



La ruta del tomàquet

Eines de reflexió cap a una nova cultura del consum urbà



Observatori del Deute
en la Globalització

Elaboració: Observatorio de la Deuda en la Globalización (ODG)

Autors/es: Mónica Vargas y Olivier Chantry

Revisió: Lucile Daumas, CADTM – ATTAC Marruecos (Capítol III)

Traducció al català: Nahuel Martino González

Cartografia: Raúl Sánchez

Lloc i data d'elaboració: **Barcelona, gener de 2014**

Contacte: observatori@odg.cat

Disseny i infografia: Toni Sánchez Poy <flaperval@yahoo.es>

Amb el suport de:



Imatges de la portada:

A dalt: tomàquet ecològic "Cor de Bou" (no híbrid) d'1,3 quilos produït en el Baix Llobregat (agost de 2013) (Foto ODG).

A baix: Safates de tomàquets híbrids en un supermercat.
(Foto John Garghan, Flickr <http://xurl.es/bopua>.
Llicència CC BY-NC-ND 2.0)



Aquesta obra està sota una llicència Reconeixement-No comercial. Compartir sota la mateixa llicència 3.9 Espanya de Creative Commons. Per a veure una còpia d'aquesta llicència, visiti <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/es/> o envii una carta a Creative Commons, 171, Second Street, Suite 300, San Francisco, California 94105, USA

La ruta del tomàquet

Eines de reflexió cap a una
nova cultura del consum urbà

Índex

Presentació7

Resum executiu.....9

Introducció..... 11

I. El tomàquet a Catalunya15

1.1 Un producte emblemàtic..... 15

1.2 Per què produïm menys tomàquet? 17

1.2.1 Temporades de producció i de consum domèstic 17

1.2.2 Quina part de la “culpa” tenen el tomàquet d’Almeria
i el marroquí en la disminució de la producció catalana? 19

1.2.3 Tomàquet holandès a l’estiu, a 30 cèntims el quilo a . . . Mercabarna.....22

II. Mercabarna: un exemple de base agroalimentària internacional27

2.1 De mercat majorista a “hub”27

2.2 Origen dels aliments.....29

2.3 Destí dels aliments: un perfil creixentment exportador33

2.4 Quin espai ocupa l’agricultura local a Mercabarna?34

2.4.1 L’agricultor com a proveïdor d’un majorista37

2.4.2 Parades de majoristes a Mercabarna47

2.4.3 Venda a les cooperatives agrícoles.....50

2.4.4 “Les Marquesines”51

III. Seguint el rastre del tomàquet marroquí53

3.1 Política agrícola marroquí: “Produir per exportar i importar per consumir . . .”53

3.2 omàquet marroquí fora de temporada per a Europa: a qui beneficia el negoci?.....58

3.3 La regió del Souss-Massa-Drâa, l’ “Almeria marroquí”62

3.3.1 Petits productors de tomàquet65

3.3.2 Jornalers agrícoles: condicions laborals68

Conclusions74

Bibliografia78

Índex de Taules

Taula 1. Principals comarques productores de tomàquet a Catalunya en 201215

Taula 2. Distribució de la terra a les explotacions agràries marroquines.....54

Índex de Gràfics

Gràfic 1. Evolució de la producció del tomàquet a Catalunya entre 2005 i 201216

Gràfic 2. Conreu de tomàquet a les províncies de Catalunya (2005 - 2012)16

Gràfic 3. Producció de tomàquet a Catalunya per temporada de collita en 201118

Gràfic 4. Evolució dels preus percebuts pels productors i pagats per les llars a Catalunya (2011)18

Gràfic 5. Comparació entre producció i consum domèstic de tomàquet a Catalunya en 201119

Gràfic 6. Producció de tomàquet a Andalusia per temporada de collita en 201120

Gràfic 7. Importació de tomàquet a Catalunya (2011-2013)21

Gràfic 8. Evolució de les importacions de tomàquet a Barcelona i a Catalunya
en temporada alta (juny-setembre) (1995 - 2013)21

Gràfic 9. Importacions de tomàquet a Catalunya en temporada alta (juny - setembre)
per país d'origen (1995 - 2013)22

Gràfic 10. Tomàquet comercialitzat a Mercabarna entre 2005 i 201223

Gràfic 11. Evolució de la totalitat de productes que van entrar a Mercabarna, per origen31

Gràfic 12. Evolució de les fruites que van entrar a Mercabarna, per origen31

Gràfic 13. Evolució de les hortalisses que van entrar a Mercabarna, per origen32

Gràfic 14. Procedència d'hortalisses comercialitzades a Mercabarna en 1996 i 201232

Gràfic 15. Procedència de fruites i hortalisses comercialitzades a Mercabarna en 1996 i 201233

Gràfic 16. Evolució del nombre d'empreses en funció de les parades que controlen (1991 - 2012)48

Gràfic 17. Evolució de les entrades de producte per pavelló52

Gràfic 18. Evolució de les exportacions de fruites i verdures marroquines per mercat54

Gràfic 19. Producció d'hortalisses i dèficit comercial alimentari al Marroc57

Gràfic 20. Evolució de la superfície dedicada a les hortalisses fora de temporada al Marroc59

Gràfic 21. Evolució de la producció d'hortalisses fora de temporada al Marroc59

Índex de mapes

Mapa 1. Corredors de fluxos de mercaderies a l'Europa occidental27

Esquemes

Esquema 1. Principals canals de distribució dels agricultors a Catalunya36

Presentació

Aquest informe ha estat elaborat en el marc del projecte “Promoció d’una nova cultura del consum urbà a Barcelona, cap a la Sobirania Alimentària”, iniciativa conjunta de GRAIN, l’Observatori del Deute en la Globalització (ODG) i la revista *Soberanía Alimentaria, Biodiversidad y Culturas*, comptant amb el suport del programa “Barcelona Solidària” de l’Ajuntament de Barcelona.

La Ruta del Tomàquet no pretén ser un estudi exhaustiu. S’hi ha aspirat més aviat a esbossar pautes que ens permetin continuar reflexionant i actuant sobre les profundes contradiccions entre l’actual sistema agroalimentari global i el camí cap a la Sobirania Alimentària, la qual constitueix una resposta integral sorgida en el si del moviment internacional *La Vía Campesina*.

La investigació s’ha basat en la revisió d’estudis recents sobre la problemàtica analitzada, concretament en aquells que s’apliquen a l’àmbit català. A més, s’hi ha utilitzat informació de les bases de dades de l’Organització de les Nacions Unides per a l’Agricultura i l’Alimentació (FAO), del Ministeri d’Agricultura, Alimentació i Medi Ambient (MAGRAMA), de Mercabarna, i de la Generalitat de Catalunya (Departament d’Agricultura, Ramaderia i Pesca de la Generalitat de Catalunya). Una etapa important en constitueix, així mateix, el treball de camp a Catalunya i al Marroc. A nivell nacional, es van realitzar visites a Mercabarna, així com a productors de tomàquet. En total, s’hi van realitzar 15 entrevistes qualitatives amb actors de diferents perfils que han estat considerats claus a l’hora de reflexionar sobre el consum a Catalunya (agricultors, experts/es en consum, integrants de la Unió de Pagesos, representants d’organitzacions de consumidors/es, un directiu de Mercabarna, experts/es en polítiques alimentàries i el Director General d’Alimentació, Qualitat i Indústries agroalimentàries del Departament d’Agricultura, Ramaderia, Pesca, Alimentació i Medi Natural de la Generalitat de Catalunya). Al Marroc, se’n va visitar la principal regió on es produeix el tomàquet d’exportació, el Souss-Massa-Drâa, i s’hi van realitzar entrevistes qualitatives amb: un agricultor local (productor de tomàquet); 23 jornalers/es agrícoles, membres de la Federació Nacional del Sector Agrícola (FNSA-UMT); una representant de *l’Antena de la Cámara Española de Comercio de Casablanca* a Agadir; el Cònsol espanyol a Agadir; i un empresari català. Destaquem aquí la dificultat que hem tingut per poder entrevistar a un major nombre de responsables d’empreses espanyoles presents en la Vall del Souss, els quals s’han caracteritzat per una gran reserva.

És important destacar que la referència a les persones entrevistades en principi no és nominal, sinó que s’ha optat per inicials que no corresponen

als noms i cognoms. De fet, el delicat context polític marroquí demanava una particular cura amb la identitat de les persones, per la seva pròpia seguretat. Per tant, per tenir una norma general a tot l'informe, s'ha optat per deixar en l'anonimat totes les entrevistes, tot i que s'hi precisa el perfil i la pertinença a organitzacions/entitats/sindicats/empreses. Les úniques excepcions són les entrevistes a persones amb càrrecs públics o directius d'empreses públiques. En tot cas, fem èmfasi en que l'anàlisi i les conclusions de l'informe són responsabilitat dels/les autors/es i no dels/les entrevistats/des.

El format ha estat pensat amb el fi de presentar-hi de forma equilibrada els resultats de l'anàlisi, deixant, en la mesura del que ha estat possible, el micròfon als/les protagonistes, ja que ningú millor que ells/es pot expressar la seva realitat. Per això, es van intercalant al text testimonis amb dades més "fredes". Al final de cada capítol, hi figura un requadre que recapitula breument els elements essencials.

Volem expressar el nostre agraïment a les persones entrevistades per la seva disponibilitat i pel seu temps. Així mateix, volem subratllar el preciós suport dels/les membres de la FNSA, i de Lucile Daumas, membre del CADTM i d'Attac Marroc, sense els/les quals el treball de camp en el Sous hagués resultat molt més difícil.

Dediquem aquest informe a aquells/es que, a Catalunya i al Marroc, en condicions molt adverses, persisteixen en la defensa, amb dignitat, del seu dret a continuar exercint un dels oficis més nobles del planeta: la producció d'aliments.

L'informe disposa també d'una expressió gràfica interactiva en forma de mapa on-line que es pot consultar al següent enllaç: <http://odg.cat/MCA/tomatoroute/map/index.html>

Resum executiu

El primer capítol de l'informe es centra en la **problemàtica del tomàquet a Catalunya**. El tomàquet representa el 20% de les hortalisses consumides i produïdes en tota la comunitat autònoma. Un terç de la producció catalana es concentra en dues comarques de la província de Barcelona (el Maresme i el Baix Llobregat). Malgrat la importància en el consum, entre 2005 i 2012 se n'ha reduït la producció en un 40%, i s'han perdut més de 700 hectàrees de conreus de tomàquet. Aquesta disminució es relaciona amb la caiguda del preu i la dificultat que troben els agricultors en competir amb el tomàquet que arriba de l'exterior. Actualment, la producció catalana no aconsegueix cobrir el consum domèstic. Tanmateix, durant la temporada alta (juny - setembre), en la qual es situa el 90% de la producció, el dèficit es molt més reduït. A l'hora de reflexionar sobre la competència amb el tomàquet que prové de l'exterior, cal destacar que a Catalunya, les importacions van començar a finals dels anys 90 i que han tingut un creixement significatiu a partir de 2004. La major part té lloc durant la temporada alta del camp català, en un mercat ja saturat i amb preus baixos. No es competeix amb Almeria o el Marroc, com s'afirma habitualment. De fet, el tomàquet andalús i el marroquí són essencialment productes fora de temporada (d'hivern). Les principals importacions de tomàquet durant la temporada alta provenen d'Holanda, Bèlgica i França. El tomàquet holandès, en particular, arriba al mercat majorista que absorbeix la majoria d'hortalisses catalanes, **Mercabarna**, a un preu que no permet cap competència. La importació d'aquest tomàquet a l'estiu és una pràctica sistemàtica a Mercabarna.

El segon capítol es dedica a aquest **mercat majorista**, partint de la consideració de les transformacions que han sofert les plataformes de distribució en el marc de l'actual sistema alimentari global. De fet, aquest no seria possible sense la base material del comerç mundial de mercaderies: la xarxa de transport intermodal. Les grans plataformes de comercialització, convertides en *hubs* en constitueixen peces clau. Mercabarna, on s'hi duu a terme una aposta oberta cap a la internacionalització, es va acostant cada cop més a aquest model de distribució. De forma creixent, l'origen i el destí de les fruites i hortalisses es situa a l'exterior de l'Estat espanyol. Això no sempre ha sigut així. Fa 15 anys, la província de Barcelona proveïa una quarta part de les hortalisses venudes en aquest mercat. És important destacar que a Mercabarna es configuren relacions desiguals de poder, en detriment dels productors. En aquest espai no existeix cap regla o política que afavoreixi el producte de proximitat per se. Els criteris de selecció aplicats pels majoristes, així com el seu poder de decisió sobre els preus, acaben

tenint una forta incidència sobre l'agricultura local. Els agricultors locals que hi venen competeixen en un mercat globalitzat, la qual cosa requereix, per la seva part, una capacitat d'adaptació cada vegada més gran. Una altra característica de Mercabarna és la concentració empresarial. Quatre majoristes controlen el 13% dels punts de venda, i les 20 principals empreses disposen de més d'un terç del total de les parades. Els assentadors més grans poden arribar a posseir centenars d'hectàrees en països del Sud i a tenir una capacitat de gestió de milers de palets.

El **tercer capítol** consisteix en un **estudi de cas sobre els impactes de la producció de tomàquet al principal país del Sud des d'on s'importa aquesta hortalissa: el Marroc**. A partir de les mesures del Pla d'Ajust Estructural imposat pel Fons Monetari Internacional als anys 80, la situació del camp marroquí s'ha agreujat. En un període de deu anys, el nombre de petits agricultors s'hi ha reduït en un 50%. Des dels anys 90, la política agrícola té una clara orientació cap a l'exportació, malgrat que el país sigui estructuralment deficitari en productes de base com els cereals, el sucre i les oleaginoses. Aquesta tendència s'hi ha accentuat arrel de la signatura d'acords comercials amb els Estats Units i la Unió Europea, i s'emmarca avui en el "Pla Marroc Verd". El tomàquet produït en hivernacles és una de les principals hortalisses fora de temporada i es destina en un 81% a la Unió Europea. El gros dels conreus es troba a una de les regions més empobrides del país, el Souss-Massa-Drâa. A la Vall del Souss es treballen prop de 193.000 explotacions agrícoles que ocupen 549.000 hectàrees. Són dedicades cada cop més a l'agricultura industrial, copiant el model de "mar de plàstic" (hivernacles) vigent a Almeria. Tot i que el Marroc ja s'enfronta a un risc real d'escassetat d'aigua, l'expansió de l'agricultura d'irrigació al Souss exerceix una important pressió sobre els recursos hídrics. La sobreexplotació d'aquest recurs s'acosta al 180%. Aquesta situació té importants impactes socioeconòmics i va lligada a l'abandonament de milers d'hectàrees de conreus i la conseqüent proletarització de la població pagesa. En quant a l'exportació en particular, el sistema de comercialització es sustenta en relacions desiguals de poder en detriment dels petits productors. Aquests disposen d'un marge de decisió escàs o nul davant les condicions y preus de venda dels seus productes, assumint tots els riscos de la producció i de la comercialització. A la Vall del Souss treballen al voltant de 100.000 jornalers/es agrícoles, dels quals només 4.000 estan sindicalitzats/des. Hi predominen empreses franceses i espanyoles que controlen pràcticament la totalitat de la cadena productiva. La seva actuació es vincula amb la violació dels drets laborals i sindicals.

Introducció

Un sistema alimentario global insostenible

El sistema alimentari global s'emmarca dins la cruïlla de diverses crisis. Segons l'Organització de les Nacions Unides per a l'Agricultura i l'Alimentació (FAO), en el període 2011-2013, un/a de cada vuit habitants (842 milions de persones) va patir de fam crònica (2013, 1). No obstant això, es produeixen aliments en una quantitat més que suficient per a alimentar a tota la població. De fet, en un dels moments més dramàtics de la crisi alimentària de 2008, la FAO va observar un rècord històric en la producció mundial de cereals (2008, 2). Pel que fa al mercat, les empreses agroindustrials disposen d'un creixent monopoli sobre les entrades agrícoles de la cadena alimentària industrial. Sis multinacionals controlen al mateix temps: el 75% de la investigació privada sobre els conreus; el 60% del mercat de llavors comercialitzades; i el 76% de les vendes globals d'agroquímics (ETC Group 2013, 3).

En aquest context es va agreujant també la crisi ecològica global i, en el seu si, la crisi climàtica. Com ha assenyalat GRAIN (2011), el mateix sistema alimentari global és un dels principals responsables del canvi climàtic si comptabilitzem la totalitat de les emissions de gasos d'efecte hivernacle que genera el cicle complet de la cadena productiva. La seva contribució a les emissions es situa entre el 44% i el 57%.

La suma del capital especulatiu en el comerç agrícola també s'està incrementant. La liberalització dels mercats agrícoles va coincidir amb una liberalització financera que permet, de manera creixent, l'especulació amb els aliments bàsics, no només per part dels actors financers clàssics, sinó també pel mateix agronegoci (Chantry, Vargas i Duch 2011). Els fons especulatius protagonitzen, dins la mateixa línia, un acaparament mundial de terres fèrtils que GRAIN ha documentat en els darrers anys. Des de la crisi financera de 2007-2008, més de 40 milions d'hectàrees han canviat de mans o s'estan negociant, 20 milions de les quals es troben a l'Àfrica. Actors de diferents tipus, però que comparteixen la característica de gaudir d'un gran poder econòmic, s'estan apoderant d'enormes superfícies de terra (amb sistemes hídrics inclosos) als països empobrits¹.

És important recordar que els/les pagesos/ses continuen alimentant almenys al 70% de la població mundial, creant, millorant i intercanviant de forma permanent les seves pròpies varietats, i fent servir i domesticant conreus silvestres afins (ETC Group 2013, 6). El sistema, però, va acorralant i desposseint de manera creixent als protagonistes més importants en la producció dels aliments.

¹ Vegeu: <http://farmlandgrab.org/>

En conjunt, el model agroindustrial contribueix al bandejament de poblacions rurals, a les quals se'ls treuen els mitjans per produir una alimentació sana en condicions justes, condemnant-les així a la migració i a engreixar els cinturons de misèria de les grans ciutats. L'informe de 2011 del Departament d'Assumptes Econòmics i Socials de les Nacions Unides sobre les perspectives de la població urbana mundial, indica que són les àrees urbanes del planeta les que absorbiran el creixement de la població mundial en els pròxims quaranta anys. Si avui més de la meitat dels éssers humans viuen en ciutats, en 2050 seran 9.300 milions, dels quals 6.300 viuran en àrees urbanes, majoritàriament de l'Àfrica i l'Àsia (ONU 2012). No és possible tractar l'empobriment urbà sense posar el focus en una de les seves causes principals: la dinàmica d'expulsió dels camps, estretament lligada al sistema alimentari mundial.

Ruptura de la frontera Nord-Sud

Ara bé, resulta cada vegada més evident la ruptura de la frontera socioeconòmica Nord-Sud. El que hem descrit a nivell global en l'àmbit de la crisi alimentària i de les amenaces pel sector rural als països més empobrits, s'acosta cada vegada més a la nostra experiència quotidiana.

A l'Estat espanyol, la població comença a trobar problemes per accedir als aliments. És el país europeu on més ha augmentat la desigualtat en els últims anys. Actualment, es comptabilitzen prop d'onze milions de persones en risc d'exclusió social² (FOESSA 2012, 7). Aquesta situació afecta particularment a la infància, ja que el 30% dels/les menors de 18 anys s'enfronten a aquest risc de tal manera que Espanya és el tercer país de la Unió Europea (després de Romania i Bulgària) amb més pobresa infantil (FEDAIA 2012, 11). D'acord amb les dades proporcionades per Càritas i la Creu Roja Espanyola, l'alimentació representa la major part de les ajudes econòmiques prestades els darrers anys (65% en el cas de Càritas i 45% en el cas de la Creu Roja) (Save The Children 2013, 22-23). Recordem, a més a més, els resultats de la investigació portada a terme recentment pel Síndic de Greuges de Catalunya, en la qual es va destacar, concretament, que prop de 50.000 nens i nenes menors de 16 anys es trobaven en estat de malnutrició, subratllant els casos de 751 persones amb símptomes de desnutrició ateses pels serveis mèdics catalans (2013, 7-8). A tot això, s'hi van afegint problemes sanitaris com l'obesitat vinculada a l'empobriment. L'Organització Mundial de la Salut assenyala que l'Estat espanyol és un dels països de la Unió Europea (UE) amb major índex de sobrepès infantil: un 33% entre la població de 5 a 17 anys, mentre que la mitjana europea és de 25%. L'obesitat infantil afecta principalment a la població amb un nivell socioeconòmic i d'educació més baix (Fundació Ideas 2011, 10-11).

El món rural europeu també travessa, des de fa anys, una profunda crisi que afecta particularment a les petites produccions agrícoles. S'estima que en un gegant de l'agricultura com és França, ha desaparegut en 10 anys un quart de les explotacions³. Això es produeix en un context en el qual, amb l'adaptació a les normes dictades per l'Organització Mundial del Comerç (OMC), la Política Agrícola Comú (PAC) tendeix a una desregulació dels mercats agrícoles cada vegada més gran. En efecte, en les diferents reformes de la PAC, s'han substituït progressivament els mecanismes de control dels preus per subvencions que es reparteixen de manera desigual entre les explotacions agrícoles.

A Catalunya, aquesta crisi té les seves arrels en les transformacions que ha viscut la societat en els darrers 50 anys. Amb referència a això, Badal, Binimelis et al. ens recorden que entre 1962 i 1999, hi van desaparèixer el 60% de les explotacions agrícoles. La situació ha arribat al punt en què dins una societat on la majoria de la població era pagesa, s'ha passat a un esquema on el sector agrari ocupa a menys del 2% de la població activa total (2011, 31-34). Això es relaciona també amb la situació crítica del relleu generacional, analitzada per Soronellas i Casal (2012), entre d'altres. A nivell territorial, l'agressió urbanística i l'especulació sobre el sòl han tingut un paper preponderant, sobretot en les zones del litoral, com el Maresme i el Baix Llobregat⁴. En aquesta última comarca, entre 1955 i 1990, la superfície conreada s'hi va reduir a la meitat, a causa de l'expansió industrial i urbana. A més, a partir de 1985, es va registrar una pèrdua important del sòl conreat com a conseqüència de les grans obres d'infraestructures viàries i ferroviàries, el desviament del Riu Llobregat, la creació de la Zona d'Activitats Logístiques, i el Tren d'Alta Velocitat (PABLL 2006, 1).

Un element important vinculat a la crisi del camp es troba en la responsabilitat exterior del model de producció i consum. En referència amb això, la recent Avaluació dels Ecosistemes del Mil·lenni (EME 2012) conclou que l'economia espanyola ha passat de ser una "economia de producció" a transformar-se en una "economia d'adquisició". De tal manera que des dels anys 60 s'ha dut a terme una transformació considerable a nivell metabòlic. En termes físics, l'Estat espanyol ha modificat la seva posició com a subministrador net de productes a la resta del món, per convertir-se'n en receptor net. Avui, el 60% de les importacions espanyoles de biomassa agrícola, hidrocarburs i mineria, en tonatge, provenen de països empobrits, on la seva producció genera greus conflictes socials i ambientals. Així mateix, EME assenyala que l'economia espanyola ocupa 2.4 milions d'hectàrees de terra agrícola en altres països per sostenir el nostre estil d'alimentació. A Catalunya, si tenim en consideració l'evolució del volum dels intercanvis de productes agroalimentaris entre 2006 i 2011, i particularment el de les hortalisses, observem que el saldo és clarament negatiu, ja que les importacions superen en gran mesura les exportacions (Listar 2012, 65). A tot

² Vegeu també: <http://www.publico.es/espana/423486/la-pobreza-en-espana-mas-cronica-que-nunca>

³ Vegeu: <http://goo.gl/A5LSba>

⁴ Vegeu: <http://deltaviu.org/>

això cal afegir que per exemple, en 2011, els aliments importats per l'Estat espanyol van recórrer una mitjana de 4.000 quilòmetres aproximadament, causant greus conseqüències pel medi ambient (AdT 2013)⁵. De la mateixa manera, l'estudi d'Heras (2010) demostra fins a quin punt es fa insostenible el consum energètic vinculat a l'adquisició d'aliments que no són de proximitat.

