

comercialització



L'Enllaç es perfila com un agent clau a l'Ebre

01

A les Terres de l'Ebre, el confinament els ha ajudat a acabar els preparatius per llançar una nova cooperativa mixta de producció i consum que enxarxa els diferents agents del sector ecològic. No és una distribuïdora, és un recurs que la mateixa gent del territori ha posat al seu servei per avançar cap a la sobirania alimentària i facilitar la connexió entre els que necessiten vendre i els que volen comprar.

TEXT: REDACCIÓ. IMATGES: CEDIDES PER L'ENLLAÇ DE L'EBRE SCCL

En plena crisi sanitària per la pandèmia de la covid-19, la cooperativa l'Enllaç de l'Ebre començava la seva activitat en el sector de l'alimentació ecològica. El confinament va permetre als socis i sòcies impulsors trobar el temps que els faltava per acabar de definir el funcionament i saltar al mercat. Després de dos anys de procés, era el moment oportú.

L'Enllaç es defineix com la primera cooperativa agroecològica de les Terres de l'Ebre: "una cooperativa de serveis i consum sense ànim de lucre", ens aclareix Marc Povill, un dels socis impulsors i a qui trobareu gestionant i coordinant l'activitat. Tenen cent persones associades (potser a hores d'ara alguna més perquè el nombre va en augment), un 60% són del sector productiu, i la resta es distribueix en un 25% de particulars i un 15% del sector de serveis, com per exemple restaurants. Poden repartir a tot Catalunya i a l'estranger, però només exporten sota determinades condicions. Ara bé, no els cerqueu sota el nom de l'Enllaç, sinó per la marca Somebre, que no exclou la marca pròpia de cada finca o persona productora/elaboradora.

Un recurs necessari i demanat des del territori

La venda directa és un dels camins que alguns productors i productores han trobat per poder mantenir preus justos i poder comercialitzar els aliments que produeixen. Ara bé, aquest canal necessita noves aptituds i també coneixements que no tothom està disposat a assumir i no tothom considera rendibles.

Produir, portar un mínim de gestió administrativa, fer de comercial, gestionar i organitzar la distribució... Moltes funcions per a finques familiars professionals que de vegades no tenen prou recursos personals per assumir-les amb ga-

ranties. "Els productors estan demanant oxigen perquè no tenen temps de tot. I el consumidor també necessita una eina que aglutini aquests productes de proximitat amb un servei personalitzat, amb menys petjada de carboni: una sola factura, un sol transport, una sola gestió", explica en Marc.

L'Enllaç no fa només el paper de distribuïdora típica. De fet, no aplica un marge comercial al producte, sinó el cost de manteniment de la seva infraestructura. A la factura, hi queda reflectit, d'una banda, l'import que rep el productor/a, i de l'altra, el cost de la distribució que assumeix l'Enllaç.

La idea no és comprar i vendre, sinó enllaçar els diferents interlocutors, d'aquí el nom. Entre aquests interlocutors hi caben també restaurants, menjadors col·lectius, comerços, altres cooperatives i finques i empreses elaboradores o artesanes situades fins a 150 quilòmetres des de qualsevol punt de la demarcació de les Terres de l'Ebre.

Teixint la xarxa

La seu de l'Enllaç és situada a l'Aldea, gràcies a un conveni amb la cooperativa agrícola del poble, que els cedeix una part de la nau. A més, ja tenen cinc punts enllaç, tal com en diuen ells: a Vinaròs, Alcanar, Ulledecona i dos a Tortosa. S'estableixen a través de sinergies cercades amb altres cooperatives o amb botigues associades, on els socis i sòcies de l'Enllaç, i també els d'altres cooperatives de consum, poden gaudir d'un descompte especial.

Segons en Marc: "Els punts enllaç ens permeten ser més sostenibles i mantenir els punts de venda locals". En voldrien un a cada poble de les Terres de l'Ebre, i s'ha de definir si també a altres punts més allunyats com Reus, Vilafranca, Tarragona

01. Grup fundador de la Cooperativa L'Enllaç.

02. Pili Sanmartín Ferrer. Celler Bàrbara Forés.

03. Vicent Guimerà, del restaurant Antic Molí.

o Barcelona. Perquè si a les Terres de l'Ebre hi ha el mercat més pròxim, també és cert que no és suficient per a alguns aliments: “Arròs i oli no ens l'acabariem”, constata el Marc. En canvi, a altres comarques hi ha molta més població que demana i necessita aliments d'aquella zona.

