



Pla Estratègic
Metropolità
de Barcelona

Visita a infraestructures alimentàries al servei dels circuits curts de comercialització Manresa-Artés 28/04/2026



Índex

1. Introducció	3
2. Els projectes visitats	3
— Supercoop	3
— L'Obradora	5
— Frescoop – Mengem Bages	7
— L'estratègia alimentària de Manresa	8
— La Dotzena i La Diligència	9
— Artium – Celler Cooperatiu d'Artés	11
3. Més enllà del relat: propostes d'anàlisi	14
4. A mode de conclusió	19
5. i per acabar, una infografia de la visita	21

1. Introducció

El 28 d'abril s'ha realitzat una vista tècnica de la comunitat de pràctica de municipis de la Carta Alimentària de la Regió Metropolitana (CARM). Aquesta visita s'emmarca en el pla de treball consensuat al desembre en el qual es va decidir que l'objecte d'estudi de la visita tècnica serien infraestructures alimentàries al servei dels circuits curts de comercialització.

Així doncs, es va proposar realitzar la visita al Bages on destaca l'existència d'un ecosistema territorial articulat al voltant dels circuits curts de comercialització, construït a partir de processos sostinguts d'intercooperació entre pagesia, cooperatives, iniciatives comunitàries i administracions locals. Més enllà de projectes aïllats, el que emergeix és una infraestructura territorial compartida que connecta diferents baules de la cadena alimentària —producció, logística, transformació, distribució i consum— amb una mirada de relocalització alimentària.

El recorregut permet observar com, en un context de crisi agrària, dificultats de relleu generacional i concentració del sistema alimentari, diferents actors del territori han desenvolupat mecanismes col·lectius per generar certa viabilitat econòmica, reforçar el mercat local i construir sobirania alimentària des de l'escala comarcal.

Un dels elements centrals de la visita és entendre que aquestes experiències no sorgeixen de manera espontània, sinó a partir de relacions de confiança construïdes durant anys. En el cas del Bages, moltes de les iniciatives actuals tenen l'origen en petits projectes compartits iniciats fa entre vuit i deu anys entre Frescoop, Mengem Bages, diferents ajuntaments i altres actors del territori. En aquest marc, la intercooperació esdevé un element estructural que articula estratègies alimentàries compartides i dona solidesa al sistema territorial.

2. Els projectes visitats

—Supercoop

Ens rep Judit Saus, gerent de la cooperativa.

Supercoop és un supermercat cooperatiu situat al Mercat de Puigmercadal de Manresa, inspirat en experiències internacionals com Park Slope Food Coop, La Louve o La Osa. El projecte neix després del visionat col·lectiu del documental sobre Park Slope, a partir del qual es crea un grup motor i una campanya de comunicació que aconsegueix mobilitzar prop de 700 famílies interessades en impulsar el projecte.

Des de l'inici es treballa amb un pla de viabilitat i un pla d'empresa elaborats de manera participada per les bases socials del projecte. El model econòmic es basa en un marge comercial molt reduït entre productor i consumidor final, sostingut gràcies a la participació activa de les persones sòcies en tasques de funcionament i gestió.

Supercoop planteja un doble impacte. D'una banda, un impacte territorial, a través de la comercialització de producte de proximitat i agroecològic. De l'altra, un impacte social i comunitari vinculat a la participació col·lectiva i a la generació de comunitat al voltant de l'alimentació.

En cinc anys, el projecte ha generat aproximadament 2,5 milions d'euros en vendes, dels quals 2 milions corresponen a compres. El 51% dels productes provenen de la Catalunya Central i aproximadament un 40% del conjunt de Catalunya. El pes de la fruita i la verdura és especialment rellevant, representant un 56% de les vendes, gràcies sobretot a l'aliança amb Frescoop i Mengem Bages, que aglutinen producció de petits productors i productores.



La inversió inicial per posar en marxa Supercoop va ser d'uns 200.000 euros, finançats mitjançant aportacions de les persones sòcies i suport financer de Coop57. Durant el primer any i mig el projecte va tenir pèrdues, situació que les persones impulsores vinculen parcialment al model organitzatiu inicial, basat en la sociocràcia. Finalment es va decidir modificar l'estructura organitzativa i establir un model amb un Consell Rector com a òrgan polític, un equip tècnic de coordinació i diversos equips de treball formats per "supersòcies" i "supersòcies".

Després d'aquesta reestructuració, Supercoop acumula tres anys consecutius amb petits beneficis anuals d'entre 3.000 i 10.000 euros. Les persones participants remarquen la importància de les subvencions públiques per garantir la viabilitat del projecte i reivindiquen la legitimitat d'aquest suport públic, especialment si es compara amb el volum d'ajudes que reben grans empreses privades malgrat que projectes com Supercoop treballen explícitament per l'interès general.

Actualment unes 400 persones compren regularment a Supercoop. El projecte ha flexibilitzat les formes de participació amb diferents modalitats de vinculació: persones sòcies que fan torns, sòcies amb quota, persones sòcies amb preu client i clients no sòcies.

