elaborar-lo.

“Estem acostumats a anar al supermercat i tenir-ho tot a l'abast, sense saber d'on ve, qui l'ha produït i com, etc.,... aquesta falta de sensibilització obliga al sector agrari a comercialitzar lluny d'on produeix”.

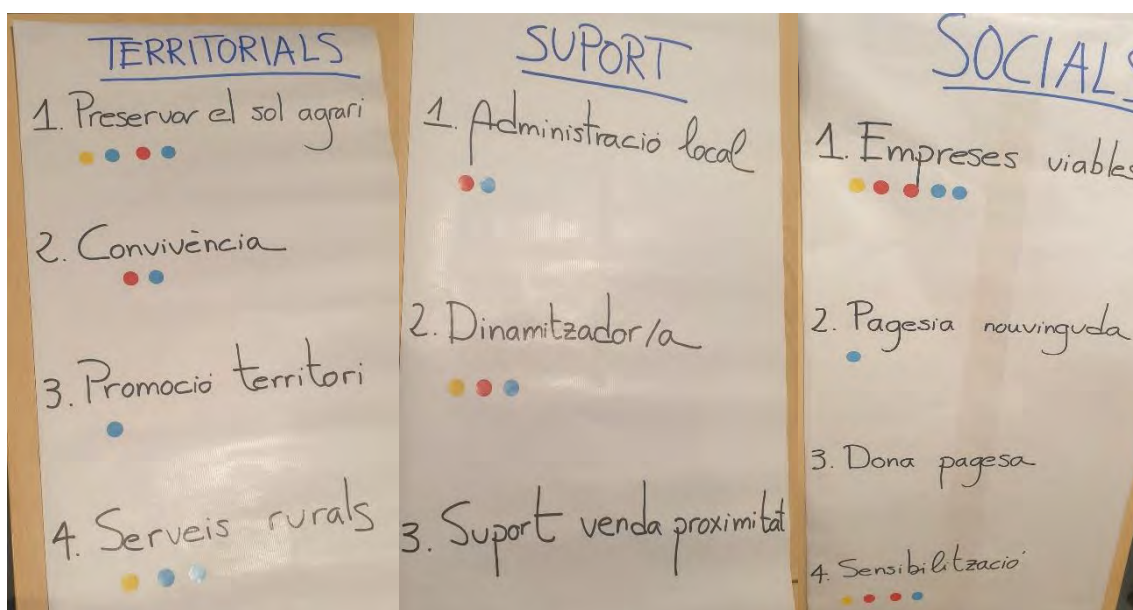
Sensibilitzar la població del paper imprescindible de la pagesia

- És important educar a les persones sobre el camp.

“Les queixes de les persones que venen de ciutat de vegades perjudiquen directament al sector agrari, com per exemple fent desplaçar la cooperativa a les afores del poble, encara que havia estat dintre del poble tota la vida”.



Imatge 6. Taller AGRO-LEADER a l'Escola Agrària Mas Bové de Constantí.



Imatge 7. Resultats del Taller AGRO-LEADER a Constantí. Priorització dels reptes per part dels participants.

3. Resultats per àmbits

3.1.1. 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.
- L'administració podria jugar un paper decisor en la gestió i ús de la terra.
- Necessitat de crea una marca de territori, per promocionar el producte local.
- La visió del truíisme es positiva encara que es menciona la necessitat de millorar-ne la gestió per tal de beneficiar al sector agrari.
- Dificultat d'accés a la terra de qualitat, sobretot per la pagesia nouvinguda, motivat per la *financiarització* de la terra.
- Monopoli de la terra, empreses que acaparen gran part del territori. Preu de la terra cada cop més inaccessible.
- Preservació del sòl agrari a través de protegir el sòl agrari, encara que no sigui de la més bona qualitat per impedir que les energètiques en facin ús.

Vetllar per la convivència de diferents activitats en el mateix espai

- Necessitat de conscienciar a l'administració per a què doni més ajudes a les explotacions més petites.
- Desconnexió per part de la població no rural, inclòs d'aquells propis habitants del poble que van marxar a la ciutat i ara tornen.
- Convivència difícil, normatives molt encarades al turisme i a facilitar d'implementació de grans indústries.
- S'identifica una mentalitat de ciutat dins dels pobles, fet que genera conflictes en la quotidianitat de ambdues tendències i maneres de fer.

Promocionar el territori per dinamitzar l'activitat al món rural

- Necessitat de creació de més marques territorials. Recentment hi ha hagut problemes relacionats amb la DO Cava i el raïm.
- Valoració en positiu de que les persones amb segona residència s'hagin instal·lat al camp, ja que es una manera de reactivar l'economia de les zones rurals.

Millorar els serveis a les zones rurals

- Necessitat de millorar els serveis bàsics de les zones rurals, com els serveis sanitaris, així com les infraestructures de transport, com les carreteres i els camins i les infraestructures digitals i de comunicació.
- Problema de despoblament i de pèrdua de serveis bàsics a les zones rurals, com les escoles. S'identifiquen els serveis com un element bàsic per consolidar la població més jove.
- Necessitat de dinamitzar les zones rurals de cara a la cultura i a l'oci, promocionant activitats lúdiques, per atraure a joves a viure al camp o que els que hi ha no se'n vagin.

3.1.2. De suport

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

- S'identifica una necessitat de recolzar a la petita pagesia des de l'administració local, ja sigui en forma de subvencions, facilitar l'accés a la terra i a l'habitatge, entre d'altres.
- Es percep l'Ajuntament com un agent amb capacitat de promocionar el territori i el producte local, i de donar suport als productors locals més petits.
- En molts casos els Consells Comarcals tenen la suficient autonomia com per donar suport a l'activitat agrària.
- Més suport per als ramaders, per el serveis ecosistèmics que donen i pels beneficis pels productors ecològics.
- Necessitat d'una normativa adequada al territori i adaptada a la seva realitat, que detecti les mancances i proposi i executi solucions a nivell local però amb una visió integradora.

Crear la figura del “dinamitzador del relleu generacional”

- S'identifica una manca de professionalitat per part de les entitats col·laboradores.
- Valoració en positiu dels programes de mentoratge, concretament els de l'Associació de Dones del món rural.
- 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.
- Necessitat de promoure la creació de xarxa entre els petits productors, per facilitar el comerç i la distribució del producte.

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

- Dificultat de comercialització i necessitat de formació en temes de màrqueting del producte i comunicació, i també sobre aspectes tècnics agrícoles.

3.1.3. Socials

Assolir empreses agràries viables econòmicament i socialment

- Es constata la dificultat derivada de l'excessiva burocràcia de l'ajut de primera instal·lació de joves, així com l'augment dels requisits fitosanitaris i dels compromisos.
- S'identifica la necessitat de protegir el producte local per afavorir a la viabilitat de les empreses agràries.
- Necessitat de vendre el producte a nivell internacional per fer viables les empreses agràries, i el paper indispensable de les cooperatives per poder assolir els compromisos d'exportació per part dels petits productors.
- Sensibilització a la població per poder donar el valor real al producte; el preu del producte hauria de ser real al cost d'elaborar-lo.

Fomentar el relleu de pagesia novinguda en explotacions agràries actives

- Falta de recolzament als joves agricultors en el moment d'instal·lar-se per part de l'administració.

Sensibilitzar la població del paper imprescindible de la pagesia

- Necessitat de sensibilitzar a escala comarcal i global, per tal de donar valor a la pagesia i aconseguir que les persones s'interessin per dedicar-s'hi.
- 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”.
- La importància d'educar a les persones sobre el camp.

4. Conclusions

- La resposta als tallers per part de les persones joves ha estat molt limitada. En el que van participar més, va ser al taller online de les comarques de Girona, 6 persones, de les quals van intervenir 3 homes. Al taller realitzat a l'Escola Agrària d'Amposta, hi van participar 4 persones (1 dona i 3 homes) i al taller de l'Escola Agrària Mas Bové a Constantí 5 persones (5 homes).
- 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". Les persones joves que han participat s'hi ha vist reflectides en els resultats i en els reptes treballats.
- 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. Tot i la poca participació en relació al nombre de persones, les que hi han assistit han estat participatives i han pogut debatre i exposar els temes que més els preocupaven.
- Al mateix temps, cal tenir present que el treball que s'ha portat a terme a cada taller 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.
- S'observen algunes temàtiques que són generals a tots els territoris (dificultat d'accés a la terra, baix preu dels productes o manca de sensibilització); i d'altres que són específics per territoris com per exemple el conflicte amb els projectes d'energies renovables a la zona del Camp de Tarragona o l'augment desorbitat del turisme arrel de la pandèmia a la zona de les Terres del Ebre.
- Finalment, cal anotar que les persones que han participat als tallers són les més motivades a implicar-se amb temes que van més enllà de la seva empresa. Totes les que han format part dels tallers han estat molt actives, implicades i reflexives. Es valora positivament l'experiència, ja que les persones joves han compartit les seves realitats explicant les seves inquietuds i idees en relació al procés d'incorporació. També s'han generat algunes sinergies entre persones que no es coneixien prèviament.

- Els 7 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).
 - **Foment del territori i dels productes locals:** promoure la pagesia local i els seus productes per poder facilitar la venda directa (Repte territorial).
 - **Acompanyament a la pagesia novinguda:** donar eines específiques per a les persones que no són del sector per facilitar el procés (Reptes de suport).
 - **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).