

---

# El Rebost: de consumidors



---

# les cooperatíves de productes ecobiològics

És dimarts o dimecres, i toca anar a fer la compra a la cooperativa. Són els dies millors perquè arriba la fruita i la verdura fresca, i si fem tard ens podem trobar que ja no queden enciams o pastanagues. També són els dies que hi ha més gent al local i, si no tenim pressa, podem conversar amb altres sòcies i socis. I és que al cap de 18 anys d'existència El Rebost ja té 164 socis –normalment unitats familiars o de convivència–, i no és fàcil que ens coneguem tots.

Efectivament, les cooperatives de consumidors de productes ecobiològics van sorgir a Catalunya a final dels anys vuitanta, coincidint amb l'inici de la regulació pública dels aliments procedents de l'agricultura ecològica. De fet, el reglament a partir del qual es certifiquen aquests aliments és de l'any 1991 (Reg. –CEE– 2092/91), i es va actualitzant contínuament. Es constata, doncs, que va ser l'impuls de la ciutadania i d'una colla d'agricultors i ramaders pioners –animats per consumidors que buscaven productes sans– el que va fer necessària la intervenció de l'Administració.

Avui, qualsevol consumidor que trobi en l'etiqueta d'un producte alimentari la denominació «ecològic» o «biològic» té la garantia que ha estat produït o elaborat complint la normativa abans esmentada. També cal buscar a l'etiqueta el codi de l'entitat certificadora, que normalment va acompanyat d'algun logotip que en facilita el reconeixement. El codi de l'entitat de control a Catalunya, el CCPAE (Consell Català de la Producció Agrària Ecològica), és ESCTAE.

Us podeu demanar, però, què passa amb els aliments que se subministren a lloure, com els enciams i les pastanagues. En

Engràcia Valls i Ribas





aquest cas, el CCPAE dóna l'opció als comerços d'adherir-se a la figura d'Establiment Recomanat: l'establiment passarà uns controls que donaran una millor garantia al consumidor, i podrà exhibir el logotip del CCPAE.

Un dels objectius de les nostres cooperatives és precisament vetllar per tal que aquestes garanties siguin suficients i transparents i, d'altra banda, perquè possibles fraus es resolguin al més aviat possible –els fraus es donen principalment fóra del

sector de l'agricultura ecològica, i el més comú és l'ús d'aquesta denominació en productes no certificats-. Aquí tenim un dels tres vèrtexs del triangle equilàter que de vegades usem per a fer-nos comprensibles: el *consumerisme*. Aquest terme, manllevat del francès, es refereix a la unió dels consumidors per defensar els seus interessos.

Però tornem a la cooperativa, i en concret a la secció de productes a l'ou. N'hi ha un munt! A banda del producte fresc, hi ha tot de calaixos i sacs d'on podem anar prenent cereals, llegums, altres grans, sèmols, farines i fruits secs. També hi ha d'altres productes que el soci s'envasa ell mateix: tamarí, tamarí-soyu, algues, herbes, condiments, olives, ous, sal, sucre, formatge... i també sabons. Implica una mica de feina, però té tot d'avantatges. Hi ha, per exemple, el preu més econòmic, l'estalvi d'energia i de materials d'envasat i la possibilitat d'evitar algun intermediari –cosa que sovint permet pagar un preu més just al pagès-. És a dir, la compra a l'ou ens permet complir millor amb els nostres criteris de consum. Aquests criteris s'emmarquen en l'anomenat consum crític i responsable, i es basen en els principis de l'agroecologia. Entenem per consum responsable aquell que respon de les implicacions de consumir un determinat producte. De fet, és prendre consciència de quin és el nostre paper en la societat en tant que consumidors. No cal dir que en el sistema socioeconòmic en què estem immersos el consum és fonamental, i, per tant, les nostres decisions de compra el condicionen absolutament. Si es vol incidir en l'evolució d'aquest sistema cal, a més, adoptar una actitud crítica, tot prenent decisions a partir de l'anàlisi i l'avaluació del producte, amb independència de la informació o la publicitat de qui