Una peça clau és la relació amb Frescoop, que exerceix el rol de central de compres i presta serveis logístics a Supercoop sense aplicar marges comercials, sinó mitjançant una quota de servei.

També destaca l'existència d'un equip d'intercooperació per gestionar conjuntament aspectes administratius i de recursos compartits. D'aquest procés n'ha derivat la creació d'una nova cooperativa, Les Mandongueres, destinada a compartir recursos humans, gestió de compres i vendes creuades entre iniciatives.

Des de l'Ajuntament es posa sobre la taula la importància estratègica de situar Supercoop dins del mercat municipal, tot i reconèixer-ne les limitacions físiques i comercials. El fet que el mercat

tanqui a les tardes obliga a generar activitats complementàries que ajudin a dinamitzar l'espai i fer-lo atractiu, com xerrades, passis documentals, activitats infantils, etc. Aquesta aposta s'emmarca en una voluntat municipal de recuperar el mercat com a servei públic i com a espai de dinamització del producte local.

Pel que fa al funcionament intern, unes 200 persones fan torns mensuals de tres hores, obtenint a canvi un descompte aproximat del 10%. Paral·lelament, existeix la figura de les "supersòcies", persones que dediquen més temps al projecte i que sovint formen part de l'equip tècnic o de coordinació. Moltes d'aquestes persones són jubilades, activistes o persones en situació de baixa laboral, i un dels reptes identificats és precisament garantir el relleu d'aquest tipus de participació intensiva.

A nivell laboral, el projecte compta amb tres persones contractades amb jornades parcials i una gerència que treballa dos dies a la setmana, a més d'una persona encarregada de la gestió de compres.

Des del punt de vista de la pagesia, es destaca que el projecte ha permès vendre més directament a consumidor final i donar més visibilitat als productors i productores, reforçant la idea de preu just i reconeixement del valor del producte.

També emergeix un debat sobre els mecanismes jurídics i administratius per facilitar aquest tipus de projectes des de les administracions públiques. En el cas del local de Supercoop, l'adjudicació es va fer mitjançant concurs públic, ja que l'espai forma part d'un equipament patrimonial municipal. Això va implicar l'elaboració de plecs amb criteris qualitius i de retorn social, i es planteja la necessitat de generar més casos de referència i aliances amb secretaries i intervencions municipals sensibles a aquests models.

—L'Obradora

Ens rep Pere Calafell, pagès i membre del Consell Rector.

L'Obradora neix de necessitats detectades directament des de la pagesia: excedents de producció, dificultats per evitar malvendre productes i manca d'espais de transformació accessibles. Durant set o vuit anys es van mantenir converses i aliances fins que "va començar a bullir l'olla" i es va concretar el projecte.

Les productores van crear una cooperativa per gestionar l'espai i formen part del Consell Rector. Des de l'inici, la voluntat era disposar d'un equipament al servei de la pagesia i de les productores locals.



Visita a infraestructures alimentàries al servei dels circuits curts de comercialització

Inicialment, el projecte estava més orientat a serveis de maquila, (servei de transformació i envasat de productes alimentaris per a tercers) però amb el temps ha evolucionat cap a la producció pròpia, els menjadors escolars i els serveis de càtering per a diferents administracions i entitats. La idea inicial vinculada exclusivament a aprofitar excedents, ja no és suficient per sostenir econòmicament l'activitat.

Actualment, les línies principals de negoci són:

- serveis de maquila,
- elaboració de productes propis,
- producció per a menjadors escolars,
- i lloguer de l'espai per a tallers i iniciatives alimentàries.

La intercooperació amb Frescoop ha permès desenvolupar serveis de càtering i menjadors escolars, ja que Frescoop utilitza l'espai de L'Obradora per a diferents serveis alimentaris.

El disseny de l'equipament es va fer en funció de les necessitats concretes dels productors existents. La línia de cuina sorgeix principalment a proposta de l'Ajuntament de Manresa inicialment pensada per a l'aprofitament alimentari. Paral·lelament, l'espai funciona també com un viver de transformació alimentària per a projectes de *food trucks*, elaboracions de kombutxes i altres iniciatives emergents.

Un dels temes que apareix amb força és la qüestió dels registres sanitaris. Les persones tècniques expliquen les dificultats administratives existents malgrat disposar d'acompanyament tècnic. Actualment funcionen amb un únic registre sanitari i amb protocols de cessió que permeten diferents usos i activitats.

L'Obradora treballa amb un cercle productiu de proximitat centrat en la Catalunya Central, adaptant produccions i necessitats conjuntament amb la pagesia. Algunes productores elaboren producte propi, mentre que en altres casos es desenvolupen marques compartides de cremes, llegums o conserves.



Les decisions sobre les elaboracions de marca pròpia es prenen al Consell Rector. Entre els productes desenvolupats aquest any es mencionen chutneys i melmelades d'albergínia.