El sector majorista: un esglaó ineludible en la cadena alimentària actual

És evident que la comercialització constitueix un àmbit determinant a l'hora de pensar el model de producció i de consum. En aquest sentit, en els darrers anys, una àrea particularment ben estudiada i objecte de mobilització són les grans superfícies⁶. Malgrat els progressos en termes de producció ecològica, en els circuits curts i en la venda directa, ara per ara, la gran majoria de l'agricultura catalana continua essent convencional i destinada a la comercialització a l'engròs. *“Per què no faig venda directa? Produeixo 6.000 kg de verdures al dia. A quin mercat podria vendre tot això?”* pregunta un dels agricultors de l'àrea de Barcelona a qui vam entrevistar. Considerem que és necessari encara un enteniment de com funciona el sector majorista, perquè es tracta d'un esglaó pràcticament ineludible de la cadena alimentària actual.

A Catalunya, els majoristes es concentren principalment en Mercats d'Abastaments de Barcelona S.A. (Mercabarna). Per això, després de reflexionar sobre com podríem contribuir a l'elaboració d'eines dirigides a una nova cultura del consum urbà necessària, vam decidir examinar més de prop aquest espai on, potser, es disposa d'algun marge d'acció. Vam prendre com a fil conductor l'hortalissa més consumida i més produïda a l'Estat espanyol, i a la vegada, la més emblemàtica en l'alimentació catalana: el tomàquet. La primera part de l'informe es concentra en l'estat actual de la producció i del consum a Catalunya. El següent capítol intenta explicar, en la mesura que és possible, el complex món de Mercabarna, destacant principalment com acaba incidint en l'agricultura local. En el tercer capítol proposem un estudi de cas sobre el primer país empobrit d'on Catalunya importa tomàquet: el Marroc. Fem particular atenció als impactes econòmics, socials i ambientals generats per la monocultura de tomàquet marroquí, aspirant a posar de manifest la responsabilitat exterior del nostre model de consum. Finalment, a partir de tots els elements tractats, concloem a l'última part amb la proposta d'una línia de treball de cara al futur.

5 Es van importar més de 25 milions de tones, que representen una despesa de 23.000 milions d'euros i una emissió de 4 milions de tones de CO2 en productes que en molts casos poden ser produïts dins l'Estat (AdT 2013).
6 Vegeu per exemple Montagut i Vivas (2007) i <http://supermercatsnograncies.wordpress.com/>.

I. El tomàquet a Catalunya

1.1 Un producte emblemàtic

És evident que el tomàquet és un ingredient estrella en la cuina catalana. Representa més del 20% de les hortalisses consumides en aquesta comunitat autònoma (Heras 2010, 62). En 2012, el consum anual per capita de les llars en va ser de 17,5 kg⁷. Ara bé, el tomàquet també és un dels emblemes de l'hort català. L'any 2012 va ser **l'hortalissa més produïda a Catalunya**, representant el 20% del volum total. El mateix any se'n van produir 52.278 tones repartides en 1.411 hectàrees⁸. El 70% dels conreus es va concentrar en nou comarques, dues de les quals es troben a la província de Barcelona i representen, per si soles, un terç de la producció (el Maresme i el Baix Llobregat).

Taula 1. Principals comarques productores de tomàquet a Catalunya en 2012 (per tipus de conreu, superfície i volum)

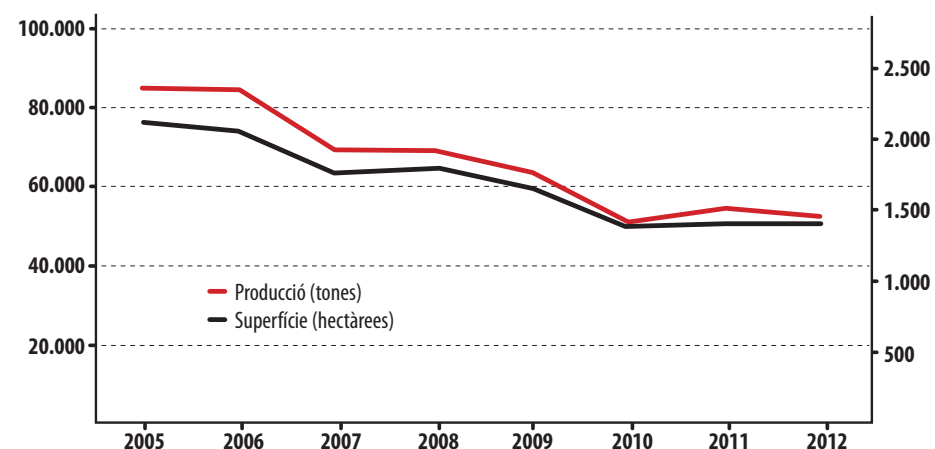
Comarca	Tipus de conreu		Producció	
	A l'aire lliure (hectàrees)	En hivernacles (hectàrees)	En hivernacles (hectàrees)	Proporció dins de la producció total de tomàquet a Catalunya (percentatge)
Maresme	177.65	61.15	12'143	23%
Baix Camp	127.11	12.09	4'792	9%
Baix Llobregat	104.85	8.45	4'167	8%
Gironès	115.4	0	4'154	8%
Baix Ebre	78.10	21.59	3'794	7%
Alt Empordà	76.3	0	2'746	5%
Segrià	57	7.1	2'470	5%
Baix Empordà	62.56	0.04	2'254	4%
Montsià	49.8	7.2	2'025	4%

Font: Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca, Alimentació y Medi Natural de la Generalitat de Catalunya (<http://www20.gencat.cat/portal/site/DAR>, consulta: 22 de gener de 2014)

A partir d'aquestes consideracions, resulta sorprenent **la disminució de la producció catalana de tomàquet en els darrers anys**. Concretament, en 2012 se'n van produir 32.000 tones menys que en 2005, la qual cosa representa una **reducció del 40%**. Al mateix temps, la superfície dedicada a aquesta hortalissa es va reduir en 706 hectàrees. En el següent gràfic es fan evidents ambdós descensos.

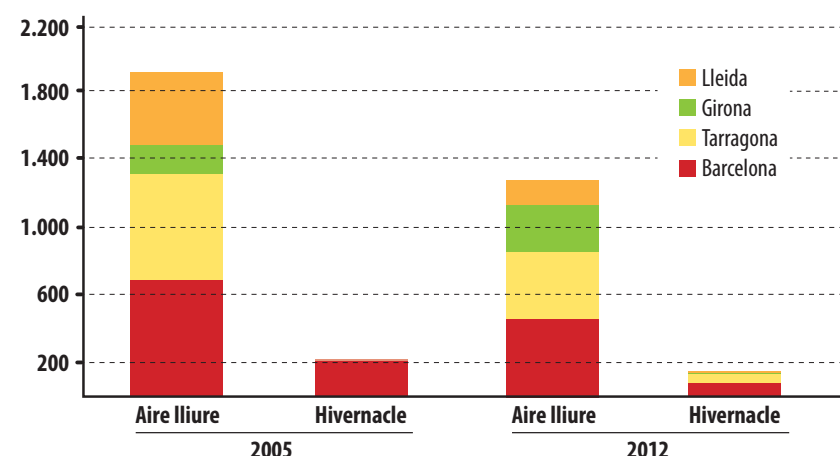
7 Vegeu: <http://goo.gl/mT9yf7>
8 Font: <http://www20.gencat.cat/portal/site/DAR> (consulta: 22 de gener de 2014)

Gràfic 1. Evolució de la producció del tomàquet a Catalunya entre 2005 i 2012
(volum en tones i superfície de conreu en hectàrees)



Elaboració pròpia a partir de les dades del Departament d'Agricultura, Ramaderia i Pesca de la Generalitat de Catalunya (<http://www20.gencat.cat/portal/site/DAR>, consulta: 22 de gener de 2014)

Gràfic 2. Conreu de tomàquet a les províncies de Catalunya (2005 - 2012)
(superfície en hectàrees, per tipus de conreu)



Elaboració pròpia a partir de les dades del Departament d'Agricultura, Ramaderia i Pesca de la Generalitat de Catalunya (<http://www20.gencat.cat/portal/site/DAR>). [Consulta: 22 de gener de 2014]

1.2 Per què produïm menys tomàquet?

L'explicació d'aquest fenomen es situa en una multiplicitat de factors i dimensions relacionats amb la crisi de l'agricultura catalana esmentada en la introducció. No obstant això, pel que fa específicament al tomàquet, en la majoria d'entrevistes realitzades, **els agricultors n'assenyalen la caiguda del preu i la conseqüent dificultat de competir:**

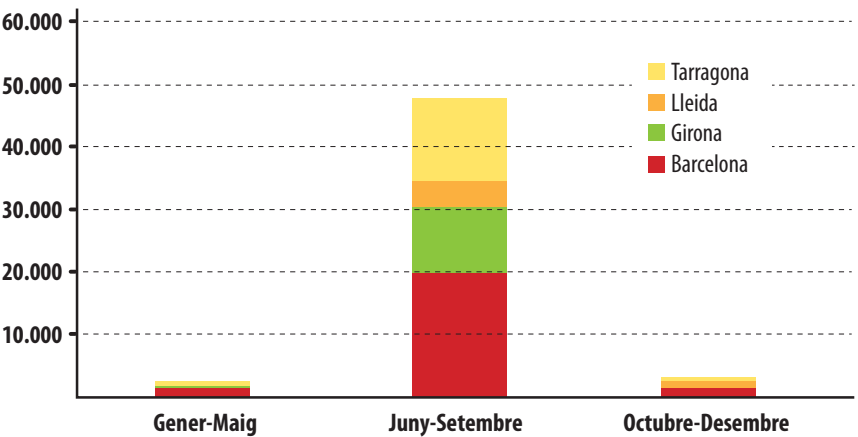
"Avui, al Baix Llobregat es fan molt menys tomàquets. És pel preu. Per exemple, si abans et donaven 60 cèntims, encara et sortia a compte. Però últimament, ha arribat a 30 cèntims. I ara s'han quedat molts en el camp, perquè en el moment de la maduració, se sabia ja que no es podria vendre".

O.M., agricultor de Sant Boi de Llobregat

1.2.1 Temporades de producció i de consum domèstic

Per entendre la competència entre el tomàquet provinent de l'exterior i el català, resulta útil avaluar-ne les temporades de producció. Generalment, el clima a Catalunya permet produir tomàquet entre el final de la primavera i el final de l'hivern. De fet, a les zones de litoral i sota hivernacle es pot començar a recol·lectar des del mes de maig. A més, s'aconsegueixen plantacions tardanes que permeten cobrir el període entre octubre i gener, encara que el rendiment pot arribar a resultar fins a dues vegades menor en comparació amb els conreus primerencs. Així doncs, la producció fora de temporada és residual i, per exemple, en 2011, any en què es van produir 54.000 tones a tota Catalunya, el tomàquet fora de temporada amb prou feines en va representar l'11%. Al mateix temps, els conreus a l'aire lliure permeten començar la collita en juny (per Sant Joan) i en el cas de les plantacions tardanes, prolongar-la fins al desembre. En aquests casos, els rendiments són també molt reduïts al final de l'any, a causa, entre d'altres motius, de les dificultats en la maduració. Per tant, **el 90% de la producció té lloc entre juny i setembre.**

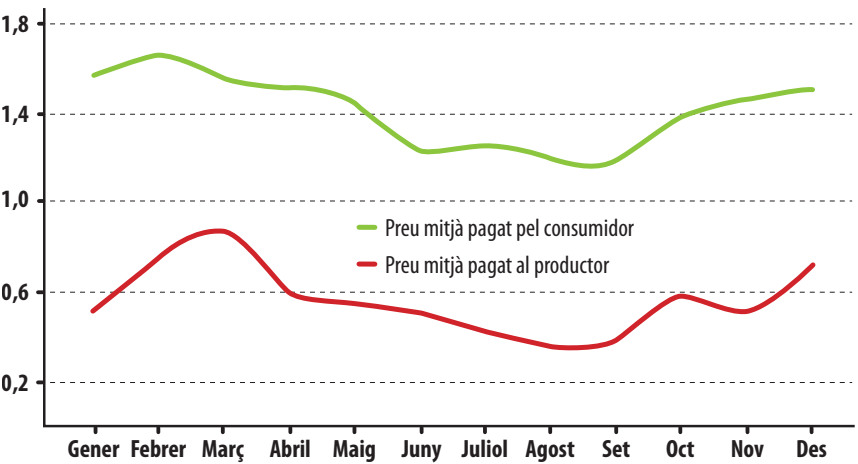
Gràfic 3. Producció de tomàquet a Catalunya per temporada de collita en 2011 (en tones per províncies)



Elaboració pròpia a partir de MAGRAMA (2012a)

És precisament en aquest període quan el preu del tomàquet és més baix, tant per al productor com per al consumidor.

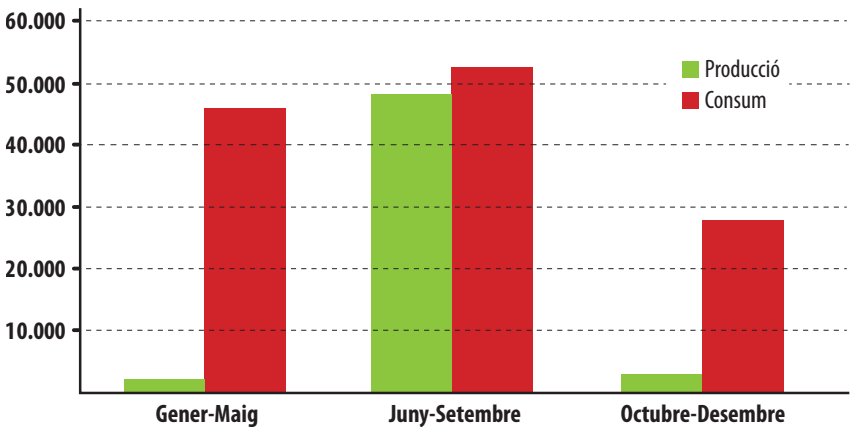
Gràfic 4. Evolució dels preus percebuts pels productors i pagats per les llars a Catalunya (2011) (en euros per quilo)



Elaboració pròpia a partir de MAGRAMA (2012b) i GENCAT (2013c).

Si considerem també els períodes en els quals es consumeix el tomàquet a les llars, s'observa que aquest tendeix a adaptar-se relativament a la temporalitat, i que és major entre juny i setembre. No obstant això, resulta evident que **la producció catalana no és suficient si s'aspira a consumir tomàquet tot l'any**, tal com es demostra en el següent gràfic. És important assenyalar, que no hi hem considerat les xifres corresponents a la demanda per part de la restauració i de la indústria alimentària, amb les quals existiria un dèficit fins i tot durant la temporada alta. D'altra banda, la realitat seria possiblement diferent si no s'hagués reduït tant la producció en els últims anys, com hem esmentat abans.

Gràfic 5. Comparació entre producció i consum domèstic de tomàquet a Catalunya en 2011 (en tones per època de l'any)

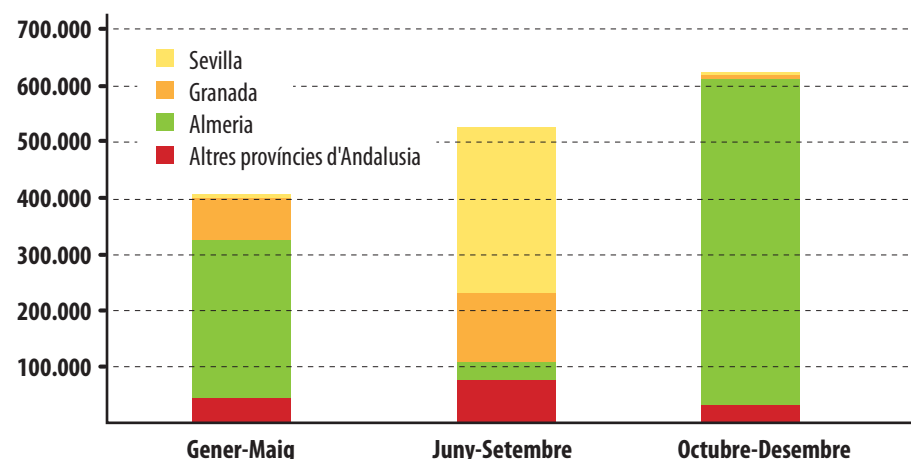


Elaboració pròpia a partir de MAGRAMA (2012a i 2012b).

1.2.2 Quina part de la “culpa” tenen el tomàquet d’Almeria i el marroquí en la disminució de la producció catalana?

La principal zona de producció de tomàquet a l'Estat espanyol és Andalusia, que va registrar en 2011 el 40% del total estatal, i en particular Almeria, que concentra, per si sola, el 23% (MAGRAMA 2012a). És precisament aquesta regió la que subministra la majoria del tomàquet consumit a les altres comunitats autònomes, i Catalunya no n'és una excepció. Això no obstant, **difícilment es pot atribuir al tomàquet d'Almeria la caiguda dels preus del tomàquet català durant la temporada alta catalana**. De fet, tal com s'observa en el següent gràfic, la producció al sud de l'Estat espanyol és important entre juny i setembre, però **el seu període de major collita té lloc fora de temporada**, entre octubre i desembre, precisament quan el camp català rendeix menys.

Gràfic 6. Producció de tomàquet a Andalusia per temporada de collita en 2011
(en tones per províncies)



Elaboració pròpia a partir de MAGRAMA (2012a)

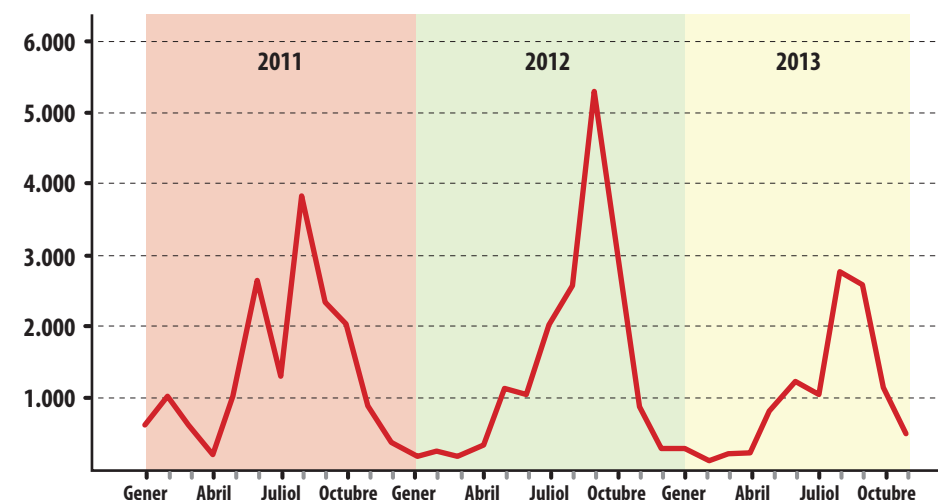
Considerant la relació amb la producció andalusa, un agricultor comenta que anteriorment hi havia una certa complementació, que s'ha vist vulnerada per l'arribada del tomàquet marroquí a l'hivern.

"Abans, no arribava el tomàquet del Marroc a l'hivern. Els "jefes" eren els d'Almeria. Començaven a portar gènere des de novembre i acabaven a primers de maig. Llavors, quan acabaven, començàvem nosaltres. Després va començar a arribar tomàquet del Marroc. El tomàquet va començar a baixar de preu, però també la mongeta tendra, totes les hortalisses que competeixen directament amb Almeria. Jo mai no hi he anat, però diuen que la majoria de les explotacions del Marroc les treballen antics agricultors d'Almeria. Els d'Almeria, doncs, van haver d'allargar la temporada."

B.L, productor de tomàquet a Viladecans

El Marroc també es caracteritza per la producció de tomàquet fora de temporada, tal com veurem en el tercer capítol. **La competició entre Almeria i el país magribí impacta efectivament sobre la producció catalana "fora de temporada"**; la qual, tal com hem vist anteriorment amb prou feines representa l'11% de la producció anual. Per tant, la saturació del mercat i la caiguda del preu en la temporada alta es vinculen a la competència amb el tomàquet "estranger". En relació amb aquest fet, **crida particularment l'atenció en quin moment de l'any es situen les importacions**. Tal com apareix il·lustrat en el següent gràfic, a nivell de Catalunya, és **precisament en la temporada alta de la producció local (de juny a setembre) quan arriben tomàquets d'altres països**.

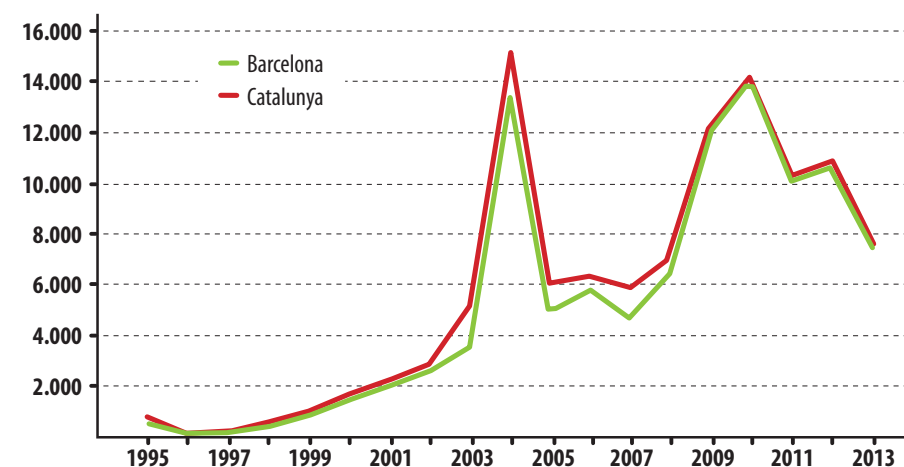
Gràfic 7. Importació de tomàquet a Catalunya (2011-2013)
(en tones per mesos)



Elaboració pròpia a partir de Datacomex (Consulta: 2 de gener de 2014)

Considerant més en detall les **importacions durant la temporada alta** a la província de Barcelona i a Catalunya (pràcticament idèntiques), es fa evident com s'han incrementat durant els darrers anys, especialment des de 2004. **El més probable és que aquesta evolució expliqui la caiguda de la producció de tomàquet a Catalunya.**

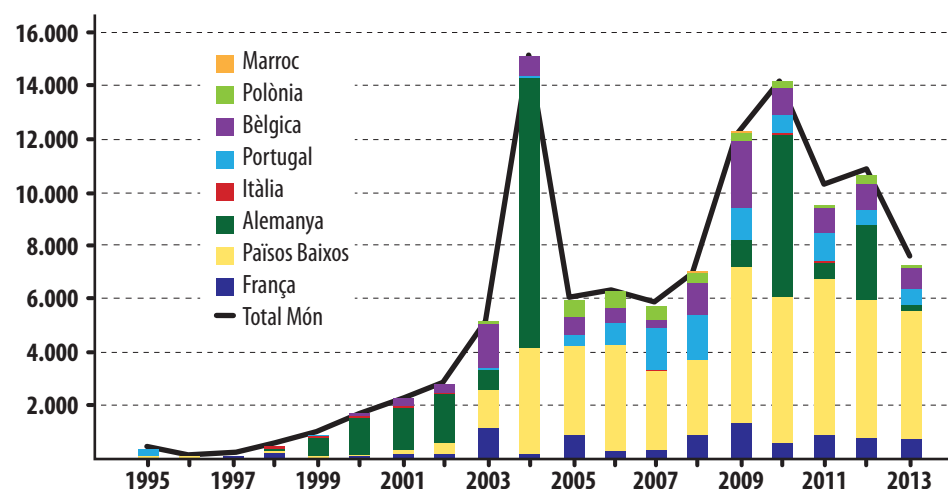
Gràfic 8. Evolució de les importacions de tomàquet a Barcelona i a Catalunya en temporada alta (juny-setembre) (1995 - 2013)
(en tones)



Elaboració pròpia a partir de Datacomex (Consulta: 2 de gener de 2014)

Si observem detalladament els països d'origen de les importacions catalanes, **entre juny i setembre**, descobrim que en realitat **el tomàquet marroquí és marginal comparat amb el que prové de països com Holanda o fins i tot Alemanya**. De nou aquí, cal assenyalar que les xifres de la província de Barcelona són pràcticament idèntiques.