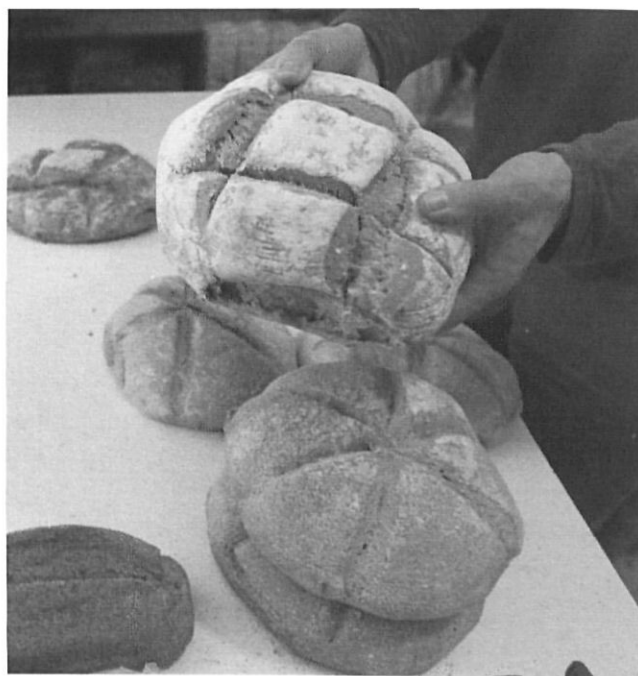




ens el vol vendre. És evident que aquesta tasca no la podem fer individualment, ja que requereix força dedicació per a un sol producte. La cooperativa –i la coordinació entre cooperatives– facilita aquesta feina, i, a més, posa a l'abast del soci el producte seleccionat. Una gran cosa, que permet dir que la cooperativa és un regal que ens fem a nosaltres mateixos. Un regal, se sol dir, força car, però el perfil de les persones sòcies parla per si sol: és qüestió de prioritats, de seleccionar bé el producte i de cuinar a casa. Ara, és veritat que, actualment, les famílies amb rendes baixes ho tenen complicat per consumir ecològic, les que ho aconsegueixen ho fan a través d'un model de vida poc habitual.

L'agroecologia ens forneix dels criteris de selecció de proveïdors i productes alimentaris, i ens ajuda també en la selecció dels altres béns que trobem a la cooperativa, els d'higiene personal i els de neteja. És el segon vèrtex del triangle, un sistema d'anàlisi dels ecosistemes agraris que inclou l'ecologia, l'economia i la cultura o la societat, sempre en la perspectiva de la sostenibilitat, l'equitat i el respecte per les cultures. Ho entendrem amb l'exemple dels enciams i les pastanagues. Per poder obtenir-ne tenim dues opcions: demanar-los a alguna distribuïdora d'aliments ecològics o bé contactar directament amb algun horticultor de les comarques gironines. La primera alternativa és la que usem quan l'altra no és possible, ja que no ens permet seguir la traçabilitat completa de cada producte. I, a més, actualment ens aboca, per exemple, a consumir amb freqüència pastanagues d'Itàlia i a tenir problemes reiterats amb la relació qualitat-preu dels enciams, que poden venir també de força lluny. Aquests problemes amb la distribució provoquen que el nostre consum de verdura fresca sigui molt menor que

el teòric, cosa que no passaria si cada setmana disposéssim de tota la verdura de temporada en bona qualitat. El contacte directe amb els pagesos ens permet programar la producció de les verdures que necessitem i acordar el preu equitatiu i fix per a tota la temporada, és a dir, no especulatiu. La principal dificultat sol estar en el transport del producte, cosa que esperem resoldre amb l'increment del volum de compra i amb el treball conjunt amb l'altra cooperativa gironina, La Manduca, de Sant Feliu de Guíxols.