És per això que estan cercant també canals d'exportació, en contacte amb projectes o cooperatives que estiguin alineats amb els seus valors. “Ja hem fet enviaments a França i a Dinamarca, estem en negociacions amb Holanda, Alemanya, França i Anglaterra. Evidentment, no hi enviarem enciams, però sí productes emblemàtics”.

Malgrat les exportacions creixents, la idea no és viure d'aquestes sobretot. L'objectiu és avançar en la sobirania alimentària i necessitar cada vegada menys les ventes foranes, ja sigui perquè cada vegada consumim més producte local o perquè el pagès o pagesa troba altres maneres de donar sortida a la seva producció, per exemple, començant a elaborar o arribant a acords amb elaboradors del país. Una altra oportunitat és poder potenciar cultius i aliments elaborats dels quals hi ha demanda al territori i que encara venen de fora, com l'alvocat, per exemple.

A l'hora de recollir els productes i distribuir-los intenten controlar la petjada de carboni: “Tenim unes rutes pròpies amb vehicle elèctric –que carreguem amb plaques

Un segell participatiu

Encara està en fase de gestació, però la idea és poder fer efectiu un segell participatiu de garantia destinat, sobretot, al sector primari que no estigui inscrit al Consell Català de la Producció Agrària Ecològica (CCPAE).

De moment, tots els productors i productores de L'Enllaç compten amb el segell de certificació ecològic, menys dos apicultors: “Vam considerar que el sector de la mel té unes característiques que fan més difícil accedir al segell CCPAE. De totes formes, tenim les anàlisis i coneixem els tractaments que fan”, explica en Marc Povill.



El paper del consumidor

La idea de L'Enllaç és donar més veu a les persones consumidores i, per aquest motiu, totes elles tenen vot a les assemblees i poden expressar les seves necessitats de consum. Alhora, L'Enllaç intenta fer entendre perquè els preus són els que són, com es fixen els preus justos, quines dificultats hi ha al darrera de cada tipus de producció o elaboració, i com les diferents condicions externes poden fer variar el preu o les característiques dels aliments.

Les visites als socis i sòcies productors serà un dels instruments que ja estan planificant com a valor afegit, ja que consumidors i consumidores podran preguntar, veure les instal·lacions i desfer possibles dubtes o inquietuds.

I entre visita i visita, un butlletí mensual posarà el focus en un dels productes disponibles: característiques, diferències amb el seu homòleg no ecològic, com guardar-lo i elaborar-lo, etc.

solars a la nau–, una altra amb furgoneta convencional i acords amb empreses de logística. La idea és ampliar la flota elèctrica”.

La sociocràcia

L'organització de l'Enllaç no és jeràrquica ni piramidal. “Intentem implantar la sociocràcia”, un sistema basat en cercles de decisió i de treball amb un cercle central de coordinació. Tots els cercles són bidireccionals i tots s'engloben dins l'assemblea general, a la qual tothom és cridat a assistir i a participar.

Paral·lelament, també segueixen una política de salaris justos, de valoració del treball, ja sigui voluntari o assalariat, i volen tenir en compte tot el que són les cures dins l'organització. A les reunions fan rodes emocionals per saber quin moment viu cadascú, poder-ne parlar i sostenir-ho conjuntament.

És clar que per moure una cooperativa com la de l'Enllaç cal molta bona gestió i coordinació. Per sort, el projecte va sorgir amb bons padrins, i una subvenció de la Generalitat els va permetre pagar una persona durant l'etapa de gestació del projecte, construir la pàgina web i els

primers contactes. Ara mantenen una subvenció de l'Ajuntament d'Ampostas, tenen una administrativa comptable amb nòmina i compten amb el suport de l'associació ACSA i de Coop57. A més, ja estan començant a treballar amb títols participatius perquè el soci o sòcia que ho vulgui fer, pugui aportar capital a un o a tres anys a un interès molt baix.

Tothom qui s'associa a l'Enllaç paga una quota d'ingrés, de cinquanta euros en el cas de persones particulars, i de cent euros en el cas de professionals. El dia que se'n vulguin donar de baixa recuperaran l'import, amb el benentès que els professionals han d'avisar amb sis mesos d'antelació, perquè la idea és planificar cultius per servir els menjadors col·lectius i la restauració i, per tant, no es pot deixar la producció ni el servei penjat.

Evidentment, estar associat a l'Enllaç vol dir molt més que pagar la quota d'ingrés. En paraules del Marc: “Vol dir voler formar part del territori, creure en qui som, ser conscient que tenim una biodiversitat climatològica i de productes impressionant i sentir-se orgullós de formar-ne part i enfortir la comunitat”. ❀