Gràfic 9. Importacions de tomàquet a Catalunya en temporada alta (juny - setembre) per país d'origen (1995 - 2013)
(en tones)



Elaboració pròpia a partir de Datacomex (Consulta: 2 de gener de 2014)

1.2.3 Tomàquet holandès a l'estiu, a 30 cèntims el quilo a... Mercabarna

Per entendre per què s'importa el tomàquet en temporada alta, cal tenir en compte el principal mercat majorista on es concentra la comercialització de les hortalisses catalanes: **Mercats d'Abastaments de Barcelona S.A. (Mercabarna)**. És aquí on es canalitza, per exemple, el 65% de la producció d'hortalisses del Baix Llobregat (PABLL 2006, 4). D'acord amb diversos testimonis d'agricultors que venen els seus productes a Mercabarna, en els darrers anys s'ha produït un increment de tomàquet holandès en el mercat, en plena temporada alta a Catalunya, i arribant, a més, a preus amb els quals resulta molt difícil competir.

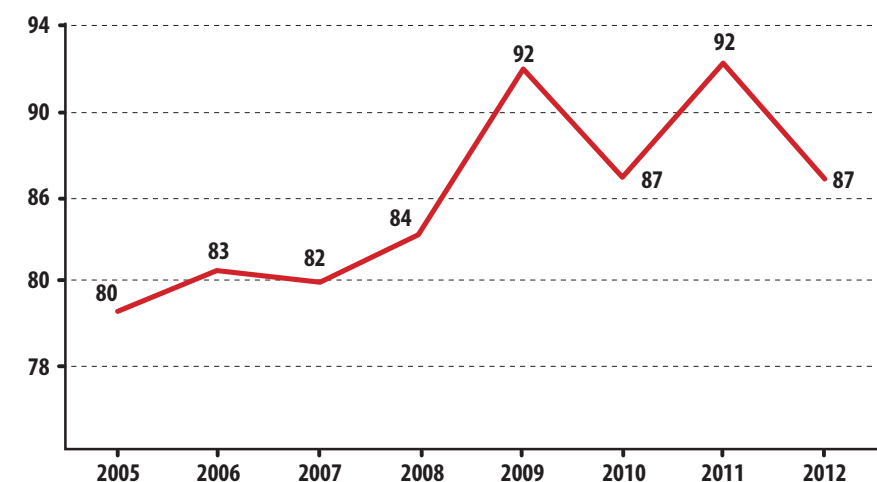
"L'holandès va arribar a 30 cèntims i al setembre. Porta la marca d'Holanda, però s'hauria de veure d'on és en realitat. Com els hi surt a compte a aquest preu? No l'he provat. Són varietats que suporten molt bé el transport"

E.L., productor de tomàquet

"El tomàquet holandès que va arribar és un tomàquet madur i molt dolent. El porten a un preu que jo crec que... Vam preguntar al president de l'Associació del Gremi a Mercabarna com podia sortir a compte el preu de 30 cèntims el quilo. Vam mirar quant valia la caixa, el palet, l'emalatge, el transport... i els hi sortia més car del compte. Nosaltres hem deixat de fer tomàquet madur a causa dels holandesos, des de 2002. Ells van començar en aquella època i nosaltres fèiem un tomàquet de branca, molt bo i sucós, però els botiguers van començar a dir-nos que no els aguantava una setmana. I ens deien que l'holandès el posaven fins i tot al sol i no es feia malbé. Jo no vaig voler fer una guerra de preus. Vaig optar per produir cogombre"

B.L., agricultor del Baix Llobregat

Gràfic 10. Tomàquet comercialitzat a Mercabarna entre 2005 i 2012
(en milers de tones)



Elaboració pròpia a partir de MB (2012, 6)

En 2012, el tomàquet va representar el 16% del total de les hortalisses comercialitzades a Mercabarna (MB 2012, 6).

El tomàquet madur d'Almeria va ser el cinquè producte més comercialitzat, arribant a 25.000 tones. De fet, en van provenir les majors proporcions de tomàquet madur (58% del total de tomàquets venuts) i de tomàquet verd (50%) (MB 2012). D'altra banda, el tomàquet és la **segona hortalissa més importada a Mercabarna** (després de la patata). Entre 2007 i 2012, la mitjana de tomàquets importats va representar al voltant del 10% del volum total comercialitzat. Malgrat això, **no va ser el Marroc el principal lloc d'origen**. Els proveïdors més grans van ser: Holanda (47,9%), Bèlgica (10,8%) i França (10,3%) (MB 2012). La importació sembla ser l'opció del

majorista quan coincideixen les següents circumstàncies: el preu de l'aliment importat, inclosa la logística, és menor al del productor local; i el producte importat té una gran capacitat de conservació. Considerarem aquests aspectes quan aprofundim en les relacions entre Mercabarna i els agricultors locals en el següent capítol.

Reflexionant sobre el tomàquet holandès i el marroquí, en una entrevista, J. García, director d'exploració de Mercabarna comenta:

"És molt possible que estiguem comprant, via Holanda, producte espanyol. Pot sortir més barat que comprat directament a Almeria. A Holanda són grans negociadors i aconseguen aquests tractes. Tenen una política que fa que abans de llençar el producte, en treguin el que puguin. I poden inundar el mercat amb tomàquet de 10 cèntims, que és el que els ha costat l'envàs. Per no perdre, el venen així. I el productor d'aquí, d'Almeria o de Múrcia, no és capaç de fer això, llavors perd possibilitats de venda. L'han de llençar. Si el porta aquí, no el treu a 10 cèntims, això ho sap fer Holanda.

És fàcil que Holanda pugui comprar 50 camions d'un tomàquet concret i els distribueixi en el mercat. Nosaltres comprem al Marroc quan hi ha falta d'estoc a Espanya. No és un gran producte, el marroquí. No és un bon tomàquet ni una bona mongeta tendra. Són productes que aguanten bé la temperatura, forts, resistents, de pells molt dures. No agrada gaire al nostre paladar. Però si no n'hi ha, és un bon referent, és proper i és barat. Però si hi ha producte local, no comprem al Marroc, perquè no té entrada. El nostre majorista diu que prefereix Almeria o el productor local. Però quan no n'hi ha, es ven qualsevol cosa, i recorrem al Marroc. En fan molt fora de temporada, quan els en comprem guanyem un mes o un mes i mig".

Cal assenyalar, pel que fa a les dades sobre importacions catalanes de tomàquet holandès que hem proporcionat abans, que han sigut objecte d'una consulta específica a Datacomex, i es refereixen explícitament al tomàquet que prové d'Holanda i que hi ha estat produït.

Importar tomàquet a l'estiu: una pràctica habitual a Mercabarna

Cabot Fruits, una empresa majorista present a Mercabarna treballa amb el tomàquet durant tot l'any. Segons el seu gerent, els **tomàquets provenen de l'Estat espanyol, però en els mesos d'estiu són importats de França**, "on treballem amb força la marca Saveol, fins al punt de ser el principal client d'aquesta empresa francesa a Espanya". La seva cartera de clients es centra en altres majoristes a Catalunya, Balears, París-Rungis, Perpinyà, en botigues independents, així com en "la cadena de supermercats de proximitat de Catalunya". L'exportació suposa el 35% de la facturació de l'empresa, i es destina principalment a França i Itàlia (F&T 2011, 7).

El Grupo Diego Martínez és un dels majoristes que més parades té a Mercabarna (17). La importació suposa més del 35% de la seva oferta i procedeix de 40 països per "satisfer tant la contraestació com les procedències europees". El principal producte comercialitzat és **el tomàquet, que no procedeix només de l'Estat espanyol, sinó que s'importa d'Europa durant els mesos d'estiu** (F&T 2011, 22).

Gavà Grup és un dels majoristes que compten amb producció pròpia a Almeria (de cogombre). El tomàquet representa més d'un terç de les vendes d'aquesta empresa. Durant la campanya d'hivern, prové de l'Estat espanyol, però segons el seu director, "**complementem amb tomàquet de França, Bèlgica i Holanda durant els mesos d'estiu, essent un dels proveïdors més forts de tomàquet holandès a Espanya**" (F&T 2011, 66).

Països com Bèlgica, França o Holanda són importants productors de tomàquet a Europa. De fet, en 2013, Holanda es va convertir en el primer exportador mundial de tomàquet, ultrapassant a Mèxic⁹. No és estrany que en provinguin la major quantitat de tomàquet importat per Catalunya i comercialitzat a Mercabarna. El que sí crida l'atenció és **com, en quines condicions i en funció de quins criteris es produeixen situacions com la importació sistemàtica de tomàquet en el període de l'any en què més produeixen els camps catalans**. El funcionament d'un espai com Mercabarna, que exposem en el següent capítol, es troba en el nucli d'aquesta problemàtica.

⁹ Vegeu: <http://goo.gl/dvLsu9>

Recapitulant...

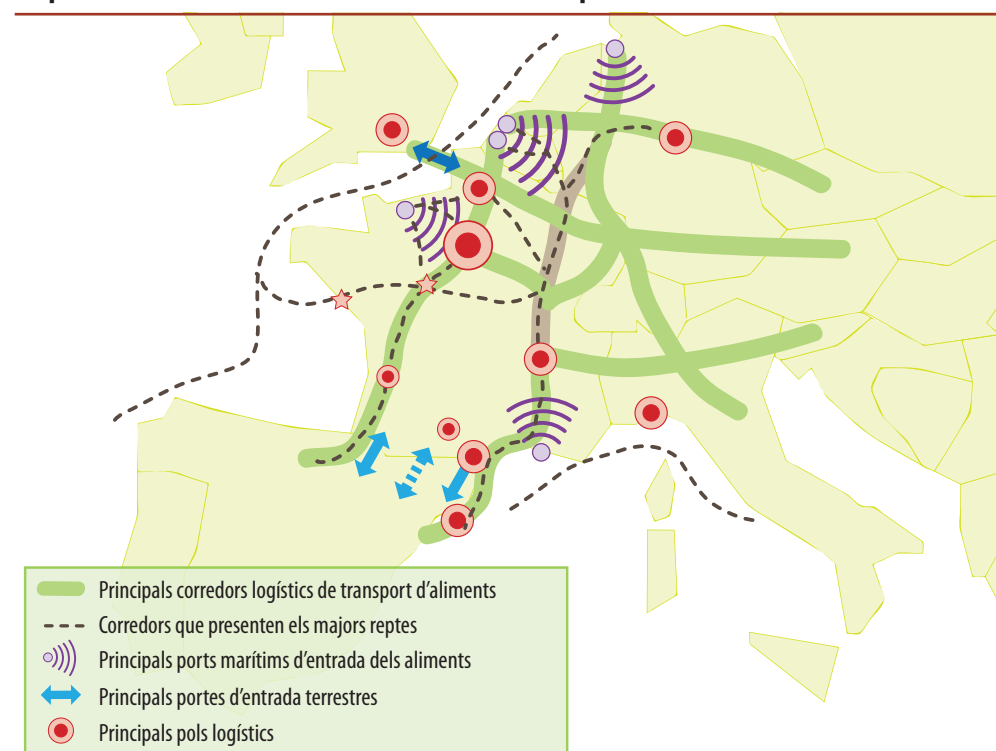
- El tomàquet és un producte emblemàtic a Catalunya. Representa el 20% de les hortalisses consumides pels/les habitants, i de les hortalisses produïdes a tota la comunitat autònoma.
- Un terç de la producció catalana es concentra a dues comarques de la província de Barcelona (el Maresme i el Baix Llobregat).
- Entre 2005 i 2012 s'ha reduït la producció en un 40%, i s'han perdut més de 700 hectàrees de conreus de tomàquet. Aquesta disminució es relaciona amb la caiguda del preu i la dificultat dels agricultors de competir amb el tomàquet que arriba de l'exterior.
- Actualment, la producció catalana no aconsegueix cobrir el consum domèstic. No obstant això, durant la temporada alta (juny - setembre), en la qual es situa el 90% de la producció, el dèficit és molt menor.
- La importació de tomàquet a Catalunya va començar a finals dels anys 90 i ha tingut un creixement significatiu a partir de 2004.
- La major part de les importacions tenen lloc durant la temporada alta dels camps catalans, en un mercat ja saturat i amb preus baixos.
- No es competeix amb Almeria o el Marroc, com s'afirma habitualment. De fet, el tomàquet andalús i el marroquí són essencialment productes fora de temporada.
- Les principals importacions de tomàquet en temporada alta a Catalunya i a Barcelona provenen d'Holanda, Bèlgica i França. La importació marroquí és residual en aquest període de l'any.
- En particular, el tomàquet holandès arriba al mercat majorista que absorbeix la majoria d'hortalisses catalanes, Mercabarna, a un preu que no permet cap competència. La importació a l'estiu és una pràctica sistemàtica a Mercabarna.

II. Mercabarna: un exemple de base agroalimentària internacional

2.1 De mercat majorista a "hub"

El sistema alimentari global actual no seria possible sense la base material del comerç mundial, és a dir, sense l'espessa xarxa intermodal que interconnecta diferents formes de transport entre si (ferroviari, marítim, per carretera, aeri) arreu del món. Així, s'assegura un moviment continu de milers de milions de contenidors dins dels quals també hi van aliments. Les plataformes de distribució i comercialització, convertides cada cop més en "hubs", constitueixen peces clau del que alguns denominen les "autopistes de l'alimentació"¹⁰. A Europa, els centres més importants es situen a Perpinyà (Saint-Charles International, França), París (Rungis, França), Munic (Alemanya) i Milà (Itàlia)¹¹.

Mapa 1. Corredors de fluxos de mercaderies a l'Europa occidental



Font: CCIR – PMCA – PESC (2013)

¹⁰ Vegeu : <http://www.rtve.es/alacarta/videos/la-noche-tematica/noche-tematica-autopista-alimentacion/1058644/>

¹¹ Vegeu: <http://www.saintcharlesinternational.com/Pages/LeMarcheDesFruitsEtLegumesEnEurope.aspx>

Tal com veurem amb el cas de Mercabarna, els mercats majoristes s'acosten cada vegada més a aquest model, i ja no poden ser considerats únicament com a agents de distribució a nivell local, regional o estatal. Això comporta severes implicacions sobre la producció agrícola i el consum, que anirem examinant en aquest apartat. Per tenir una idea de la magnitud d'aquest sector, cal recordar que a l'Estat espanyol, prop de 50% del consum total de fruites i verdures es comercialitza des de la xarxa de 23 Mercas gestionada per l'empresa pública Mercasa¹². Els més importants en termes de volum són Mercamadrid i **Mercabarna**. En aquest últim, **es comercialitza el 13% del total de fruites i verdures fresques consumides a l'Estat** (Soler 2013).

"Molt més que un mercat"

Mercats d'Abastaments de Barcelona S.A. (**Mercabarna**) és una **empresa pública**, creada en 1967 sota el control de: l'Ajuntament de Barcelona a través de Barcelona Serveis Municipals (51%); la societat estatal Mercados Centrales de Abastecimientos S.A., MERCA-SA (37%); i el Consell Comarcal del Barcelonès (12%)¹³. S'encarrega de gestionar un espai de 91 hectàrees on s'han anat concentrant progressivament els grans mercats del sector agroalimentari de la ciutat: l'antic Mercat Central de Fruites i Verdures o Mercat del Born (1971), l'Escorxador de Barcelona (1979), el Mercat Central del Peix (1983), el Mercat Central de la Flor (1984), i el Mercat de fruites de l'Hospitalet de Llobregat (1989)¹⁴.

Entre les 800 empreses presents a Mercabarna, 500 es troben en els mercats pròpiament dits i la resta a la Zona d'Activitats Complementàries (ZAC), que ocupa 60 hectàrees. Aquestes últimes són principalment: empreses especialitzades en la manipulació, maduració, envasat, distribució, importació i exportació de productes frescs i congelats; centrals de compra de les grans cadenes de distribució; proveïdores pel sector de la restauració; i una sèrie d'empreses de serveis logístics, de transport, laboratoris de control de qualitat, serveis informàtics, etc



El clúster alimentari ha estat pensat des de la logística del transport multimodal, per convertir-se en una plataforma d'entrada i sortida de productes per via aèria, marítima i terrestre, argumentant que *"l'origen i el destí dels aliments es troben cada vegada més allunyats"*. Aquesta perspectiva n'ha determinat la situació a la Zona Franca de Barcelona, pròxima a l'Aeroport, al Port marítim de contenidors¹, a la Terminal TIR, a l'estació ferroviària de mercaderies, i a la base viària del Llobregat. En aquest sentit, existeix també un interès creixent a Mercabarna pel Corredor del Mediterrani que connectaria Lió amb Madrid, passant per Barcelona. De fet, s'estima que el Corredor faria *"més eficient la importació i l'exportació de productes peribles"*.

Fonts: <http://www.mercabarna.es>, <http://www.mercabarna.es/premsa-publicacions/videoteca/view.php?ID=3>, <http://www.mercabarna.es/premsa-publicacions/noticies/view.php?ID=1085>

2.2 Origen los alimentos

Mercabarna declara proveir de productes frescs a aproximadament 10 milions de consumidors a Barcelona, Catalunya, l'Estat espanyol, Europa i altres regions. En 2012 s'hi van comercialitzar prop d'un milió de tones d'aliments¹⁶, la meitat dels quals eren hortalisses (MB 2012, 6). Ara bé, tal com hem vist en el cas del tomàquet, el mercat es limita cada vegada menys a la producció local.

¹² Mercasa va ser creada en 1966, i coordina i gestiona la xarxa de Mercas per compte de l'Estat (Vegeu: <http://www.mercasa.es>).

¹³ El capital social de Mercabarna suma 14,3 milions d'euros i és íntegrament de titularitat pública (vegeu: Diari Oficial de la Generalitat de Catalunya, Núm.

¹⁴ Soler (2013) proporciona elements interessants sobre la conformació històrica dels mercats a Barcelona.

¹⁵ És important recordar que el Puerto de Barcelona ocupa la tercera posició a nivell estatal darrere d'Algeciras i Valencia, en termes de tràfic portuari (véase: http://www.puertos.es/estadisticas/estadistica_mensual/index.html). Los productos hortofrutícolas representaban en 2011 el 6.2% de su tráfico total (Galán 2012, 40).

¹⁶ Es van comptabilitzar exactament 989.282 tones



Mercabarna (Foto ODG, gener de 2014)

*"L'obertura a l'exterior és el factor clau. On aquest fenomen és més evident és en el sector de les fruites i de les hortalisses. El negoci funciona (...). La tendència és imparable: de cada vegada més, el que mengem ve de fora. El president de l'Associació de Concessionaris de Mercabarna (ASSOCOME), Joan Llonch, reconeix que **"és molt probable que en alguns anys aquí no es produeixi ni un tomàquet."***

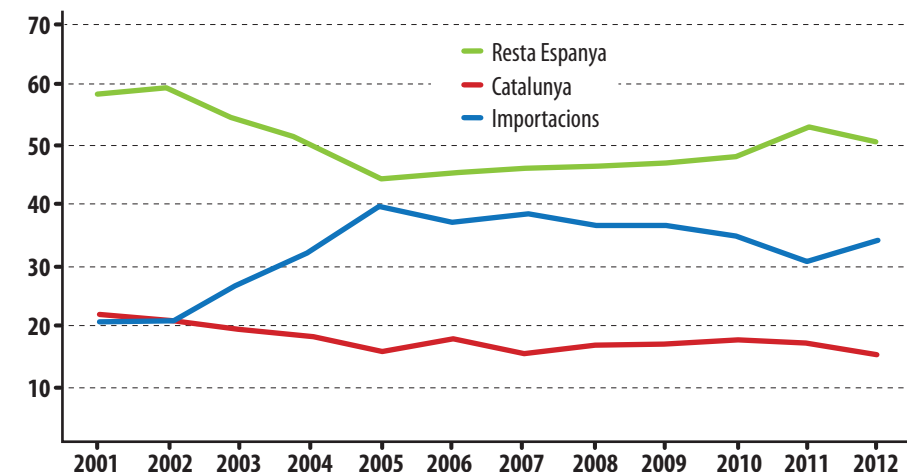
Article "El vientre de Barcelona", La Vanguardia,
26 de febrer de 2006

(Vegeu: http://deswww.esade.edu/guiame/comun/file_view.php?MTY0NTYx).

Tot i que Mercabarna és un dels patrons de la Fundació Dieta Mediterrània¹⁷, en els darrers anys, la comercialització dels productes provinents d'altres regions de l'Estat espanyol, així com les importacions, han superat considerablement al gènere d'origen català, tal i com s'observa en els següents gràfics.

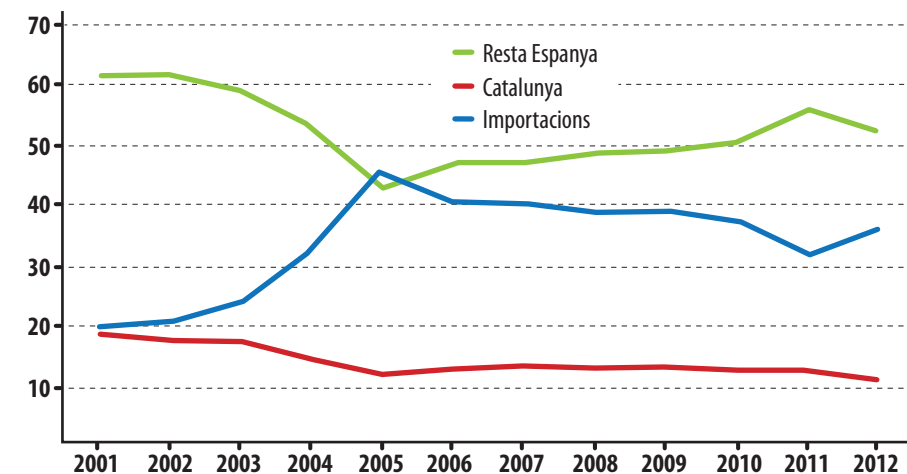
¹⁷ Vegeu: <http://www.mercabarna.es/mercabarna-solidaria/alimentacio-saludable/fundacio-dieta-mediterrania.html>

Gràfic 11. Evolució de la totalitat de productes que van entrar a Mercabarna, per origen
(2001 - 2012, en percentatges)



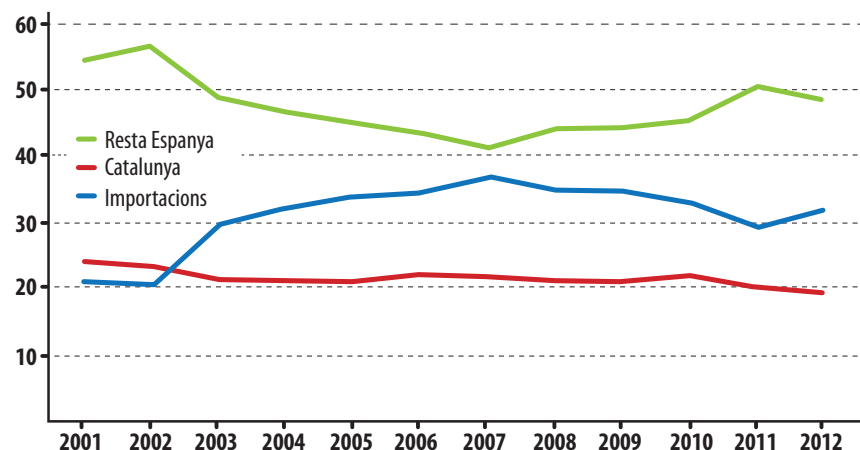
Font: MB (2012, 13)

Gràfic 12. Evolució de les fruites que van entrar a Mercabarna, per origen
(2001 - 2012, en percentatges)



Font: MB (2012, 13)

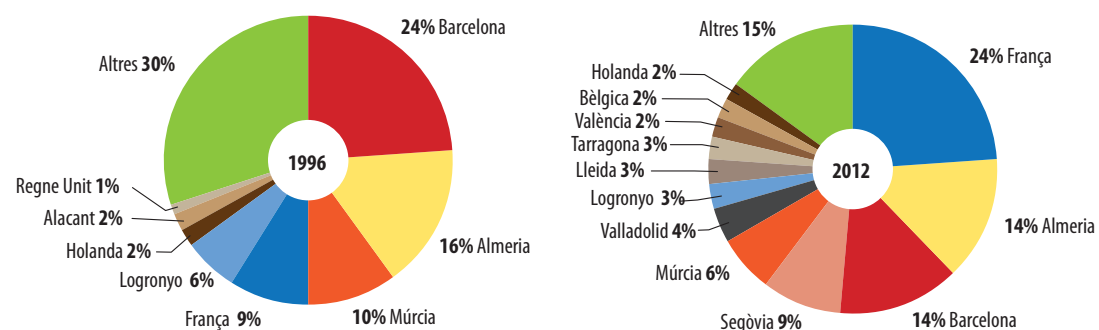
Gràfic 13. Evolució de les hortalisses que van entrar a Mercabarna, per origen
(2001 - 2012, en percentatges)



Font: MB (2012, 13)

De forma més detallada, la procedència de les fruites i hortalisses comercialitzades entre 1996 i 2012 ha variat considerablement. **Fa quinze anys, una quarta part de les hortalisses provenien de la província de Barcelona.** En 2012, aquesta proporció corresponia a França, i Barcelona no arribava a proveir ni el 15% de les hortalisses.