Però la compra directa als productors no té només l'objectiu concret de millorar el subministrament d'un aliment. Forma part de la nostra intenció de desenvolupar els mercats locals i els circuits curts de comercialització, un requisit imprescindible, al nostre entendre, per mantenir l'ofici de pagès en el nostre país, amb unes pràctiques agrícoles adaptades que defugen la industrialització de l'agricultura tot usant al màxim els recursos locals i incrementant la biodiversitat de l'entorn. El pagès de l'Empordà que ens submis-

tra les pastanagues durant una bona temporada fa viable la seva empresa gràcies als mercats locals, ja que no acompliria els requisits que exigeix la gran distribució, i possiblement tampoc no ho voldria. I bé, ara ja sabeu que el tema de les pastanagues el tenim parcialment resolt. Pel que fa als enciams, estem mirant de treure'n l'entrellat.

Falta descobrir el tercer vèrtex del triangle, que ens permetrà desvetllar, també, com ens organitzem per assolir els objectius descrits fins ara. Doncs bé, es tracta de l'economia social. Entenem per economia social –en la línia del *Llibre Blanc de l'economia social a Catalunya* (2001)– el sector que comprèn les activitats econòmiques de les societats cooperatives, les mútues i les associacions, que són associacions de persones que desenvolupen l'activitat econòmica amb bases de funcionament democràtic –una persona, un vot– per assolir un objectiu d'interès comú a tots els membres de l'organització. Som, doncs, organitzacions d'ajuda mútua. Al Rebot i La Manduca, a més, hem renunciat a l'ànim de lucre, és a dir, al repartiment d'excedents entre els socis.

Amb els principis cooperatius com a referència, basem el nostre funcionament en el voluntariat, tot i que hi ha tasques remunerades: la gestió quotidiana del producte i dels proveïdors i l'atenció al soci en la botiga. Tota la resta de feines les realitzem a través del consell rector i de les comissions, sempre sota el mandat emanat de les assemblees. Perquè us en pugueu fer una idea, una persona que formi part del consell rector haurà de dedicar-hi unes tres o quatre hores setmanals. Tanmateix, formar part d'un grup de treball demana una dedicació menor, i també es pot col·laborar de forma puntual. De fet, el soci es pot limitar a anar a



les assemblees i a adquirir el producte, ja que no és obligatori pertànyer a cap comissió. Això facilita que la gent es pugui associar, però, en contrapartida, dificulta la participació en les tasques voluntàries. Fer viable i atractiva aquesta participació és un dels nostres reptes, que, com tots els altres, ens engresca perquè estem convençuts que és una bona manera de millorar les nostres relacions socials i econòmiques, el nostre entorn i la nostra salut.

Avui, més del 95% de la facturació de la cooperativa és a socis –la persona no sòcia també pot comprar a la botiga, però a un preu més alt-. I per fer-se cooperativista cal realitzar l'aportació al capital social, que és de 36 €, i pagar una quota anual de 40 € per a activitats socials.

A Catalunya hi ha una vintena de cooperatives amb els mateixos principis bàsics, agrupades a Ecoconsum, coordinadora catalana de cooperatives de consumidors de productes ecobiològics. La majoria de grups es troben a Barcelona i el seu entorn metropolità. En aquest ambient, diguem-li més urbà, és més habitual trobar grups que funcionen exclusivament amb voluntariat i que, per tant, no poden créixer gaire més enllà de la cinquantena de famílies. En aquest cas es fa encara més imprescindible el treball en xarxa per tal d'assolir els objectius, cosa que mirem de construir a través d'Ecoconsum. Finalment, cal dir que la mitjana d'edat a les cooperatives barcelonines potser és més baixa, però que aquest no és un moviment juvenil. Probablement, i arriscant-me una mica a llençar una xifra, la mitjana d'edat està en uns 30-35 anys. Com diuen alguns estudis de mercat, força gent s'acosta a la cooperativa amb l'arribada dels fills, motiu pel qual es plantegen l'alimentació de la família.



En aquest escrit s'han resumit alguns dels aspectes de l'activitat de les cooperatives de consumidors de productes ecobiològics; si en voleu saber més no dubteu a acostar-vos al Rebost, a la plaça Bell-lloc de Girona. El nostre telèfon és el 972 202 070 i el correu electrònic, [rebotgirona@terra.es](mailto:rebotgirona@terra.es).

**Engràcia Valls i Ribas** és sòcia d'El Rebost SCCL.