Pel que fa a la sostenibilitat econòmica, es destaca que actualment la infraestructura ja no rep suport específic per al manteniment. La cooperativa paga un cànon a l'Ajuntament i necessita llogar espais i generar activitat constant per sostenir-se econòmicament. També s'han desenvolupat algunes activitats conjuntes amb la Fundació Alcía.

Des de l'Ajuntament es reconeix que els recursos municipals són limitats i que moltes administracions locals funcionen en situació de precarietat. En aquest context, la viabilitat de L'Obradora depèn en gran mesura de les aliances amb Supercoop i Frescoop. Tot i així, es remarca que la logística i el transport continuen sent la baula "dèbil" del sistema.

— Frescoop – Mengem Bages

Ens reben Isa Alvarez i Jordi Masdeu sòcies cooperativistes.

Frescoop és la cooperativa i Mengem Bages la seva marca comercial. Disposen d'un magatzem que funciona com a central de compres i oficina logística. Tots els projectes impulsats des de Frescoop se centren en el producte local i l'agroecologia.

Actualment treballen amb 143 productores i productors. Tot i això, hi ha alguns productes que no poden obtenir-se localment, especialment fruita puntual procedent de Lleida o cítrics de les Terres de l'Ebre, el País Valencià i plàtan de Canàries. Es remarca, però, la voluntat explícita de no anar més enllà de l'àmbit dels Països Catalans.

La central de compres treballa directament amb la pagesia i manté relacions personals amb la majoria de productores que proveeixen el projecte. Destaquen cinc línies del projecte:

- La primera línia de negoci és la venda a particulars a través de botiga en línia. Les cistelles es preparen al magatzem i es recullen allà mateix o a Supercoop. També treballen amb col·lectivitats, especialment petits restaurants i cooperatives d'habitatge.
- La segona gran línia és la relació amb Supercoop. En aquest cas, Frescoop no aplica marges comercials sinó que cobra una quota de servei per les tasques de central de compres i logística.
- La tercera línia és l'assessorament i el treball per l'economia social i solidària. En aquest àmbit compten amb una persona a jornada completa vinculada a l'Ateneu Cooperatiu de la Catalunya Central i una altra amb dedicació parcial.
- La quarta línia correspon als càterings, tot i que fins ara ha tingut un paper secundari i s'ha utilitzat principalment per a activitats de promoció del producte local.
- La cinquena línia és la gestió de cuines escolars: actualment gestionen sis cuines, quatre escoles de primària vinculades a AFAs i dues escoles bressol subcontractades a través de GEDI (una cooperativa que entre altres activitats gestiona menjadors escolars). No gestionen directament el monitoratge, sinó que treballen en aliança amb una empresa especialitzada.



Consideren que les escoles són estratègiques per diferents motius: permeten defensar el producte local davant infants i famílies, faciliten estabilitat de demanda i fan possible la planificació de produccions amb la pagesia. Treballen especialment amb fruita i verdura de proximitat i coordinen les necessitats amb cinc o sis productores principals.

L'aliança amb L'Obradora permet absorbir excedents productius i transformar-los a preu just. Es posa com a exemple el carbassó, que es congela per elaborar cremes durant l'hivern.

Frescoop neix l'any 2007 vinculada a la gestió de menjadors escolars. El 2011 apareix Mengem Bages, sorgit de GEDI i relacionat amb la gestió de cuines escolars a la Catalunya Central. Després de perdre una licitació davant d'una gran empresa gestora, el projecte inicia un procés de reconstrucció aprofitant una subvenció municipal destinada a promocionar el producte de proximitat. D'aquí neix la web Mengem Bages, que encara avui continua funcionant. Actualment també segueixen subministrant alimentació a centres de menors vinculats a GEDI.

En la relació amb L'Obradora es treballa amb quantitats, forquilles i preus pactats conjuntament.

— L'estratègia alimentària de Manresa

Ens l'expliquen Alba Alsina, tècnica de l'Anella Verda i Pol Huguet, regidor de medi ambient de l'Ajuntament de Manresa.

L'estratègia alimentària de Manresa sorgeix inicialment al voltant de la protecció de la Sèquia de Manresa i d'un fort sentiment de pertinença territorial vinculat a aquest element patrimonial. A partir d'aquí es comencen a desenvolupar accions de promoció del producte de proximitat i des de l'Ajuntament es detecta que s'està configurant un ecosistema alimentari territorial.

En paraules del regidor, ja que l'Ajuntament disposa de molt pocs recursos econòmics, l'important és fer les coses de forma participada.



L'any 2022 es realitza una diagnosi participada sobre producció, distribució i accés a l'alimentació. El 2023 es desenvolupen les primeres entrevistes i trobades sectorials, de les quals deriva un pla d'acció. Finalment, el 2024 es crea una comissió de treball encarregada de prioritzar les accions.