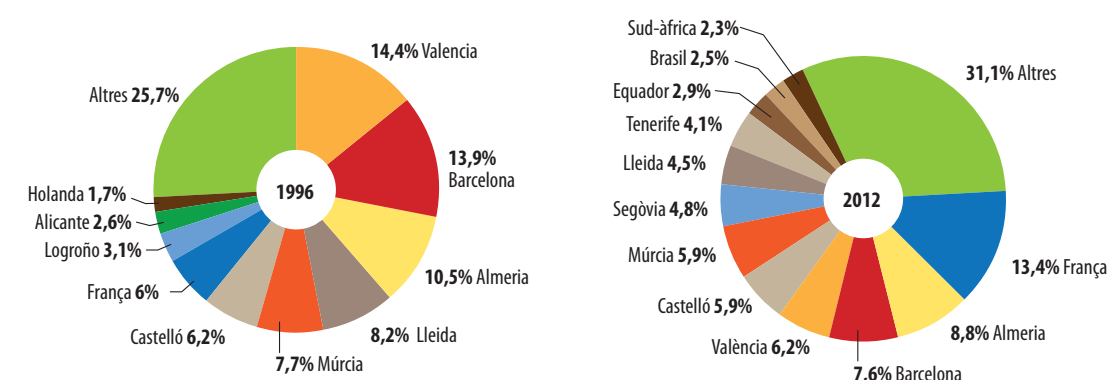
Gràfic 14. Procedència d'hortalisses comercialitzades a Mercabarna en 1996 i 2012
(en percentatge en proporció al total)



Font: MB (2012, 12)

Si es consideren les fruites i les hortalisses conjuntament, la tendència comentada anteriorment és encara més evident.

Gràfic 15. Procedència de fruites i hortalisses comercialitzades a Mercabarna en 1996 i 2012
(en percentatge en proporció al total)



Font: MB (2012, 12)

2.3 Destí dels aliments: un perfil creixentment exportador

Si considerem el cas de Barcelona, tal com assenyala Soler (2013), el 75% de les compres d'hortalisses de les llars es realitza en dos espais: les botigues especialitzades en fruites i verdures (47,2%) i els mercats municipals (27,9%). **Ambdós es proveeixen en gran mesura a Mercabarna¹⁸.** Ara bé, si en els anys 70 els productes es destinaven principalment al consum dels/les habitants de Barcelona i de l'àrea metropolitana, avui en dia, la realitat és molt diferent. Mercabarna es va configurant com a un "hub" internacional. Al mateix temps que s'hi incrementa el nombre de productes comercialitzats provinents de l'exterior, **les exportacions també es troben en ple creixement.** En 2005, en representaven el 6% de les vendes totals, en 2012 sumaven el 20%, i en 2013, el 27%. El que més s'exporta són fruites i hortalisses (35% del total comercialitzat es destina a altres països).

Segons l'Associació de Concessionaris de Mercabarna, l'exportació s'ha accentuat des de l'inici de la crisi econòmica, en 2007. El seu president afirma que *"el mercat està molt aturat, així que hem decidit apostar per buscar compradors en altres països i aprofitar les infraestructures que tenim"*¹⁹. D'acord amb Mercados Exteriores, una consultora especialitzada en l'exportació que col·labora amb Mercabarna, els països més interessats a comprar són: Rússia, Polònia, la República Txeca, Hongria, Ucraïna i els Països Bàltics. Al mateix temps, França i Itàlia són mercats més tradicionals, però on guanyar quotes de mercat requereix grans inversions o bé rebaixar cada vegada més els preus. Aquí és impor-

¹⁸ Per exemple, el 42% dels productes frescs que es comercialitzen als mercats municipals prové de Mercabarna (Soler 2013).

¹⁹ Vegeu: (MB 2014, 6), y <http://www.btv.cat/btvnoticies/2013/10/14/les-exportacions-a-mercabarna-creixen-any-rere-any/>,

tant subratllar dos elements: en primer lloc, no s'exporta únicament producció local; qualsevol producte, independentment del seu origen, pot, si es donen les circumstàncies, ser venut a l'exterior; en segon lloc, l'exportació és viable sobretot per les mitjanes i grans empreses. De fet, al marge d'una venda puntual, establir un acord estable amb un client internacional implica poder assegurar: complexitat logística, grans volums i continuïtat en els lliuraments. Evidentment, les petites empreses no poden assumir tals condicions²⁰.

L'any passat, es va posar en marxa el clúster "Mercabarna Export", amb l'objectiu de facilitar la sortida de les empreses de la Unitat Alimentària cap als mercats internacionals. Compta amb 27 socis, la majoria dels quals són membres de l'Associació Clúster Alimentari de Barcelona²¹, on, tal com destaca Soler (2013), no hi participen els agricultors. "Mercabarna Export" ha dissenyat tres eixos bàsics per a l'exportació: comercial, logístic i financer. D'acord amb el Conseller d'Agricultura, Ramaderia, Pesca, Alimentació i Medi Natural, J.P. Pelegrí, el clúster és important perquè un sector "tan potent i dinàmic com l'agroalimentari tingui més oportunitats per créixer".

2.4 Quin espai ocupa l'agricultura local a Mercabarna?

Al següent quadre exposem els principals actors en la comercialització dels aliments a Mercabarna:

Qui compra? El reglament estipula que els compradors poden ser: • Detallistes i les seves agrupacions, cadenes i associacions • Institucions sense ànim de lucre que tinguin una necessitat de productes per complir amb el seu objectiu social • Grans superfícies • Majoristes que no estan ubicats en el Mercat, exportadors i distribuïdors • Empreses de restauració, hostaleria i càtering (sector "Horeca") • Tothom que disposi d'una autorització legal i que es vulgui proveir dels productes del mercat per utilitzar-los com a mercaderia, o com a material en la seva activitat mercantil.	Qui ven? En una parada: les autoritzacions per ser titular tenen una duració màxima de 50 anys. Els titulars poden ser: • Majoristes autoritzats per a la venda a l'engròs. • Cooperatives autoritzades per a la venda a l'engròs, "sempre que dediquin les parades a la venda dels seus productes o als dels seus associats i demostrin capacitat suficient per assegurar el funcionament de la parada amb la continuïtat adequada" (Gencat 2010, 4203)²². A "Les Marquesines": els agricultors que porten els seus propis productes de forma puntual.
--	---

Fonts: Gencat (2010) y MB (2012)

20 Vegeu: <http://www.mercabarna.es/premsa-publicacions/noticies/view.php?ID=932> i <http://www.elperiodico.cat/ca/noticias/economia/exportacions-mercabarna-augmenten-ultimo-any-2702592>
21 Vegeu: <http://www.clusteralimentari.cat/>
22 A nivell legal, les cooperatives agràries poden comercialitzar un cert marge de productes provinents de tercers (Ley de Cooperativas, Secció 4, Artículo 93, vegeu: <http://www.boe.es/buscar/act.php?>

Mercabarna es va configurant també com a un espai on les grans superfícies es poden proveir. En una entrevista, J. García, director d'explotació, afirma:

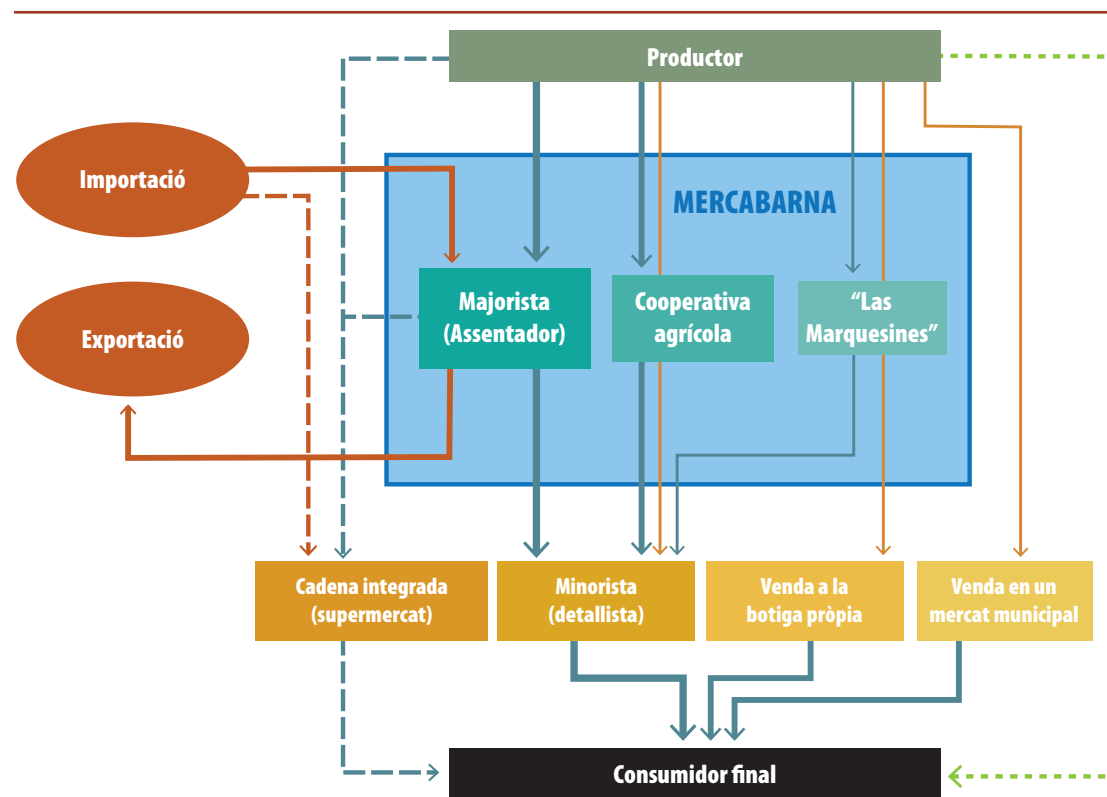
"A Mercabarna tenim les grans distribuïdores a nivell local. Com Condis, etc., però les seves polítiques internes els obliguen a comprar en origen. Per exemple, Carrefour Paris els dóna la indicació, a tota la xarxa, de què han de comprar en origen per saltar-se els intermediaris. Com que la nostra relació amb aquestes cadenes és de més de 30 anys, se n'adonen que és millor comprar a Mercabarna. Si compres en origen, has de comprar un camp sencer, abans que es produeixi la collita, i l'has de comprar al preu que sigui i a la qualitat que sigui. Mentre que comprant a Mercabarna, pots aconseguir la quantitat que necessites aquell dia, al preu correcte i la qualitat que vulguis. Llavors, acaben veient que tenen més possibilitats d'èxit comprant a Mercabarna, encara que alguns dies sembli que paguen un 10% més. Al final del recorregut, no tenen minva, no han hagut de ficar al mercat un producte que no els satisfà. Tenen el seu percentatge de producte que poden comprar a nivell local. Carrefour els diu "tot a origen", però un 25% el poden comprar de proximitat. I aquest 25% el compren a Mercabarna. No deixen d'estar vinculats als mercats majoristes".

Per entendre l'espai que ocupa l'agricultura local a Mercabarna, cal recordar que un productor pot participar-hi de quatre maneres, que examinarem en detall en els següents apartats:

- Com a proveïdor d'un assentador/majorista
- Establint la seva pròpia parada (convertit ell mateix en assentador)
- Portant verdura a una cooperativa agrícola de la qual n'és soci
- Venent directament a "Les Marquesines", l'espai reservat a les vendes diàries.

En el següent esquema es troben els principals canals de distribució, utilitzats pels agricultors a Catalunya, actius dins i fora de Mercabarna.

Esquema 1. Principals canals de distribució dels agricultors a Catalunya



Esquema elaborat a partir d'un gràfic per cortesia de Lluís Parés (Unió de Pagesos) i de Mercasa (2013, 14)

2.4.1 L'agricultor com a proveïdor d'un majorista

Generalment, un Merca opera mitjançant un sistema basat en diversos conjunts d'intermediaris entre el productor i el consumidor (canals de distribució) (Mercasa 2010, 13). En el seu si, es configuren relacions desiguals de poder, on els criteris de selecció aplicats pels majoristes poden tenir una influència determinant sobre l'agricultura local. Veurem algunes dimensions on s'exerceix aquest poder.

a) La importància de l'escala

En aquest tipus d'espais, es valoritzen particularment els **canals més integrats**. Operant amb grans quantitats s'aconsegueix reduir de forma substancial els costos de compra del gènere, d'emmagatzematge i de transport. Així doncs, **"una àmplia varietat d'assortiment que requereix múltiples punts d'aprovisionament suposa costos logístics més elevats"** (Mercasa 2010, 13-14). Es tracta d'un principi que afavoreix els proveïdors que tinguin la capacitat d'entregar de forma ràpida i homogènia un volum important de mercaderies. Per exemple, aquesta lògica implica que, fins i tot en plena temporada alta, un majorista a Mercabarna pugui preferir les hortalisses que provenguin d'un gran proveïdor situat a centenars de quilòmetres, en lloc de comprar a diversos petits agricultors de la província de Barcelona. En referència a això, ja en 2006, el Director General de Mercabarna declarava al diari La Vanguardia: *"El producte més banal, sempre serà convenient que vingui del Tercer Món. Gràcies a les economies d'escala, és més barat transportar en vaixell pomes des de Singapur, que des de Barcelona a Granollers"*²³.



Monocultius al Parc Agrari del Baix Llobregat. (Fotos per cortesia de Lluís Parés)

23 Article "El vientre de Barcelona", La Vanguardia, 26 de febrer de 2006 (Vegeu: <http://goo.gl/hcdNFH>).



Monocultius al Parc Agrari del Baix Llobregat. (Fotos per cortesia de Lluís Parés)

Una conseqüència directa d'aquesta lògica és que els agricultors locals tendeixen a adoptar un model de producció basat en monocultius, de tipus convencional, amb totes les implicacions que té sobre el medi ambient, i a més assumint riscos importants en cas que alguna cosa falli.

b) Capacitat de conservació

Les decisions que pren un majorista també es troben condicionades pel sector del mercat al qual pretén dirigir-se el seu client (detallista o supermercat). De tal manera que, particularment en el cas de les fruites i les hortalisses, quan **"els consumidors aspiren a tenir producte disponible tot l'any"**, és important disposar de magatzems que garanteixin la conservació del producte durant períodes de temps més amplis, així com subministres procedents d'altres països en temporades diferents" (Mercasa 2010, 15). El tema de la **conservació** tractat aquí repercuteix sobre el mode de producció i les varietats vegetals de producte que trien els agricultors. Tal com veurem en el cas del Marroc, és per això que s'hi conreen varietats de tomàquet de pell dura i resistent, en previsió del llarg viatge que els espera fins als punts d'entrega a Europa. Ara bé, es tracta d'un criteri també que ha sigut determinant en la producció local. En referència a això, dos agricultors de l'àrea de Barcelona comenten:

"Fèiem varietats autòctones de tomàquet, com el Palosanto i d'altres. Les llavors ens les fèiem nosaltres mateixos. Era un tomàquet que no tenia la pell dura, i la gent ho apreciava. Però ha passat de moda. Això sí, en la venda a la menuda, els gustos són diferents dels de Mercabarna. Hi demanen tomàquet dur de pell, perquè no es maqui gaire"

O.M., gricultor de l'àrea de Barcelona que venia als mercats municipals fins als anys 80.

"Per això van fer després els tomàquets "long life", és a dir "llarga vida". Amb aquests pots jugar a tennis i no es fan malbé. Ah, però això sí, no hi vagis a buscar sabor.."

D.L., productor que ha optat per la venda en el seu comerç propi en la ciutat de Barcelona.

c) "Qualitat" a partir de criteris estètics

El comentari de D.L. ens permet enllaçar amb un altre element que impacta en la producció local: els criteris de "qualitat", associats a l'homogeneïtzació del producte i a la seva estètica. Aquest punt ha estat relativament ben estudiat pel que fa a les exigències dels supermercats de cara als agricultors²⁴. Als mercats majoristes, la situació és molt similar:

"Quan vens directament, el que busques és que al consumidor li agradi el sabor, no només la vista. És al contrari que a Mercabarna, on treballen molt per la vista. Totes les normes de calibratge i de qualitat, van en funció de mides, colors... No tenen en compte el gust."

D.L., productor que ha optat per la venda al seu comerç propi a la ciutat de Barcelona.

"La normalització existeix. Primera qualitat, segona, etc. Hi han normes. Nosaltres les apliquem, seleccionem el tomàquet gran i el petit. Has de buscar varietats que facin tomàquet al més regular possible, per tenir un mínim de segona i un màxim de primera. El client decideix si vol primera o segona qualitat."

E.L., agricultor del Baix Llobregat

Una de les principals repercussions que aquesta lògica té sobre un productor que pretengui accedir a Mercabarna, és la **impossibilitat de comercialitzar tota la seva producció**. S'hi evidencia, aquí, una diferència fonamental entre la venda a Mercabarna i a un mercat municipal:

"En 1980 érem més de 400 agricultors que anàvem a vendre a la menuda als mercats municipals de Barcelona. Eren parades mòbils, una manera d'assegurar la rendibilitat de les explotacions familiars. Si haguessin depès d'anar a vendre el seu gènere a Mercabarna, com es fa ara, no haurien pogut sobreviure."

En aquella època, venies tot el que produïes. No com passa ara a Mercabarna, on només pots vendre la categoria de primera o, a tot estirar, de segona. Si veníem pomes, per exemple, en fèiem tres, quatre piles, en funció de la mida. L'avantatge de la venda a la menuda no és només que vens directe al consumidor, sinó que pots vendre tota la teva pro-

²⁴ Vegeu per exemple Montagut i Vivas (2007).

ducció. El gènere petit, però de bona qualitat, de bon sabor, té també sortida, per un preu menor, però el vens:

O.M., agricultor de l'àrea de Barcelona que venia en els mercats municipals fins als anys 80.

El que "no s'ha de fer" i el "correcte" a Mercabarna



Font: Presentació PowerPoint de Josep Faura, responsable del Mercat de Fruites i Hortalisses de Mercabarna, 9 de setembre de 2008 (<http://goo.gl/ke0f52>).

d) Seguretat alimentària i normes sanitàries diferenciades

D'acord amb Mercabarna, "a totes les instal·lacions se segueixen les normes més estrictes d'higiene i de seguretat alimentària, així com tots els procediments exigits pels programes de traçabilitat"²⁵. En quant a aquesta, el sector es regeix per la legislació europea, concretament pel Reglament (CE) n° 178/2002²⁶. Tant l'Agència Espanyola de Seguridad Alimentaria y Nutrición com l'Agència Catalana de Seguretat Alimentària s'encarreguen de vetllar pel respecte de la traçabilitat de la cadena alimentària²⁷. No obstant això, d'acord amb alguns testimonis, sembla que encara sigui una assignatura pendent en espais com Mercabarna:

"Això passa a Mercabarna, a Mercamadrid, a tots els Mercas. Nosaltres ho hem anat a veure, allà, amb la gent dels consumidors. I hem fotografat caixes amb traçabilitat zero. Com pots tenir caixes de pomes que contenen peres? Si l'etiqueta diu "pomes" i la caixa té peres, qui els hi ha ficat? Els exportadors haurien d'anar amb més compte"

D.M., membre de la Unió de Pagesos

Al mateix temps, les **normes sanitàries tenen una aplicació selectiva**, la qual cosa constitueix un element problemàtic per als proveïdors locals. Existeix una legislació fitosanitària dins de la Unió Europea, que emmarca, entre d'altres, la utilització de productes fito-farmacèutics i pesticides²⁸. De fet, només es poden tractar els conreus amb productes homologats i, a més, després del tractament, cal esperar un temps específic abans de recol·lectar. No obstant això, **alguns dels productors entrevistats han expressat que en aquest mercat competeixen en desigualtat de condicions des del punt de vista sanitari**. Mercabarna reconeix l'existència d'aquesta asimetria, tal com observa, en una entrevista, el seu Director d'explotació:

*"ls productes han d'arribar amb una guia sanitària per passar la frontera i han de sortir d'aquí amb una guia sanitària, per poder-lo vendre a un altre país, encara que sigui comunitari. El client, quan el rep, vol tenir la seva garantia sanitària, que compleix la normativa europea referent a plaguicides, pesticides, etc. Això pel que fa a la normativa europea, però **no li demanem el mateix a un tomàquet d'Almeria que a un tomàquet del Marroc**. Es pot entrar un producte amb menys garanties sanitàries des del Marroc, perquè la normativa europea és molt estricta amb el producte intern, i menys amb el producte extern.*

Això és una situació en la qual la Unió Europea està treballant des de fa anys i no acaba de trobar la fórmula adequada. Hi han pesticides que

²⁵ Vegeu: <http://www.mercabarna.es/seguretat-telecomunicacions/index.html>

²⁶ Vegeu: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32002R0178:ES:NOT>

²⁷ Vegeu: <http://www.gencat.cat/salut/acsa/html/ca/dir1349/doc16319.html> i <http://goo.gl/IW29My>

²⁸ Vegeu: http://ec.europa.eu/food/plant/index_fr.htm i <http://goo.gl/i3hC38>

no es poden utilitzar a Europa, però som més permissius si vénen de fora. A Europa ja no ens els deixen utilitzar, volen que siguin productes molt més sans, però l'OMS [Organització Mundial de la Salut] encara els permet, i si vénen d'altre país, en permetem l'entrada. És clar, el productor d'aquí protesta molt. Diu que li costa molts de diners fer servir un altre plaguicida, quan al Marroc el poden utilitzar, i és més barat. Arriba un moment en què no pot lluitar amb el producte del Marroc. Això se'ns escapa de les mans. És un marc legal. Tot i que és cert que el Marroc de cada cop és més hàbil, i sap quins productes pot fer servir. Per exemple, si d'aquí se'n va a Berlin, allà tenen una normativa interna més estricta que el marc europeu. Per això, el Marroc s'adapta cada vegada més a la normativa europea.

Un producte que ve d'Almeria i només es queda a Mercabarna sis hores, no necessita un control sanitari. Perquè només s'ha fet un petit "trade". Però un producte que ens arriba d'un agricultor local, sí que necessitem certificar-lo per portar-lo a un altre lloc. L'agricultor ens porta el producte en caixes que són il·legals, que tenen diversos usos, i arriben sense certificats. Prenem unes mostres, les portem al laboratori, i allà sabem si és correcte o no el producte."

e) La inseguretat de les vendes: "ho agafes o ho deixes"

A partir d'aquestes condicions i criteris de selecció, els productors que busquen proveir a majoristes a Mercabarna, es troben en una situació particularment asimètrica. I això s'accentua encara més amb la inseguretat de les vendes.

"No tenim capacitat per gestionar el preu"

"Carregues el camió i vas a algunes parades on més o menys creus que pots vendre. No tenim capacitat per gestionar el preu. No accedim o no volem accedir a la informació diària de com està el mercat. Ja tenim prou treball al camp. Llavors, aquests senyors vénen i ens cobren 12% de comissió per la venda, tot i que sempre és una mica més. Ens roben el que poden, en quilos, o com sigui. No saps a quant han venut realment. Ho agafes o ho deixes. Si un dia al mercat puja el preu d'un producte, tu no te n'assabentes. A més, et cobren un lloguer per la caixa. O hi porto les meves i les perdo, perquè no me les guarden, o bé són les d'ells i et cobren 30, 35, 40 i fins a 50 cèntims per envàs.

No et paguen ni al dia, ni a la setmana. El normal és cobrar al mes. Hi han llocs on fins i tot et paguen dos mesos més tard. Si vols cobrar abans, has d'anar a altre tipus de parades, més de mercat negre. Ells paguen al comptat, però els preus són més baixos, és clar."

T.L., agricultor del Baix Llobregat que porta els seus tomàquets als assentadors de Mercabarna.

