

UNIVERSITAT AUTÒNOMA DE BARCELONA

Organitzades ens fem fortes

**Dinamització i diagnosi dels Grups de Consum a la
vegueria del Penedès**

Postgrau en Dinamització Local Agroecològica

Clàudia Cavaller Álvarez

Gener - Juny 2021

*"Nosaltres estem fent activisme amb el nostre consum.
Volem hackejar el sistema"*

Índex:

Introducció	2
Objectius	2
Metodologia	3
FASE I - Recerca preliminar	3
FASE II - Diagnòstic participatiu i Planificació	4
FASE III - Acció participativa	6
FASE IV - Avaluació i Reajust	6
Diagnosi	6
Definició dels grups de consum	6
Localització i unitats de consum	6
Mida dels GdC	7
Fórmula jurídica dels GdC	8
Característiques organitzatives	9
Local i comandes:	9
Comissions i assemblees:	9
Treball voluntari:	10
Eines per fer comandes:	11
Interessos i acció política:	11
Criteris de compra:	13
Proveïdores compartides	14
DAFO	16
Propostes de millora	18
Conclusions	22
Annexos	23

1. Introducció

En aquest estudi es recullen els diferents Grups de Consum (a partir d'ara GdC) de la vegueria del Penedès, es fa una diagnosi de la seva situació actual i es recullen reptes i propostes per poder millorar el seu dia dia així com el de les seves proveïdores.

L'estudi se centra en la vegueria del Penedès que abasta les comarques de l'Alt i el Baix Penedès, el Garraf i alguns municipis de l'Anoia. Es treballa amb aquesta delimitació del territori, ja que es vol visualitzar l'organització amb vegueries doncs aquestes impulsen les actuacions des dels ens locals i fan efectiva la descentralització.

Els GdC són col·lectius de consumidores que funcionen de manera assembleària i tracten abastir-se d'aliments ecològics establint relacions directes amb les petites productores de la zona. S'estudien aquests grups pel seu potencial transformador, la seva importància potenciant els circuits curts de comercialització i el seu paper destacat en la construcció de la Sobirania Alimentària. Com apunten Tendero i Badal (2012) en *l'Anàlisi del consum ecològic organitzat*, els GdC no tan sols suposen una alternativa real al model de consum hegemònic -que tants problemes econòmics, socials i de salut està portant- sinó que poden esdevenir una eina per recolzar la petita pagesia agroecològica. A més, a part d'aquesta vessant pràctica, els grups i cooperatives de consum poden entendre's com un espai de formació on les persones que hi participen aprenen a organitzar-se de forma col·lectiva per tal de satisfer una necessitat tan bàsica com és l'alimentació.

Si bé aquests col·lectius tenen un gran potencial transformador, les dificultats d'organització i administració interna i la poca xarxa teixida entre els grups, dificulten el dia dia i poder fer perillar l'estabilitat i permanència en el temps dels GdC. Alhora, la presència d'aquests petits col·lectius reparits pel territori sense una articulació definida també suposa un repte per la supervivència de les petites proveïdores.

Tant aquestes dificultats com les solucions que s'han creat i s'estan creant, es viuen com un problema compartit més que com a dificultats de projectes concrets. Per aquests motius, el present treball té dos objectius principals: recollir reflexions, debats, experiències i reptes dels diferents GdC per tal de compartir-les entre els GdC i estudiar la possibilitat de crear sinergies per millorar la vida de les proveïdores.

La metodologia que segueix l'estudi és d'investigació-acció participativa. Aquesta metodologia pretén conèixer per transformar des de i amb la base social estudiada perquè sigui aquesta la que, per ella mateixa, trobi les seves solucions als seus problemes.

2. Objectius

En aquest estudi es volen recollir les fortaleses i debilitats dels GdC per tal d'extreure elements que permetin enfortir les iniciatives així com abordar els reptes presents.

Objectius generals:

- Identificar els GdC de la vegueria del Penedès i estudiar els seus vincles. Proposar sinergies i millores per tal de facilitar el seu dia a dia i el de les proveïdores.
- Dinamitzar el sector agroecològic de la zona.

Objectius específics:

- Fer una diagnosi participativa del sector agroecològic de la vegueria del Penedès (centrant-se en els GdC definits com a actors afins).
- Analitzar de forma participativa la possibilitat de fer un salt d'escala de les iniciatives agroecològiques.
- Mapejar les iniciatives:
 - Mapejar els grups de consum així com les seves proveïdores agroecològics.
- Estudiar les debilitats i les fortaleses dels GdC i les possibles sinergies.
- Augmentar la seva visibilitat i la seva intercooperació.

3. Metodologia

Es segueix una metodologia d'investigació-acció participativa. Aquesta metodologia pretén conèixer per transformar, sempre s'actua en direcció a una fita i no es fa des de fora sinó des de i amb la base social estudiada. Es divideix en les següents quatre fases:



I. FASE I - Recerca preliminar

Es realitza una fase de recerca preliminar amb l'objectiu d'identificar les iniciatives agroecològiques en un primer moment del Garraf i, posteriorment, del territori que l'envolta. Alhora, s'identifiquen els debats, les contradiccions i les potencialitats existents entre els diferents actors.

Paral·lelament, s'identifiquen els actors afins o amb potencial per assolir l'objectiu de fer un salt d'escala i fomentar la TAe. Es dissenya de manera general les accions participatives a les següents fases per tal d'obtenir una metodologia participativa i conseqüent amb la realitat local identificada.

Els principals mètodes que es desenvolupen en aquesta fase són la **revisió bibliogràfica** fent una (investigació quantitativa) i una ronda d'**entrevistes exploratòries** (investigació qualitativa) a diferents actors agroecològics.

La **revisió bibliogràfica** es fa per conèixer la realitat local en termes estadístics i d'aquesta manera conèixer la realitat objectivament. Es consulten les següents fonts:

- BBVA. (2020). *Anuari econòmic Comarcal, 2020*. [Anuari econòmic Comarcal](#)
- Cambra de comerç de Barcelona - Diputació de Barcelona (2020). *Informe Territorial. Demarcació de Barcelona*. [Informe Territorial 2020](#)
- Consell Comarcal del Garraf. (2017). *Carta de Paisatge del Garraf*. [Carta de Paisatge del Garraf](#)
- IDESCAT Institut d'Estadística de Catalunya. Generalitat de Catalunya. [Idescat. Institut d'Estadística de Catalunya](#)
- Mancomunitat Penedès-Garraf. (2019). *Anuari d'Indicadors Socioeconòmics del Garraf, 2019*. [Anuari d'Indicadors Socioeconòmics del Garraf 2019](#)

Les **entrevistes exploratòries** es centren en un primer moment a la comarca del Garraf i es fan per tenir diferents punts de vista de la situació, conèixer els diferents actors i definir quins són els afins als objectius perquè d'aquesta manera es localitzin els esforços en accions concretes. Es realitzen entrevistes a quatre subjectes de diferents àmbits del sector agroalimentari i agroecològic (una funcionaria de NODE, una cooperativa amb una cerveseria local, una botiga local d'una família pagesa i un grup de consum), amb les quals, juntament amb la documentació revisada, s'extreuen:

Reptes:

- Poca confiança entre productores i elaboradores locals, sentiments de competitivitat entre elles.

Fortaleses o oportunitats:

- Existeixen algunes aliances i col·laboracions entre productores i elaboradores. Per exemple: forns que compren el gra local o projectes conjunts entre la formatgeria i la cerveseria.
- Majoritàriament tenen dificultats semblants amb el transport i la venda online.

Primeres conclusions:

- Es canvia l'escala del treball i es passa a treballar amb la vegueria del Penedès.
- Es defineixen els GdC com a actors afins per assolir els objectius. Es localitzen, gràcies a l'entrevista amb La Vinagreta, els següents grups de consum a la vegueria del Penedès:
 1. La Vinagreta
 2. La Bresca
 3. Les Garrofes
 4. El Poniol
 5. El Rebost
 6. El Petricó
 7. La TK
 8. El Circell
 9. La cirereta de foc
 10. Panxa Contenta
 11. Masala

II. FASE II - Diagnòstic participatiu i Planificació

Es marquen els següents objectius:

- Desenvolupar una anàlisi participatiu dels GdC. Definir quins d'ells volen participar en el projecte, identificar les eines de gestió i les seves proveïdores.
- Identificar els problemes compartits dels diferents GdC.
- Presentar els resultats dels problemes compartits al conjunt de grups i treballar-los de manera participativa.
- Prioritzar i definir accions específiques dels grups de treball.
- Identificar les persones motivades per crear un possible grup motor i una comissió de seguiment.

Per assolir els objectius es divideix la fase en dues parts i en cada una d'elles es desenvolupen els següents mètodes:

- FASE II.1:

Nova **revisió bibliogràfica** per tal de detectar experiències i d'establir un discurs teòric entorn als GdC. Es consulten les següents fonts:

- Federació de Cooperatives de Consum de Catalunya i Ecoconsum. (2010, Novembre). Els grups i les cooperatives de consum ecològic a Catalunya. https://xarxanet.org/sites/default/files/Diagnosi_grups_de_consum_Catalunya.pdf
- L'aresta cooperativa agroecològica. (2017, mayo). El canvi d'escala: un revulsiu per a la sostenibilitat del cooperativisme agroecològic? http://www.rocagales.cat/wp-content/uploads/Aresta_2017_CanviEscala.pdf
- Institut d'Economia Ecològica i Ecologia Política - Xarxa de Consum Solidari. (2012). Anàlisi del consum ecològic organitzat: buscant sinèrgies amb el comerç just i altres àmbits del consum responsable. https://issuu.com/xarxaconsumsolidari/docs/diagnostic2012_cat_juny
- Consultoria Coopdemà, SCCL. (2017, abril). Estudi jurídic sobre els grups de consum de Barcelona. <https://es.slideshare.net/EconomiaSocialSolidaria/estudi-juridic-sobre-els-grups-de-consum-de-barcelona>

Entrevistes semiestructurades per tal de recollir les diferents maneres d'organització dels diferents GdC, les diferents mancances o problemes, les llistes de proveïdores i esbrinar l'interès a treballar de manera cooperativa amb altres grups.

S'entrevista als onze GdC així com a dues de les proveïdores compartides entre els GdC per tal de poder tenir en compte també la seva situació i el seu punt de vista.

Un cop recollida la informació, es fa el **present treball** amb una **DAFO** preliminar per tal d'organitzar la informació i veure així quins problemes es comparteixen i quines fortaleses i oportunitats poden millorar les debilitats i amenaces.

- FASE II.2

Es duen a terme **dos tallers participatius**. El **primer taller** se centra a analitzar l'estat intern dels GdC i les relacions entre ells, fent èmfasi en compartir les diferents eines i experiències que han anat sorgint en els GdC per afrontar les diferents situacions. El **segon taller** s'enfoca en les relacions amb les proveïdores i les accions que es poden dur a terme per millorar la seva situació.

En aquests tallers es fa el primer retorn amb les primeres conclusions, analitzar conjuntament els resultats obtinguts i es torna a realitzar de forma participativa la **DAFO**. A més, es du a terme una matriu **How, Wow, Now (HWN)** per prioritzar accions.

Tot i l'objectiu d'aquestes sessions és generar reflexió, intercanvi d'idees i pensar accions a dur a terme, el que es busca sobretot és crear vincle de confiança entre els GdC i que les participants s'empoderin coneixent-se entre elles i sent conscients que les problemàtiques són compartides.

Es proposa el dissabte a 4 de setembre del 2021 per fer el primer taller participatiu a l'Horta de Can Pere. La sessió serà de 9h a 12h i els Grups de Consum podran esmorzar junts alhora que s'imparteixen diferents dinàmiques, encara per concretar, per compartir les experiències, eines i problemàtiques pròpies.

III. FASE III - Acció participativa

Aquesta tercera Fase queda subjecte a les conclusions que s'extreguin de la Fase II.2, ara per ara es planifiquen els següents objectius:

- Prioritzar i dissenyar les accions específiques.
- Generar un entorn favorable perquè es puguin donar sinergies entre els GdC.
- Posar en marxa activitats per cohesionar els grups de consum.

Per tal d'assolir els objectius es proposen les següents tècniques:

Cronograma participatiu per concretar les accions dirigides a solucionar les necessitats identificades.

Analitzador-mobilitzador per cohesionar les persones implicades en el procés a més de donar visibilitat a les iniciatives. S'espera que durant aquesta fase l'acció la proposin els mateixos GdC.