Dins de la diagnosi es posa especial èmfasi en el problema del relleu generacional. Entre les accions desenvolupades hi ha mapatges de terres potencials, acompanyament a noves incorporacions i estudis de viabilitat sobre produccions estratègiques, especialment cereals per a consum humà i llegum

També es destaca l'existència d'una xarxa de productores vinculades a ADV (Associacions de Defensa Vegetal, es dediquen a l'assessorament i sanitat vegetal agrària) i el fet que l'estratègia alimentària de Manresa acaba transcendent els límits estrictament municipals per adquirir escala comarcal. Apareix així una reflexió important sobre la necessitat de construir estratègies alimentàries des dels espais agraris compartits més que des dels límits administratius.

En aquest sentit, es menciona la XaSACC (Xarxa per la sobirania alimentària de la Catalunya central, s'explica en el document "guia per a la visita") com a espai intermunicipal impulsat inicialment per Manresa, Artés i Navàs. Tot i les dificultats per construir polítiques completament compartides, es considera una aliança estratègica i actualment el Consell Comarcal ha assumit part del lideratge de l'estratègia.

Formalment, tota aquesta feina municipal es coordina des de la figura tècnica de l'Anella Verda, existent des de 2017.

—La Dotzena i La Diligència

Ens rep Oriol Comallonga, gerent de la cooperativa.

La Dotzena és una cooperativa de petits productors ecològics d'ous, sorgeix en un context de forta concentració del sector dels ous, especialment visible després de la guerra d'Ucraïna, quan els preus es van disparar, generant una desaparició progressiva de petites explotacions ecològiques.

A partir d'una associació de petits productors d'ous —unes vint explotacions— comença a aparèixer la idea de crear una cooperativa a l'estil d'una integradora. Inicialment es pensa en una

central de compres, però finalment set granges decideixen unir-se i compartir instal·lacions per augmentar competitivitat i volum.



En conjunt, les explotacions agrupades sumen unes 19.000 gallines. A més de la dimensió econòmica, també hi ha un treball explícit de resignificació del cooperativisme, ja que en alguns sectors el concepte de cooperativa estava associat a les crisis de les antigues cooperatives agràries.

La Dotzena neix de la mà de l'Ateneu Cooperatiu de les Terres Gironines i en paral·lel a la gestació de La Diligència, un projecte de mancomunació de la logística, que en el seus inicis tenia dificultats de viabilitat. L'aposta de La Dotzena per treballar conjuntament amb La Diligència acaba reforçant la viabilitat logística del conjunt, resultant que La Diligència que va començar amb una sola furgoneta actualment en té quatre. També ha establert aliances amb l'Enllaç de l'Ebre i Terra Pagesa.

El procés de gestació de La Dotzena va durar aproximadament dos anys i es va fer pràcticament sense finançament ni subvencions. Finalment es va optar per una línia de finançament de l'Institut Català de Finances, complementada amb acords de confiança amb proveïdors que permetien pagar a 75 dies.

La nau compartida situada a Artés havia estat anteriorment una cervesera. També expliquen que van perdre una subvenció Singulars per un problema relacionat amb la signatura digital, i que van ser finalistes d'una convocatòria de la Fundació Carasso que finalment van considerar excessivament ambiciosa.

Actualment el projecte funciona des de fa aproximadament un any i mig i alguns membres de l'associació inicial estan plantejant incorporar-se progressivament a la cooperativa. Es remarca, però, la necessitat de créixer gradualment, ja que no és el mateix governar una cooperativa de set membres que una de vint-i-cinc.

Cada ou es marca amb el codi de la granja productora i el projecte està començant a explorar també la recria pròpia, en un context on a Catalunya només existeix una granja de recria.



Pel que fa als canals de comercialització, actualment distribueixen principalment a botigues petites i cooperatives de consum. També apareix el debat sobre els preus, ja que en alguns moments els ous ecològics han arribat a tenir preus similars als convencionals a causa de les distorsions del mercat. La relació amb La Diligència permet optimitzar la logística: aprofiten els trajectes de distribució d'ous per transportar també altres productes de pagesia vinculats a la xarxa logística compartida.

—Artium – Celler Cooperatiu d'Artés

Ens rep Anna Berenguer, enòloga i gerent del Celler Cooperatiu d'Artés.

El Celler Cooperatiu d'Artés és una cooperativa fundada el 1908 per vuit pagesos impulsats per mossèn Martí amb l'objectiu de poder posar preu al seu vi. Les instal·lacions actuals daten dels anys trenta i van arribar a albergar fins a cent tines de ciment de 40.000 litres.



Visita a infraestructures alimentàries al servei dels circuits curts de comercialització

És una de les cooperatives més grans de la Catalunya Central i històricament ha combinat diferents activitats: producció de vins i caves, agrobotiga, secció de crèdit, pinsos i restauració vinculada a l'entourisme.

Les persones participants remarquen que la continuïtat de la cooperativa és gairebé una anomalia, ja que va estar a punt de desaparèixer en dues ocasions. El procés d'industrialització d'Artés, amb empreses com Aneto o Esquís Rossinyol, va provocar l'abandonament progressiu de la vinya i la reducció de la base social.

Actualment, al Bages hi ha aproximadament 400 hectàrees de vinya distribuïdes entre els 17 cellers de la DO Pla de Bages, fundada el 1995.

L'any 2015 es va esfondrar part de la coberta de la cooperativa, però lluny d'abandonar el projecte, es va impulsar una reconstrucció que va donar lloc a l'espai Artium i a un procés de renovació profunda. A partir de 2018 es pren la decisió d'assegurar el model cooperatiu i es desenvolupa la figura de la sòcia col·laboradora vinculada a l'agrobotiga. Aquesta transformació es construeix preguntant directament a les persones consumidores què trobaven a faltar i què voldrien trobar en aquest espai.

Actualment l'agrobotiga compta amb 300 sòcies col·laboradores i 90 sòcies productores. La junta rectora està formada per cinc sòcies agràries i una representant de les sòcies col·laboradores.

Dins del procés de renovació destaca especialment el viver compartit de celleristes, un espai destinat a persones amb petites explotacions vitivinícoles que poden utilitzar les instal·lacions de la cooperativa per elaborar vi. Es poden processar entre 300 i 3.000 kg de raïm i actualment hi ha quatre projectes actius i una desena de microvinificacions.



El viver conviu amb un model híbrid, on moltes persones elaboradores compaginen la viticultura amb altres feines. Paral·lelament, el celler acull dos cicles formatius de viticultura, vins i olis vinculats a l'Escola Vedruna.

També es reivindica el paper del vi com a activitat capaç de sostenir simultàniament tres sectors: la vinya, l'elaboració i l'entourisme/restauració.

Apareixen diverses reflexions històriques sobre el consum de vi. Es recorda que durant els anys quaranta les cartilles de racionament contemplaven quatre litres setmanals per persona, mentre que avui el consum és aproximadament de deu litres anuals per persona. Es considera que el principal competidor actual és la cervesa.

Visita a infraestructures alimentàries al servei dels circuits curts de comercialització

Històricament la cooperativa va arribar a vendre quatre milions de litres de vi i va ser la primera cooperativa espanyola en elaborar cava als anys quaranta. També es destaca la importància del picapoll, varietat autòctona del Bages, de la qual el 1955 es va decidir no arrencar-ne més vinya. Actualment es considera una varietat especialment resilient davant del canvi climàtic.

L'agrobotiga, que havia anat perdent força des dels anys vuitanta, també entra en un procés de reconversió basat en productes de proximitat i projectes territorials engrescadors. S'hi comercialitzen productes com pasta de Moià, pomes o suc de Biolord, i també es facilita que les sòcies productores vinguin directament la seva horta.

El model s'ha anat hibridant amb pràctiques pròpies de les cooperatives de consum. A banda dels productes en estoc, s'organitzen compres conjuntes de xai, pollastre i altres productes. Aquestes dinàmiques es reforcen amb grups de consum i visites d'intercanvi i inspiració.

Tot plegat fa que en una població d'uns 6.200 habitants existeixi una agrobotiga amb 300 sòcies col·laboradores i una oferta molt àmplia de productes de proximitat, ecològics i de circuit curt. Actualment l'espai està en procés d'ampliació per donar resposta a l'augment de demanda.

Destacar també que el celler forma part de l'univers de intercooperació fent servir L'Obradora per a la realització de conserves amb producte dels seus socis, i per al distribuir els vins i caves fan servir com a operador logístic la Diligència.





Pla Estratègic Metropolità de Barcelona

—Més enllà del relat: propostes d'anàlisi

A la guia que es va facilitar abans de la visita proposava una sèrie de preguntes per iniciativa que proposem sistematitzar amb aquest quadre:

Preguntes d'anàlisi	SUPERCOOP	L'OBRADORA	FRESCOOP – MINGEM BAGES	LA DOTZENA	LA DILIGÈNCIA	CELLER COOPERATIU D'ARTÉS – ARTIUM
1. OBJECTE DE LA INICIATIVA						
Activitat principal	Supermercat cooperatiu	Obrador compartit de transformació alimentària	Central de compres, distribució alimentària i gestió de menjadors escolars	Cooperativa de petites productores d'ous ecològics	Distribució logística compartida	Cooperativa vitivinícola amb agrobotiga, viver de celleristes i enoturisme

Baula de la cadena que cobreix	Comerç, distribució i consum organitzat	Transformació, elaboració, cuina i càtering	Distribució, logística, restauració col·lectiva i comercialització	Producció, comercialització i distribució	Logística i distribució	Producció, transformació, comercialització, restauració i formació
Actors implicats	Persones sòcies, pagesia, Frescoop, Ajuntament, Manongueres	Productores cooperativitzades, Ajuntament, Frescoop, Usuaris (testers), talleristes	Productores, escoles, AFAs, GEDI, Supercoop	Granges productores, Ateneu Cooperatiu Terres gironines, La Diligència	Productores, cooperatives i botigues	Pagesia, sòcies col·laboradores, Escola Vedruna, consumidores, viveristes
2. QUIN PROBLEMA RESOL?						
Necessitat o repte que aborda	Comercialització de producte local, consum comunitari en circuit curt.	Manca d'espais de transformació i aprofitament d'excedents	Dificultat logística i agregació d'oferta	Desaparició de les petites produccions d'ou davant de la concentració	Fragilitat logística dels CCC	Pèrdua de base social agrària i abandonament de vinya
Per què és rellevant al territori	Connecta producció local i consum, 51% productes són de la Catalunya Central	Permet transformar producte local sense grans inversions	Articula bona part de la petita pagesia del Bages	Manté producció petita i ecològica	Optimitza repartiments i redueix costos	Manté cooperativa històrica i fa aliança amb cooperativisme agroecològic i de consum.

A qui beneficia principalment	Productores, consumidores i mercat municipal	Pagesia, elaboradores, menjadors escolars	Productores, escoles, consumidores	Petites productores i cooperatives de consum	Petita pagesia i cooperatives	Viticultores, nous elaboradors i consumidores
--------------------------------------	--	---	------------------------------------	--	-------------------------------	---

3. CLAUS DE FUNCIONAMENT

Factors d'èxit	Relacions de confiança, grup motor, participació social, aliança amb Frescoop	Gestió col·lectiva, diversificació d'usos, aliança amb Frescoop per menjadors escolars.	Coneixement directe de la pagesia, central de compres, diversificació	Compartir instal·lacions, governança pactada	Compartició de rutes i aliances territorials	Renovació cooperativa, agrobotiga, viver de celleristes
Paper de l'administració	Concurs públic, plecs socials, suport municipal	Impuls inicial i suport municipal	Subvencions inicials i relació amb Ateneu Cooperatiu	Suport limitat, però acompanyat per Ateneu Cooperatiu (finançat públicament)	Projecte Acompanyat per l'Ateneu Cooperatiu que es de finançament públic, Algunes subvenció puntual.	Més indirecte, via formació i suport cooperatiu
Model econòmic	Marges reduïts, quotes, subvencions, voluntariat	Maquila, producte propi, menjadors, lloguer d'espais	Venda online, distribució, cuines escolars, quotes de servei	Comercialització conjunta i compartició de costos	Serveis logístics compartits	Vi i cava, agrobotiga, restauració, enoturisme

4. RELLEU GENERACIONAL

Com contribueix al relleu	Genera canals de comercialització més viables	Redueix barreres d'entrada (elaboradors) dona sortida comercial als excedents (pagesia)	Dona estabilitat de demanda i possibilita la planificació	Fa viable petites explotacions	Redueix càrrega logística	Viver de celleristes i formació professional
Barreres que ajuda a superar	Accés a mercat i dependència de grans distribuïdores	Cost d'infraestructura i requeriments sanitaris	Accés a mercat	Escala insuficient i dependència d'integradores	Distribució individual	Cost d'infraestructura vinícola
Barreres que encara es mantenen	Dependència del voluntariat i fragilitat econòmica	Cost de manteniment i normativa	Fragilitat logística i escala limitada	Competència agroindustrial	Fragilitat econòmica logística	Baixa rendibilitat agrària
5. INTERCOOPERACIÓ						
Amb quines iniciatives està connectada	Frescoop, Mengem Bages, Obradora, XaSACC	Frescoop, Supercoop, Fundació Alcía	Supercoop, Obradora, escoles, GEDI	La Diligència, cooperatives de consum	La Dotzena, Terra Pagesa	Productores locals, Escola Vedruna, xarxes de consum
Forma part d'una estratègia més àmplia?	Sí, de la transició agroecològica del Bages	Sí, d'infraestructures alimentàries compartides	Sí, del sistema alimentari cooperatiu del Bages	Sí, de l'articulació agroecològica territorial	Sí, de xarxes logístiques agroecològiques	Sí, de revitalització cooperativa territorial

Quina baula queda més feble?	Logística i transport	Logística i distribució	Logística	Producció de pinsos i recria	Escala logística	Viabilitat econòmica agrària
6. TRANSFERIBILITAT						
És replicable?	Sí, amb base social forta	Sí, amb demanda productiva real	Sí, en territoris amb pagesia dispersa	Sí	Sí	Sí, especialment en cooperatives històriques
Condicions necessàries	Suport municipal, espai, xarxa productiva	Productores organitzades, espai i suport tècnic	Magatzem, demanda agregada i logística	Confiança i governança clara	Volum mínim i coordinació	Base social ilideratge i infraestructura
Riscos o dificultats	Dependència del voluntariat i governança	Infrautilització i dependència econòmica	Complexitat de gestió	Creixement massa ràpid	Costos elevats	Resistències internes

- La part de Idea Activable s'ha suprimit de la taula atès que va lligada a la idiosincràsia de cada municipi.

4. A mode de conclusió

Al llarg d'aquesta visita hem pogut observar amb molta claredat que els canals curts de comercialització no funcionen com iniciatives aïllades, sinó com ecosistemes territorials formats per múltiples infraestructures, relacions i aliances que es reforcen mútuament. Aquesta és probablement la principal conclusió de la jornada: el valor no recau únicament en cada projecte individual, sinó en la capacitat d'articular una cadena alimentària territorialitzada que connecta producció, transformació, logística, distribució, consum i polítiques públiques.

L'objecte d'aprenentatge en aquest tipus de visites no és només una infraestructura física, sinó un sistema de relacions, decisions i fluxos, un conjunt de relacions construïdes durant anys que han permès consolidar infraestructures cooperatives i comunitàries amb una mirada sistèmica.

Una de les idees més repetides durant tota la visita és que molts dels projectes actuals no haurien estat possibles sense un **llarg procés previ de construcció de confiança entre persones, cooperatives i administracions**. Supercoop, Frescoop, L'Obradora, La Diligència o La Dotzena no són experiències independents, sinó peces complementàries d'un mateix sistema alimentari territorial. Aquesta articulació permet repartir funcions i riscos: Supercoop genera un espai estable de comercialització; Frescoop estructura la logística i la central de compres; L'Obradora permet transformar excedents i generar valor afegit; La Diligència optimitza la distribució; La Dotzena agrega producció per guanyar escala; i l'estratègia alimentària de Manresa (i després a escala comarcal Bages) crea marc polític i coordinació territorial.

La visita confirma així una idea central dels CCC: **la viabilitat sovint depèn menys de la mida individual dels projectes que de la densitat de les relacions que estableixen entre ells**. El que emergeix al Bages no és un projecte tractor únic, sinó una infraestructura cooperativa distribuïda, construïda a partir de complementarietats.

Pràcticament tots els projectes identifiquen **la logística i el transport com un dels principals reptes encara no resolts**. Apareix reiteradament la dificultat de distribuir producte amb costos assumibles, mantenir eficiència logística a petita escala, garantir estabilitat de volum i evitar que la distribució recaigui exclusivament sobre la pagesia. Experiències com La Diligència o Frescoop mostren que la logística compartida és probablement una de les infraestructures estratègiques més importants per al futur dels canals curts. Sense mecanismes col·lectius de distribució, molts projectes agroecològics tenen dificultats per consolidar-se.

Una altra conclusió clara és el **paper central de les infraestructures compartides per reduir barreres econòmiques i facilitar noves incorporacions**. L'Obradora permet transformar producte sense necessitat d'una gran inversió individual; el viver de celleristes d'Artés facilita elaborar vi sense disposar de celler propi; Supercoop ofereix un canal de venda estable; i Frescoop facilita logística i comercialització. Aquest conjunt d'infraestructures redueix costos

inicials, reparteix riscos i fa més viable la continuïtat de petites explotacions. En termes de relleu generacional, aquesta és una aportació especialment significativa.

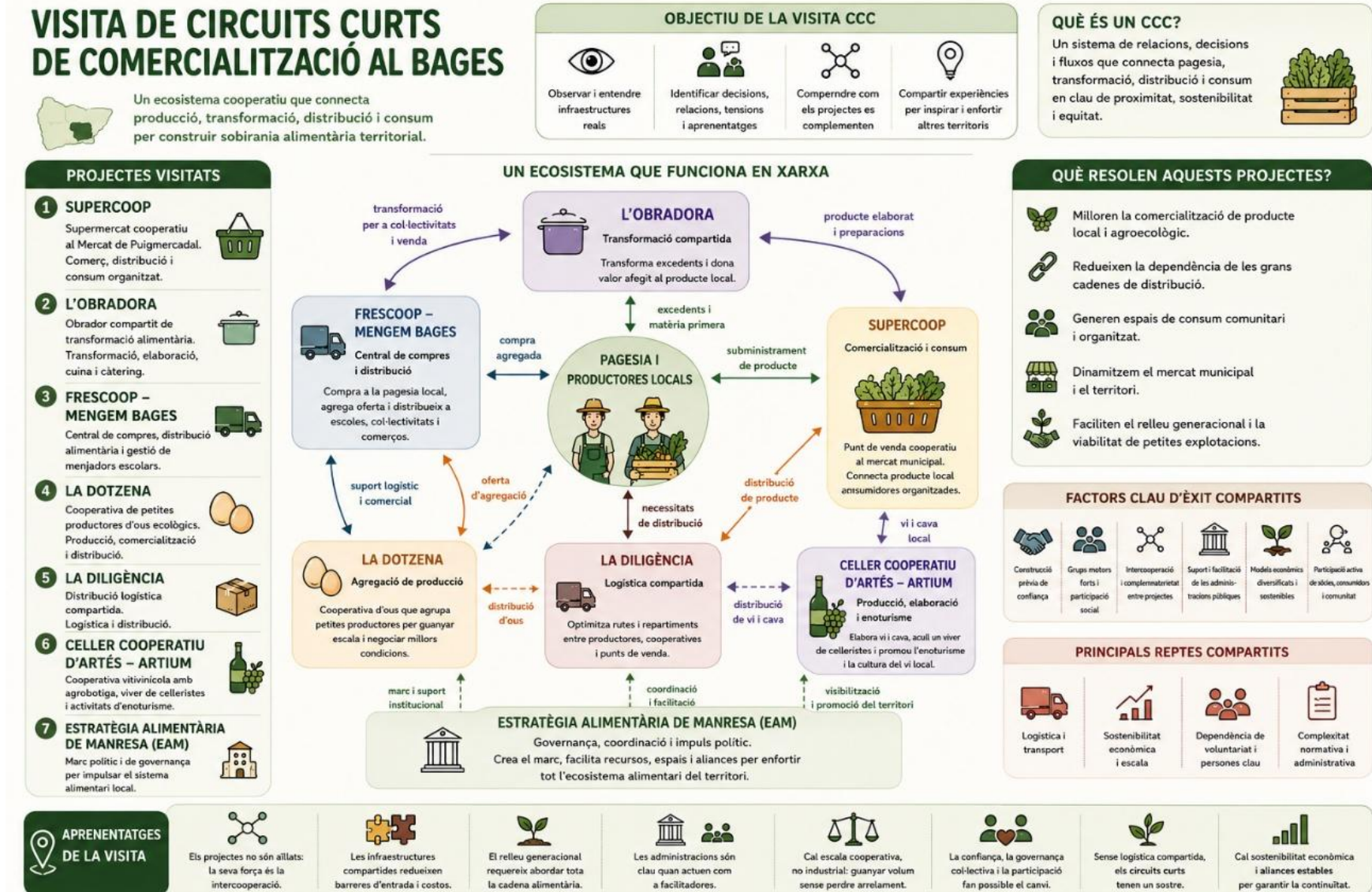
La visita també evidencia que el relleu generacional s'ha d'abordar des de tota la cadena alimentària i no únicament des de la incorporació de nova pagesia. **Moltes de les dificultats detectades tenen a veure amb l'accés a mercat, l'estabilitat econòmica, la capacitat logística, la transformació alimentària o el reconeixement social del producte.** Projectes com Supercoop, Frescoop o L'Obradora contribueixen indirectament al relleu perquè creen millors condicions materials per sostenir petites explotacions. També destaca el cas del Celler Cooperatiu d'Artés, que combina renovació cooperativa, formació professional i espais compartits de producció. La visita reforça així la idea que el relleu no depèn només de tenir "nous pagesos", sinó de construir ecosistemes territorials viables.

El paper de les administracions apareix igualment com un element clau quan actuen com a facilitadores. Durant la visita es mostren diferents formes de suport públic: concursos públics amb criteris socials, cessió d'espais, suport tècnic, impuls d'estratègies alimentàries, subvencions inicials i coordinació territorial. Especialment rellevant és el cas del Mercat de Puigmercadal, on l'Ajuntament adapta els plecs i criteris de licitació per facilitar que projectes locals puguin accedir als espais. També és significativa l'estratègia alimentària de Manresa, que intenta generar una mirada sistèmica i supramunicipal sobre la producció, distribució i accés a l'alimentació. La visita reforça així la idea que **les administracions no només poden finançar projectes, sinó sobretot crear les condicions perquè aquests siguin possibles.**

En conjunt, la visita al Bages mostra que **construir canals curts de comercialització no és només crear nous canals de venda, sinó reconstruir sobirania alimentària territorial a través d'infraestructures compartides, intercooperació, suport públic, governança col·lectiva i relacions de confiança sostingudes en el temps.** També evidencia que els principals reptes dels CCC continuen sent la logística, la sostenibilitat econòmica, la dependència de persones molt implicades i la necessitat d'aconseguir escales suficients sense perdre arrelament territorial. Malgrat aquestes dificultats, el conjunt de projectes visitats demostra que **és possible construir sistemes alimentaris locals més resilents quan existeixen aliances estables entre pagesia, cooperativisme, comunitat i administració pública.**

Amb els temps que corren hem volgut experimentar amb la IA i un cop passada la relatoria li hem demanat que ens faci una infografia resum... per si us és d'utilitat!

5. I per acabar, una infografia de la visita





Pla Estratègic
Metropolità
de Barcelona

La ciutat Compromís
Metropolità 2030
dels 5 milions

Amb el suport de:



Diputació
Barcelona

[#CompromísMetropolità](#)
[@pembarcelona](#)

Pla Estratègic Metropolità de Barcelona
Canòdrom - Ateneu d'Innovació Digital i Democràtica
C/ Concepció Arenal 165
08027 Barcelona
Tel. +34 93 318 70 51