Soronellas i Casal ens recorden que els grans operadors i les cadenes comercials constitueixen monopolis que els permeten fixar els preus a la baixa, abocant al mercat productes barats i en molts casos de baixa qualitat, sense tenir en compte les condicions o els costos de producció. Fins als anys 50 i 60, era habitual que els comercials acudissin als camps i que pactessin els preus de compra amb els agricultors. No obstant això, avui en dia la majoria de les produccions són venudes sense preu, i quan arriben als grans mercats, són els majoristes o els exportadors els qui el determinen (2012, 71, 79).

"Si hi ha excedent, has de llençar el producte. Porto dos mesos llençant els enciams. Collites de 50 caixes. Portes el teu gènere a Mercabarna i no el pots col·locar ni a 20, 30 cèntims. Tornes al camp i el llences. Al dia següent ja ni ho recol·lectes. El més car és collir i portar. Al mercat és oferta i demanda. Jo no puc dir "vendre el meu tomàquet a aquest preu". És el preu del mercat, i si jo el portava a un preu més alt, he de baixar-lo."

E.L., agricultor de Viladecans

"Mercabarna és un mercat purament capitalista, cru. **Oferta i demanda regulen els preus.** Pot baixar o pujar de forma exagerada, encara que sigui puntualment."

D.L., agricultor del El Prat de Llobregat

No obstant això, no tots opinen que sigui “el mercat” o l’oferta i la demanda qui regula els preus:

“Abans sí que era l’oferta i la demanda. Ara no. Oferta i demanda és quan hi ha un nombre de consumidors que diuen “vull això”, i no n’hi ha. Llavors el preu puja. En realitat l’oferta és fictícia, són quatre persones les que porten el mercat. Si els interessa baixar el preu, fan venir un vaixell d’on sigui, i el preu cau en picat. Quan els interessa que pugi, tanquen l’aixeta i ja està. Interessa que baixi? Per l’IPC o pel que sigui, obren l’aixeta i baixa en picat. Això no és oferta ni demanda”

D.M., membre de la Unió de Pagesos

“Els comercials fan els números al revés. Calculen “el meu sou costa tant, la parada costa tant”, i a partir d’aquí calculen el que li paguen a l’agricultor”.

T.L., productor de tomàquet

Què passa amb els productes rebutjats? La primera opció és la destrucció per raons sanitàries. El director d’explotació de Mercabarna, respecte a això, observa:

“Arriba un camió. Tot just obrir-lo, ja puc rebutjar-ne la mercaderia. Puc tenir-la en estoc fins que no faci les anàlisis. Si no venia a bona temperatura, si l’olor en obrir el camió era mala, tinc l’opció de dir “retingut fins que jo no tingui les anàlisis pertinents”. En origen estan expectants. Si el producte està en mal estat, el productor em dirà “compto amb que el camió anirà ple amb una altra càrrega, necessito que es buidi”. El portem al punt verd, i això té uns costos, que assumirà l’asseguradora o assumirà el productor, perquè ha lliurat un producte que no és el que havia pactat. Avui en dia un WhatsApp de compra és suficient per anar a tribunals. Pot passar que l’empresa d’aquí el posi en mans dels veterinaris de Mercabarna. No sempre és tan senzill. Ve un veterinari i actua d’ofici. I ja se’n sortirà el productor. Pot dir que el destruïm i el passa a l’asseguradora, dient que s’ha fet malbé durant el transport. L’asseguradora paga el mateix.

Es poden destruir aliments també per raons econòmiques, tal com destaca D.M., membre de la Unió de Pagesos.

“He vist un cas en que arriben quatre camions de maduixes de Huelva. Només te’n compren dos. A l’assentador li convé més vendre un camió a 5 euros el quilo que vendre 2 camions a 2,5 euros. Aquestes maduixes estaven perfectes, bé envasades en caixetes de dos quilos. Però els camions es van destruir. Qui fa el negoci és sempre l’assentador”.

En els casos de productes rebutjats, si es troben en bon estat, poden ser derivats al **Banc d’Aliments**, dins de Mercabarna.

“Hi ha molt producte que pot servir per donar-lo al Banc d’Aliments, a la caritat. No és apte per la venda però sí pel consum. Tenim una nau que els vam cedir com Mercabarna. Aquest any han gestionat un 12% més d’aliments que l’any passat. De cada vegada més, el majorista de Mercabarna és més sensible a la situació de crisi i col·labora més amb el Banc d’Aliments”.

J. García, director d’explotació de Mercabarna

En aquests casos, qui sembla sortir mal parat és el productor i el majorista fins i tot pot obtenir algun benefici:

“Si porto un camió i no me’l venen, es destrueix o es porta al Banc d’Aliments. Jo no cobro res. Els assentadors tenen una exempció fiscal quan destinen els productes al Banc d’Aliments. Però és l’agricultor qui ha pagat el transport”.

D.M., membre de la Unió de Pagesos

El preu de venda no sempre remunera els costos de producció. Per exemple, els agricultors entrevistats que produeixen tomàquet en hivernacle a la província de Barcelona, han comentat que els costos, normalment, són al voltant dels 50 cèntims per quilo. Aquest cost es pot incrementar fins a 1 euro en la producció tardana. I això no obstant, en 2013, considerat un any pessim, van haver de vendre els seus tomàquets a 40 cèntims, i puntualment a 60 cèntims.

f) La necessitat d’adaptar-se contínuament

En la majoria d’entrevistes a productors que porten el seu gènere a Mercabarna, es reitera la necessitat d’adaptar-se contínuament a les condicions del mercat i de procurar una disponibilitat total del que aquest “demanda”

“A Mercabarna competeixes amb productes de tot el món. Per això hem d’adaptar-nos. Si no podem competir amb un tipus de tomàquet, intentem fer-ne un altre. Feia temps que no en fèiem, però vam tenir problemes amb el cogombre a Alemanya. Tota la nostra empresa estava muntada per a la producció de cogombre. En collíem tots els dies. Imagina’t què va passar quan van començar a dir que el problema era el cogombre espanyol, van caure les vendes. Va ser una barbaritat. Per això tornem al conreu de tomàquet. Intentem cobrir els buits que fan falta a Mercabarna. A l’hivernacle fem una sola varietat de tomàquet, el verd d’amanida. Per nosaltres, el 2013 no va ser un mal any pel tomàquet, però som un cas particular. Vam plantar el 15 de febrer, vam

començar a collir el 15 de maig, i vam acabar a principis d'agost. El vam tenir abans que els altres i el vam poder vendre força bé. Però sé que per altres ha anat molt malament."

B.L., productor mitjà del Baix Llobregat



Publicitat d'un majorista de Mercabarna (F&H 2011, 3)

Soronellas i Casal assenyalen que per poder competir, grans explotacions d'horts dedicats a la producció industrial del tomàquet al Delta de l'Ebre han hagut de reconvertir-se d'un dia a l'altre. El mercat havia trobat territoris amb més capacitat de producció intensiva i a un cost menor. Així, de forma creixent, les explotacions han d'assumir riscos majors per augmentar la mecanització, la tecnificació, renovar constantment les varietats conreades per tenir-ne les de major rendiment, i tot això sense tenir cap garantia que podran col·locar els seus productes en el mercat a mig termini (2012, 71).

"¡Especialitza't!"

"Cal preguntar-se quina classe de relació tenen els agricultors amb Mercabarna. És un gran centre de distribució, en el qual el producte de vegades es ven per qualitat, d'altres per preu. I alguns cops es ven com es pot. Si hi ha un excés de tomàquet, per exemple (i n'hi ha molts cops a l'any), no val res. Es pot vendre a 10 cèntims el quilo. Però no és problema de Mercabarna. És un problema del mercat. Els agricultors s'emprenen i no ens porten tomàquet. L'intenten vendre a casa seva, o directament als supermercats. Quan el tomàquet té un bon preu, i se'l volen treure de sobre, el porten a Mercabarna. És un centre amb el que juguen. No posen totes les cartes damunt la taula amb Mercabarna. Només quan els interessa. Ho trobo molt lícit com a negoci que han de gestionar ells.

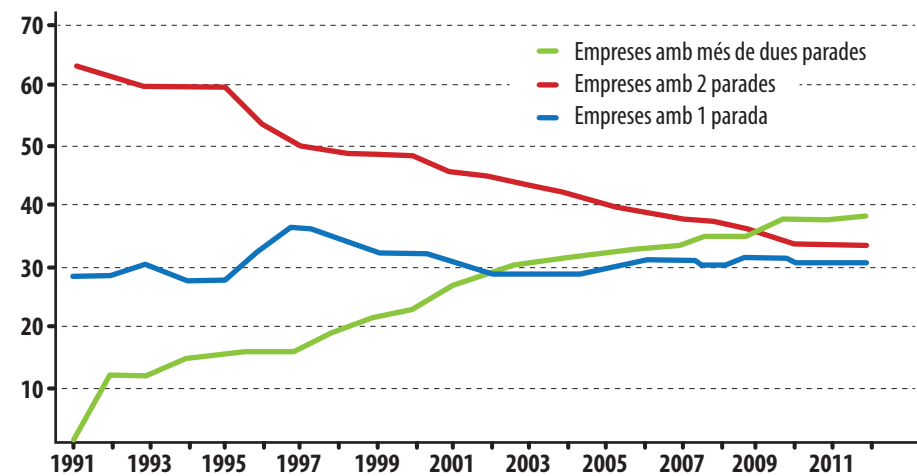
Aquí, sense dubte, els agricultors competeixen amb productes de tot el món. I no els agrada. Tenen un producte diferencial. Però quan jo vull fer una salsa de tomàquet, m'és igual, el compro d'Almeria. Els agricultors diuen "és que aquest producte nostre és d'aquí, i s'ha de consumir el que és d'aquí". No. Produeix-me un tomàquet de Montserrat, o produeix-me un tomàquet d'untar el pa, o que tingui un valor diferencial. Si és per un tomàquet per fer salsa per un plat, el consumidor al carrer dirà "per què he de pagar 80 cèntims contra el tomàquet de 30 si és per fer un sofregit?". El client al carrer no és tan propens al producte de proximitat com ens creiem. Els agricultors ens diuen "me l'han de comprar a mi perquè sóc d'aquí al costat". No. Els diem: "Fes un tomàquet que la gent te'l compri, perquè només pot comprar aquest tomàquet, perquè és una varietat local, és molt gustós, per alguna cosa. No pots competir en preu amb una central a Almeria que fa milers de quilos al dia, quan tu fas 150 quilos al dia, especialitza't!"

J. García, director d'explotació de Mercabarna

2.4.2 Parades de majoristes a Mercabarna

En 2012, el Mercat Central de Fruites i Hortalisses comptava amb 439 parades, repartides entre 149 empreses majoristes i 11 cooperatives agrícoles. **Quatre empreses en controlaven el 13% dels punts de venda, i els 20 principals majoristes hi disposaven de més d'un terç del total de les parades.** Aquesta concentració no sempre ha existit. Tal com s'observa en el següent gràfic, el nombre d'empreses amb més de dues parades no ha deixat de créixer en els darrers vint anys, en detriment de les que només en tenen una (MB 2012).

Gràfic 16. Evolució del nombre d'empreses en funció de les parades que controlen (1991 - 2012) (en percentatges)



Elaboració pròpia a partir de MB (2012, 18-19)

En els següents requadres s'il·lustra la magnitud que pot arribar a tenir un majorista a Mercabarna.

1879: una parada al Mercat del Born. 2008: control de 600 hectàrees al Brasil

CMR Group és un dels grans majoristes a Mercabarna. Va començar amb una parada al Mercat del Born en 1879. Va realitzar la seva primera exportació en 1918, i la seva primera importació en 1965. El 40% dels seus productes provenen de l'estranger. Avui té seus a Holanda i Brasil, on també disposa de 600 hectàrees a l'estat de Río Grande do Norte. D'allà, en porta meló i síndria sota la marca Cosarica. A més de les seves parades en dos pavellons de Mercabarna, disposa d'una parcel·la de 1,7 hectàrees al Prat de Llobregat, on té una nau de 9.000 m2, 28 cambres frigorífiques amb capacitat per 4.000 palets, i 17 molls de càrrega i descàrrega.

Font: <http://www.cmrgroup.es> y F&H (2011, 14).

El segon major majorista

D'acord amb la Revista F&H (2011, 78), el Grupo Fernández és el segon majorista amb major presència entre els distribuïdors de l'Estat espanyol. La meitat de les seves operacions tenen lloc a Catalunya. El 68% dels productes que comercialitza (120.000 tones) són importats d'Europa i Amèrica del Sud. Disposa d'una capacitat d'emmagatzematge de 7.500 palets.

Un agricultor també pot participar a Mercabarna obrint una parada pròpia, com a assentador/majorista, comercialitzant producció pròpia i d'altri. Aquesta activitat implica, com en el cas anterior, competència i adaptació. Es disposa, però, d'un marge d'acció major que quan s'és únicament proveïdor. Generalment, els agricultors amb parada tenen explotacions de mida mitjana.

Nosaltres portem 15 hectàrees, tenim 24.000 m2 d'hivernacle. Mercabarna és el nostre únic mercat. Per què no faig venda directa? Produïxo 6.000 kg de verdures al dia. A quin mercat podria col·locar tot això? Intentem diferenciar-nos collint espinacs al matí i venent-los aquell mateix matí. O bé collint la carxofa Prat, o portant el cogombre més negre que ningú (els d'Almeria venen amb la punta més blanca). A l'estiu només fem cogombre i un hivernacle de tomàquet. A l'hivern fem col, bleda, una mica d'enciam. També portem gènere d'Almeria. Però intentem tenir productes d'agricultors, privilegiar la relació entre persones, veure'ns les cares. Com que nosaltres també som agricultors, parlem el mateix idioma.

No exportem directament. Però hi ha estrangers, sobretot francesos, que venen a comprar-nos bledes, per exemple. Tinc clients de França, d'Itàlia, búlgars, russos, que venen a comprar a Mercabarna. Són clients com el botiguer del costat de ca teva. La diferència és que compren en més quantitat."

B.L., agricultor amb parada a Mercabarna

"La meua àvia tenia la parada en el Mercat del Ninot. Jo li deixava el producte a ma mare a la parada, i després me n'anava a repartir a les petites botigues que hi havia al voltant del mercat. D'això fa 25 anys. Els botiguers van anar fent-se vells, no van tenir relleu, i les seves botigues les van prendre o un banc o un bar. I llavors vaig haver de començar a portar el meu gènere a un assentador a Mercabarna. Quan tens 25 anys, pots amb tot. T'aixequés a les 5 del matí, vas al mercat, després portes la resta a Mercabarna. Però era molt pesat. Per això vam decidir obrir directament la nostra parada a Mercabarna.

El meu és producte de proximitat, no s'exporta, es queda aquí. Tinc compradors des de Sabadell fins a altres llocs de Catalunya. A més a més tinc una clientela tradicional que només em compren a mi. Venc a botigues o als qui tenen una franquícia a una petita botiga. Els que venen a comprar des de França, busquen altre tipus de tomàquet, en altres quantitats. Aquests ja venen per omplir el camió, compren per palets. Jo venc 20, 30 caixes.

Hem de vendre per poder compensar tot el treball que ens ha costat produir. Pel majorista que no produeix, les coses són diferents. Només compra el palet i després el revèn, es queda 10 cèntims per quilo, l'hi surt a compte”

E.L. agricultor amb parada a Mercabarna

2.4.3 Venda a les cooperatives agrícoles

El nombre de cooperatives agrícoles presents a Mercabarna no ha deixat de disminuir. En 1991 hi havia 23 cooperatives i avui només en queden la meitat. A més, no disposen d'un gran nombre de parades. Només una té quatre llocs de venda i les altres en tenen menys. Es troben al fons del Pavelló G del mercat, en un lloc amb poca visibilitat. En algunes són els mateixos agricultors els qui atenen al comprador.



D'acord amb els testimonis recollits, les cooperatives cobren als agricultors un 12% de comissió i 30 cèntims pel lloguer de cada caixa, igual que els altres majoristes. No obstant això, entre els avantatges esmentats es destaca un major accés dels socis a la informació sobre com funciona el mercat.

D'acord amb Soronellas i Casal (2012, 72), les entitats de gestió de la venda de les collites a Catalunya han sigut les cooperatives, sobretot des de l'entrada de l'Estat espanyol a la Unió Europea. No obstant això, els agricultors han anat constatant cada vegada més que passar per la cooperativa no els permetia aconseguir millors condicions, i alguns han tornat a vendre a

les empreses majoristes per evitar intermediaris i cobrar més ràpidament. Això implica que per mantenir-se, les cooperatives han d'intentar millorar les condicions que ofereixen, no tan sols als agricultors, sinó també als compradors. En aquest sentit, en referència a la Cooperativa Agrària Santboiana, un soci comenta:

“Ara, la cooperativa se n'adona que ha d'intentar classificar directament el gènere. Classificar per categories, i que ja surti de la cooperativa cap a Mercabarna per palets. Si el client sap que tu tens x palets d'una qualitat determinada, tendeix a comprar-te'n més. Hi ha més confiança, sap tot el que hi ha en el palet.”

Existeix a Mercabarna, en un altre pavelló, una sola cooperativa especialitzada en productes ecològics, Hortec²⁹.

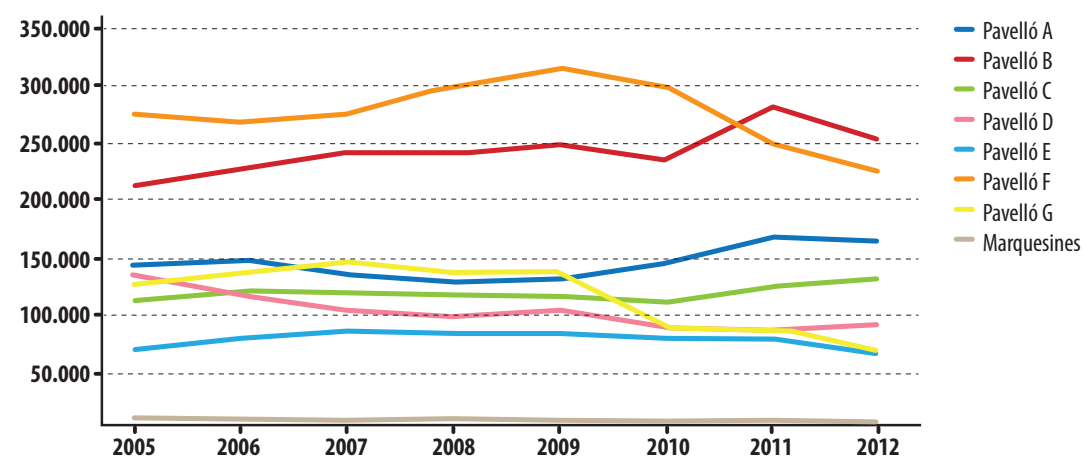
2.4.4 “Las Marquesinas”

La última opció de venda que té un agricultor són “Les Marquesines”. Es tracta d'un espai situat a l'exterior d'un dels pavellons, sota una teulada. Allà, segons les entrevistes realitzades, s'hi pot llogar una parada per 7 euros al dia, on es venen els productes propis sense passar per un majorista i en petites quantitats. Tal i com era abans, a les parades d'agricultors als mercats municipals, són els familiars (principalment dones o fills/es) els qui s'encarreguen de la venda. No són parades fixes, alguns agricultors hi acudeixen un o dos cops a la setmana.

Les entrades de productes a “Les Marquesines” són totalment marginals, en comparació amb les dels altres pavellons, tal i com reflecteix el següent gràfic. Entre 2005 i 2012, la mitjana anual de fruites i hortalisses en venda a “Les Marquesines” estava al voltant de 3.100 tones, representant el 0,3% del total comercialitzat en tots els pavellons. Amb referència a això, un productor observa que mai no hi lloga una parada perquè és un espai molt apartat i incòmode per estar-hi a la intempèrie. I que de totes maneres els preus són baixos, ja que els clients són detallistes i no consumidors directes.

29 Vegeu: http://www.hortec.org/static/web/cat/cooperativa_quisom.htm

Gràfic 17. Evolució de les entrades de producte per pavelló (en tones)



Font: MB (2012, 10)

Recapitulant...

- L'actual sistema alimentari global no seria possible sense la base material del comerç mundial de mercaderies: la xarxa de transport intermodal. Les grans plataformes de comercialització, convertides en "hubs" constitueixen peces clau d'aquest sistema. Mercabarna s'acosta cada vegada més a aquest model de distribució.
- A Mercabarna hi ha una aposta oberta per la internacionalització. De cada vegada més, l'origen i el destí de les fruites i hortalisses es situa a l'exterior de l'Estat espanyol. Això no sempre ha estat així. Fa 15 anys, la província de Barcelona proveïa una quarta part de les hortalisses venudes en aquest mercat.
- A Mercabarna es configuren relacions desiguals de poder, en detriment dels productors. Els criteris de selecció aplicats pels majoristes, així com el seu poder de decisió sobre els preus acaben tenint una forta incidència sobre el model de producció majoritari que adopta l'agricultura local.
- A Mercabarna no existeix cap regla o política que afavoreixi el producte de proximitat per se. Els agricultors locals que hi venen competeixen en un mercat globalitzat, la qual cosa requereix, per la seva part, una capacitat d'adaptació cada vegada major.
- La concentració empresarial a Mercabarna és cada vegada major. Quatre majoristes controlen el 13% dels punts de venda, i les 20 principals empreses disposen de més d'un terç del total de les parades. Els més grans assentadors arriben a posseir centenars d'hectàrees en països del Sud i a tenir una capacitat de gestió de milers de palets.

III. Seguint el rastre del tomàquet marroquí

Tal com vam assenyalar al primer capítol, el tomàquet produït al Marroc no competeix directament amb la producció catalana. No obstant això, es tracta del país del Sud des d'on més tomàquet s'importa, tant a nivell de l'Estat espanyol, com de Catalunya. En aquest sentit, **l'anàlisi del cas marroquí il·lustra els impactes que genera en un país empobrit la "necessitat" de consumir tomàquet durant tot l'any.** En aquest apartat, seguirem per tant el rastre d'aquesta hortalissa en el país magribí, fent particular atenció a les condicions de producció.

3.1 Política agrícola marroquí: "Produir per exportar i importar per consumir..."

La agricultura constitueix una activitat econòmica de gran importància al Marroc. D'acord amb el Ministeri de l'Agricultura i la Pesca Marítima, el sector genera el 19% del PIB. El 15% prové directament de l'activitat agrícola i el 4% de l'agroindústria. Ocupa al 40% de la població activa total, i al 81% de la població activa rural. D'altra banda, s'estima que el 10% de la població total del país (3 milions de persones) depèn econòmicament de la producció de fruites i verdures (MAPM 2013a, 6).

El país té una superfície de 71 milions d'hectàrees, de les quals el 13% (9 milions) se'n destina a l'agricultura³⁰. La producció de cereals ocupa el 70% d'aquestes terres. La concentració de les explotacions agrícoles és important: el **4% ocupa un terç del total de les terres agrícoles**, tal com es constata a la taula següent. Són principalment aquestes grans explotacions les que destinen la seva producció a l'exportació.

30 Només 1,5 milions d'hectàrees disposen d'irrigació (MAPM 2013a)

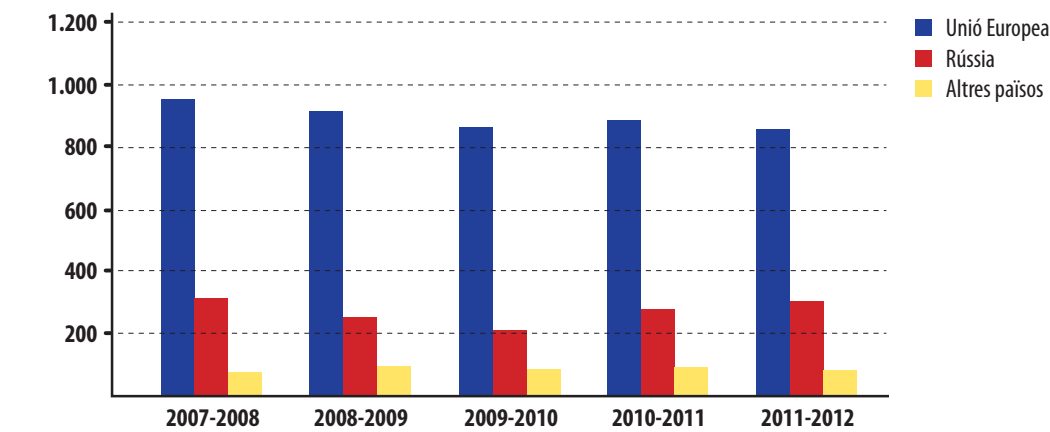
Tabla 2. Distribución de la tierra en las explotaciones agrícolas marroquíes

Categoría de explotación	Nombre d'explotacions	Percentatge del total de les explotacions	Superficie Agrària Útil (SAU) ocupada per la categoria (en hectàrees)	Percentatge de la SAU total
Més de 20 ha	59'000	4.10%	2'870'900	32.90%
Més de 50 ha	11'000	0.70%	1'344'600	15.40%
Entre 20 i 50 ha	48'000	3.40%	1'526'300	17.50%
Entre 3 i 20 ha	610'600	42.70%	4'786'300	54.80%
Menys de 3 ha	762'000	53.30%	1'075'000	12.30%
Total	1'431'600	100%	8'732'200	100%

Font: MAPM (2012)

Al següent gràfic, s'observa que la Unió Europea és el principal mercat de les fruites i les verdures marroquines, tot i que les exportacions cap a Rússia comencen a cobrar més pes (MAPM 2013a, 7)³¹.