IV. FASE IV - Avaluació i Reajust

Per tal de valorar els resultats obtinguts amb el projecte, de cara al curs 2022-2023, es preveu realitzar una **sessió d'avaluació** d'unes 2 hores per generar una reflexió col·lectiva sobre les accions realitzades, la forma com s'han desenvolupat i els resultats obtinguts.

Es proposen un **sociograma** i una **diana o matriu d'avaluació** com a tècniques per veure de manera clara les relacions creades i facilitar el procés de reflexió estratègica sobre com han evolucionat les aliances possibles i desitjables, així com les relacions conflictives (reals o potencials).

A més, s'identifica si s'han generat nous conjunts d'acció i com s'ha gestionat el poder en el procés. Finalment es construeix de forma participativa un **mapa de les relacions** entre els diferents GdC amb la possibilitat d'afegir-hi a les proveïdores.

4. Diagnosi

I. Definició dels grups de consum

i. Localització i unitats de consum

A la vegueria del Penedès es troben un total d'onze GdC distribuïts per l'Alt Penedès (55%), pel Garraf (27%) i pel Baix Penedès (18%) i mobilitzen un total de 267 unitats familiars o de consum:

	Grup de Consum	Població	Comarca	Unitats de consum:
1	La Bresca	Vilafranca del Penedès	Alt Penedès	32
2	Panxa contenta	Vilafranca del Penedès	Alt Penedès	10
3	Masala	Font Rubí	Alt Penedès	30
4	El Circell	Sant Sadurní d'Anoia	Alt Penedès	15
5	El Rebot	Vilobí	Alt Penedès	39
6	El Petricó	Gelida	Alt Penedès	20
7	La cirereta de foc	Olivella	Garraf	20
8	La TK	St Pere de Ribes	Garraf	20
9	La Vinagreta	Vilanova i la Geltrú	Garraf	45
10	El Poniol	L'Arboç	Baix Penedès	15
11	Les Garrofes	El Vendrell	Baix Penedès	21

TOTAL: 267

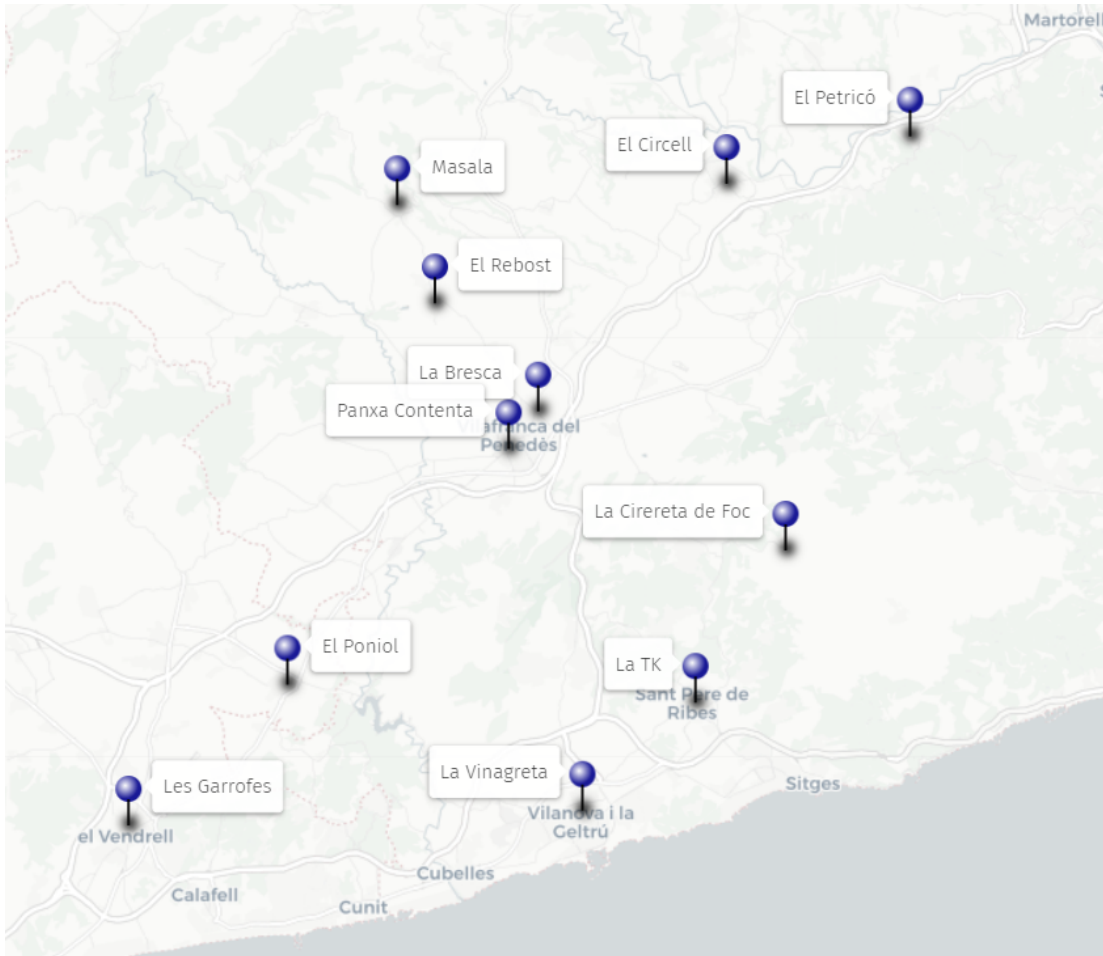


Figura 1. Mapa de la localització dels GdC de la vegueria del Penedès. Font: Elaboració pròpia (Maig 2021)

ii. Mida dels GdC

El nombre d'unitats de consum indica que són GdC petits.

Com es comenta a l'estudi de l'Aresta (2017), *El canvi d'escala: un revulsiu per a la sostenibilitat del cooperativisme agroecològic?*, la mida dels GdC és molt rellevant a l'hora de tenir-ne en compte la sostenibilitat i el funcionament doncs afecta la gestió dels grups, la participació, la democràcia interna, la relació entre consum i producció, els aspectes logístics i econòmics dels projectes, la facilitat d'accedir-hi, la confiança i el coneixement mutu entre les diferents sòcies, etc.

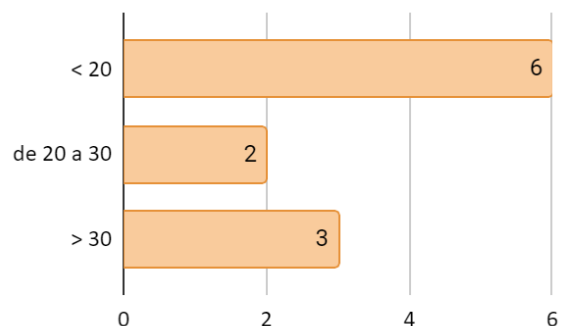


Figura 2. Gràfic mida dels GdC. Font: Elaboració pròpia (Maig 2021)

Amb relació a això, hi ha diversitat d'opinions sobre el creixement dels GdC entre les diferents veus entrevistades:

[...] una de les debilitats que tenim és que l'Arboç no és un poble molt gran i això fa que no puguem créixer molt. [...] (E01)

[...] preferim petites cooperatives pel territori que divulguin aquesta manera alternativa de consumir. (...) nosaltres tampoc volem créixer massa. (E04)

Ja s'ha vist durant tots aquests anys que no és sostenible ni per les cooperatives ni per les productores mantenir el sistema dels petits GdC aïllats pel territori, sense articulació sòlida, no surten els sous dignes. (E03)

Som partidaris dels petits projectes de producció local. S'hauria de potenciar els obradors comunitaris a tots els pobles i l'autoproducció. Volem Sobirania Alimentària (E10)

iii. Fórmula jurídica dels GdC

Com s'aprecia en el següent gràfic, la majoria dels GdC de la vegueria del Penedès o són associacions o no tenen forma jurídica:

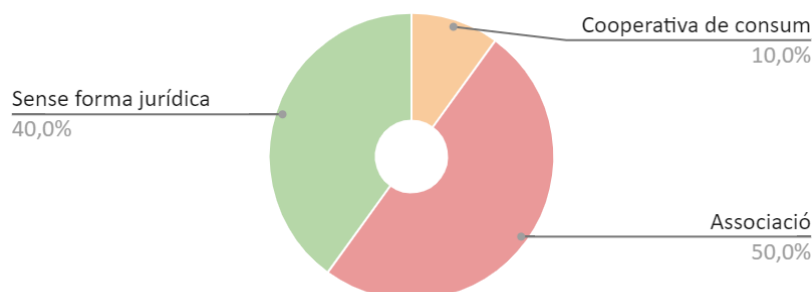


Figura 3. Gràfica amb la fórmula jurídica dels GdC. Font: Elaboració pròpia (Maig 2021)

Sorgeixen dues justificacions per aquesta situació:

A la gent li fa mandra i por crear algo més formal, una cooperativa, o el que sigui, que sembli que tingui més compromís. (E07)

Pel tipus de format de grup que tenim és molt millor, senzill i econòmic fer Associació que Cooperativa (crec que aquesta última s'havia de posar un capital mínim de constitució i això va ser bastant clau per descartar). (E02, via mail)

iv. Característiques organitzatives

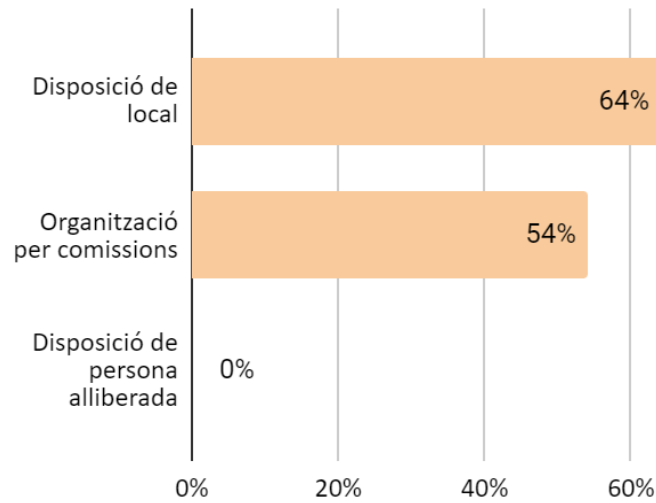


Figura 4. Gràfica amb les característiques organitzatives dels GdC.
Font: Elaboració pròpia (Maig 2021)

Local i comandes:

Com s'aprecia al gràfic anterior, el 64% dels GdC entrevistats disposen d'un local per a rebre i preparar les comandes. Una de les feines organitzatives d'aquests grups amb local és la rebuda i preparació de les cistelles setmanals de verdura i fruita fresca. Aquesta feina és rotativa, de manera que totes les persones que integren el col·lectiu assumeixen aquest "torn" de manera periòdica.

Per altra banda, els GdC sense local s'organitzen rebent les comandes a les cases particulars:

La recepció del producte la fa la mateixa família que ha demanat el producte i la resta de les famílies va a aquesta casa a buscar el que ha demanat. No tenim local propi, no ens surt a compte, però tampoc necessitem un. (E06)

Comissions i assemblees:

En general no hi ha una manera majoritària amb la qual els GdC s'organitzin, és a dir, cada un d'ells gestiona la feina com vol i pot. Si bé la majoria (54%) utilitza comissions de treball, aquestes comissions també són una mica diferents segons el col·lectiu.

Treballem de forma assembleària i ens organitzem en diferents comissions de treball o grups de gestió i cada grup tenen unes dues unitats familiars. Hi ha la comissió de comptes, la de comandes i la comissió de secretaria. (E09)

Tenim la comissió de Tresoreria que mira que tothom paga i no esta en números vermells, la comissió d'Externes, que mira la relació amb les productores, i la comissió de Comunicació, que dona la benvinguda, fa l'acollida, els ordres del dia de les assemblees,... Abans també teníem un Grup de Suport per si algú no podia anar a fer el seu torn (E03)

Per altra banda, els que no s'organitzen per comissions tenen diverses estratègies d'organització:

Tenim un tresorer, una presidenta i un secretari, però això és només quan hem de fer papers. El que és important és l'economista o comptable, la persona que s'encarrega de les factures i del compte bancari. (...). L'economista no ha rotat fins fa poc que va canviar, però ha de ser algú que en sàpiga. A canvi aquesta persona no fa repartiment. (E04)

Ha sortit de manera molt espontània que cadascú s'encarregui de cada proveïdora i ja està. (E07)

(...) Tenim les tasques repartides. Per cada proveïdor hi ha algú que fa la comanda i una altra persona que fa la factura. Al principi volíem que les tasques estiguessin repartides equitativament, que a tothom li quedés aproximadament el mateix núm d'hores, però és molt difícil. (E05)

Tots els GdC entrevistats són organitzacions assembleàries. La periodicitat de les assemblees varia d'un grup a un altre, però, en general, els grups duen a terme assemblees mensuals, bimensuals o trimestrals.

Fem assemblea un cop l'any segur, on es comenten tots els proveïdors i es valora si segueix o es canvia. (E04)

Ara fèiem una reunió cada mes per parlar de com anava tot, però amb el confinament tot ha parat i ja no ens hem vist. (E05)

Treball voluntari:

Tots onze grups tenen un model organitzatiu basat exclusivament en el treball voluntari. La qüestió de la remuneració i professionalització de certes tasques està relacionada amb la mida petita dels grups de consum. La remuneració d'algunes persones per fer tasques necessàries per al bon funcionament del col·lectiu és una característica clara de les cooperatives més grans (Aresta, 2017).

Altres cooperatives potser tenen alguna persona alliberada... Però nosaltres no. La feina és voluntària i ens la repartim. Com som un grup autogestionat la fem entre tots. El projecte tira endavant gràcies a la dedicació de tothom. (E11)

Potser estaria bé consolidar-se. Ens faltaria un local per fer el repartiment i fer-nos socis per poder aportar uns diners ... Però llavors ens faltaria tenir una persona alliberada perquè ningú de nosaltres vol assumir aquesta càrrega. S'ha proposat alguna vegada, però hi ha molta gent que llavors es tira enrere. (E07)

Eines per fer comandes:

La gran majoria (82%) dels GdC de la vegueria del Penedès utilitza el Drive de Google, l'Excel o el WhatsApp per gestionar les seves comandes.

Es té en compte aquest factor i es fa un apartat a part doncs la gestió d'aquestes eines a l'hora de demanar les comandes és un dels factors que dona més problemàtica.

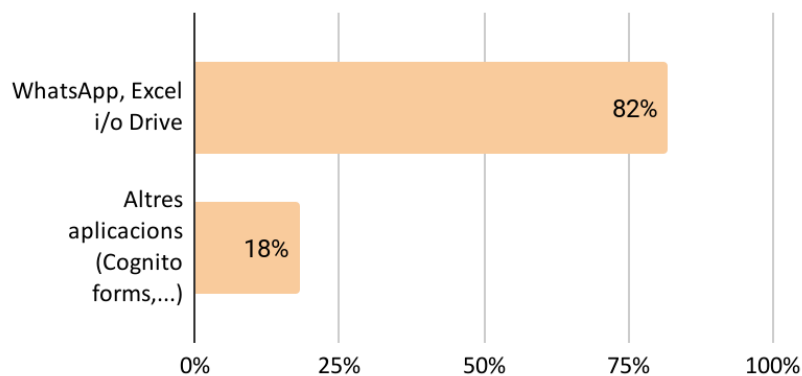


Figura 5. Gràfica dels programes per fer comandes.
Font: Elaboració pròpia (Maig 2021)

Interessos i acció política:

Consumir aliments locals i ecològics de forma col·lectiva i autogestionada constitueix un acte clarament polític. Amb relació a la vessant més política algunes veus diuen:

És important que quedi clar que nosaltres estem fent activisme amb el nostre consum. Volem hackejar el sistema. I el més bonic és el poder del col·lectiu, tenim una potència brutal junts. (E11)

Nosaltres (quan vam començar) teníem molta empena i no només volíem fer un grup de consum sinó també fer accions, trobar-nos cada setmana, ... Llavors des del començament hem mantingut que ningú té claus i que s'ha d'anar a buscar les comandes dimecres. D'aquesta manera ens obliguem a veure'ns a tenir converses i sorgeix vincle, sense que sigui tan fred. (E02)

Com s'aprecia a la Figura 6, un 45% dels grups tenen interès a fer activitats de conscienciació i difusió. La realització final d'aquestes accions i la implicació de les unitats de consum varia segons el grup i, com diu la següent entrevistada, segons les persones de cada un d'ells.

Això depèn molt de les persones que hi ha i en quin moment es troben. En grups trobaràs persones que tenen aquesta lluita política molt forta, però altres no,... (E03)

Tot i haver diverses opinions al respecte, sembla que aquestes accions polítiques queden en segon pla quan falta temps, ganes o espai:

[...] Els tallers els havíem plantejat al principi, volíem fomentar l'ecologia, la importància del consum. Però els impediments econòmics ens van fer parar, els petits costos que tenen no els podem assumir. I això sumat amb el temps. [...] (E05)

[...] tenim poca capacitat d'acció política, ens costa fer coses més allà del dia a dia, tot i que fem una acció cada any. (E03)

[...] Segur que tots coincidim en una línia general d'interessos, però no tots tenim el temps per executar-los tots. Hi ha grups que estan molt centrats en l'acció social o la conscienciació, i nosaltres ho compartim eh! Però no tenim temps o no ser si estem preparats o disposats a fer tot això.(E06)

Un factor que es valora molt positivament és que tots els onze GdC de la vegueria del Penedès estan interessats fer accions conjuntes amb altres GdC.

Hi ha moltes ganes de compartir maneres de fer, hi ha ganes de fer xerrades i trobades. (E04)

Es reconeix de manera general que "la xarxa entre els GdC és molt dèbil i fràgil" (E03). Les relacions entre els grups es poden resumir en algunes ocasions on s'han fet compres conjuntes. De la mateixa manera, es comparteix de manera general que tot i voler interaccionar entre els grups, costa que es donin aquestes relacions:

És difícil millorar (les relacions entre els GdC) perquè aquestes relacions tenen sentit i els hi poses energia quan hi ha una necessitat compartida i que la pots solucionar conjuntament. (...). Nosaltres enviem quan fem xerrades, però ells no venen. (...) (E03)

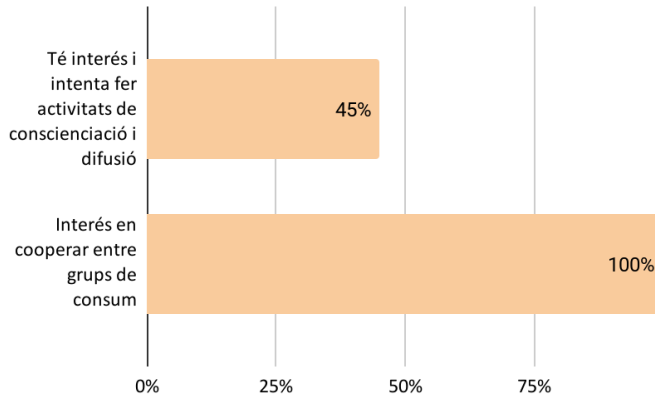


Figura 6. Gràfica dels interessos per fer comandes.
Font: Elaboració pròpia (Maig 2021)

v. Criteris de compra:

Es realitza un núvol amb les paraules més utilitzades a les entrevistes per descriure els criteris de compra dels GdC:



Figura 7. Gràfica dels criteris dels GdC per escollir proveïdora. La mida de les paraules és proporcional a les vegades que s'han utilitzat a les entrevistes a l'hora de definir els criteris. Font: Elaboració pròpia (Maig 2021)

S'aprecia com els principals criteris que els grups tenen en compte a l'hora de decidir que i a qui compren és la proximitat i que sigui ecològic. Ara bé, altres característiques (que sigui còmode de comprar, no gaire car,...) poden influir en la decisió de comprar el producte.

El criteri és ecològic i de proximitat, però es barregen moltes coses. Hi ha criteris polítics però també pràctics. L'aresta fa moltes coses i és molt còmode, llavors també en demanem si hi ha moltes coses. Així també evitem anar al supermercat. Hi ha productors que estan adaptats ja a grups de consum. (E01)

Més enllà del projecte que ens pugui encaixar més o menys, també si tenim un proveïdor que té comerç i venda directa aquí a Vilanova... Són uns esforços que no val la pena fer... Vas directament (a la botiga) i ho compres allà. (E11)

Tot i que "ecològic" i "de proximitat" és la tendència general, hi ha una part dels grups que tenen més present la part econòmica:

Hi ha qui valora més que sigui el proveïdor directe i pròxim, però nosaltres valorem més la part econòmica. Per exemple, la farina és més cara amb proveïdor directe. (E08)

El nostre objectiu bàsic és organitzar-nos per fer compres conjuntes de més quantitat de producte perquè ens puguin sortir més econòmiques. (E06)

De forma general, escollir comprar productes o canviar de proveïdora comporta debatre-ho conjuntament a les assemblees tenint en compte les diferents característiques dels productes.

[...] tot i així en parlem i tenim un debat per cada producte (...). Per exemple el peix el comprem a La Platgeta que son de Barcelona. Els vam prioritzar abans dels de Vilanova (més locals) que fan arrastre. (E02)

II. Proveïdores compartides

A l'Annex 1 s'adjunta el llistat de les proveïdores, tant grans com petites productores i distribuïdores, que comparteixen els GdC de la vegueria del Penedès, fan un total de 32 proveïdores compartides. Amb aquest document cada GdC pot veure quines proveïdores comparteix amb altres GdC grups.

Un dels objectius del present treball és ajudar al dia dia de les petites proveïdores, per aquest motiu a partir de l'Annex 1 s'eliminen les grans distribuïdores i es fa una segona taula (Annex 2) amb aquelles proveïdores que es consideren que no són relativament petites. A continuació s'esmenten les més compartides:

Proveïdora	Nº de GdC que la comparteixen
L'Aresta	6
Cal Roio	4
Mas Claperol	4
DPagès	4
Tros d'Ordal i GreenHort	4
Riet Vell	3
Can Lleó	3
Formatges Veciana	3
Biolord	3
Cal Pauet	3
Salt del Colom	3
Cal sis dits	3
Can Pere i Can Girona	3

D'aquestes proveïdores "petites" es mapegen aquelles que distribueixen a més GdC de la vegueria amb l'objectiu de percebre, de forma visual i entenedora, els diferents recorreguts i distàncies que han de fer els seus productes. Amb aquest material es proposa facilitar les sinergies entre els GdC en el transport dels productes.

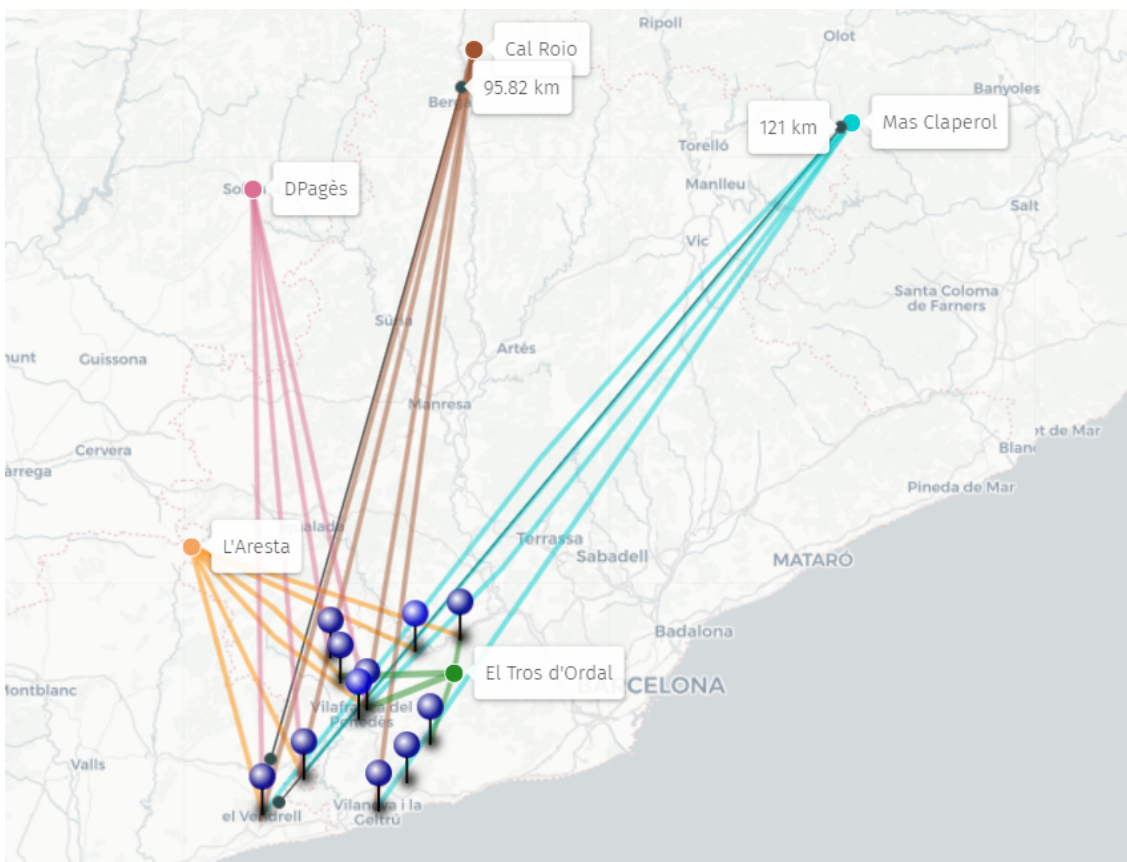


Figura 8. Mapa dels GdC amb les proveïdores que més es comparteixen. Font: Elaboració pròpia (Maig 2021)

D'aquestes cinc proveïdors mapejades només una porta fruita i verdura fresca de manera setmanal. Centrant-se en aquest gènere, les productores de fruita i verdura fresca dels GdC de la vegueria del Penedès estan a un màxim de 14km de distància (Figura 9) i, a part del Tros d'Ordal, només reparteixen a un màxim de dos GdC.

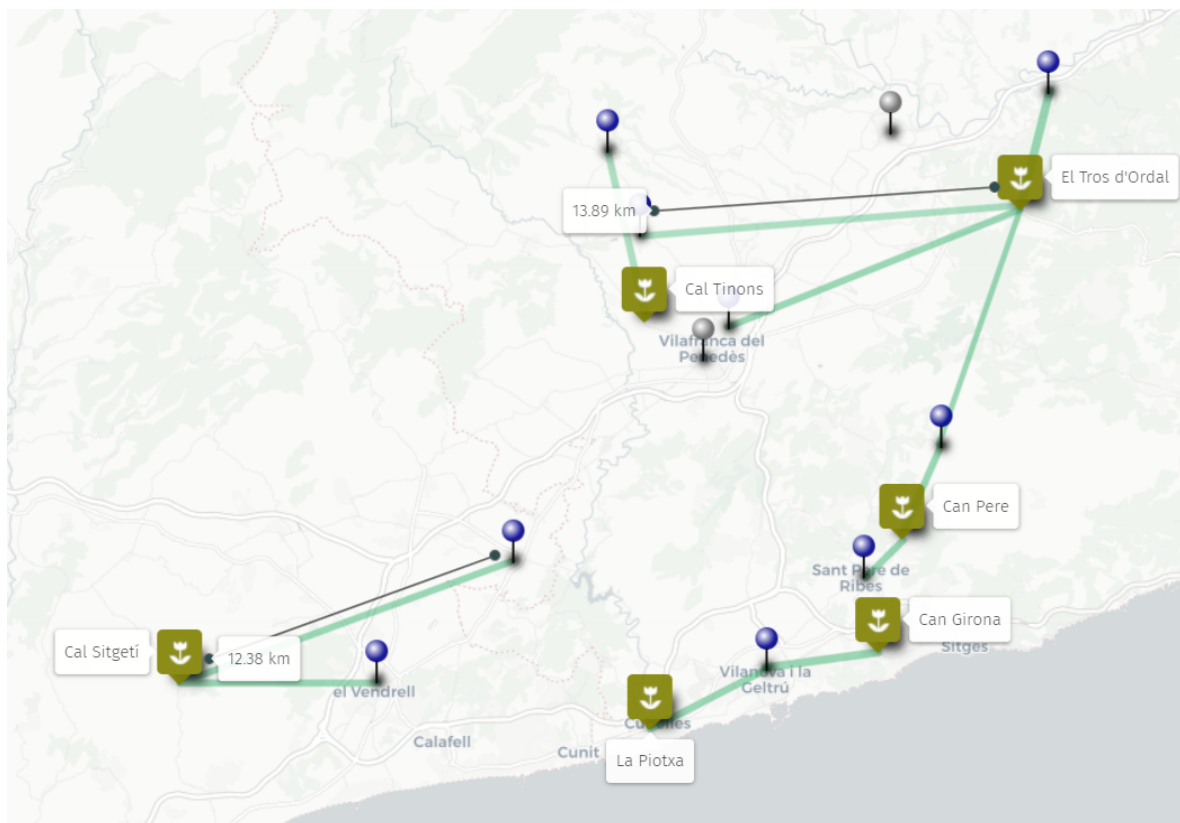


Figura 9. Mapa dels GdC amb les proveïdores setmanals de verdura fresca. Font: Elaboració pròpia (Maig 2021)

III. DAFO

A continuació es fa un recull de les diferents dificultats, amenaces, forteses i oportunitats dels col·lectius que s'han esmentat a les entrevistes realitzades.

Dificultats per corregir	Amenaces per afrontar
<ul style="list-style-type: none"> ● Diferents graus d'implicació de les unitats de consum (temps, ganes,...) ● Diferents visions/motivacions del projecte de les unitats de consum ● Noves incorporacions amb dificultats per entendre el funcionament ● Eines informàtiques complicades ● Xarxa dels GdC molt fràgil ● Dificultats administratives 	<ul style="list-style-type: none"> ● Homogeneïtat del perfil de les unitats de consum ● Diferències de prioritats entre els GdC ● Xarxa de GdC molt dèbil ● Es té poc en compte la situació de les proveïdores

Fortaleses per mantenir	Oportunitats a explorar
<ul style="list-style-type: none"> ● Molta predisposició a col·laborar i crear sinergies entre grups. ● Molta diversitat d'eines, materials i mètodes per afrontar diverses situacions. <ul style="list-style-type: none"> ○ Aquestes eines d'uns poden ajudar a altres a abordar les seves dificultats (eines informàtiques, banques ètiques, comissions de suport, compromisos que milloren la cohesió de grup,...) ● Conseqüents en el discurs: proveïdores de fruita i verdura molt local. ● Es visualitzen els pagesos de la zona i es dona sortida als seus productes. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Es comparteixen part de les proveïdores fet que pot facilitar que sorgeixin sinergies en el transport que millorin la situació de les proveïdores. ● Hi ha a l'imaginari col·lectiu fer accions conjuntes.

A més, s'analitza també quin pes tenen les dificultats esmentades en la totalitat dels col·lectius. Es realitza un gràfic radial on cada extrem o vèrtex del polígon s'hi col·loquen les dificultats. Com més esmentada ha sigut la dificultat pels diferents col·lectius, més enfora es marca el punt del radi.

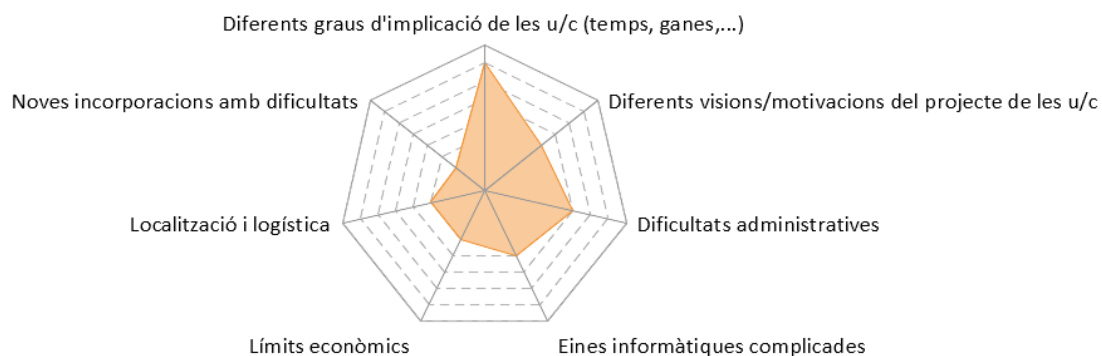


Figura 10. Gràfic radial amb les problemàtiques existents als GdC. Font: Elaboració pròpia (Maig 2021)

S'ha resumit com a "Localització i logística" les dificultats relacionades amb la població on es troba el grup (si és petita o té les cases molt aïllades), les comandes mínimes d'algunes proveïdores i la manera de fer arribar i el lloc de recepcionar les comandes.

Abans compràvem pollastres, però com que som poquets el proveïdor ens va dir que ja no li interessava. (E05)

Tenir papers difícils de gestionar. En alguns casos comprem més de 3.000 euros l'any de productes, llavors hem de fer la declaració del model 28 amb un productor solament. Això ens afegeix un afegit que nosaltres no podem fer. (E06)

Som un grup amb seu a Poble1, la majoria de famílies som d'aquí però ara mateix dues famílies han marxat Poble2. I això comporta que per elles la recepció de les comandes és complicada, anar a buscar-les... Inverteixen una part de desplaçament,... No és molt còmode. (E06)

IV. Propostes de millora

Durant les entrevistes han anat sorgint eines i experiències que poden servir per afrontar algunes de les dificultats i amenaces i millorar la vida de les proveïdores.

Compartir aquestes eines i experiències forma part dels objectius que té el primer taller participatiu, per tant en aquest apartat només es farà un primer recull d'aquestes. A més, també s'incorporen propostes sorgides a partir de la pregunta explícita sobre quines accions es poden dur a terme per millorar les problemàtiques generals.

S'estructuren les dificultats per punts separats per facilitar trobar les eines, però es considera que són problemàtiques molt relacionades entre si. Per altra banda, s'ha de tenir en compte que en cap cas són una recepta màgica i única per a les problemàtiques, són només un instrument més.

Diferents graus d'implicació de les u/c i noves incorporacions amb dificultats per incorporar-se:

Com s'ha comentat, la totalitat dels grups es gestionen amb treball voluntari. Hi ha grups que tenen un bon nivell de gestió i implicació dels socis i com a resultat es té el grup cohesionat i eficient.

[...] Nosaltres no tenim satèl·lits. (...) vam veure que (els del documental de SuperCoop) tenen una **comissió d'acollida** i a partir de llavors vam començar a fer-ho nosaltres també. Aquesta comissió té com a objectius: [1] rebre les persones interessades, els hi explica tot i si segueixen interessades, ja entren. I un cop a dins, també hi ha un grup de WhatsApp per a fer una mica de seguiment i recordatori del que al principi cosa una mica. (...) [2] també segueixen les unitats familiars que estan més despenjades. Ha passat en dos ocasions... llavors els hi pregunten els motius, que passa,... No volem que hi hagi estancament, llavors se'ls convida a fer una parada momentània per després tornar a entrar, o potser prefereixen deixar-ho completament, etc. (E02)

En altres grups aquesta poca implicació està relacionada amb la dificultat de gestionar les eines administratives. Si es solucionés aquest punt juntament amb el següent sobre les eines es millorarien fets com les tensions entre sòcies per les diferents càrregues de feina.

Eines informàtiques difícils de gestionar i problemes administratius:

La majoria de GdC no disposen de cap programa de gestió que faciliti les comandes, la facturació, la comptabilitat, etc. Aquest factor desgasta a les integrants dels grups i dificulta la integració de les noves u/c. Alguns dels col·lectius han trobat eines per cobrir aquesta necessitat:

Per fer les comandes tenim els formularis que es diuen COGNITO FORM, formularis gratuïts una mica més complets que el Google Form. I el responsable del productor és qui s'encarrega de tenir el dia aquest Cognito Form. Això s'exporta a un Excel i s'envia la comanda conjunta al proveïdor. La diferència amb el Drive i el Google que a vegades és més feixuc, és que això ho pots fer des del mòbil, et diu els preus (en alguns casos que depenen de la quantitat que demanarem és el preu aproximat) i et fa la suma. Llavors no has d'obrir l'ordinador com a **** (un altre GdC) ****. Amb el mòbil és molt còmode. A més, les persones que s'encarreguen d'aquell productor envien a economia el resum ja fet del que se li ha de cobrar a cada família i així no es crema tant a l'economista. (E01)

Xarxa dels GdC fràgil i impacte polític:

Enfortir la xarxa dels GdC pot tenir un impacte positiu sobre totes les problemàtiques esmentades i pot donar vitalitat i empena als diferents projectes.

És difícil millorar (les relacions entre els GdC) perquè aquestes relacions tenen sentit i els hi poses energia quan hi ha una necessitat compartida que la pots solucionar conjuntament. (E03)

És important definir les dificultats individuals de cada GdC com a "necessitat compartida" no-coberta que es pot "solucionar conjuntament". D'aquesta manera s'aprecia de forma clara la necessitat de fer xarxa i compartir coneixements i experiències. Ara per ara, els GdC han anat trobant, per separat, diversitat d'eines o mètodes per superar situacions amb les quals també es troben la majoria dels altres grups. No fer xarxa suposa haver de duplicar esforços.

Amb relació a les accions amb impactes social que poden fer els GdC, la situació és similar si es considera com a necessitat conjunta tenir incidència política:

[...] Potser si ho féssim (els tallers i accions socials generals) amb altres associacions podríem fer-ho. [...] (E05)

Localització i logística:

Com s'ha dit anteriorment, aquest punt es refereix a les dificultats relacionades amb la població on es troba el grup (si és petita o té les cases molt aïllades), les comandes mínimes d'algunes proveïdores i la manera de fer arribar i el lloc de recepcionar,... En aquest sentit hi ha moltes idees que, a més, també ajudarien a millorar la logística de les proveïdores:

Redistribuir o crear nous GdC:

Aquí tenim gent de Poble.1 i de Poble.2, altres grups també tenen gent del Poble.1 i del Poble.2. Així que una cosa que penso sovint és que potser seria interessant que ens coneguéssim tots perquè aquests del Poble1 fessin un grup ells, i els del Poble 2 en féssim un tots junts,... (...) Bàsicament per minimitzar recursos i disminuir la petjada de carboni. (E06)

Comandes conjuntes:

[...] seria molt interessant fer comandes conjuntes, milloraríem la vida dels proveïdors (E07)

Magatzem comú:

[...] Potser tenir un magatzem comú on hi càpiga tot o un GdC que tingui un local molt gran. (E08)

Transport:

[...] Per exemple, a Poble1 i aquí tenim un productor de làctics de La Garrotxa. Doncs volíem aprofitar... Quan entregues a Poble1 i també fer-ho a Poble2. Ens podem organitzar i a nivell de transport i minimitzar el cost també. Aquí hi hauria molt de marge!! (E11)

[...] estem disposats a compartir transports o el que sigui amb altres grups. Potser un magatzem comú on hi càpiga tot o un GdC que tingui un local molt gran. (E08)

El dia a dia de les proveïdores:

En primer lloc, es creu convenient esmentar que les proveïdores entrevistades mencionen que es milloraria molt la seva logística si es **planifiquessin les compres de l'any següent**. Perquè això es pogués dur a terme, les u/c dels GdC haurien de tenir un mínim de compromís i permanència en els GdC.

En diverses ocasions els GdC esmenten el desig de col·laborar amb les proveïdores. Es recullen iniciatives dels GdC per cuidar-les:

[...] tenia sentit fer un canvi (de proveïdora). Però clar, va haver de ser un canvi gradual perquè tampoc podíem deixar penjat a l'altre productor. Ho havíem d'encaixar bé perquè el seu projecte no quedés molt tocat si nosaltres desapareixíem. Hem de tenir molta cura. (...) nosaltres el que procurem també és crear una relació amb el productor, que hi hagi confiança mútua, que hi hagi corresponsabilitat... (E11)

[...] vam veure que les proveïdores necessiten que sigui fàcil fer-li's comandes. Llavors vam fer un model d'entrevista/enquesta per a les proveïdores per veure el que els hi aniria bé. (E02)

[...] Acompanyar-lo si ho necessita.... A vegades tenen excedent de carbassó, doncs intentem consumir-ne més. (E11)

[...] Poder quedar un dia per conèixe'ns totes i afavorir a les productores. (...) s'ha de trobar un dia que a tothom li vagi bé, tot i que hauria de prevaler el que digui la proveïdora. (E02)

Salt d'escala, supermercat cooperatiu i altres projectes possibles:

Hi ha diversitat d'opinions amb relació a aquest punt. Es fa una pluja d'idees que han sorgit. La posada en comú i l'avaluació i realització d'elles queda pendent per al segon taller participatiu.

Supermercat cooperatiu:

Quin dilema, ens agrada perquè hi hauria més gent abocada que ara no s'hi apropen, però alhora l'experiència del GdC El Rebot és que fa poble i es creen altres sinergies fora del GdC. I si es centralitza tot a Vilafranca no ho sé, potser tampoc deixaria de passar.... (E07)

Un supermercat cooperatiu funcionaria, però només als llocs més grans i que anés més enllà de les persones que ja estem conscienciades. (E01)

Altres projectes replicables

Hi ha un projecte a les terres de l'Ebre, que a mi m'agrada molt i que crec que seria replicable aquí. Son un grup de grups d'autoconsum que van més enllà i no només comparteixen productors. Inclús comparteixen una central de compres i hi ha una persona que s'encarrega de fer arribar els productes a tots els grups,... Això ja seria un pas més endavant, però que també pot ser interessant. (E11)

Un altre model seria tipo La Bajoca, amb els ateneus com a centres de distribució per als GdC, una persona alliberada i una web que sembla un supermercat. (E01)

5. Conclusions

El present treball s'ha centrat a identificar els Grups de Consum de la vegueria del Penedès, fer una diagnosi participativa de la seva situació actual i recollir reptes i propostes per poder millorar el seu dia dia així com el de les seves proveïdores. L'objectiu general ha sigut dinamitzar el sector agroecològic de la vegueria.

S'ha seguit una metodologia d'investigació-acció participativa i s'ha planificat un procés de quatre fases per assolir els objectius:

Recerca preliminar → Diagnòstic participatiu → Acció participativa → Avaluació i Reajust

Actualment el procés es troba a la meitat del "Diagnòstic participatiu" en el qual s'ha fet una revisió bibliogràfica i s'han dut a terme les entrevistes als diferents GdC. S'espera que la propera acció dins d'aquesta fase sigui un taller participatiu on els diversos GdC expliquin les seves experiències i es generin vincles.

A tall de resum de la diagnosi:

- Els onze GdC de la vegueria del Penedès es consideren grups petits, s'organitzen de forma assembleària i són majoritàriament associacions o no tenen entitat jurídica. Es gestionen amb treball voluntari i l'organització interna dels grups és molt diversa, des de comissions que poden anar rotant fins a càrrecs individuals fixes.
- De manera general es comparteixen els interessos a tenir incidència política i fer accions col·lectives.
- Els criteris de compra son principalment que siguin productes ecològics i de proximitat, però altres qüestions com la practicitat o el preu dels productes influeixen en la incorporació dels productes.
- Es comparteixen un total de 32 proveïdores, les més compartides arriben a proveir fins a sis GdC.
- Les proveïdores de fruita i verdura fresca des GdC estan a un màxim de 14 Km dels GdC.
- Com a problemàtiques es comenten:
 - Diferents graus d'implicació de les unitats de consum (temps, ganes,...)
 - Diferents visions/motivacions del projecte de les unitats de consum
 - Noves incorporacions amb dificultats per entendre el funcionament
 - Eines informàtiques complicades i dificultats administratives
 - Homogeneïtat del perfil de les unitats de consum
 - Diferències de prioritats entre els GdC
 - Xarxa de GdC molt dèbil
 - Es té poc en compte la situació de les proveïdores
- Fer comandes conjuntes, compartir els transports que fan els productes o tenir un magatzem comú són algunes de les propostes de millora que es comenten per millorar les problemàtiques existents. Però, en general, es conclou que enfortir la xarxa dels GdC suposaria millorar la gran majoria de les situacions, incloent-t'hi el dia dia de les proveïdores. Per tant, es conclou que si els GdC s'organitzen i fan xarxa, milloraran tant les seves dificultats com les de les seves proveïdores.

6. Annexos

I. Llistat de totes les proveïdores compartides

	El Poniol	La Vinagreta	La Bresca	Les Garrofes	El Rebot	El Petricó	La Tk	El Circell	La cirereta de foc	Panxa Contenta	Masala	TOTAL
L'Aresta	1	0	1	1	1	1	0	1	0	0	0	6
La Grana	0	1	0	0	1	0	1	0	1	1	0	5
Cal Roio	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	4
Mas Claperol	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	4
DPagès	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1	4
Ecotech	0	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0	3
Riet Vell	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	3
Can Lleó	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	3
Formatges Veciana	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	1	3
Biolord	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	3
Cal Pauet	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1	3
Salt del Colom	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1	3
Monsoy	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	1	3
Tros d'Ordal	0	0	1	0	1	1	0	0	0	0	0	3
Cal sis dits	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0	0	3
Can Pere i Can Giro	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	3
Menjamiques	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	2
Cacau pastisseria	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	2
Cal Camat	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	2
Cal Sitgetí	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	2
Cal Valls	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	2
Massaxuxes	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	2
Natursoy	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2
Cal Quimet Ressa	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	2
Fruits del secà	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	2
Vegetalia	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	2
Feliu Badaló - Ecove	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	2
Brunec	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	2
Cal Tinon	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	2
Josep Mestre	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	2
Titu Alonso	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	2
Rosa de Foc	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	2

II. Llistat de proveïdors petites compartides

Amb aquesta eina es busca facilitar la logística el transport de les proveïdors que podrien aprofitar un sol viatge per repartir comandes:

	El Poniol	La Vinagreta	La Bresca	Les Garrofes	El Rebost	El Petricó	La Tk	El Circell	La cirereta de foc	Panxa Contenta	Masala	TOTAL
L'Aresta	1	0	1	1	1	1	0	1	0	0	0	6
Cal Roio	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	4
Mas Claperol	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	4
DPagès	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1	4
Tros d'Ordal i GreenHort	0	0	1	0	1	1	0	0	1	0	0	4
Riet Vell	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	3
Can Lleó	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	3
Formatges Veciana	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	1	3
Biolord	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	3
Cal Pauet	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1	3
Salt del Colom	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1	3
Cal sis dits	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0	0	3
Can Pere i Can Girona	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	3
Menjamiques	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	2
Cacau pastisseria	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	2
Cal Camat	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	2
Cal Sitgetí	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	2
Massaxuxes	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	2
Cal Quimet Ressang	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	2
Fruits del secà	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	2
Brunec	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	2
Cal Tinon	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	2
Josep Mestre	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	2
Titu Alonso	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	2
Rosa de Foc	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	2

III. Entrevistes dels grups de consum

E1. Grup de Consum El Poniol

Grup de consum El Poniol, sense entitat jurídica, 15 unitats familiars. 2019

Organització interna: no tenim comissions, cadascú s'encarrega d'una proveïdora: recull les comandes, fa la comanda i recull els productes. A més, hi ha dues persones que són les economistes que s'encarreguen de fer factura: una fa els pagaments amb la llibreta i l'altre signa les despeses de cada família i va controlant els saldos de cada un. De moment han sigut sempre les mateixes, no han rotat. Abans de canviar això encara estem fent algunes adaptacions.

Vam néixer amb la teoria de Les Garrofes i La Bresca.

Com a diferències tenim:

-Les permanences, que vol dir que cada setmana obrim el local i una unitat familiar endreça i classifica les comandes per unitats familiars en funció del que s'ha sol·licitat.

-Per fer les comandes tenim els formularis que es diuen COGNITO FORM, formularis gratuïts una mica més complets que el Google Form. I el responsable del productor és qui s'encarrega de tenir el dia aquest Cognito Form i això s'exporta a un excel i s'envia la comanda conjunta al proveïdor. La diferència amb el Drive i el Google que a vegades és més feixuc, és que això ho pots fer des del mòbil, et diu els preus (en alguns casos que depenen de la quantitat que demanarem és el preu aproximat) i et fa la suma. Llavors no has d'obrir l'ordinador com a Les Garrofes.

Amb el mòbil és molt còmode. A més, les persones que s'encarreguen d'aquell productor envien a economia el resum ja fet de el que se li ha de cobrar a cada família, i així no es crema tant a l'economista. Si hi ha alguna incidència

Local de l'ateneu amb neveres. Anem els dimecres a la tarda i repartim. Hi ha recepció de comandes altres dies i algú va a obrir. Paguem una mica, 6€/mes

Les proveïdores que tenim és perquè les tenien Les Garrofes. El criteri és ecològic i de proximitat, però es barregen moltes coses. Hi ha criteris polítics però també pràctics. L'Aresta fa moltes coses i és molt còmode, llavors també en demanem si hi ha moltes coses. Així també evitem anar al supermercat. Hi ha productors que estan adaptats ja a grups de consum.

L'Aresta està compartint el transport amb altres proveïdores. Així en tots els viatges la furgoneta sempre va plena. Un supermercat cooperatiu funcionaria però només als llocs més grans i que anés més enllà de les persones que ja estem conscienciades. Un altre model seria tipo La Bajoca, amb els ateneus com a centres de distribució per als Grups de Consum, una persona alliberada i una web que sembla un supermercat.

Debilitats: L'arboç no es un poble molt gran i no es pot créixer molt, tot i que ara encara estem consolidant-nos. No fem gaire promoció tampoc.

Tenim el límit econòmic. Tenim l'opció de vincularnos a La Bajoca, però com que tenen una persona els productes son més cars.

Diferències entre les motivacions de la gent: hi ha qui ho fa per motivació i per motius polítics i hi ha qui ho fa per barat i no entén tan bé la necessitat d'organització.

Al Penedès tenim monocultiu de Vinya i podríem ser productors de tot!

Fortaleses:

Que demostrem que és possible un canvi. Visualitzar els pagesos de la zona. Tenim una incidència i donem sortida a productes.

Ens interessaria molt fer un trobada entre els diferents grups.

E2. Grup de Consum La Bresca

L'Aresta aprofita el transport, dimecres és quan el fa tota la zona de Vilafranca. Ara a Valls inclús s'ha posat d'acord amb altres proveïdors.

- La Bresca és una associació, al principi teníem dubtes, amb 32 unitats familiars.

Organització interna: una persona per proveïdor, tot i que ara no tenim 32 proveïdors. També tenim els torns que estem intentant mantenir des del començament. Quan érem 10 unitats El Circell, de Sant Sadurní, amb 50 unitats van venir a explicar-nos. Nosaltres teníem molt d'empenta i no només volíem fer un grup de consum sinó també fer accions, trobar-nos cada setmana, etc. Llavors des del començament hem mantingut que ningú té claus, s'ha d'anar a buscar les comandes dimecres. D'aquesta manera ens obliguem a veure'ns a tenir converses i sorgeix vincle, sense que sigui tan fred.

El dimecres tenim el torn, que abans el feia una unitat familiars, però ara en son dues perquè tenim més producte.

Els proveïdors són coneguts o amics d'alguna u/familiar o els hem buscat quan hi ha hagut necessitat. Quan hi ha necessitats es forma una comissió que investiga.

Criteris: proximitat, ecològic i si hi ha valor social radere molt millor. Tot i així en parlem i tenim un debat per cada producte, ecològic normalment preval bastant.

El peix, de La Platgeta, de BCN, els vam prioritzar abans dels de Ving que sí que fan arrastre.

Relació externa: Arrel del peix vam contactar amb El Circell i La Vinagreta per veure si tenien necessitat.

Hi ha un grup de Whatsapp però és molt fred, seria molt millor poder quedar un dia per conèixe'ns totes i afavorir a les productores. Però costa molt perquè s'ha de trobar un dia que a tothom li vagi bé, veure com és cada GdC... Tot i que hauria de prevaler el que digui la proveïdora.

Debilitats: Tema informàtic. Pels que portem molt de temps ens és més fàcil tenir un Drive per aquesta cosa i s'apunta de diferent manera, un altre Drive per a l'altre i s'apunta aixans,,... Però per les famílies noves que entren és més difícil. Llavors ara ho estem intentant uniformar. També vam intentar fer-ho amb un programa informàtic, com per tenir un formulari, però encara no ho tenim. **Ens interessaria molt tenir-lo.** El tros d'Ordal el demanem per la seva web.

A més, cada proveïdor té un límit de temps per demanar diferent. Es van tancant comandes. Llavors tenim un altre grup de whatsapp per anar avisant de quan es tanquen i s'obren les comandes.

L'Aresta va fer un estudi de 100 pàgines i vam veure que les proveïdores necessiten que sigui fàcil fer-li comandes. Llavors vam fer un model d'entrevista/enquesta per a les proveïdores per veure el que els hi aniria bé.

Ens interessaria molt fer accions/fires per fomentar la TAE. Ara estem mirant d'ajuntar-nos amb la XESC.

Fortaleses: Cuidar-nos molt, no tenim satèl·lits.

Tema motivació entre les unitats familiars. Fem moltes activitats, i una d'elles va ser veure el documental Super Coop entre tots. Ens va motivar molt i vam veure que tenien una **comissió d'acollida**, a partir de llavors va començar a fer-ho nosaltres també. Llavors té com a objectius: rebre les persones interessades, els hi explica tot i si segueixen interessades, ja entren. Un cop a dins, també hi ha un grup de WhatsApp per a fer una mica de seguiment i recordatori del que al principi cosa una mica.

Aquesta comissió també segueixen les unitats familiars que estan més despenjades. Ha passat en dos ocasions, llavors els hi pregunten els motius, etc. No volem que hi hagi estancament, llavors se'ls convida a fer una parada momentània per després tornar a entrar, o potser prefereixen deixar-ho completament, etc.

Reunirnos sovint també és una fortalesa.

E3. Grup de Consum Les Garrofes

Grup de consum Les Garrofes, 2011, El Vendrell, amb local que ha anat canviant, sense entitat jurídica. 21 unitats de consum.

Organització interna: Comissions de treball: 1. Tesoreria: que tothom paga i no està en números vermells, 2. Externes: relació amb les productores, 3. Comunicació: benvinguda, acollida, doodles per trobar dies, ordre del dia de les assemblees, buscar nou socis. Abans teníem un Grup de Suport: (nosaltres recollim la cistella els dimecres i dues persones (segons el calendari circular) s'encarreguen de fer la recepció) llavors si algú no podia, el grup de suport hi anava. Ara que les productores comencen a fer elles les capses ja no cal tant aquest suport. **Assemblees** cada dos mesos.

Les comandes les fem amb un Drive. Cada pestanya és una productora i cada família ha d'emplenar el que vol de manera "individual", té un límit de temps. Aquell mateix excel fa la sumatoria. I les productores tenen accés aquest aquest drive i ho poden veure directament. La tresoreria s'encarrega de fer els pagaments. I pots anar mirar quin saldo tens.

Organització externa: Hem format part de la campanya #HoFemCooperatiu, de la CoopCamp. Apareixem també en el mapa de Pam a Pam, en el mapa de la Repera també. Ara estem intentant reproduir el Sistema de **La Bajoca (a Valls) que comparteixen logística, transport i gestió. A El Poniol i a La Bresca també els hi hem dit: l'Aresta passa amb la furgoneta per diferents llocs i passa per diferents grups de consum.**

Criteri: ecològic (no cal que tingui el segell) i de proximitat. Subcriteris: sense embalatges, que tingui relació directe amb la productora.

Ara amb La Bajoca no ens faltirà de res, és com una botiga online.

Banca ètica: triodos

Debilitats: hi ha gent molt carregada de feina i amb més responsabilitats. Hi ha altres que no. El encapsament fixe els dimecres fa que hi hagi gent que no pot venir. Fins ara era la quantitat de productes, però ara ja podem comprar tot el que puguem. Debilitat general: homogeneïtat del perfil: estudis i nivell de diners importants. Poca capacitat d'acció política, ens costa fer coses més allà del dia a dia, tot i que fem una acció cada any (tipo fira amb xerrades). L'excel és molt precari, necessitem una altra eina, però potser ara ja canviarà amb La Bajoca que té l'eina informàtica més potent.

Relacions entre GdC: La xarxa és molt dèbil i fràgil. Falta intercooperació entre nosaltres. Si que hi ha coses que s'han fet, per exemple, El Poniol s'ha creat a partir de l'acompanyament de Les Garrofes. Els ous ens arriben al Poniol,....

Es difícil millorar-ho perquè les relacions tenen sentit i els hi poses energia quan hi ha una necessitat compartida i que la pots solucionar conjuntament. Sinó doncs costa molt de que sigui sòlida la intercooperació. A més en general els GdC son molt rústics i precaris i amb prou feines aconseguixes que el teu aguantí com per fer coses amb altres.

Nosaltres enviem quan fem xerrades però ells no venen, però són col·lectius molt especials. És gent que s'ajunta perquè vol decidir col·lectivament com consumir de manera més respectuosa amb el medi ambient i social,... Però radera tampoc hi ha una intenció de transformar res més. Bueno, això depèn molt de les persones que hi ha i en quin moment es troben. En grups trobaràs persones que tenen aquesta lluita política molt forta, però altres no,...

Altres: Hi ha un problema d'escala dels sistemes de provisionament dels aliments agroecològics que s'ha de millorar. Ja s'ha vist durant tots aquests anys que no és sostenible ni per les cooperatives ni per les productores mantenir el sistema dels petits GdC aïllats pel territori, sense articulació sòlida, no surten els sous dignes,....

E4. Grup de Consum La TK

La TK, és una cooperativa de consum, entre 15-20 unitats familiars. Tampoc volem créixer massa. Amb local petit però «gratis».

Organització interna: Compromís per formar part de la TK:

1. Asumir el dia de repartiment que et toca per rotació. Quan et toca són dues setmanes seguides. Cada setmana es reparteix.
2. Cada família s'encarrega d'un proveïdor.
3. Fer-te soci de l'ateneu popular que cedeix el local.

Tenim un tresorer i una presidenta i un secretari, però això és només quan hem de fer papers. Tot i que el més important és **l'economista** o el **comptable**, la persona que s'encarrega de les factures i del compte bancari. Tenim un número bancari comú on cadascú va fent una aportació de diners i el comptable els reparteix ens les diferents carpetes/pestanyes de cada u/f. L'economista no ha rotat fins fa poc que va canviar, però ha de ser algú que en sapiga. A canvi aquesta persona no fa repartiment, que per altra banda això fa que tingui menys contacte amb els altres.

Fem assemblea un cop l'any segur, on es comenten tots els proveïdors i es valora si es segueix o es canvia.

Per demanar comandes i programa:

El producte fresc és l'únic constant, la comanda s'obre els divendres i es té el cap de setmana per fer-la, però els altres com la grana o la vedella, s'obre quan una família comenta que se n'ha quedat sense. Llavors la u/f obra la comanda i és ella la responsable **d'anar a buscar el producte on sigui** (sovint coincideix perquè treballen allà o hi van sovint) i informar de quin dia es farà el repartiment. Tot i que hi ha proveïdors que ens ho porten si arribem a un acord.

Fortalesa: tenim un programa amb tots els productes i cada setmana la u/f que li toca obra la comanda. Es pot demanar el que es vulgui, és com un full excel que et fa la sumatòria total i és això el que se li envia al proveïdor: la suma total.

Altra fortalesa: Tots els proveïdors els coneixem, intentem fer un dinar o alguna activitat, i així tenim aquesta connexió. Així sabem d'on venen els aliments que menges, qui els cultiva. Hi ha una interacció a nivell d'estimació.

Debilitat: El programa és una mica difícil d'entendre, ens va venir de La Vinagreta i l'Enrico de la Cirereta, que era abans el contable, també ho sabia fer anar molt bé.

Una altra dificultat és la gent que no té tant de temps o no està tan motivada. I si estàs fent el repartiment i el programa no funciona i algú té pressa doncs ja el grup es ressenteix.

Connexió amb les proveïdores: Boca-orella.

Criteris de compra: Sense intermediaris i de proximitat (per la petjada de carboni, l'energia, el temps). També que sigui ecològic. Tot i que hi ha coses com la Cúrcuma que la hem de comprar de fora.

També mirem que siguin connexions simples: si costa molt fer la comanda resta punt...

Ens agradaria ser totalment autosuficients però no ser-ho ens fa comprar a botigues locals de tota la vida i això també ens agrada.

Xarxa en GdC: Coneixem a La Vilanegreta, La Cirereta,... però tenim poc contacte. Anem pensant que es podria fer una xarxa de grups de consum però s'hauria d'estudiar els beneficis i dificultats que hi ha.

En el fons hi ha desig de fer xarxa però costa. No ens interessa que estigui gaire centralitzat, preferim petites cooperatives pel territori que divulguin la manera alternativa de consumir. La divulgació és molt important, una manera de fer diferent és possible. I si està distribuït pel territori s'arriba a més gent!

Hi ha moltes ganes de compartir maneres de fer, hi ha ganes de fer xerrades i trobades.

Un cop vam contactar amb La Bresca, Vilafranca, per fer la comanda en comú de carn, però no va acabar de funcionar, s'han de posar en comú moltes coses. Però ja arribarà el moment on funcioni. Va fallar que la TK no va veure clar fer la comanda perquè no entenia l'eina per fer l'assemblea.

Estem pensant de fer una fira agroecològica de cara setembre, amb botigues locals també.

E5. Grup de Consum El Circell

Associació sense ànim de lucre formada fa 10 anys. Som unes 15 unitats familiars, abans havíem arribat a ser 30 perquè ens vam donar a conèixer, vam fer propaganda... Però hi havia gent interessada en el producte però no estava gaire disposada a treballar. I nosaltres no ens definim com una botiga.

Ara ja fa temps que no fem res per donar-nos a conèixer i no fem tallers. Els tallers els havíem plantejat al principi, volíem fomentar l'ecologia, la importància del consum. Però els impediments econòmics ens va fer parar, els petits costos que tenen no els podem assumir. I això sumat amb el temps.

Potser si ho féssim amb altres associacions podríem fer-ho, si tinguessin un local més gran. El local que tenim és en un garatge.

Hauríem d'estar més en xarxa, però tenim poc temps.

Ara feiem una reunió cada mes per parlar de com anava tot, però amb el confinament tot ha parat i ja no ens hem vist. Havíem dit de fer-ho online però algunes famílies no són gaire hàbils amb les tecnologies. La veritat és que estem una mica en resistència ara mateix, esperant a que es pugui tornar a fer tot. Potser acabem fent la online....

Intentem que sigui una col·laboració al mes. Per alguna gent ja és molt de temps....

Una unitat familiar penja la comanda al Drive. Allà tots demanem el que volem. Ara una persona fa la comanda (veure el que ha demanat la gent, fer un excel i enviar-ho al proveïdor, quedar perquè el proveïdor ho deixi al local) i l'altra fa la factura.

Abans teníem una persona que s'encarrega d'obrir i tancar el garatge, però ara ho ha deixat. Ara tenim una clau amb un codi que els hi diem als proveïdors i ells ho deixen tot allà.

Altres no ho deixen al local, sino a les cases. Com l'Aresta, que ens fa el pa. Amb les 15 unitats familiars ens repartim els productes en les caixes que tenim al local.

Tenim una debilitat amb l'economia, els comptes a vegades no quadren, son quantitats de diners molt alts... És difícil de gestionar

Tenim totes les tasques repartides. Per cada proveïdor, hi ha algú que fa la comanda i una altra persona que fa la factura.

Al principi volíem que les tasques estiguessin repartides equitativament, que a tothom li quedés aproximadament el mateix núm de hores, però és molt difícil. Per demanar el pa és molt ràpid.

Es va dir que s'havien d'anar rotant aquestes feines, però encara res i amb això del coronavirus...

Una altra debilitat es la motivació de la gent, hi ha que estan disposats a fer feina i hi ha que no volen fer més que repartir.

Abans compràvem pollastres, però com que som poquets el proveïdor ens va dir que ja no li interessava.

Els criteris que fem servir per escollir proveïdors son:

- que siguin ecològics, la major part. Però també tenim un majorista que no tot el que té és ecològic però té moltes coses, llavors és molt còmode .
- criteri de proximitat. Per evitar tot tipo de transport i el desgast que comporta. Els ous són d'aquí i son ecològics.

Els proveïdors els tenim perquè o algú els coneix o nosaltres els busquem a través de contactes. Sí que ens interessa, si trobéssim, tenir proveïdors més pròxims.

E6. Grup de Consum Panxa Contenta

De Vilafranca, Associació cultural pel consum responsable Panxa Contenta. Entitat Jurídica inscrita, però no tenim ni règim de cooperativa ni hem demanat la catalogació d'entitat sense ànim de lucre.

Actualment som 9 famílies, anem fluctuant 8-9-10....

Nosaltres no tenim una activitat social. El nostre objectiu bàsic es organitzar-nos per fer compres conjuntes de més quantitat de producte perquè ens puguin sortir més econòmiques. És veritat que en algunes ocasions ens hem proposat altres temes, però al final tots anem com anem i acabem fent només lo de les compres.

Ajuntarnos per comprar més quantitat a més bon preu, i comprar productes que si no fóssim una comanda gran no tindriem accés-

Cada família té un proveïdor, i quan aquesta família considera fer una comanda (és un temps més o menys establert: una setmana, una quinzena,...) doncs ho diu pel grup i qui vulgui s'apunta al Drive.

La recepció del producte la fa la mateixa família que ha demanat el producte i la resta de les famílies va a aquesta casa a buscar el que ha demanat. No tenim local propi, no ens surt a compte, però tampoc necessitem un.

Els proveïdors els escollim si: son ecològics i, a mesura del possible, de proximitat.

Per exemple, teniem un proveïdor bastant gran, a escala de tot Catalunya, de verdures fresques.. Llavors el vam deixar per intentar moure més producte local. El que passa és que el producte local ens costa una mica més.Total, que al final ho hem deixat i les famílies comprem la verdura al Mercat de Vilafranca. I en això no hi ha tanta diferència entre compra individual i la conjunta.

També fem compres sense gluten per dues famílies.

Un cop l'any fem una trobada per parlar dels proveïdors que tenim. En general estem satisfets, Tot i que sempre estem oberts a tenir-ne de nous. Una companya em diu: Ei he descobert aquest producte, faig una comanda si algú s'apunta.... I així provem nous productes i sabem si ens agrada o no.

El contacte amb els proveïdors el tenim quan algú del grup descobreix algun nou. Sí que és veritat que estem a dins la Xarxa que han impulsat des de Coopsetània (la marta) i allà tenim l'Excel per si algun dia ens falta algun producte i això. Però de moment amb els que tenim anem fent.

Opinió persona: crec que no tots els grups de consum tenim els mateixos interessos. M'explico, segur que tots coincidim en una línia general d'interessos, però no tots tenim el temps per executar-los tots. Hi ha grups que estan molt centrats en l'acció social o la conscienciació, i nosaltres ho compartim eh! Però no tenim temps o no ser si estem preparats o disposats a fer tot això. Llavors, clar, és difícil poder-nos ajudar perquè tots compartim una línia general però no tenim el mateix objectiu final. No sé si m'he explicat.

Sí que ens interessaria compartir transports o projectes. Per exemple, al Mercat hi ha un noi que compra les llets vegetals aquestes a Montsoi, i ens plantejàvem si apuntar-nos diferents grups de consum i cooperatives perquè ens en portessin a nosaltres també. Però bueno al final va sortir tot allò de la gestió de les aigües i vam considerar que la part ecològica era més important que aconseguir un bon preu amb aquest proveïdor.

Sí que ens interessaria compartir transports o projectes.

Dificultats recurrents INTERNES:

1. Papers difícils de gestionar. En alguns casos comprem més de 3.000 euros l'any de productes, llavors hem de fer la declaració del model 28 amb un productor solament.

Això ens afegeix un afegit que nosaltres no podem fer. Llavors anem a una gestoria que ens cobra,...

2. Som un grup amb seu a Vilafranca, la majoria de famílies som d'aquí però ara mateix dues famílies han marxat a Madona. I això comporta que per elles la recepció de les comandes es complicada, anar a buscar-les... Inverteixen una part de desplaçament,... No és molt còmode.

- Una proposta:

Aquí tenim gent de madona i vilafranca, altres grups també tenen gent de vilafranca i mediona. Així que una cosa que penso sovint és que potser seria interessant que ens coneixèssim tots perquè aquests de mediona fessin un grup ells, i els de vilafranca en féssim un tots junts,... Però ara no ens coneixem prou. Bàsicament per minimitzar recursos i disminuir la petjada de carboni.

Participariem en una reunió entre tots.

E7. Grup de Consum El Rebot de Vilobí

Grup de consum El Rebot, sense entitat jurídic, 39 unitats familiars.

Organització interna: sense local, cada família s'encarrega d'una proveïdora. Ha sortit de manera molt espontània que cadascú s'encarregui de cada proveïdora. A la gent li fa mandra i por crear algo més formal, una cooperativa o el que sigui que sembli que tingui més compromís.

Dos grups de whatsapps: organització i comandes. Sense cap programa en concret, ni Drive,....

Requisits: que siguin ecològics i sobretot de proximitat. De temporada. Algunes no ho segueixen del tot però no ens obsessionem amb el segell ecològic.

Altres proveïdors també els coneixem de l'altre grup de Font-Rubí, per boca orela. La bresca també ens va passar un proveïdors de carn,...

Debilitats i fortaleces: és tot molt lliure i molt espontani, però a vegades aquesta llibertat fa que ens oblidem d'alguns productes i tot va creixent i potser es tot massa d'estar per casa. Potser estaria bé consolidar-se. Ens faltaria un local per fer el repartiment i fer-nos socis per poder aportar uns diners ... Però llavors ens faltaria tenir una persona alliberada perquè ningú de nosaltres vol assumir aquesta càrrega. S'ha proposat alguna vegada però hi ha molta gent que llavors es tira enrere.

Amb altres GdC: tenim un grup i seria molt interessant fer comandes conjuntes, millorariem la vida dels proveïdors,... Però com sempre tot això és temps i no e

Supermercat cooperatiu: quin dilema, ens agrada perquè hi hauria més gent abocada que ara no s'hi apropen però alhora l'experiència del GdC El Rebot és que fa poble i es creen altres sinergies fora del GdC. I si es centralitza tot a Vilafranca no ho sé, potser tampoc deixaria de passar....

E8. Grup de Consum La Cirereta de Foc

Som d'Olivella, som un grup que no fa gaire que estem actius, una any i mig. Formalment som unes 20 famílies però actives son 5 o 6. Es van unir persones al principi, va haver-hi el confinament i després s'hi ha unit més. No tenim gaire organització logística... Aquí al municipi ho fem amb les cases particulars.

Jurídicament no tenim una figura, estem en procés de fer una associació, els tràmits s'han començat a fer però ara està una mica aturat.

No tenim comissions, ens organitzem... Ens trobem una vegada cada molt temps. Demanem fresc (verdures) i cada més temps Sec (llegums, pasta,...) que a vegades fem la comanda amb l'altre grup de consum de ribes: La TK, on jo hi era abans de mudar-me aquí. Així que les comandes com farines o oli...

Cada persona s'encarrega d'un proveïdor, obra la comanda al Drive i cadascú demana el que vol. Després la persona encarregada fa la comanda al productor i aquest ho porta a una casa (que també va tornant) on les famílies recullen les cistelles.

Hem provat dos productes de "fresc", que fem setmanalment. Després farines i pasta ho hem cada 3 o 4 mesos juntament amb La TK. Els llegums ho fem un parell de vegades a l'any, ja que agafem més quantitat.

Tenim contacte amb La TK. Amb els altres grups no gaire... Tenim un grup de grups de consum però no tenim contacte directe. Però estem disposats a compartir transports o el que sigui amb altres grups,... L'únic que el que he vist és que a vegades hi ha ideals diferents al escollir proveïdors. Hi ha qui valora més que sigui el proveïdor directe i pròxim, però nosaltres valorem més la part econòmica. Per exemple, la farina és més cara amb proveïdor directe.

Llavors ens interessaria alguns productes en concret: llegums per exemple.

Els proveïdors que tenim son o coneguts d'algú del grup de consum, o que tenien La TK. Vam mirar-ne més però per preu no surt ens sortia a compte.

El que veig difícil de coordinar entre els grups de consum és l'espai on fer-ho. Potser un magatzem comú on hi càpiga tot o un grup de consum que tingui un local molt gran. Però aquí no tenim local i a La Teca el magatzem és molt petit.

Però aquí **tenim molt en compte la part econòmica**, hi ha molta gent que mira molt això. I una altra dificultat seria, la part del temps que la gent vol destinar a aquest projecte: hi ha que hi volen dedicar poc i altres que molt. En fer comandes conjuntes el problema més complicat és quadrar les quantitats i la comptabilitat que s'hi associa.

E9. Grup de Consum El Petricó

Som a Gelida, unes 20 unitats familiars. Amb local.

Treballem de forma assembleària i ens organitzem en diferents comissions de treball o grups de gestió (de unes dues unitats familiar cada grup):

1. Comissió de comptes, 2. Comissió de comandes, 3. Comissió de secretaria + Cistell de la setmana.

Les comissions van rotant, potser és el que dona més feina. Així els de les cistelles només els **toca preparar cistelles un cop cada 5 setmanes**. La resta de setmanes només han de passar pel local per recollir la seva comanda. Els que no fan cistelles s'encarreguen de gestionar les comissions: d'**economia**, les incidències i les **relacions amb els productors** o les tasques de **secretaria** del grup. Al ser poques unitats familiars sembla que tinguem molta feina i hi ha gent que no està molt motivada.

Amb els altres dels altres grups compartim alguns proveïdors com el Tros de l'Ordal. Sí que estem disposats a col·laborar amb altres grups de consum. Estaria molt bé fer una **Trobada per conèixer els altres**.

E10. Grup de Consum Masala

A Font rubí, amb 25-30 famílies. Associació desde 2008 però amb alts i baixos. Sense local.

Criteris: màxima proximitat i producte ecològic. Volem aconseguir la màxima soberania alimentaria possible. Aquí a la vegueria seria possible. L'últim que mirem és el preu, no ens interessa pagar barat.

Organització interna: per comissions (4 o 5) Una s'encarrega dels productes i productors, que tots demanem a un Google Drive. Però a l'hora de demanar un producte ho fa una persona i els productes arriben a casa del particular. Allà cadascú ho gestiona com pot, hi ha qui té espai i temps i ho pot deixar a casa i esperar a que vinguin a buscar-ho, jo ho porto en bicicleta a tothom. Cuota de 25€ l'any

Fortaleses: tenim molt clar el que volem: Sobirania alimentària, màxima proximitat. Descentralitzar al màxim.

Debilitat: Vivim a cases bastant aïllades unes amb les altres. Això dificulta molt el transport i com que tampoc tenim local,....

També que entre nosaltres hi ha diferents graus d'implicació i diferents creences: hi ha un grup que no vol fer servir els diners, que només fa intercanvis. A vegades es fa difícil l'organització.

Altres: Crec que des del Consell comarcal s'hauria de fer alguna cosa, s'hauria de potenciar aquestes iniciatives, donar subvencions.... També crec que s'ha de potenciar els projectes de producció locals. Fomentar la pagesia,... Fomentar sobretot l'autoproducció. Ja pot ser o donant suport a entitats o fent espais o obradors comunitaris. Sí, obradors comunitaris per tot arreu.

Hi ha alguna iniciativa que s'havia proposat que era un repartiment amb bicicleta pel poble, això està molt bé.

Ens agradaria contactar amb altres GdC però tampoc centralitzar-ho tot.

E11. Grup de Consum La Vinagreta

Tècnicament som una associació. Però ens definim com a Grup de Consum i funcionem com a cooperativa. Nosaltres abracem els principis del cooperativisme, l'assemblearisme i l'autogestió, per això ens definim com a Cooperativa de Consum.

P- Quantes persones esteu implicades?

Ara mateix som 45 unitats familiars. Ara fem servir "unitats familiars" tot i que hi ha algú que no se sent molt còmode... Abans feiem servir "famílies". Altres grups fan servir "unitats de consum" però nosaltres no ens hi trobem molt a gust amb el concepte.

Una unitat familiar pot ser una persona o dues, una família amb o sense fills...
La majoria son famílies amb nens, així que segur som 150 persones segur, amb nens inclosos.

P- Les persones que us dediqueu quin temps us dediqueu?

Altres cooperatives potser tenen alguna persona alliberada... Però nosaltres no. La feina és voluntària i ens la repartim. Com som un grup autogestionat la fem entre tots. El projecte tira endavant gràcies a la dedicació de tothom. Hi ha gent que hi dedica més temps, normalment les persones que portem més temps, que tenim (potser per la situació familiar) més temps i estem més motivades. Tot i que això també oscila... hi ha èpoques que hi ha gent que està més engrescada i està més involucrada amb tot el que passa i n'hi ha altres que no. Però sí que hi ha uns compromisos mínims de dedicació. No estan comptabilitzats però sí que suposen, per exemple, que tinguis disponibilitat per repartir quan et toqui. Sempre amb flexibilitat, i si quan et toca no et va bé ho pots canviar amb algú altre. Aquest temps és, aproximadament, un dijous cada mes i mig o dos mesos i pot suposar un total de 3 hores com a molt.

Després també hi ha les comissions. Si formes part d'una comissió doncs també li has de dedicar un temps. Tu saps com funciona La Vinagreta, no?

Si m'ho vols explicar així queda aquí...

Nosaltres som un grup de famílies que ens autoorganitzem per fer un consum més "conscient i crític". Ens agrada més dir això en comptes de "consum responsable", perquè té una connotació que no ens acaba d'agradar. Volem pujar el nivell. Consumim de manera conscient i crítica sabent que és el que estem comprant, a qui i que suposa la nostra compra. La Vinagreta és un projecte transformador. Sinó podríem anar a un "super" a comprar verdura ecològica i ja ho tindriem, i no és això... A nosaltres no ens interessa això.

Nosaltres tenim una llista de proveïdors, tenim una persona encarregada de cada un dels proveïdors i cada setmana fem comandes online a través d'una intranet i un programari específic que tenim que, a més, és programari lliure i no està vinculat a Google. organització interna

Cada responsable de comanda, quan la gent ja ha demanat el que vol, ho envia al productor i al dijous hi ha un grup de repartiment que recepciona el producte i el reparteix a les diferents cistelles de les famílies en funció del que han demanat.

Lavors el dijous o el divendres les famílies van a recollir la comanda d'aquella setmana.

La comanda pot ser fruita i verdura, però cada 15 dies tenim làctics. Hi ha carn, tot i que la freqüència és moderada. Tampoc consumim molta carn. També llegums, pasta, arròs... I també tenim productes es stock i granel, per intentar minimitzar tot el tema dels residus. Bàsicament és això...

-P. I els proveïdors d'on són? Són del Garraf, de Catalunya? ...

Sí, tenim un productor de Cubelles (La Piotxa) i llavors tenim un productor/proveïdor que és Can Girona a Sitges. Tenim un mapa dels proveïdors que si t'interessa te'l puc passar. La resta són de Catalunya.

-P. Us agradaria tenir proveïdors més propers? Si us facilitesin el contacte entre vosaltres...

Sí. I tant. Pensa que nosaltres tenim com a proveïdor de pa l'Espiga d'Or, però al final, més enllà del projecte que ens pugui encaixar més o menys, també si tenim un proveïdor que té comerç i venda

directa aquí a Vilanova... Són uns esforços que no val la pena fer... Vas directament (a la botiga) i ho compres allà. Ens passa també amb productes a granel.

Els de Biopompas, que tenen productes de neteja a granel, els hi compravem a ells, però després vam trobar un altre productor que ens agradava més al seu producte. Llavors vam deixar de comprar també perquè després a nivell logístic era massa un lio. Per tothom era més còmode anar a comprar directament a la botiga.

P- Els productor/distribuidors han de fer servir la plataforma d'intranet que comentes o només la gestioneu vosaltres?

Clar, de fet això és com una aplicació/plataforma... No és ben bé una aplicació de mòbil però també ho pots gestionar des del mòbil. És com una plataforma que també utilitzen altres grups de consum. Nosaltres vam descobrir que existia, ens van passar el contacte i ens van cedir l'ús.

Llavors ho fem servir de manera interna. Al productor només li arriba un llistat que s'ha extret de la plataforma. Nosaltres li enviem el llistat.

També, cada setmana el productor, sobretot de fruita i verdura, ens envia la disponibilitat que té i nosaltres ho actualitzem a dins de la intranet perquè les famílies puguin veure que hi ha disponible, d'on ve, etc.

Però clar, tenim 22 proveïdors. Et puc passar el llistat també. Allà també posa la periodicitat...

-P. Si, perfecte! Una altra pregunta... Com heu fet per contactar amb els productors/distribuidors?

Molts pocs ens han contactat directament. Normalment és perquè algú els coneixia, si no directament, a través d'algú altre. Molts pocs s'han posat en contacte amb nosaltres. Sí que he de dir que aquest últim any, amb la pandèmia, hem rebut algú mail... Perquè clar la gent s'ha hagut de moure. I hem rebut algú mail amb informació sobre els diferents productors. Però normalment eren productes que ja teníem.

A més, tenim una comissió de proveïdors que també defineix els criteris de compra. També t'ho puc passar. Llavors aquesta comissió ho valora i acaba decidint si s'incorpora o no el producte. Pensa que si és un producte que ja tenim hem de valorar molt bé com ho fem i de quina manera.

Ens va passar fa un parell d'anys teníem un productor de verdures que era de Cal Notari, del parc agroecològic de Gavà i tota aquesta zona. Ara no m'enrecordo com es diu. Portàvem molts anys amb ell, però després hi havia la gent de La Piotxa de Cubelles. Per nosaltres tenia més sentit fer un canvi. Però clar va haver de ser un canvi gradual perquè tampoc podíem deixar penjat a l'altre productor. Ho havíem d'encaixar bé perquè el seu projecte no quedés molt tocat si nosaltres desapareixíem. Hem de tenir molt cura, perquè nosaltres el que procurem també és crear una relació amb el productor. Conèixer, que hi hagi confiança mútua, que hi hagi coresponsabilitat... Acompanyar-lo si ho necessita... Per exemple, a vegades tenen excedent de carbassó, doncs intentem consumir-ne més. "Lo xulo" és que coneixes al productor, més enllà de la qualitat del producte. No només volem saber que mengem sinó d'on ve.

-P. Com creus que es podrien millorar les relacions del sector, com?

Sisi, clar. De fet, arrel de la pandèmia vam crear un grup de WhatsApp amb els diferents grups de consum que hi ha al Garraf-Penedès. Som 9 o 10, bastanta gent!

Però amb tot plegat no ens hem pogut reunir.... Estem tots saturats suposo...

Sí que vam fer un primer llistat dels productors de cada grup de consum, per poder veure si en compartíem alguns o no,... La idea seria que d'alguna manera es pogués optimitzar tot això. Per exemple, a Vilafranca i aquí tenim un productor de làctics de La Garrotxa. Doncs volíem aprofitar... Quan entregues a Vilafranca també fer-ho a Vilanova... Ens podem organitzar i a nivell de transport i minimitzar el cost també. Aquí hi hauria molt de marge!!

Hi ha un projecte a les terres de l'Ebre, que a mi m'agrada molt i que crec que seria replicable aquí. Son un grup de grups d'autoconsum que van més enllà i no només comparteixen productors. Inclús comparteixen una central de compres i hi ha una persona que s'encarrega de fer arribar els productes a tots els grups,... Això ja seria un pas més endavant, però que també pot ser interessant.

quines dificultats us esteu trobant?

P. Molt bé. Així doncs, per vosaltres, us sentiríeu atrets per gestionar de manera comuna el Transport, un espai....

Sí, també fer comandes conjuntes que podrien abaratir el producte tot i que aquest no és el nostre objectiu. Nosaltres com que ens saltem un intermediari, anem directament al productor, ens surt més barat, no és l'objectiu. L'objectiu és comprar a un preu just al productor.

Paguem el que ens diu el productor.

P. Altres punts, com l'assessorament conjunt extern d'algún tècnic expert en ESS o en Ae?

De moment no hem fet servir perquè no ho hem plantejat tampoc. Si que cada un cert temps ens replantegem el projecte, si vol créixer, com... De fet, un punt d'inflexió va ser tenir el local propi. Érem unes 30 famílies i volíem créixer una mica més, fins a unes 50-55 famílies. Per decidir aquest canvi es van plantejar moltes coses, es van fer unes assemblees extraordinàries i segur que ens hagués anat molt bé un acompanyament extern. Segur. Però en aquell moment vam fer comissions i grups de treball, vam fer dinàmiques,...

Si ens plantejem fer un supermercat cooperatiu, que ara estan tant de moda, està clar que necessitaríem ajut extern. Ara no estem en aquest punt tot i que és un tema que va sortint de tant en tant.

A part que nosaltres que organitzem el cicle de documentals, vam passar el documental Food Coop d'un supermercat cooperatiu de NY i que ha inspirat a altres com el de París,... Conèixer l'exemple, el coneixem.

És important que quedi clar que nosaltres estem fent activisme amb el nostre consum. Volem hackear el sistema. I el més bonic és el poder del col·lectiu, tenim una potencia brutal junts.