Gràfic 18. Evolució de les exportacions de fruites i verdures marroquines per mercat (en milers de tones)



Font: MAPM (2013a)

Tres productes representen més de la meitat de la producció total de verdures: la patata, el tomàquet i la ceba³². La producció de verdures s'organitza en

31 En total, 800.000 hectàrees s'utilitzen per a la producció de fruites (65%) i verdures (35%). Els productes agrícoles representen un 17% de les exportacions totals, per un valor de 2.318 milions d'euros. A la campanya 2011-2012 es van produir 6,9 milions de tones de verdures i 3,8 milions de tones de fruites. Del total d'ambdós tipus de productes, el 12% se'n va destinar a l'exportació (MAPM 2013a).
32 Les proporcions per a la campanya 2009-2010 van ser respectivament de: 22%, 16%, i 12% (MAPM 2012, 129).

tres sectors: agroindústria, hortalisses de temporada i hortalisses **fora de temporada**. Les darreres **ocupen al voltant de 30.000 hectàrees, la meitat de les quals es troben sota hivernacles**. Actualment, es produeixen anualment 1,7 milions de tones d'hortalisses fora de temporada, de les quals el 45% es destina a l'exportació³³. És important ressaltar la prioritat que se li atorga a aquest sector en l'estratègia econòmica del govern del Marroc. Aquest tipus de producció ha anat creixent de manera uniforme en el procés de liberalització de l'economia. El **"Pla Marroc Verd"**³⁴, destinat a organitzar la política agrícola, es proposa duplicar la superfície d'hortalisses fora de temporada fins a 60.000 hectàrees, amb una producció de 3,5 milions de tones, de les quals, 1,7 milions es destinarien a l'exportació³⁵.

Un país amb dèficit alimentari

El Marroc és certament un important exportador d'hortalisses fora de temporada i de cítrics, però a la vegada és **un país estructuralment deficitari en productes de base com els cereals, el sucre i les oleaginoses**. La taxa d'autosuficiència varia del 30 al 75% pels cereals, i 50% pel que fa al sucre. En 2012, aquest país va exportar prop de 2.500 milions d'euros de productes agroalimentaris, i va importar per un valor de 4.400 milions d'euros, tenint un saldo deficitari de 1.900 milions d'euros.

Si observem per exemple el cas de les relacions amb França, un soci comercial important pel Marroc, d'acord amb el Ministeri d'Agricultura francès *"el saldo franco-marroquí d'intercanvis agroalimentaris sembla orientar-se de forma durable cap a un resultat positiu per a França, explicat en particular per l'alça de les compres de blat, tant en volum com en valor, pel Marroc (...)"* (MAAB 2013).

Generalment, l'increment de la producció d'hortalisses al Marroc no arriba a compensar el dèficit comercial alimentari d'un país que importa cada vegada més aliments. Entre els 60 i els 70, el Marroc exportava de forma creixent, però les importacions eren relativament reduïdes perquè la producció agrícola aconseguia cobrir la demanda local. Avui en dia, la realitat és molt diferent i hi domina la lògica del *"produir per exportar i importar per consumir"* (Aziki 2012). En aquest sentit, cal recordar certes pautes temporals importants.

Durant els anys 60, la intervenció estatal al sector agrícola era considerable. Cal destacar d'aquella època: inversions públiques en les infraestructures de base (construcció de preses i equipament de grans explotacions agrícola-

33 D'acord amb el govern, aquest sector generaria 20 milions de jornades laborals per any. Vegeu: <http://www.agriculture.gov.ma/pages/acces-filiieres/filiere-maraichage-de-primeur>.
34 Vegeu: <http://www.agriculture.gov.ma/pages/la-strategie>
35 Vegeu: <http://www.fellah-trade.com/fr/info-filiere/chiffres-cles/fruits-et-legumes>

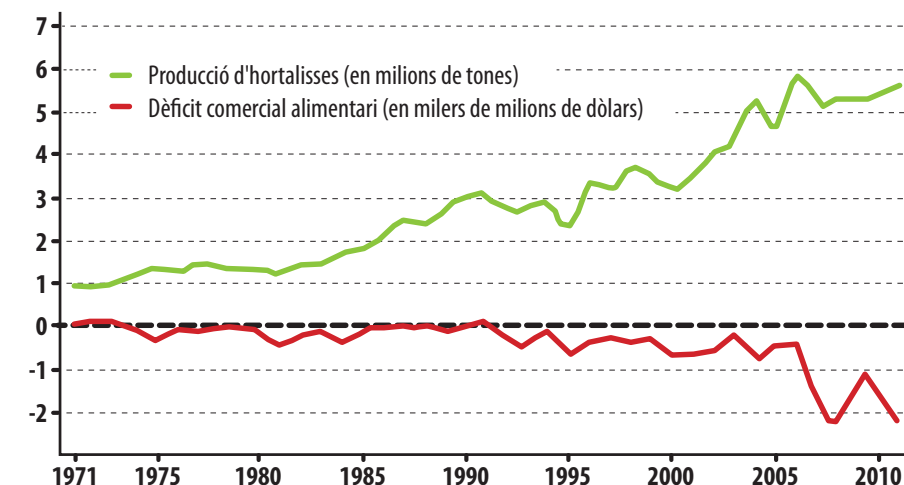
les) que van arribar a representar el 60% dels recursos públics dedicats al sector; i la recuperació de més de mig milió d'hectàrees de la colònia que van passar a estar sota el control de la burgesia agrària naixent. Al mateix temps, es va establir un Codi d'Inversions Agrícoles destinat a la modernització de les explotacions i a la intensificació d'una producció destinada a l'exportació. Es va establir un impost reduït per a la producció agrícola, i posteriorment una exoneració total entre 1984 i 2013. En els anys 80, moment de l'aplicació del Pla d'Ajust Estructural (PAE) exigint pel Fons Monetari Internacional (FMI) a causa de la importància del deute extern marroquí, es va reduir la inversió pública en aquest sector, iniciant així el procés de privatització de diverses empreses agrícoles públiques. Va començar també la liberalització dels preus dels productes agrícoles bàsics. Fins als anys 90, l'Estat tenia un paper central des de l'Oficina de Comercialització i Exportació, que controlava la producció nacional i la negociava a l'exterior. Però l'Oficina es va tancar, coincidint amb la introducció dels grans grups empresarials en l'agricultura.

El PAE va agreujar la situació ja precària del camp: **el nombre de petits agricultors (comptant amb menys d'una hectàrea) va passar entre 1974 i 1996 de 900.000 a 400.000**. La polarització entre un grapat de terratinents i milions de famílies pageses empobrides es va accentuar encara més després de signar acords comercials amb els Estats Units i la Unió Europea (Aziki 2012).

Tal com podem observar en el següent gràfic, el dèficit comercial alimentari del país comença a fer-se patent als anys 90, i s'accentua a partir del 2000, moment en que entra en vigor l'Acord d'Associació signat amb la Unió Europea, que facilita encara més les exportacions cap a Europa³⁶. D'aquesta manera, el desenvolupament agroindustrial que tendeix a implementar-se al Marroc no és social ni econòmicament rendible. Més aviat al contrari, s'estan desviant recursos productius que podrien ser vitals des de l'òptica de la sobirania alimentària.

³⁶ Vegeu: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/morocco/>.

Gràfic 19. Producció d'hortalisses i dèficit comercial alimentari al Marroc.
(en tones i milers de milions de dòlars estatunidencs)



Elaboració pròpia a partir de FAOSTAT (consulta: 1 de novembre de 2013)

Des de 2008, el Marroc ha dissenyat una política agrícola que reforça el procés de liberalització, en el marc del "Pla Marroc Verd" (PMV), elaborat pel think-tank estatunidenc McKinsey³⁷. El PMV té com a objectiu convertir el sector agrícola en el principal motor del creixement del país. A més de la creació de grans pols econòmics i l'enfortiment de l'agricultura d'exportació, preveu un programa de desenvolupament de la petita agricultura i la lluita contra la pobresa. Cap a 2020, el PIB agrícola arribaria als 9.000 milions d'euros i es crearien 1,5 milions de llocs de treball. El PMV compta amb crèdits de l'Agència Francesa de Desenvolupament (AFD)³⁸ i del Banc Mundial, i tindrà un cost de 13.000 milions d'euros.

El seu primer pilar consisteix en el desenvolupament de l'"agricultura moderna", basada en inversions privades i en la creació de "nuclis d'agents d'agregació". Aquests agents són empreses que compten amb superfícies productives superiors a les 100 hectàrees, i que coordinen o "agreguen" a desenes de productors petits i mitjans, per assolir conjuntament sistemes productius de mides majors (de 200 a 2.000 hectàrees). Això seria possible gràcies a dos tipus de contractes: entre l'Estat i l'agent d'agregació; i entre aquest i els productors menors.

El segon pilar el representa l'organització d'un "acompanyament solidari de la petita i mitjana agricultura", gràcies a tres tipus de projectes: una reconversió de la producció de cereals cap a la que compta amb major

³⁷ Vegeu: <http://www.mckinsey.com/>

³⁸ L'AFD va aprovar un préstec de 90 milions d'euros pel PMV, i una donació de 800.000 euros (MAAB 2013, 6).

valor afegit (olivera, ametller, cactus, etc.); una diversificació de la producció que permeti obtenir beneficis addicionals; i projectes d'intensificació lligats al suport tècnic. En total, s'ha previst la realització de 545 projectes socials que beneficiarien a 860.000 pagesos. Si conreus com els cítrics, les oliveres, les hortalisses, els cereals, els productes lactis i càrnics són considerats com a prometedors "sectors de creixement", altres activitats com els dàtils, l'argània i l'apicultura formen part de l'"acompanyament solidari" (Akesbi 2012).

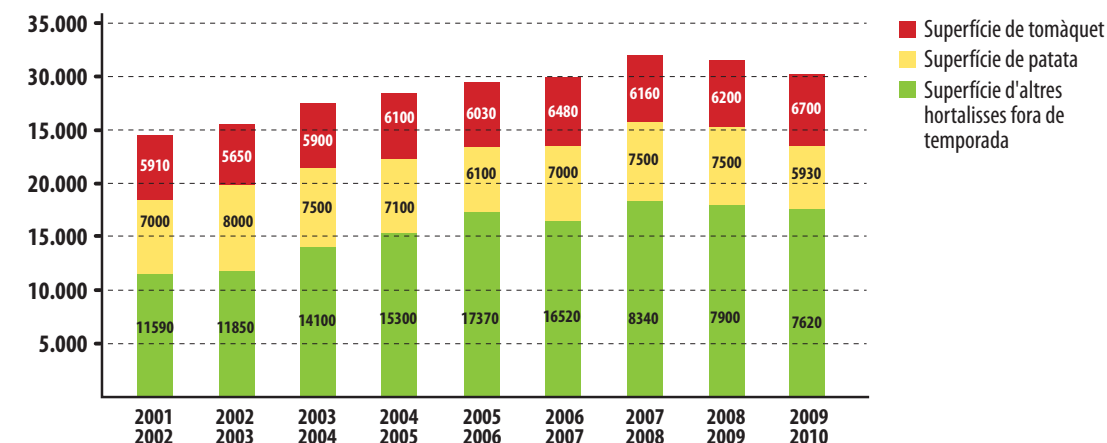
Entre els principals punts febles del PMV, l'economista marroquí Akesbi (2012) apunta que es considera l'agricultura com a un sector econòmic més pel qual es requereixen grans injeccions d'inversió privada, ignorant les especificitats de l'agricultura familiar. Al Marroc, l'agricultura és sobretot un estil de vida on l'economia s'entrellaça amb la societat, la cultura i religió. El cap d'una explotació agrícola familiar no és el directiu d'una empresa amb l'objectiu de generar el màxim benefici possible, sinó un cap de família que busca la reproducció del complex família-producció. El Pla es basa també en la promoció d'un model productivista (ús massiu de fertilitzants, pesticides i aigua), les conseqüències ecològiques i socials negatives del qual ja han estat comprovades en els països més enriquits. En diverses regions, els projectes proposats pel PMV no parteixen de la consideració de la disponibilitat dels recursos naturals locals. Per exemple, es proposa la implementació de conreus que es destaquen per un alt consum hídric en regions caracteritzades precisament per l'escassetat d'aigua. Un altre punt preocupant són els agents d'agregació anteriorment esmentats. Aquests impliquen una major concentració de la terra que allunya tota possibilitat d'una reforma agrària i d'una distribució més igualitària³⁹. Finalment, una vegada més, el "Pla Marroc Verd" prioritza els productes d'exportació per a l'obtenció de divises, deixant totalment de banda l'accés de la població als aliments.

3.2 Tomàquet marroquí fora de temporada per a Europa: a qui beneficia el negoci?

Entre les hortalisses primerenques o fora de temporada es destaca de forma preponderant el tomàquet. En la campanya 2009-2010 s'hi van dedicar 6.700 hectàrees, el **80% de les quals es troben sota hivernacles** (ICEX 2010). Tal com s'aprecia en els següents gràfics, tant la superfície dedicada, com la producció, han anat creixent de forma constant en els darrers deu anys.

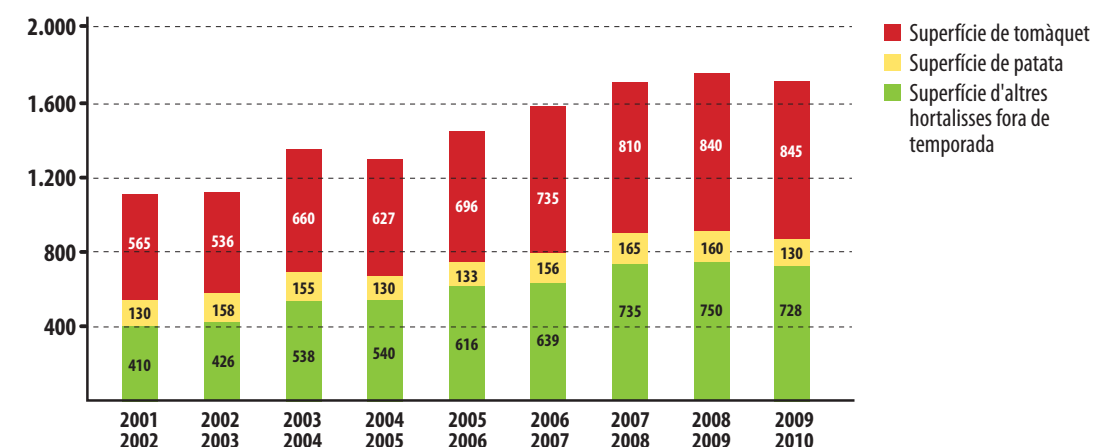
³⁹ El que és pitjor, en l'aplicació del PMV, el govern va afirmar la possibilitat de "mobilitzar" 700.000 hectàrees en deu anys, arribant a evocar les terres col·lectives, com si no tinguessin amo (Akesbi 2012).

Gràfic 20. Evolució de la superfície dedicada a les hortalisses fora de temporada al Marroc
(en hectàrees)



Font: MAPM (2012)

Gràfic 21. Evolució de la producció d'hortalisses fora de temporada al Marroc
(en milers de tones)



Font: MAPM (2012)

Durant la campanya 2012-2013, el **81% del volum de tomàquets exportats va tenir com a destí la Unió Europea** (MAPM 2013c). Dos països es destaquen de forma preponderant, i de fet són els principals socis comercials del Marroc: França i l'Estat espanyol. El país magribí és el primer pro-

veïdor de tomàquets fora de temporada de França (Kellou 2012), i el 8% de la totalitat del tomàquet exportat cap a la UE **va arribar directament a l'Estat espanyol**⁴⁰.

És important considerar el marc en el qual té lloc l'exportació cap a Europa i els actors a qui més beneficia. En octubre de 2012 va entrar en vigor un nou protocol agrícola entre la Unió Europea i el Marroc, que va liberalitzar el comerç agroalimentari mutu⁴¹. Concretament, es va incrementar el límit de tomàquet que el Marroc pot vendre a Europa amb aranzels baixos, de 233.000 tones fins a 285.000 tones⁴². La UE va obrir completament el seu mercat al 55% de les exportacions marroquines. Per la seva part, el Marroc va liberalitzar el 45% de les importacions agràries europees, amb una previsió de passar al 70% en els pròxims deu anys. Al mateix temps, el mercat marroquí va quedar completament obert per la majoria dels productes lactis comunitaris, oleaginoses i cereals⁴³.

Si fins llavors el Govern espanyol havia defensat i promogut l'acord, un mes després de la seva entrada en vigor va protestar pel mateix, conjuntament amb diferents sectors de productors, assenyalant que el Marroc estava provocant l'enfonsament dels preus del tomàquet i afectant a la producció espanyola. Es va denunciar que el preu del producte marroquí es situava per sota del mínim acordat (0,46 €/kg), arribant a 0,36 €/kg i que per tant, les autoritats duaneres europees havien d'imposar drets específics. D'acord amb la Junta d'Andalusia, el perill residia en un descens de la producció de tomàquet de fins 180.000 tones en els pròxims cinc anys, afectant particularment a aquesta Comunitat Autònoma. Així, es deixaria de produir en 2010, donant lloc a la pèrdua de 1.130.000 jornals. En total, la destrucció de llocs de treball a Andalusia, Canàries, València i Múrcia sumaria 12.500 i l'Estat espanyol deixaria d'ingressar 2.240 milions d'euros per any a causa de la caiguda de les exportacions⁴⁴. Els mitjans de comunicació van arribar a parlar d'una "guerra del tomàquet" entre el Marroc i l'Estat espanyol⁴⁵. En 2013, la situació s'havia calmat i una comissió mixta hispano-marroquí va començar a realitzar labors de coordinació per evitar majors conflictes.

D'acord amb la Confédération Paysanne, integrant de La Via Campesina, el gran beneficiari de l'acord és l'agronegoci exportador, i la gran afectada és l'agricultura familiar i pagesa, tant al país magribí com a Europa (CP 2013). La pertinència d'aquesta afirmació apareix quan considerem

les empreses actives en aquest negoci. Entre els grans grups marroquins, es destaquen: Domaines Agricoles (GEDA), propietat del monarca marroquí que comptaria amb més de 12.000 hectàrees⁴⁶, Agri-Souss, i el Groupe Kabbage, propietat de l'alcalde d'Agadir. Al mercat del tomàquet predominen empreses franceses i espanyoles que controlen la totalitat o gran part de la cadena productiva. El model més habitual és el de grups de capital mixt (franco- o hispano-marroquí) que operen en centenars d'hectàrees d'hivernacles, comptant amb estacions de condicionament al Marroc, i presència en els grans centres de distribució a Europa, com són Mercabarna (Estat espanyol) o Saint-Charles International (França). Entre les principals empreses franceses, es troba el grup Azura, integrat per dues empreses: Maraissa (producció i condicionament de les verdures al Marroc) i Disma International (plataforma logística i comercial a Perpinyà, França). Azura declara 8.000 treballadors, 68 finques i 900 hectàrees de producció⁴⁷. Un altre grup francès important és Soprofel (sota la marca Ydil), amb 650 hectàrees d'hivernacles, que registra gairebé un terç de les exportacions de tomàquet des de la principal zona productora, la Vall del Souss⁴⁸. Pel que fa al capital espanyol, es troben, entre d'altres: Delassus-Duroc⁴⁹, amb 300 hectàrees de cirerol (o tomàquet cherry) i controlant el 12,5% de les exportacions de tomàquet cap a la Unió Europea⁵⁰, Emporio Verde, Guenikako, Periroc, Agromontsia i Douna Export. Des de 2009, s'estima que els empresaris espanyols controlen el 16% del tomàquet exportat des del Marroc⁵¹.

Quan s'observa el cost logístic i de transport que implica l'exportació del tomàquet des del Marroc fins als països europeus (vegeu requadre), queda clar que tots els productors al país magribí no estan en igualtat de condicions per participar en aquesta dinàmica. És per això que dominen el negoci els grans grups esmentats. Tal com veurem més endavant, les condicions es fan cada vegada més difícils pels petits agricultors.

40 Percentatge obtingut a partir de Datacomex: Estadísticas del comercio exterior español (http://datacomex.comercio.es/principal_comex_es.aspx). La quantitat és de més de 20.000 tones, a les quals cal afegir el que va ingressar passant per França (309 tones).

41 Vegeu: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2012:241:FULL:FR:PDF>

42 Al mateix temps, es van incrementar els límits d'altres productes com maduixes, carbassons, cogombre, alls i clementines.

43 Vegeu: <http://www.laprovincia.es/economia/2012/10/01/entra-vigor-nuevo-acuerdo-agricola-ue-marruecos/487330.html>

44 Vegeu: <http://goo.gl/qwLQgl>

45 Vegeu: <http://goo.gl/B0QAuF>, <http://goo.gl/GGMZWl>, http://economia.elpais.com/economia/2012/11/25/actualidad/1353876072_690647.html

46 Vegeu: http://en.wikipedia.org/wiki/Les_Domaines_Agricoles

47 Vegeu: <http://www.azura-group.com/groupe/>

48 Vegeu: <http://www.idyl.fr>, http://www.virtualmarket.fruitlogistica.de/?Action=showCompany&id=45198&locale=en_GB i <http://www.legrandsoir.info/maroc-les-ouvriers-licencies-du-groupe-francais-soprofel-idyl-sont-en-greve-de-la-faim.html>

49 Vegeu: <http://www.delassus.com/>

50 Vegeu: <http://www.gastronomiaycia.com/2010/01/18/aumenta-la-importacion-de-tomates-de-marruecos/>

51 Vegeu: <http://www.publico.es/dinero/280051/empresarios-espanoles-controlan-el-16-del-tomate-que-exporta-marruecos>

Monopoli franco-espanyol en el transport del tomàquet

La ruta que segueix la gran majoria del tomàquet exportat cap a Europa passa per Saint-Charles International (Perpinyà, França), una de les tres principals plataformes multimodals de distribució dels productes frescs cap a tota Europa. El mètode de transport és essencialment per via terrestre (entre 60% i 90%), malgrat que la via marítima es troba en ple desenvolupament, ja que és més econòmica. És important considerar els aspectes logístics en el transport, que poden arribar a representar entre el 25% i el 30% del cost d'un quilo de tomàquet. El transport terrestre es troba dominat per empreses franceses i espanyoles, les quals, com que es troben en una situació gairebé de monopoli, fixen preus elevats. El transport en camió frigorífic des d'Agadir, a la Vall del Souss fins a Perpinyà (2.240 km de distància), arriba a 3.600 euros, la qual cosa representa 1,60 €/km. A tall de comparació, per una distància de 3.210 km, el tomàquet transportat entre Ankara (Turquia) i París, és de 0,99 €/km (Kellou 2012).

3.3 La regió del Souss-Massa-Drâa, l'"Almeria marroquí"

Fa més d'un mil·lenni, els pobles amazic del Sud del Marroc van dissenyar un espai comunitari destinat a preservar l'alimentació, el "graner col·lectiu fortificat" o agadir. Allà s'emmagatzemava no tan sols el gra, les llavors i les eines agrícoles, sinó també reserves d'aigua, i s'hi refugiaven amb els seus animals per resistir als setges. S'han trobat textos del segle XIV que estipulen minuciosament els drets i sancions entorn al manteniment d'aquest recinte fortificat. Els graners col·lectius van ser construïts amb una gran solidesa i perduren no sols físicament sinó també com a institucions en algunes localitats. (Naji 2006). Des d'aquesta perspectiva, avui, la moderna ciutat d'Agadir porta un nom que no li escau. Juntament amb la seva veïna Inezgane, constitueix una plataforma intermodal dedicada a l'exportació dels productes agrícoles. D'aquesta regió prové la gran majoria dels tomàquets marroquins consumits a Barcelona.



"Mar de plàstic" a la Vall del Souss
(Foto ODG, 26 de novembre 2013)

Durant les dues darreres campanyes agrícoles (2012-2013), el 82% del total de les hortalisses exportades pel Marroc (el 55% de les quals eren tomàquets), van ser produïdes **al Souss-Massa-Drâa**. Aquesta regió disposa únicament del 6% de la Superfície Agrària Útil del país (APEFEL 2013)⁵². La població suma tres milions d'habitants, amb una majoria imazighen (berbers) que viuen a l'àrea rural (60%) (Raimbeau 2009). És la quarta regió més empobrida del país d'acord amb les dades del Govern (HCP 2007).

A la Vall del Souss s'activen prop de 193.000 explotacions agrícoles, en 549.000 hectàrees (ADA 2008, 2). Les terres estan essencialment dedicades a l'agricultura industrial, copiant el model de "mar de plàstic" (hivernacles) vigent a Almeria, amb una creixent pressió sobre els recursos naturals, i hídrics en particular, i una greu explotació laboral que analitzarem més endavant.

⁵² Per fer-nos una idea dels destins d'exportació, proporcionem aquí les dades per l'any 2008 (últimes disponibles): França (65%), l'Estat espanyol (17%), els Països Baixos (4%), el Regne Unit (3%) i Suïssa (3%) (ADA 2008, 10).

Sobreexplotació dels recursos hídrics

En novembre de 2012, Abdeladhim El Hafi, Alt Comissari per l'Aigua, els Boscs i la Lluita contra la Desertificació al Marroc va informar sobre una amenaça real d'escassetat d'aigua. Fins al punt que l'accés per a cada ciutadà/na es reduiria en un 49% per l'any 20201. Cal recordar que la disponibilitat d'aigua per capita en tot el país és de 720 m3/any per habitant, situant-se molt per sota del llindar d'estrès hídric establert en 1.000 m3/any per habitant2. Al Souss, regió destacada per l'Alt Comissari per la gravetat de la situació, la fort expansió de l'agricultura d'irrigació, de la urbanització i el desenvolupament del sector turístic d'Agadir i els seus voltants han provocat un augment important de la demanda d'aigua en els darrers anys. Per això, es van construir 11 preses. La sobreexplotació d'aquest recurs en 2008 era del 179%, i associada a la secada, ha causat un descens considerable del mantell freàtic en diferents punts. Això ha implicat la pèrdua d'un gran nombre de pous destinats a l'ús domèstic i agrícola.

A més dels impactes ecològics, s'evidencien efectes socioeconòmics importants, ja que milers d'hectàrees de conreus han estat abandonades després de la degradació de les terres i la penúria d'aigua. Això comporta un procés de proletarització de la població pagesa, i l'augment de la migració cap als centres urbans, cap a altres regions del Marroc i l'estranger. D'acord amb la investigació d'Houdret (2008), l'Estat ha fracassat en la gestió sostenible de l'aigua en aquesta regió, a causa de dos factors: la incompatibilitat entre la liberalització de la gestió de l'aigua i la protecció dels recursos; i el pes considerable dels grans inversionistes, els quals disposen d'un poder polític molt important.

Després de preguntar-li sobre l'accés a l'aigua, el director de l'empresa catalana Agromontsia comenta en una entrevista: "Quan s'acabi l'aigua, canviarem d'activitat o ens n'anirem al Senegal..."



53 Veure: http://www.lemag.ma/Rapport-La-part-d-eau-de-chaque-marocain-sera-reduite-de-49-en-2020_a64861.html

54 Veure: <http://goo.gl/2Lb7BE>

3.3.1 Petits productors de tomàquet

Al Souss, tal com hem assenyalat anteriorment, l'accés als mercats d'exportació és molt desigual segons la mida de l'explotació. Reproduïm aquí el relat d'un petit productor de tomàquet, A.Y., que reflecteix una situació generalitzada.

Al principi, vaig intentar produir bananers, però no vaig poder competir amb els empresaris espanyols i vaig haver d'abandonar ràpidament. Des de fa uns anys produeixo tomàquet amb un soci. Llogo 10 hectàrees d'hivernacles a la Vall del Souss, i contracto a 24 treballadors. Deu són permanents, els altres temporals. Actualment tinc 9.000 plantes, principalment de la varietat holandesa. Es tracta d'un tomàquet híbrid, petit i ben rodó. Quan fas tomàquet fora de la terra, els costos són més importants. Es necessiten una sèrie de materials, com els tubs per introduir-hi els nutrients. El cost en energia és elevat. Jo no puc permetre'm fer aquest tipus de conreu, però els grans empresaris ho fan, els hi surt a compte.

Quan estic per començar la campanya agrícola, tinc dues opcions: anar al mercat local o intentar exportar. Si opto pel darrer, com que no tinc els mitjans per fer-ho directament, busco un intermediari: l'estació de condicionament (EC). Aquesta em diu quin és el seu programa, defineix quines són les varietats que interessen al mercat anglès, alemany, espanyol, escandinau i em pregunta quina és la superfície que puc dedicar a cada varietat. En funció d'això, escullo les varietats que produiré. Per exemple, al mercat rus prefereixen el tomàquet gran. L'EC et dona els diners per avançar perquè comencis la campanya. Signes un contracte que va des de l'agost fins l'abril. Estic obligat a donar-los tot el meu tomàquet.



Faig servir l'aigua que prové de la presa, a 40 km dels meus camps, i també tinc un pou de 50 metres de profunditat, però cada vegada s'hi ha d'anar més fons. Per l'escassetat d'aigua, la mitjana en la regió on produeixo és de 150 metres. He d'augmentar la salinitat de l'aigua per tenir un tomàquet amb pell ferma, que aguantí.

Tenim molts costos de producció. Sumen 2 MAD (dirham marroquí) per quilo (0,18 €). Per començar, la llavor costa 3 MAD i el portaempelt, 1 MAD⁵⁵. Amb dos tractors, consumim força gasolina. No està subvencionada pels productors, només en el sector de la pesca. Els fertilitzants ens costen també. Els que utilitzem són de fosfat i nitrogen. Els posem directament a l'aigua.

Collim tots els dies, tret de diumenge. O sigui que dilluns, he d'anar amb compte per no portar el producte massa madur a l'estació. Les caixes en què porto els meus tomàquets a l'EC són de 10 a 12 quilos. Els criteris de selecció són molt específics: mida, color, mida de les llavors, amb o sense peduncle, segons com t'ho demanin. Els tomàquets que no compleixen aquestes condicions, per exemple els que estan massa madurs, els porto al mercat a l'engròs de Inezgan. Hi ha una segona selecció del tomàquet a l'estació de condicionament i em cobren per això. De mitjana, descarten el 15% dels productes. Si veuen que han de descartar més del 35% d'una caixa, no te l'accepten. Hi ha un mercat pels tomàquets descartats, hi ha gent que els compra a les EC. Diuen que ja als centres de distribució a Europa, s'hi fan exàmens i poden rebutjar el producte, per exemple, perquè conté massa químics. Però... qui sap on van aquests tomàquets rebutjats?

Cada any m'endeuto més, no sé quant aguantaré. Als camps dels voltants hi han molts hivernacles en ruïnes. Són de petits agricultors que van fer fallida. Com a mínim, he d'aconseguir cobrar 3 o 4 MAD el quilo (0,27 - 0,35 €/kg). Perquè s'ha de descomptar el que he de pagar pel transport, la comissió de l'EC, etc. De vegades he de pagar més del que cobro pel tomàquet, però si no ho faig, perdo la meua quota de venda del pròxim mes. I llavors l'EC no exporta més els meus tomàquets quan el preu de venda a Europa passa els 0,65 €/kg, és a dir, quan pot començar a beneficiar-me. És el que succeeix amb la majoria de nosaltres, els petits productors. O sigui, al final de cada cicle de producció, tinc un dèficit. Això passa per tres raons. En primer lloc, **no tinc control sobre la comercialització**. Porto la meua mercaderia a gent que disposa d'ella. Quan entrego els tomàquets a l'estació de condicionament, he de pagar per avançat pel transport i la logística de l'exportació. A mi no em consta quin és el preu real de venda a Europa, a Rússia. Tampoc no tenim mitjans per verificar quins són les despeses reals de logística. L'estació no ens comunica quant cobra de comissió per la venda dels nostres tomàquets. S'estima que representa un 8%, però no tenim la informació exacta. No tens força per negociar. Acceptes el que et donen. Tot el sistema de les EC es basa en aquesta relació.

En segon lloc es troben els proveïdors. Com que no puc pagar en efectiu, em fan crèdit per cinc mesos, però com que em presten diners, no em deixen opinar sobre el preu dels productes. Pots arribar a comprar fins a un 40% més car. Per això vaig perdent els escassos beneficis que puc obtenir.

I en tercer lloc està el banc. A més, per poder tenir un crèdit, he hagut de llogar la terra per deu anys, són les condicions. Ja ni sé com podré pagar tots els meus deutes. En cap d'aquests aspectes intervé l'Estat per donar-nos suport.

Tal i com hem comentat en considerar el "Pla Marroc Verd", el govern ha creat la figura de l'"agent d'agregació". Com que és un productor de importància, que agrupa a un gran nombre de petits productors com A.Y, es suposa que pot tenir major pes en la negociació en el moment de comercialitzar. Es preveu que els agregadors signin contractes amb les grans cadenes de distribució. A la Vall del Souss, A.Y. ens comenta que hi han actualment dos agents en el sector del tomàquet. Agrupen com a mínim 400 hectàrees. L'agent substitueix l'EC, ja que el petit agricultor ha d'entregar-li tota la seva producció. De fet, un agent ha de disposar de la seva pròpia estació de condicionament o llogar-la. La diferència és que en cas de conflicte, l'Estat s'encarrega de l'arbitratge. Però segons A.Y. l'administració pública defensa normalment als grans productors i els petits no disposen d'una organització per a la defensa dels seus interessos.



Ruïnes d'un hivernacle on produïa un agricultor que va fer fallida a la Vall del Souss (Foto per cortesia de Lucile Daumas 25 de novembre de 2013)

⁵⁵ 3 MAD = 0,27 €

"Un agent em va proposar fa poc entrar en l'agregació, però no vaig acceptar. Són contractes de quatre anys, i tu assumeixes tot el risc. El Govern argumenta que els agents ens beneficien, perquè funcionari-em gairebé com una cooperativa. Però sabem que els afiliats no estan en igualtat de condicions amb l'agent."

A.Y. comenta que a qui pot beneficiar la figura de l'agregador és a les grans empreses com l'espanyola Duroc. Estan ben situades, controlen la cadena i tenen els seus propis mitjans de transport.

3.3.2 Jornalers agrícoles: condicions laborals

Analitzarem aquí la situació laboral a les grans explotacions agrícoles del Souss, a partir d'entrevistes amb jornaleres i jornalers del principal sindicat del sector, la Federació Nacional del Sector Agrícola (FNSA-UMT)⁵⁶.

A la Vall del Souss treballen al voltant de 100.000 jornalers/es agrícoles, dels quals 4.000 estan sindicalitzats/des. En gran part, es tracta de pagesos/es que es van veure obligats/des a deixar les seves terres davant la manca de possibilitats de sobreviure a partir de la seva producció. Provenen de tot el Marroc, tot i que una majoria és originària de la regió. S'han instal·lat amb les seves famílies, formant petites aglomeracions, a mig camí entre les ciutats d'Agadir, Inezgane i els hivernacles. Els serveis bàsics mínims no sempre són garantits en aquestes poblacions. El preu mitjà del lloguer és de 600 MAD per mes (53 €).



⁵⁶ La UMT és un dels sindicats més grans del Marroc, i la FNSA actua en l'àmbit agrícola, comptant amb afiliats que són empleats del sector públic i privat. En els seus estatuts consta també la voluntat d'integrar als petits productors, però encara és una tasca pendent. A nivell nacional compta amb 8.000 afiliats, més de la meitat dels quals són obrers agrícoles. A la Vall del Souss disposa de tres seccions locals, i cada una d'elles té una mitjana de 17 oficines. En comparació amb altres sindicats de la regió, és el que més pes i afiliats té.

La majoria dels contractes són temporals. Un jornalier agrícola treballa 8 hores al dia, 6 dies a la setmana, 26 dies al mes. Rep el Salari Mínim legal Agrícola (SMAG), és a dir 69 cèntims d'euro l'hora (7,8 MAD), la qual cosa representa 143 euros mensuals. D'acord amb diversos obrers, aquesta suma no els permet cobrir totes les despeses domèstiques. L'aplicació del SMAG és una victòria sindical recent, però d'acord amb la FNSA encara queda molt per fer en quant a les precàries condicions laborals. L'obrer agrícola A.I. observa:

"Quan treballem als hivernacles, tret de la pausa del migdia (una hora), podem sortir només un cop al matí i un altre a la tarda, i per un màxim de 10 minuts. La temperatura dins de l'hivernacle a l'estiu pot assolir més de 50 graus. L'empresa ens dona aigua, però no és sempre potable, és de pou i passa per tubs que es troben exposats al sol. Per això preferim gastar i portar-nos la nostra pròpia ampolla a la feina."

A.I., jornalier agrícola a la Vall del Souss

Diversos treballadors expressen altres inquietuds respecte als impactes sobre la salut

"Quan apliquem els pesticides, treballem amb la nostra roba de tots els dies, sense màscares. Tenim problemes de respiració, al·lèrgies als ulls, vertigen i fins i tot desmaís. Rarament ens donen màscares, i encara més rarament n'hi han recanvis. Fumiguem tres cops a la setmana."

T.U., jornalier agrícola a la Vall del Souss

"Em preocupa quan fumiguem amb sofre, perquè no hi ha protecció pels altres obrers, és un risc, oi?"

H.A. jornalier agrícola a la Vall del Souss

Una altra de les reivindicacions sindicals té relació també amb els mitjans de transport, tal com assenyalava el jornalier H.J.

"Els obrers són portats a la finca en camions molt antics, dels anys 60, que es troben en condicions pèssimes. Porten les persones dempeus al camió, hi van fins a 60 persones ben estretes, homes i dones junts. El trajecte dura una mitjana d'una hora. Hi solen haver accidents, amb ferides i fins i tot morts."

Al mateix temps, E.T, treballadora agrícola explica que l'assetjament sexual a les dones és molt freqüent a les finques, però que gràcies al sindicat han aconseguit anar millorant la situació.

Conflicte amb l'empresa espanyola Douna Export: "Torneu-me la meva feina, la necessito..."

La instal·lació de les grans empreses implica, des dels seus inicis, conflictes socials per les condicions de treball. El novembre de 2013, la protagonista és una empresa espanyola, **Douna Export, filial de Fruca Marketing**, amb seu a Múrcia. Douna treballa 140 hectàrees d'hivernacles, produint principalment pebrots per a l'exportació. Són transportats cap a Múrcia, des d'on es distribueixen cap a altres llocs d'Europa.



Sindicalista de la FNSA en acampada ante Douna Export (Foto ODG, 26 novembre 2013)

La FNSA acusa l'empresa de violar els drets sindicals, i d'acomiadament injustificat del secretari sindical i de dos integrants de la secció. Exigeix la readmissió dels obrers, la possibilitat de negociar el dia de descans setmanal, i el compliment de la legislació en quant a la creació d'un comitè de salut laboral. Aquest permetria, per exemple, evitar el treball als hivernacles quan la temperatura és molt alta. A més, la FNSA apunta que s'està pagant segons el Salari Mínim Agrícola als/es treballadors/es de l'estació de condicionament, però com que no és una feina agrícola i la planta es troba a un àrea urbana, haurien de rebre el Salari Mínim Interprofessional¹, que és més elevat.

El secretari sindical comenta⁵⁷:

"En 2010 vam renovar els nostres representants, però l'empresa s'hi va oposar. Rebutjava qualsevol diàleg social i no acceptava reunir-se ni amb el sindicat ni amb l'inspector del treball o les autoritats provincials. Quan finalment vam aconseguir fer-lo, no es va aconseguir cap resultat. Van començar a sancionar a tots els sindicalitzats. Per exemple, ens van obligar a realitzar treballs físicament durs, perquè refuséssim fer-los i poguessin acomiadar-nos. Estàvem forçats a treballar als hivernacles

durant l'estiu, a les hores més caloroses. Una altra forma de pressió és el rendiment. Van fixar normes superiors a la capacitat normal de qual-sevol persona. Es van aprofitar també del dia de descans setmanal. Als sindicalistes, sistemàticament ens impediéu que poguéssim descansar el dia del mercat, que és essencial per a les famílies. Finalment, quan demanàvem permís per absentar-nos, no ens el donaven. Van arribar a rebutjar els certificats mèdics.

A mi em van acomiadar quan vaig demanar permís para assistir a una reunió entre la FNSA, el govern i el patró mateix. Em van apuntar una absència injustificada, aquest va ser el seu pretext. Quin és el meu misatge pels directius de Douna Export? Torneu-me la meva feina! La necessito per cobrir les meves despeses, comprar menjar, mantenir la meva família".

Un altre sindicalista apunta:

"Abans hi havia fins a 1.600 treballadors, però quan vam formar la secció sindical, Douna Export va acomiadar la meitat de la plantilla, amb indemnitzacions mínimes. Hi va haver un procés de negociació, es va formar un comitè de conciliació local, comptant amb la representació del govern, de l'empresa i de la FNSA. Com que no vam obtenir cap resultat, vam recórrer al nivell nacional, amb el Ministeri del Treball. Però la postura de l'empresa no va canviar. Avui només 140 dels treballadors estan sindicalitzats, 40 són dones".

En el moment del treball de camp, davant de les oficines de l'estació de condicionament de l'empresa a Biougra, hi havia una acampada permanent dels/les treballadors/es exigint la reintegració de les persones acomiadades.

A la majoria d'empreses de la regió, les pràctiques d'hostilitat són recurrents davant la creació d'una secció sindical, a més s'intenta evitar al màxim tot contacte entre els sindicalitzats i els altres treballadors. El representant sindical I.T observa:

"Des de fa quatre anys estem més actius, i les empreses estan fent major pressió sobre les autoritats. Els diuen que elles porten la feina i que el Govern hauria d'impedir les vagues. Amenacen amb anar-se'n al Senegal i a altres països. El nostre objectiu és signar convencions col·lectives, però fins ara no n'hem aconseguit ni una sola. I és que la política governamental no ens afavoreix. La nova Llei del Treball votada en 1995 es basa en la noció de flexibilitat. Els patrons poden acomiadar amb molta més facilitat. Tot està previst per atreure els inversors.

⁵⁷ Vegeu: <http://www.cgtandalucia.org/La-empresa-espanola-Donna-Export> i <http://goo.gl/hehYCo>

El Marroc ni tan sols ha ratificat el Conveni 87 de l'Organització Internacional del Treball⁵⁸. Al nostre país, la inspecció del treball no té un poder vinculant, el màxim que pot fer és intentar assolir una conciliació. Les empreses estan ben organitzades, tenen la seva patronal, on intenten integrar als nous inversors, oferint-los consell en els conflictes laborals. Per exemple, fa poc va venir un inversor saudita. Va començar a pagar millors salaris que els altres. El van convocar des de la patronal, i després d'això, va anivellar els salaris amb els dels altres empresaris."

En aquest àmbit, el capital espanyol es destaca per una pèssima reputació en la regió:

"En 2007 vam tenir un conflicte amb Ydil, en 2009 amb Azura, ambdues franceses. I en 2010, amb l'empresa de l'alcalde d'Agadir. Però la nostra experiència amb les empreses espanyoles és la pitjor. Aquí són conegudes per la seva crueltat amb els obrers i el seu rebuig dels drets sindicals. Són capaces de sacrificar la seva producció i tancar una planta per evitar el sindicat. Acomiaden tothom, i després la tornen a obrir, assegurant-se que ningú no estigui sindicalitzat."

I.T., representant sindical

Paradoxalment, el govern espanyol dóna suport amb fons públics al desenvolupament de la Vall del Souss (una de les tres àrees prioritàries per a la cooperació espanyola al Marroc)⁵⁹, però no intervé quan el capital espanyol genera conflictes i afecta a les condicions de vida de la població més empobrida.

Tancarem aquest capítol amb un missatge emès pel representant sindical I.T. i destinat als/les consumidors/es europeu/es

"Hauríeu de preguntar-vos en quines condicions són produïdes les verdures que mengem, i com podeu contribuir, des del consum, a millorar la situació laboral que tenim aquí. Us heu de sensibilitzar. Des dels sindicats, es va fer per exemple una campanya internacional sobre l'exportació de les flors de Casablanca, dient que les flors eren vermelles per la sang marroquí. És també important tocar a la premsa, sobre com actuen les inversions estrangeres, quins danys causen a nivell social i ambiental. Nosaltres ho patim en el nostre dia a dia. I finalment, heu de preguntar-li, al Govern espanyol, per què dóna suport a les empreses espanyoles perquè vinguin al Marroc, quan es veu com es comporten."

⁵⁸ Es tracta del Conveni sobre la llibertat sindical i la protecció del dret de sindicació (Vegeu : http://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_ILO_CODE:C087).

⁵⁹ Vegeu: <http://www.aecid.ma/spip.php?>

Recapitulant...

- El Marroc és el país del Sud des d'on més tomàquet s'importa a nivell de l'Estat espanyol i de Catalunya.
- A partir de les mesures del Pla d'Ajust Estructural (PAE) imposat pel Fons Monetari Internacional als anys 80, la situació del camp marroquí s'ha agreujat. En deu anys el nombre de petits agricultors s'ha reduït en un 50%.
- Des dels anys 90, la política agrícola té una clara orientació cap a l'exportació, malgrat que el país sigui estructuralment deficitari en productes de base com els cereals, el sucre i les oleaginoses. Aquesta tendència s'ha accentuat a partir de la signatura d'acords comercials amb els Estats Units i la Unió Europea, i s'emmarca avui en el "Pla Marroc Verd".
- El tomàquet produït en hivernacle és una de les principals hortalisses fora de temporada i es destina en un 81% a la Unió Europea. El gros dels conreus es troba en una de les regions més empobrides del país, el Souss-Massa-Drâa.
- A la Vall del Souss s'activen prop de 193.000 explotacions agrícoles, en 549.000 hectàrees. Són dedicades cada vegada més a l'agricultura industrial, copiant el model de "mar de plàstic" (hivernacles) vigent a Almeria.
- A més de que el Marroc ja afronta un risc real d'escassetat d'aigua, l'expansió de l'agricultura d'irrigació al Souss exerceix una important pressió sobre els recursos hídrics. En aquesta regió concretament la sobreexplotació d'aquest recurs s'acosta als 180%. Aquesta situació té importants impactes socioeconòmics i es vincula a l'abandonament de milers d'hectàrees de conreus i a la conseqüent proletarització de la població pagesa.
- Pel que fa a l'exportació en particular, el sistema de comercialització es sustenta en relacions desiguals de poder en detriment dels petits productors. Aquests disposen d'un marge de decisió escàs o nul davant les condicions i preus de venda dels seus productes, assumint tots els riscos de la producció i de la comercialització.
- A la Vall del Souss treballen al voltant de 100.000 jornalers/es agrícoles, dels quals 4.000 estan sindicalitzats/des. En el mercat del tomàquet marroquí predominen empreses franceses i espanyoles que controlen la totalitat o gran part de la cadena productiva. La seva actuació es caracteritza per la violació dels drets laborals i sindicals, on es destaca en particular el capital espanyol.

Conclusions

Al llarg de la RUTA DEL TOMÀQUET, s'ha anat fent visible una petita part del model alimentari global. Una tònica que es reitera en àmbits tan diferents com Catalunya i el Marroc es fa palesa en relacions asimètriques que amenacen actors clau en l'àmbit de l'alimentació, productors/es i jornalers/es agrícoles, amb greus implicacions negatives sobre els models de producció. Indubtablement, i sobre el cas del tomàquet en particular, s'obren pistes que s'han de seguir i profunditzar. Per exemple, per respondre a preguntes del tipus: **com, en quines condicions socials, laborals i ambientals s'està produint el tomàquet a Holanda perquè pugui arribar a Mercabarna a un preu tan baix?** Així mateix, **queden encara diverses àrees per estudiar dins Mercabarna**, en quant al seu funcionament i a la relació amb els agricultors locals. I pel que fa al Marroc, encara es **requereix rastrear la responsabilitat del capital europeu, i de l'espanyol en particular, als hivernacles de la Vall del Souss**. Específicament, el cas de les jornaleres agrícoles mereixeria ser investigat, per la seva doble condició de vulnerabilitat, com a treballadores i dones.

Dedicarem aquesta darrera secció a recordar breument quin tipus de mesures s'estan prenent davant d'aquest model, a nivell català, i quines portes s'obren a partir d'aquesta reflexió, des del punt de vista d'una nova cultura del consum que permeti avançar en el camí de la Sobirania Alimentària.

Mirar cap enrere...

Un antic proverbi del poble Maputxe recomana: *"Per saber cap a on caminar, cal mirar cap enrere, veure d'on vénis"*

En el Capítol sobre el Marroc, ja vam evocar l'antiga pràctica de la cura de l'agadir a la Vall del Souss i la seva importància per a l'alimentació local. Si per uns instants retrocedíssim en el temps fins a la Barcelona del segle XII, ens trobaríem amb un panorama peculiar, en termes de les polítiques alimentàries. De fet, malgrat la clara concentració del poder en unes poques famílies enriquides, l'administració municipal participava activament en l'organització d'un sistema de mercat alimentari, per garantir l'aprovisionament de la ciutat. Aquest li permetia tenir un cert monopoli, fixar preus, i en cas de necessitat, requisar productes. Al mateix temps, s'hi havien establert impostos que sobrecarregaven alguns productes, per subvencionar-ne d'altres. Les pràctiques polí-

tiques tenien per objecte el que en aquella època es considerava com a "bé comú", i s'adequaven a criteris ètics i morals reclamats per la població (Renom 2013, 7), segurament amb l'objectiu d'assegurar una certa estabilitat i evitar protestes populars. Es cobraven els impostos a les portes d'entrada de la ciutat i a la platja, on

descarregaven els vaixells les seves mercaderies. Al mateix temps, la legislació local ordenava el mercat i penalitzava el frau fiscal. Aquest procés facilitava el control sobre productes alimentaris bàsics com els cereals, la carn i el peix i facilitava una de les tasques de la municipalitat: procurar evitar l'escassetat. Amb aquestes polítiques, cap al segle XV es disposava d'una capacitat d'abastament relativament segura i fiable, i s'havia avançat, en la mesura del que era possible, davant la inseguretat alimentària. El Consell Municipal funcionava com a agent econòmic del mercat, que actuava mitjançant la compra directa de gra, i també mitjançant incentius que atorgava a la resta d'agents comercialitzadors.

Aquesta realitat va ser profundament trastocada després que la ciutat fos ocupada en 1714. En 1767, la pressió de les autoritats borbòniques per la liberalització del mercat alimentari va obligar l'Ajuntament de Barcelona a desprendre's de les instal·lacions que tenia per exercir el monopoli de la fabricació i venda del pa. Això va provocar greus problemes de desabastiment i d'encariment, desembocant en la crisi de 1789. Aquell any va tenir lloc la revolta popular dels Rebomboris del Pa, que es va produir en reacció a la pujada dels preus del pa i va ser violentament reprimida. En aquest context, el govern central es va veure obligat a acceptar, durant algunes dècades, que l'administració municipal recuperés novament el control de la panificació i de la venda del pa. De tal manera que els decrets liberalitzadors no van ser retirats, però sí incomplerts... (Renom 2013).

Actualment, hem de reconèixer que en els darrers anys, en resposta a les contradiccions en l'àmbit de l'alimentació, s'ha anat forjant a Catalunya una mobilització social articulada al voltant de la defensa de la Sobirania Alimentària, reprenent aquest concepte com a una resposta integral davant el sistema alimentari global, sorgida en el si del moviment internacional *La Via Campesina*⁶⁰. Iniciatives populars com *Som lo que sembrem*, *l'Aliança per la Sobirania Alimentària de Catalunya* o *La Repera* en són un clar exemple, en el seu esforç per vincular la realitat agrària amb el consum urbà. Existeixen també publicacions periòdiques i especialitzades, que obren espais de reflexió imprescindibles, com són: la revista *Opcions*, amb la seva proposta d'avançar cap a un consum conscient i transformador; i la revista

60 Vegeu: <http://viacampesina.org/es/>

Soberania Alimentaria, Biodiversidad i Culturas, amb el seu esforç per fer visible la vitalitat del món rural⁶¹. En l'àmbit de l'agricultura ecològica, Badal, Binimelis et al. (2011, 57-58) subratllen el paper pioner de Catalunya. Va ser aquí on van sorgir: la primera associació de promoció i assessorament tècnic en producció ecològica, la primera cooperativa de consum i el primer sistema de certificació dels aliments ecològics de l'Estat espanyol. Existeix un nombre important de grups i cooperatives de consum, i hi han anat proliferant les xarxes de petits agricultors ecològics. S'estima que prop de 12.000 persones consumeixen aliments ecològics a partir d'aquestes xarxes i grups. D'altra banda, d'acord amb la Generalitat de Catalunya (2013d), entre 2010 i 2011 la facturació de la producció ecològica es va incrementar en un 27%. Així mateix, s'estima que el 59% dels/les compradors/es habituals d'aliments ecològics prefereixen comprar un aliment no-ecològic d'origen català a un producte ecològic procedent de l'exterior.

Sorgeixen també propostes innovadores com: els menjadors escolars ecològics⁶², la instauració d'un Mercat de la Terra permanent a Barcelona (Soler 2013), la recuperació de canals curts de comercialització⁶³, la creació del mercat de venda directa Terra PAGESA per part de la Unió de Pagesos (UP)⁶⁴, o la necessitat d'avançar en la compra pública de proximitat (VSF 2013), entre d'altres. Recentment, la Unió de Pagesos i la Coordinadora d'Usuaris de la Sanitat, Salut, Consum i Alimentació (CUS) han signat un Conveni que també avança en aquest sentit. Partint del reconeixement del monopoli exercit per l'agroindústria i la gran distribució a l'hora de determinar el que es consumeix, els preus, i les condicions d'elaboració, el Conveni subratlla que aquest control no s'exerceix en benefici del consumidor, sinó dels accionistes de les empreses. Per tant, assenyala que no es pot deixar en mans d'unes quantes empreses privades el control de l'alimentació. Ambdues entitats han pactat fomentar els circuits curts de comercialització, i particularment la venda directa. Al mateix temps, es planteja exigir a totes les administracions que en els espais públics on es consumeixen productes agroalimentaris, s'asseguri la presència d'aliments produïts a Catalunya (UP-CUS 2013).

Malgrat l'agressió urbanística, es continua disposant de terres fèrtils situades en proximitat als nuclis urbans. Per exemple, un estudi realitzat per l'Institut de Ciència i Tecnologia Ambientals (ICTA) de la Universitat Autònoma de Barcelona, ha aportat importants conclusions sobre el potencial agrícola de l'espai periurbà de Barcelona⁶⁵. Aproximadament 400 hectàrees addicionals podrien ser dedicades a l'agricultura, la qual cosa

permetria un estalvi en emissions de 4.400 tones de CO₂ per any⁶⁶. En tot cas, ara per ara, àrees periurbanes com el Parc Agrari del Baix Llobregat, que compta amb més de 3.000 hectàrees de terres agrícoles, continuen destinant fins al 75% de la seva producció a la regió metropolitana de Barcelona (DIBA 2013, 78).

Constatem, emperò, que a **Catalunya no existeix una política alimentària que integri simultàniament una preocupació per respondre a la crisi de l'agricultura**. D'una banda s'apliquen polítiques de seguretat alimentària, i d'altra, de forma separada, es promou el desenvolupament del sector primari com si no fos precisament l'encarregat de l'aprovisionament alimentari dels/les habitants. Tot això té lloc en un territori que encara gaudeix, malgrat les agressives polítiques d'urbanització, d'un nombre significatiu de terres fèrtils, un recurs particularment preciós.

No obstant això, existeixen espais des d'on es podria actuar des de l'administració pública. La principal producció de fruita i verdura és convencional i es destina principalment a espais com Mercabarna. Allà, s'hi afavoreix un procés d'internacionalització que potencia una dinàmica d'exportació excloent, reforçant la concentració empresarial en el sector majorista, i facilitant la importació d'aliments que competeixen directament amb la producció local. Tal com hem destacat al llarg de l'informe, aquesta lògica té importants repercussions sobre els models de producció, tant a Catalunya com als països d'on provenen les importacions, generant greus impactes econòmics, socials i ambientals. De forma innegable, resulta difícil promoure una nova cultura del consum quan les polítiques públiques, al marge de qualsevol acció publicitària, s'encaminen cap al sentit contrari.

Això no obstant, Mercabarna no és un mercat qualsevol. El seu reglament precisa, a l'apartat sobre l'objecte social de l'empresa, que ha de *"gestionar els encàrrecs que en matèria d'execució de política alimentària, comercial, i de mercats en general, i dels serveis relacionats, li encomani l'Ajuntament de Barcelona en l'exercici de les competències que li són pròpies"* (Gencat 2010, 4189).

Tanquem aquest informe amb una pregunta més, darrere la qual s'entrevueu possibilitats d'acció des de l'àmbit públic, que podrien constituir una aportació significativa a aquesta dinàmica: **Per què no s'exerceix el control públic sobre Mercabarna, per afavorir la producció local i, al mateix temps, assegurar el subministrament de la població en aliments produïts de forma sostenible i a preus assequibles?**

61 Vegeu: <http://www.somloquesembrem.org/>, <http://asapcatalunya.wordpress.com/>, <http://repera.wordpress.com/>, <http://opcions.org/es/blog/consum-consciente-transformador>, <http://www.sobirania-alimentaria.info/>

62 Vegeu: <http://ecomenjadors.org/>

63 Vegeu, respecte a això, la revista *Soberania Alimentaria, Biodiversitat i Culturas*, Núm. 8, gener de 2012 (<http://www.sobiraniaalimentaria.info/>).

64 Vegeu: <http://goo.gl/Va25ZU>

65 Vegeu també al respecte Soler (2013).

66 Vegeu: <http://goo.gl/uO161Q>. Cal assenyalar que s'hauria de debatre sobre la dimensió socioambiental del projecte presentat per l'ICTA. De fet, aquest proposa la construcció de més hivernacles, la qual cosa s'allunya d'una agricultura sostenible a llarg termini. No obstant això, el reconeixement de les terres agrícoles abandonades és una dada molt rellevant.

Bibliografia

- ADA – Agencia para el Desarrollo Agrícola de Marruecos. *Plan Maroc Vert. Plan Régional agricole. Région du Souss-Massa, Drâa* [En línia]. 2008 [Consulta: 1 de novembre de 2013]. Disponible a : <http://www.ada.gov.ma/uplds/pars/par04.pdf>
- AdT – Amigos de la Tierra. *Alimentos Kilométricos. Edición actualizada* [En línia]. 2013 [Consulta: 3 de gener de 2014]. Disponible a: http://www.tierra.org/spip/IMG/pdf/alimentos_kilometricos_2.pdf
- Akesbi, N. “Une nouvelle stratégie pour l’agriculture marocaine: Le Plan Maroc Vert” [En línia]. *NEW MEDIT* N. 2/2012 [Consulta: 5 de novembre de 2013]. Disponible a: http://www.iamb.it/share/img_new_medit_articoli/441_12_akesbi.pdf
- APEFEL - Association Marocaine des Producteurs et Producteurs Exportateurs de Fruits & Légumes. *Bilan des exportations des fruits et légumes. Campagne 2012 – 2013. Service Agrotechnique*. Setembre 2013.
- Aziki, O. “Politique agricole au Maroc: au service de l’agrobusiness, marginalisation de l’agriculture paysanne, appauvrissement de la population rurale, et dépendance alimentaire”. 2012.
- Badal, M., Binimelis, R. et al. *Arran de Terra. Indicadors participatius de Sobirania Alimentària a Catalunya. Resum de l’informe*. 2011. Barcelona: Associació Entrepobles i Institut d’Economia Ecològica i Ecologia Política.
- CCIR – PMCA – PESC. *Service Mapping Report. Short introduction* [En línia]. Perpignan, julio de 2013 [Consulta: 28 de novembre de 2013]. Disponible a: <http://goo.gl/n3OqP7>
- Cerezo, B., Espino, R., Silvera, C. *Ficha Resumen Estudio Sector Agroalimentario, 2011* [En línia]. PROEXCA, 2011 [Consulta: 5 de juny de 2013]. Disponible a: <http://goo.gl/qPfkbp>
- Chantry, O., Vargas, M. y Duch, G. Navegando por los meandros de la especulación alimentaria [En línia]. GRAIN – ODG – MUNDUBAT – Revista Soberanía Alimentaria, Biodiversidad y Culturas, 2011 [Consulta: 28 de maig de 2013]. Disponible a: <http://goo.gl/A11Lc5>
- CP - Confédération Paysanne. Accord UE-Maroc : la Confédération Paysanne dénonce les accords de libre-échange et les importations illégales de fruits et légumes [En línia]. Bagnolet, 15 de gener de 2013 [Consulta: 1 d’octubre de 2013]. Disponible a: http://www.viacampesina.org/downloads/pdf/fr/130115_ALE_dossier.pdf
- DIBA – Diputació de Barcelona. *Informe territorial de la Provincia de Barcelona 2013* [En línia]. Julio de 2013 [Consulta: 5 de gener de 2014]. Disponible a: <http://goo.gl/cKbKdL>
- EME – Evaluación de los Ecosistemas del Milenio. *Evaluación de los Ecosistemas del Milenio de España* [En línia]. Fundación Biodiversidad y Ministerio de Medio Ambiente, Medio Rural y Marino, 2012 [Consulta: 2 de juny de 2013]. Disponible a: <http://www.ecomilenio.es/informe-de-resultados-eme/1760>
- ETC Group. *El carro delante del caballo. Semillas, suelos y campesinos ¿Quién controla los insumos agrícolas?* [En línia]. 2013 [Consulta: 5 de desembre de 2013]. Disponible a: <http://goo.gl/Rm2UPI>
- FAO – Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. *Perspectivas Alimentarias. Análisis de los mercados mundiales* [En línia]. Noviembre de 2008 [Consulta: 3 de juny de 2013]. Disponible a: <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/011/ai474s/ai474s00.pdf>
--- *El estado de la inseguridad alimentaria en el mundo. Las múltiples dimensiones de la seguridad alimentaria. Resumen ejecutivo* [En línia]. 2013 [Consulta: 2 d’octubre de 2013]. Disponible a: <http://www.fao.org/docrep/018/i3458s/i3458s.pdf>
- FEDAIA. Pobreza infantil a Catalunya [En línia]. 2012 [Consulta: 25 d’agost de 2013]. Disponible a: <http://goo.gl/QXWI0d>
- FOESSA. *Exclusión y Desarrollo social. Análisis y perspectivas 2012* [En línia]. Cáritas y Fundación Foessa, 2012 [Consulta: 5 de gener de 2014]. Disponible a: <http://goo.gl/omz5wn>
- Fundación IDEAS. *El reto de la obesidad infantil. La necesidad de una acción colectiva* [En línia]. Juliol de 2011 [Consulta: 2 d’abril de 2013]. Disponible a: http://www.fundacionideas.es/sites/default/files/pdf/I-El_Reto_de_la_obesidad_infantil-pol.pdf
- F&H. *Block Mayoristas* [En línia]. Octubre de 2011 [Consulta: 27 d’agost de 2013]. Disponible a: http://www.fyh.es/pdf/block_mayoristas_web.pdf
- Galán, M. *El Port de Barcelona: una organización al servicio del exportador* [En línia]. Port de Barcelona, 24 de maig de 2012 [Consulta: 3 de juliol de 2013]. Disponible a: www.portdebarcelona.cat
- GENCAT - Generalitat de Catalunya. *Diari Oficial de la Generalitat de Catalunya*. Núm. 5552. 25 de gener de 2010.
--- Departament d’Agricultura, Ramaderia, Pesca, Alimentació i Medi Natural, Subdirecció General d’Indústries, i Qualitat Agroalimentàries. *Informe de la indústria, la distribució i el consum agroalimentaris a Catalunya 2010. Avanç 2011 i 2012* [En línia]. 2013a [Consulta: 2 de juny de 2013]. Disponible a: <http://goo.gl/rG2hll>

- Departament d'Economia i Coneixement. *Previsions macroeconòmiques. Escenari macroeconòmic de Catalunya per al 2014* [En línia]. 2013b [Consulta: 1 de novembre de 2013]. Disponible a: <http://www.gencat.cat>
- *Base de datos del Observatori Agroalimentari de Preus. Preus percebuts pel pagès* [En línia]. 2013c [Consulta: 10 de gener de 2014]. Disponible a: <http://goo.gl/2X21ZS>
- *Baròmetre 2012 de percepció i consum dels aliments ecològics* [En línia]. 2013d [Consulta: 5 de gener de 2014]. Disponible a: <http://goo.gl/uJvmtC>
- GRAIN. "Veinte años en que las agroindustrias han devastado los sistemas alimentarios" [En línia]. 14 d'octubre de 2010 [Consulta: 5 de juny de 2013]. Disponible a: <http://goo.gl/F0W8tY>
- "Alimentos y cambio climático: el eslabón olvidado" [En línia]. 28 de setembre de 2011 [Consulta: 2 de juliol de 2013]. Disponible a: <http://goo.gl/loMXM4>
- HCP - Haut Commissariat au Plan. Carte de la pauvreté 2007 [Consulta 2 de desembre de 2013]. Disponible a: http://omdh.hcp.ma/Carte-de-la-pauvrete-2007_a185.html
- Heras, M. *Cuando el olmo pide peras. El insostenible consumo energético del sistema alimentario* [En línia]. 2010 [Consulta: 1 de març de 2013]. Barcelona: ESFeres Estudis, 9. Disponible a: <http://goo.gl/FNEZbs>
- Houdret, A. *Les conflits autour de l'eau au Maroc: origines sociopolitiques et écologiques et perspectives pour transformation des conflits* [En línia]. Desembre de 2008 [Consulta: 1 d'agost de 2013]. Disponible a: <http://goo.gl/KyvGff>
- ICEX - Instituto Español de Comercio Exterior. Informe sectorial. *El sector de la agricultura en Marruecos. Inversión para empresas españolas agrícolas* [En línia]. 2010 [Consulta: 5 d'agost de 2013]. Disponible a: <http://goo.gl/LjLK7Q>
- Kellou, I. "Logistique de la filière marocaine d'exportation de tomates fraîches: des enjeux économiques et environnementaux" [En línia]. Cuaderno n. 80 del Centro de Altos Estudios Agronómicos Mediterráneos (CIEHAM), maig de 2012 [Consulta: 1 d'octubre de 2013]. Disponible a: <http://goo.gl/DWsQM9>
- Llistar, D. (Coord.). *La Responsabilitat exterior de Catalunya en la pèrdua de biodiversitat global*. Observatori del Deute en la Globalització - Càtedra UNESCO de Sostenibilitat de la UPC, per encàrrec del Departament de Territori i Sostenibilitat de la Generalitat de Catalunya, 2012. *Document en procés d'edició*.
- MAAB - Ministerio de Agricultura, de Agroalimentación y de Bosques de Francia. *Les politiques agroalimentaires au travers le monde. Quelques exemples*. Maroc. 2013.

- MAGRAMA – Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (Estado español). *Anuario de Estadística 2012. Estadísticas agrarias y alimentación* [En línia]. 2012a [Consulta: 15 de gener de 2014]. Disponible a: <http://goo.gl/zv7kT9>
- *Base de datos de consumo en hogares* [En línia]. 2012b [Consulta: 15 de gener de 2014]. Disponible a: <http://goo.gl/jPlrbd>
- MAPM – Ministerio de Agricultura y Pesca Marítima de Marruecos. *Situation de l'Agriculture marocaine N10* [En línia]. Desembre de 2012 [Consulta: 2 de novembre de 2013]. Disponible a: http://www.agriculture.gov.ma/sites/default/files/sam_fr_10.pdf
- *Le secteur des fruits et légumes au Maroc. 2013a*.
- *L'Année agricole. Septembre 2013* [En línia]. Note stratégique 94. 2013b [Consulta: 2 de novembre de 2013]. Disponible a: <http://www.agriculture.gov.ma>
- *Agri-Reporting. 15 février 2013* [En línia]. 2013c [Consulta: 1 d'octubre de 2013]. Disponible a: <http://www.agriculture.gov.ma>
- MB - Mercabarna. *Informació estadística del Mercat Central de Fruïtes i Hortalisses 2012* [En línia]. 2012 [Consulta: 3 de desembre de 2013]. Disponible a: <http://goo.gl/AdezLm>
- *L'informatiu de Mercabarna* [En línia]. Gener de 2014, número 303 [Consulta: 20 de gener de 2014]. Disponible a: <http://goo.gl/uzZw6n>
- MERCASA. *Distribución y Consumo* [En línia]. Número 110, març-abril de 2010 [Consulta: 5 d'agost de 2013]. Disponible a: http://www.mercasa.es/publicacion/distribucion_y_consumo_-_n__110
- *Informe sobre Producción, Industria, Distribución y Consumo de Alimentación en España 2012* [En línia]. 2012 [Consulta : 3 de maig de 2013]. Disponible a: http://www.munimerca.es/mercasa/alimentacion_2012/
- Montagut, X. Y Vivas, E. *Supermercados, no gracias. Grandes cadenas de distribución: impactos y alternativas*. Antrazyt, Icaria Ed.:2007
- Naji, S. *Greniers collectifs de l'Atlas. Patrimoines du Sud marocain*. 2006. Casablanca : Editions Edisud.
- ONU – Organización de las Naciones Unidas. Departamento de Asuntos Económicos y Sociales. *World Urbanization Prospects. The 2011 revision* [En línia]. 2012 [Consulta : 6 de juliol de 2013]. Disponible a: <http://goo.gl/aAK5kK>
- PABLL – Parc Agrari del Baix Llobregat. *Activitat econòmica*. 2006.
- Raimbeau, C. "Colère des paysannes de l'Atlas marocain" [En línia]. *Le Monde Diplomatique*, abril de 2009 [Consulta: 4 d'agost de 2013]. Disponible a: <http://goo.gl/1X6u0Z>

- Renom, M. (Coord.). *Alimentar la ciutat. El proveïment de Barcelona del Segle XIII al XX* [En línia]. Museu d'Història de Barcelona / Ajuntament de Barcelona, 2013 [Consulta: 5 de gener de 2014]. Disponible a: <http://goo.gl/0E9xSy>
- Save The Children. 2.826.549 Razones [En línia]. 2013 [Consulta: 8 de gener de 2014]. Disponible a: http://www.yamiquienmerescata.es/informe_proteccion_infancia.pdf
- Síndic de Greuges de Catalunya. *Informe sobre la malnutrición infantil en Cataluña* [En línia]. Agost de 2013 [Consulta: 1 de novembre de 2013]. Disponible a: <http://www.sindic.cat/site/unitFiles/3505/Informe%20malnutricio%20infantil%20castella.pdf>
- Soler, C. *Mercats municipals. Una eina de potenciació del camp?* Informe per la Revista Soberanía Alimentaria, Biodiversidad y Culturas, juliol de 2013.
- Soronellas, M. y Casal, G. *Pràctiques i estratègies de la pagesia a Catalunya. Trajectòries i plantejaments de futur*. Universitat Rovira i Virgili, Tarragona, Setembre 2012.
- UP – CUS. Unió de Pagesos y Coordinadora d'Usuaris de la Sanitat, Salut, Consum i Alimentació. *Conveni de col·laboració d'Unió de Pagesos de Catalunya amb la Coordinadora d'Usuaris de la Sanitat, Salut, Consum i Alimentació*. 29 de novembre de 2013.
- VSF – *Compra pública en sistemas alimentarios locales. Impactos sociales, ambientales y económicos* [En línia]. 2013 [Consulta : 4 de Setembre de 2013]. Disponible a : <http://vsf.org.es/>

La ruta del tomàquet

Eines de reflexió cap a una
nova cultura del consum urbà



Amb el suport de:

