

**Diagnòstic participat de la granja de llet
Can Ventosa:** venta multicanal com a
proposta de diversificació d'activitats pel
foment de la transició agroecològica del
territori de Palou

Quim Pérez i Riera

Juny de 2018

Índex de continguts

1. INTRODUCCIÓ	3
2. DIAGNÒSTIC AGROECOLÒGIC DEL TERRITORI.....	5
3. OBJECTIUS I METODOLOGIA.....	9
4. RESULTATS I DISCUSSIÓ.....	11
4.1 ENTREVISTES.....	11
4.2 DAFO	14
4.3 HOW-NOW-WOW	16
5. CONCLUSIONS	20
6. BIBLIOGRAFIA I WEBGRAFIA.....	23
7. ANNEXOS	25

1. Introducció

El present Treball Final de Postgrau (TFP) se centra en la dinamització de la granja de llet de Can Ventosa en el marc del territori rural de Palou.

La granja de llet Can Ventosa ha sobreviscut a la crisi del sector lleter gràcies a la venda de llet crua a col·lectius molt concrets, els més importants dels quals són la població nouvinguda del Marroc, del Paquistán i d'altres països musulmans o de tradició, encara, de consum de llet crua o dels seus derivats. I no ha tancat les portes gràcies a la passió i esforç de la família que n'és propietària i, sobretot, a l'Isidre Ventosa, que en va significar el relleu generacional en un moment en què ja no era habitual fer-ho, especialment en una zona amb tanta pressió de l'entorn com Palou i que es troba en un context industrial i proper a Barcelona que permet moltes d'altres sortides professionals (és a dir, que és més fàcil l'abandonament del camp).

Tot i així, el futur es presenta incert, sobretot pensant en el proper relleu generacional. És per això, sobretot, que Can Ventosa requereix de diversificació en la seves activitats productives i de generació d'ingressos. Serà molt difícil trobar una persona que vulgui fer-se càrrec de la granja, la part de maneig, ella sola, i cal per tant trobar la manera de que la granja doni més sous, per així poder diversificar tasques i tenir recanvi i no viure 24 hores al dia i 365 dies a l'any per a ella.

D'altra banda, el paisatge agrari de Palou es troba en una certa situació d'impuls com a territori d'activitats agrícoles i ramaderes, de proximitat i agroecològiques. La granja Can Ventosa és l'única granja de vaques que hi sobreviu, i representa també la granja de llet més propera a Barcelona, almenys per la banda del riu Besòs. Per això, el seu potencial per al territori és cabdal, i representa un actiu molt important per a la seva zona d'influència. El present projecte aborda també quines necessitats té, doncs, aquest territori que es vincula (o es podria vincular) en clau agroecològica amb la granja, per així seleccionar els nous canals de venda que més poden fomentar la transició agroecològica de Palou, Granollers i la seva àrea d'influència.

Aquest treball presenta diferents conceptes clau de base teòrica. En primer lloc, el concepte de "parc agrari" o, més genèricament, la formalització de la gestió d'espais agraris periurbans. Tot i que Palou no sigui un Parc Agrari, el seu territori és vist per les administracions, especialment la local, com a un paisatge agrari o un paratge rural singular, que cal protegir i potenciar. N'és un prova el fet que fa tres anys que se n'ha desenvolupat un pla estratègic participat pels agents i el veïnat del territori, en el qual s'emmarca aquest treball final de postgrau.

En segon lloc, el concepte de multifuncionalitat agrària, vinculat, de fet, a la figura dels Parc Agraris. Aquest concepte fa referència al fet d'entendre els espais agraris com a generadors de beneficis més enllà dels estrictament vinculats a la producció agrària. Can Ventosa aporta una part única de paisatge agrari a Palou amb les seves vaques, i té un potencial de sinèrgies molt riques amb activitats de tot tipus, gràcies també a les increïbles possibilitats de transformació de la llet.

En tercer lloc, pensar en les possibilitats d'una granja de llet també fa aflorar el concepte de l'etnoecologia. Al Vallès Oriental, molta gent (de 35 anys en amunt) encara recorda anar a comprar la llet amb la lletera i consumir-la crua i/o fer-ne derivats. Aquest fet comportava un seguit de rituals i pràctiques vinculades, un coneixement ecològic tradicional que es podria conservar i potenciar.

En quart lloc, i com a elements teòrics més importants i bases del treball, hi ha les xarxes alimentàries alternatives i els circuits curts de comercialització. I, dins d'aquests, el concepte d'estratègia de comercialització multicanal com a eix central del present projecte. La granja de Can Ventosa necessita trobar nous canals de venda. Dins i fora de les xarxes alimentàries alternatives. Nous canals que en facin més viable la supervivència a curt, mig i llarg termini, que la posin en valor en el territori i fomentin la transició agroecològica d'aquest en el seu conjunt.

Finalment, també es podria dir que hi ha una component d'economia feminista, entenent que cal posar les persones al centre, i així valorar una granja que sigui socialment més sostenible per a les persones que la tiren endavant. Tampoc cal oblidar, és clar, les diferents tècniques d'investigació, participatives o mobilitzadores que en el present treball esdevenen pràctica i representen el cor del projecte.

2. Diagnòstic agroecològic del territori

L'objectiu d'aquest diagnòstic és acotar les característiques del territori on es realitza el TFP, el paisatge agrari de Palou, la ciutat de la qual forma part, Granollers, i les seves poblacions limítrofes.

Medi físic i demografia

El relleu de Granollers és una ampla vall per on discorre el riu Congost en direcció nord-sud i dues serres laterals, paral·leles a banda i banda del riu. Palou es troba entre els 90 i els 133 metres sobre el nivell del mar (Diputació de Barcelona, 2002).

El Vallès Oriental, comarca de la qual n'és capital Granollers, amb dades mesurades a Cardedeu, té una temperatura mitjana anual de 14,8 graus i una pluviometria de 696 mm anuals de mitjana (Servei Meteorològic de Catalunya, 2010).

El municipi de Granollers té una superfície de 14,87 km², el 29% dels quals són conreus, el 13% terrenys forestals i el 43% és sòl no urbanitzable (Ajuntament de Granollers, 2015). Palou representa més del 50% d'aquesta superfície, amb 7,5 km².

Segons Idescat (2017), Granollers té una població de 60.697 habitants i limita amb nou municipis. Palou es troba envoltada doncs per una població total de 177.524 habitants.

Palou és una zona agrícola del terme municipal de Granollers (annexionada el 1928), a la seva meitat sud. Si al nord limita amb Granollers, per l'est i l'oest Palou queda a tocar de dos grans eixos viaris (C-17 i AP-7). També hi ha una carretera important que el divideix en dos parts, la C-35, i a la frontera sud-oest hi trobem el Circuit de Barcelona-Catalunya o de Montmeló.

Segons dades del 2009, a Palou hi viuen 580 persones en 272 habitatges (50 dels quals estan desocupats) i la mitjana d'edat és més elevada que la de Granollers (Ajuntament de Granollers, 2015).

Sector agroalimentari. Pes econòmic i estructura.

Del total d'activitat econòmica de Granollers, el sector de la producció alimentària i de begudes representa un 17,2% del total del teixit empresarial en volum de facturació (Indicadors socioeconòmics de Granollers, 2017).

Segons l'Ajuntament de Granollers (2015), el municipi disposa de 358 hectàrees de superfície agrícola, la gran majoria dins dels límits de Palou, el 96% de la qual és de

cereals i d'altres conreus extensius. Tot i així, segons el cadastre, el 40% de la superfície agrícola és de regadiu, però realment la majoria no es rega. Les parcel·les fan de mitjana 0,5 ha. De totes aquestes hectàrees, només dues tenen el certificat ecològic (CCPAE). Són les dues hectàrees de cereal associades a la granja de pollastres ecològics Can Julià, l'única producció amb certificat CCPAE.

El total de 358 ha presenta 292 persones propietàries diferents, amb una mida mitjana de propietat d'1,2 ha, tot i que el 68% de les propietàries tenen menys d'una hectàrea. Hi ha 32 pageses donades d'alta a la seguretat social, un cens de 40 explotacions agràries diferents i 52 declarants de la Declaració Única Agrària (DUN) del Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca i Alimentació (DAAM).

A nivell de circuits de comercialització, a principis del 2017 es va crear el mercat dels dissabtes de Granollers, que aposta per la venda directa de petits productors de proximitat. Dels vint-i-quatre que hi participen en quinze parades, quatre són de Palou (en dues parades). La resta són de poblacions dels voltants i del Vallès Oriental (dos de Cardedeu, dos de les Franqueses del Vallès i un de cadascun dels següents municipis: Caldes de Montbui, la Llagosta, Lliçà d'Amunt, Lliçà de Vall, Llinars del Vallès, Sant Celoni, Santa Eulàlia de Ronçana, Tagamanent, Vilanova del Vallès) amb algunes excepcions més llunyanes (tres projectes del Maresme, un del Baix Ebre, un d'Osona, un del Pla d'Urgell, un del Baix Llobregat i un del Berguedà). Un total de disset fan producció ecològica, cosa que representa el 71% del total. Per tipologia de producte, catorze projectes (58%) són de fruites i hortalisses, tres de llet i productes làctics, tres de carn i derivats, i un de cadascuna de les següents tipologies: flors i plantes, plats cuinats, pa i conserves.

També és molt important en aquest sentit la creació de la marca "Productes de Palou", un segell de proximitat i qualitat que actualment utilitzen quinze productors de Palou que produeixen diversitat de productes (cigrons, horta variada, mongetes del ganxet, mel, llet, pollastre ecològic, ous i vi) i diversos comerços i restaurants de tot Granollers. Finalment, destaca a Granollers la cooperativa de consum agroecològic La Magrana Vallesana, una de les més importants del país amb 250 famílies sòcies. En d'altres poblacions veïnes també hi ha altres iniciatives de consum agroecològic, ja molt més petites, però.

Context institucional

A nivell institucional, l'Ajuntament de Granollers és l'administració que més relació té amb Palou com a sector agroalimentari local. Com s'ha mencionat, el 2015 es va dotar

d'un Pla Estratègic de Palou per millorar i posar en valor aquest espai agrícola i paisatgístic de Granollers. La Diputació de Barcelona també s'ha vinculat amb aquest territori mitjançant aportacions econòmiques per actuacions concretes, i la Generalitat de Catalunya té a Palou l'oficina comarcal del Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca i Alimentació (DARPA).

Context social i cultural

Palou disposa de diversos equipaments locals (àmbit territorial Palou) i de ciutat (àmbit territorial Granollers): el Centre Cívic, la casa dels mestres (actualment oficina comarcal del DARPA), les antigues escoles, el centre d'educació ambiental de Can Cabanyes, els horts socials municipals i el camp de futbol. A Palou hi ha també diverses associacions, entitats i projectes tant d'àmbit local com de ciutat: l'Associació de Veïns de Sant Julià de Palou, l'Esplai Guai, Tot Country Granollers, Mares d'Orient, el Consell del Poble de Palou, el projecte comunitari "Passa'm la recepta", l'Associació de propietaris de Palou i el nou col·lectiu organitzador de la festa major d'estiu "La Lluïda". Una dada significativa és el nombre d'usos del Centre Cívic: 11.221 (Centres Cívics Granollers, 2017), la tercera més elevada de tots els centres cívics de Granollers i la guanyadora amb diferència per volum de població.

Palou presenta també un remarcable patrimoni cultural, lligat a elements arquitectònics, arqueològics i a l'aigua. En destaquen l'Església de Sant Julià de Palou, construïda al segle XVI, la Torre de les Aigües, construïda entre el segle XV i XVI i que inclou una capella del segle XII (Viquipèdia, 2017), diverses construccions vinculades a la gestió de l'aigua per a usos agrícoles i diverses masies històriques. En aquest sentit, i també en relació al patrimoni natural, al llarg dels últims anys s'han fet diversos estudis i plans per al seu coneixement i protecció: Xarxa Natura 2000 (riu congost i zona humida de Can Cabanyes), Pla Especial de Protecció del Patrimoni Arquitectònic i Arqueològic (2003), Pla de gestió dels espais naturals d'interès municipal de Granollers (2005), Catàleg de masies i cases rurals (POUM, 2006), Inventari de recs i mines de Palou (2009) i Directrius per a la gestió del paisatge dels espais naturals de Granollers (2012). Finalment, el 2015 es va presentar el Pla Estratègic de Palou 2015-2025, un pla operatiu i participatiu que ja ha començat a dinamitzar Palou i a dibuixar-ne els seus propers 10 anys.

Palou també és escenari de diversos projectes i esdeveniments vinculats amb la seva cultura agrícola. S'hi du a terme el cicle de la mongeta del ganxet, s'ha treballat en la

recuperació de varietats locals, s'hi fa una mostra de productes locals, s'ha creat i dinamitzat la marca "Productes de Palou" amb diferents esdeveniments, etc.

3. Objectius i metodologia

L'**objectiu general** del present projecte és realitzar un diagnòstic participat de la granja de llet Can Ventosa per fer una proposta de comercialització multicanal dins d'un context de diversificació d'activitats més àmplia i en clau agroecològica (annex 2).

Els **objectius operatius** són tres:

- Identificar les diferents opcions de diversificació de comercialització de la granja de Can Ventosa.
- Identificar els actors locals rellevants per a una estratègia de diversificació de comercialització de Can Ventosa en clau local.
- Acotar els dos o tres nous canals de venda més adients per a la transició agroecològica a escala local i fer una primera aproximació a la seva viabilitat.

La **metodologia implementada** per assolir-los és la següent:

- S'ha realitzat una revisió bibliogràfica de llibres, articles i fonts secundàries.
- S'han realitzat entrevistes semi-estructurades al responsable de la granja, al tècnic agrari de Palou i a altres actors claus del territori.
- S'ha dut a terme un anàlisi participatiu DAFO i un llistat posterior de possibles nous canals de venda de Can Ventosa.
- S'ha realitzat la tècnica "How-Now-Wow" per prioritzar entre els canals de venda a l'hora de passar a l'acció.
- S'ha fet també, de forma més informal, per a aprenentatge del dinamitzador, observació participant a la granja.

Les entrevistes semi-estructurades han servit per obtenir informació de nou perfils molt diferents. Les persones entrevistades han sigut les següents:

- Vicenç Planas, tècnic de desenvolupament rural de Granollers.
- Isidre Ventosa, responsable de la granja Can Ventosa.
- Francesc Portet, responsable de Caseus Afinadors, formatgeria.
- Núria Cirera, neboda de l'Isidre Ventosa i membre de Can Tabaquet, projecte d'horta ecològica no certificada de Lliça de Vall.
- Hilari Cuadriello, soci cooperativista i treballador de la cooperativa de consum La Magrana Vallesana.

- Noèlia Lafuente, responsable de dinamització de la Xarxa de Centres Cívics de Granollers, inclòs el del Centre Cívic Palou.
- Oriol Guinart, professor de secundària i membre del Casal del Mestre de Granollers, de Granollers en Transició i de La Magrana Vallesana.
- Xavier Busquets, nou veí de Palou, involucrat en la recuperació de la festa major d'estiu del poble.
- Lourdes Busquets, responsable de la granja de pollastre ecològic Can Pep Julià de Palou.

Totes les entrevistes han tingut una durada d'entre 30 i 60 minuts, han sigut gravades amb consentiment per escrit (annex 1) i s'han transcrit al complet posteriorment per a un més complet i eficient buidatge. Gràcies a la disponibilitat de l'entrevistador i a la predisposició de les persones entrevistades, no ha sigut difícil trobar el moment per fer les entrevistes. Els temes parlats han sigut comuns: Palou com a territori en general, l'agroecologia a Palou, Granollers i rodalies, i la granja de Can Ventosa. Sí que en funció del perfil s'ha fet més èmfasi en un o altre d'aquests eixos. De fet, han sigut les entrevistes les que han tret a la llum l'existència d'aquests tres eixos clars, que ja hi eren però no de manera conscient, i que han tingut continuïtat després amb el diagnòstic participat.

El taller participatiu amb la tècnica DAFO i el posterior llistat de nous canals de venda per a Can Ventosa es va dur a terme dijous 21 de juny a les 16.00 hores al Centre Cívic Palou, a escassos metres de la granja (annex 3). De les nou persones convocades (les mateixes que es van entrevistar), tres no hi van assistir: l'Isidre Ventosa, que va avisar a última hora a través de la Núria Cirera, l'Hilari Cuadriello, per incompatibilitat horària, i en Francesc Portet, per causes de força major notificades el dilluns anterior. Aquest fet va comportar també haver de cercar un nou espai a corre-cuita, ja que inicialment s'havia de fer a la sala que disposa Caseus a les seves instal·lacions, enganxades a la granja de Can Ventosa. A mitja sessió s'hi va incorporar en Josep, responsable de Can Tabaquet.

La metodologia finalment emprada ha sigut més àmplia del previst, bàsicament pel fet que es va incloure la tècnica HOW-NOW-WOW dins el programa de la sessió participativa com a última part opcional i va donar temps a fer-la. Aquesta tècnica va comptar doncs amb la participació de les mateixes persones assistents que el DAFO, només amb la baixa de l'Oriol Guinart, que havia de marxar. Cal mencionar, però, que el fet d'incloure aquesta tècnica a la sessió va provocar que calgués de fer de manera més apressada el llistat de nous canals a considerar i la pròpia tècnica en si.

4. Resultats i discussió

4.1 Entrevistes

Les entrevistes han servit, per una banda, per identificar més actors locals claus per al projecte. Així, en Vicenç Planas va facilitar els contactes d'un primer grup d'actors rellevants, i fruit d'aquestes primeres entrevistes van aparèixer dues persones més que es va considerar adient entrevistar, i es va descartar una entrevista inicialment prevista. I, per una altra, com a primer pas per a la identificació de debilitats, forteses, oportunitats i amenaces de Palou com a territori amb potencial de transició agroecològica. Elements que es van posar després sobre la taula en el taller participatiu.

La realització de les entrevistes és doncs ja la identificació dels actors rellevants per a una estratègia de diversificació de comercialització de Can Ventosa en clau local. Però, com s'ha comentat, també ha servit per trobar-ne de nous. Alguns de tan rellevants que s'ha considerat interessant entrevistar-los, com és el cas d'en Xavier de Cal Gravat (veí recent a Palou, relleu generacional a nivell de dinamització local social) o de la Lourdes de Can Pep Julià (productora pollastres ecològics). Ha faltat entrevistar consumidores habituals de la granja (comunitat magrebina) i l'Ana Hernández, que porta la granja amb l'Isidre (sobretot la part d'atenció al públic). Altres actors sorgits de les entrevistes no s'ha considerat tan necessari entrevistar-los, ja sigui perquè d'alguna manera ja es disposava d'aquell punt de vista i/o perquè no han entrat dins l'abast del treball per un tema de temps o de continguts. Tot i així, seria interessant tenir-los en compte de cara a futures fases d'aquest projecte o de nous projectes de transició agroecològica a Palou. Són els següents: administracions públiques, propietàries de Palou, famílies que encara viuen de l'agricultura o la ramaderia a Palou, Espai Agrari de Gallecs, Cicle Formatiu de Producció Agropecuària de Llinars, entitats i associacions de Palou, i restaurants i botigues de Palou.

A nivell del territori de Palou en general, els grans temes de coincidència majoritària entre les persones entrevistades han sigut l'amenaça de la gran pressió urbanística que pateix Palou (*"aquí l'amenaça que hi veig és el totxo. Que hi hagi un canvi de planejaments o de visió política.. o que aparegui un projecte tipus Eurovegas"*), els problemes de relleu generacional en el seu sector agrari (i les diverses conseqüències que això comporta) (*"Falta relleu generacional. I que es deixin. Perquè a vegades el problema és aquest. I renovar-se una mica també"*), vinculats en part a la manca d'habitatge disponible per a les noves generacions (*"hi ha espai però no hi ha habitatge. És difícil. La gent d'aquí Palou marxa, no hi ha lloc on viure."*), la certesa de que Palou

té un gran potencial agroecològic, a l'estil de Gallecs (*"pot anar més lent del que ens esperem; si es fa, serà forçat, desordenat.. però no hi ha cap raó perquè Palou no sigui com Gallecs"*), en part perquè Palou hauria de ser zona majoritàriament de regadiu (*"i aquí no s'hauria de fer blat. És zona de regadiu"*), i la creença de que Palou ha de ser i seguirà sent un espai no urbanitzat, rural (*"a mi m'agrada viure en una ciutat en la qual puc sortir a peu o en bici i em trobo un espai com Palou"*).

A nivell de comercialització dels productes de Palou, les persones entrevistades coincideixen majoritàriament en una valoració positiva de la marca Productes de Palou (*"està bé, et sents més important [...] és una manera de fer poble, ho trobo bé"*), en el potencial de l'establiment a Palou de Caseus Afinadors (*"la formatgeria, un dels que per mi és més clau. Que estan a Can Ventosa, que està consolidat, que fa temps que belluga, singular, ben posicionat en el seu sector"*), en la satisfacció de tenir una productora en ecològic a Palou, Can Pep Julià (pollastre), en els grans possibilitats dels derivats de la llet més que no pas de la llet crua (*"tenim els dels ous també, obrir tema flam... la llet lo bo que té és que és un producte que se'n pot fer molts derivats"*), i en la necessitat d'establir nous projectes i nous productes a Palou (*"que hi hagués horta ecològica, faves, que l'obrador de formatge tirés endavant, que es posés algú a fer pa.."*).

A nivell de nous canals de venda per a la granja de Can Ventosa en concret, hi ha coincidències de les persones entrevistades en el gran potencial de la relació amb Caseus Afinadors, en la necessitat de trobar nous canals de venda que permetin també la sostenibilitat social de la granja (*"jo veig lu dur que és per l'Isidre continuar endavant. Si ell no fos com és, això no seguiria endavant. [...] El dia que digui prou, a veure com aguanta la cosa. Potser sí, però s'hauria d'estructurar d'una altra manera"*), i en assegurar que la granja té un gran potencial en comercialització de més productes i, sobretot, de serveis, bàsicament visites o tallers d'algun tipus amb públic familiar o adult més que no pas escolar (*"també hi veig cada cop més ús públic i visites espontànies i potser també organitzades, en plan paquet"*), però que cal creure-hi des de la granja i arreglar una mica aquesta estèticament (*"arreglar-la, perquè la faria molt llaminera als ulls de molta gent que ara passa totalment desapercebuda"*).

Més enllà d'aquestes coincidències generals, i tenint en compte que hi havia perfils molts diversos que feien complicat que es donessin coincidències en segons quins temes, hi ha hagut aportacions de tot tipus i molt interessants, de les quals es poden extreure moltes debilitats, fortaleeses, amenaces i oportunitats del territori de Palou, de la comercialització dels seus productes i de les possibilitats de nous canals de venda per a Can Ventosa. Se'n llisten algunes a mode d'exemple, ja sigui perquè són més

rellevants o sorprenents, o perquè destaquen aspectes que no han sortit a posteriori durant la sessió participativa col·lectiva:

- *“A la comarca, a Llinars, hi ha un cicle mig agropecuari. Són coses que a comarques més agrícoles/ramaderes n’hi ha més, però aquí només ho tenim aquí.”*
- *“Molta gent es pensa que Granollers té força perquè mira a Barcelona i no és així, sinó justament per lo contrari”*
- *“Indústria i camp tocant, i això és molt bèstia. I la carretera aquesta, per on passen moltíssims cotxes. I més amunt el tren. La barrera urbanística hi és.”*
- *“La marca Palou es busca [al mercat dels dissabtes de Granollers].”*
- *“Hi ha d’haver gent jove a darrere, que és la que té il·lusió i ganes de fer coses. I la gent de Palou passa que és gent gran, que té la vida feta, el negoci més que sobrat i no li dóna la importància que se li hauria de donar o que l’ajuntament sí que li dóna.”*
- *“Si a sobre pot passejar per allà, hi ha activitats guais i que sembli la Toscana.. [...] Però qui et diu que els turistes no vindran per veure la florida de la patata?”*
- *“A nivell associatiu, com en la majoria de llocs, hi ha una crisi en general, no només a Palou.”*
- *“Molt més fàcil pels pagesos [una central de compres]. Que estiguin treballant al camp i que una xarxa de distribució faci la feina.”*
- *“El meu desig seria una escola agrària a Palou, agroecològica. I una aposta per noves generacions que puguin treballar en aquests espais i un banc de terres amb el qual qui vulgui començar a cultivar agroecològic tingui aquest espai.”*
- *“No et pots arreglar un paller i fer-te una casa, però en canvi després sí que es pot fer un camp de futbol, amb tot el que això comportarà, d’arreglar carrers, crear serveis... o el PDU del circuit. El que no entenc és que es prioritzi Palou com a zona agrícola i després es faci el camp de futbol.”*

Així, la granja de llet i la multifuncionalitat agrària d’aquest espai agrari periurbà es retroalimenten, donades les necessitats de la granja de diversificar-se i el fet que aquesta és un actiu important per al territori ja que representa l’única granja de vaques de Palou i l’únic espai ramader amb possibilitats de ser visitable. Diverses persones entrevistades han apuntat també que recorden anar a comprar llet crua a diferents lleteries de la comarca, i s’ha documentat també que la clientela actual de la granja són gent de cultures molt diverses que processa la llet de formes molt diferents. Aquí es

demostra doncs un cert potencial en termes d'etnoecologia i de coneixement ecològic tradicional.

4.2 DAFO

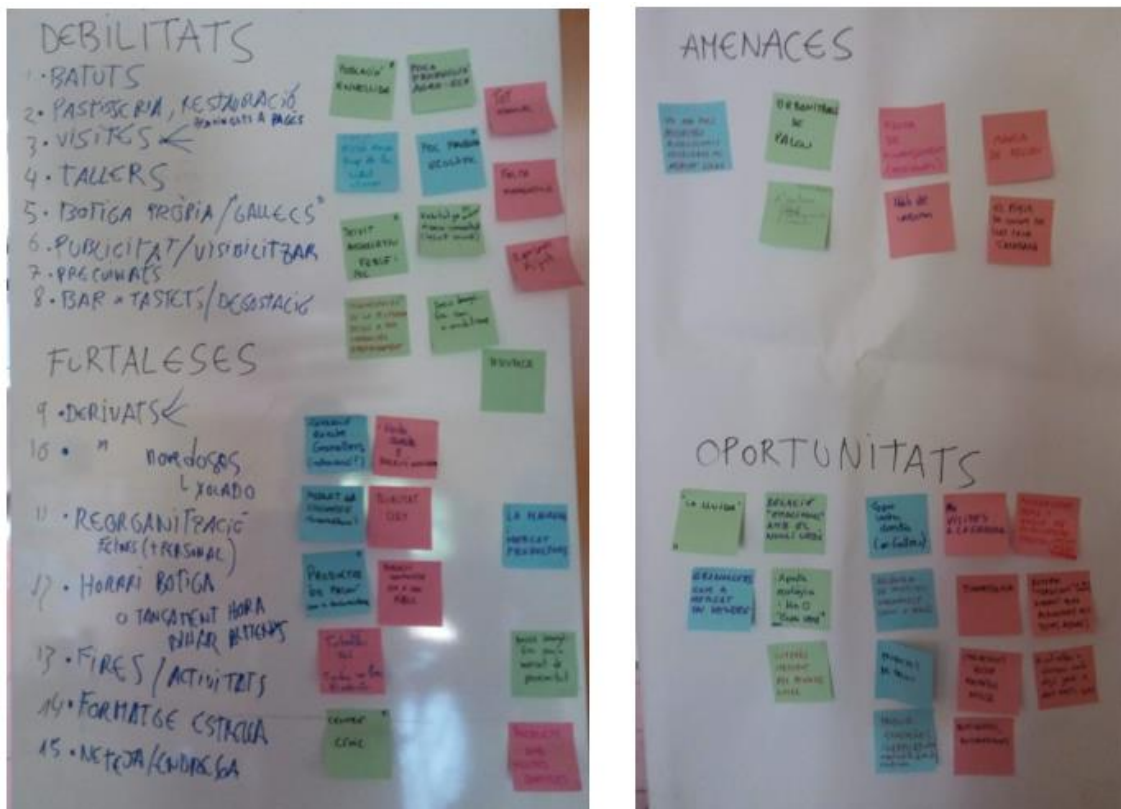
La sessió participativa que tenia la tècnica DAFO com a part central va ser molt profitosa, amb un bon clima de treball i participació per part de tothom. De fet, tot i començar amb retard, va poder incloure al final la tècnica HOW-NOW-WOW de prioritització, que era quelcom marcat com a opcional en el guió de la sessió.

Tot i que ja es preveia, la tècnica DAFO no va fer sortir gaire temes que no haguessin sortit ja prèviament en les entrevistes. Sí que va ser molt útil per visibilitzar característiques pròpies de cada un dels tres eixos establerts (fotos 1 i 2 i quadre 1): Palou com a territori en general (post-its verds), les productores i la producció agroalimentària a Palou (post-its blaus), i la granja de Can Ventosa en concret (post-its roses). D'aquesta manera, es pot observar com la major part de debilitats vénen donades pel territori i la major part d'oportunitats per la granja. La producció agroalimentària en general a Palou també és un bon niu d'oportunitats amb una molt bona base de fortaleces. Tot i haver-hi poques amenaces en general, les que van sortir no són gens menyspreables, i més de la meitat apunten a la granja. I també hi va haver aportacions molt interessants: la relació emocional de la població de Granollers envers Palou, o la necessitat de comunicar més que no produir; o debats sobre temes concrets no previstos, els quals es van tancar a través del consens: l'ús de l'espai públic i els furts, la pressió demogràfica de l'entorn com a amenaça i alhora oportunitat, el retorn de les tradicions com a oportunitat només si són actualitzades als temps actuals (punt de trobada dels "espais de fluxos" amb els "espais de llocs", com s'explica al temari del postgrau mencionant a Ventura et al. (2008)), o la certificació ecològica oficial com a oportunitat gràcies al plus de confiança que dóna a les consumidores i als canals específics que representa. També apareixen diversos casos de fortaleces que són alhora oportunitats pel potencial que representen i que encara no s'ha aprofitat: La Magrana Vallesana, el mercat del dissabte de Granollers o les grans possibilitats de la llet a l'hora de fer-ne derivats, i fortaleces que tenen una caducitat en el temps i que no ser-ne conscient i no trobar-hi solució representa una amenaça: gràcies al públic magrebí la granja ha sobreviscut, però són segurament les últimes persones que compraran llet crua en finca. Finalment, destaca el fet que d'entrada no surten debilitats de la granja. S'afegeixen a posteriori, durant el debat, durant el llistat de canals i durant el HOW-NOW-WOW.

Debilitats	Amenaces
<p><u>Palou com territori</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Població envellida - Poca producció agroecològica - Poc teixit associatiu i feble - Fragmentació de la propietat - Recels a fer contractes d'arrendament - Manca d'habitatge en condicions - Pressió demogràfica com a vandalisme - Presència d'una discoteca <p><u>Productes i producció de Palou</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Poca producció ecològica <p><u>Granja de llet Can Ventosa</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Tot manual - Falta màrqueting - Portar la granja entre 2 persones és just 	<p><u>Palou com territori</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Urbanització de Palou - Pressió demogràfica, contaminació, indústria de l'entorn <p><u>Productes i producció de Palou</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Hi ha pocs projectes professionals orientats al mercat local. <p><u>Granja de llet Can Ventosa</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Falta de finançament propi - Manca de relleu - Hàbits de consum de la població. Cada cop menys llet crua i menys llet en general.
Fortaleses	Oportunitats
<p><u>Palou com territori</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - El Centre Cívic <p><u>Productes i producció de Palou</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Pressió demogràfica com a mercat de proximitat <i>[també és una oportunitat]</i> - Mercat del dissabte de Granollers - Marca "Productes de Palou" - La Magrana Vallesana com a clienta <i>[també és una oportunitat]</i> <p><u>Granja de llet Can Ventosa</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Venda directa a la població nouvinguda consolidada. - Llet de gran qualitat - Població nouvinguda com a nou públic - Professionalitat 	<p><u>Palou com territori</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Relació emocional amb el nucli urbà - Recuperació Festa Major "La Lluïda" - Aposta ecològica i km0 "espai verd" - Interès creixent pel producte local <p><u>Productes i producció de Palou</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Granollers com a mercat on vendre - Espai venda directa (com a Gallecs) - Presència de projectes emblemàtics (nous i vells) - Productes de Palou - Produir en ecològic certificat incrementa la confiança de les consumidores i les oportunitats de venda. <p><u>Granja de llet Can Ventosa</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Visites a la granja - Relació amb la formatgeria - Creixement del sector formatger artesà - Vendre a pastisseries, restauració. - Possibilitat real i viable de diversificar oferta (botiga, visites, experiències..) - Retorn tradicions de consum però actualitzat als temps actuals

Quadre 1: sintetització resultats tècnica DAFO

Els resultats d'aquesta tècnica posen de relleu la necessitat de seguir avançant en la formalització de la gestió d'aquest espai agrari periurbà per assegurar-ne el futur, potenciar-ne la transició agroecològica i millorar-ne l'encaix amb la pressió demogràfica de l'entorn. I proven la necessitat (i les possibilitats reals) del present projecte, de trobar noves vies de comercialització de la granja de circuit curt que n'assegurin la viabilitat a llarg termini i que en permetin una sostenibilitat social que en faciliti un futur relleu, posant la vida de les persones que tiren endavant la granja al centre del projecte.



Fotos 1 i 2: resultats de la tècnica DAFO i del llistat de canals de venda

Com s'ha comentat, la tècnica de diagnòstic DAFO s'ha demostrat una mica limitada pel present treball. Tot i així, ha servit per diagnosticar a nivell d'eixos, fer sortir alguns apunts interessants, per conèixer-se de tu a tu i com a iguals a agents molt diferents del territori i per construir una visió en comú entre tots ells. I ha significat avançar considerablement en l'objectiu operatiu d'identificar les diferents opcions de diversificació de comercialització de la granja de Can Ventosa.

4.3 HOW-NOW-WOW

Com a part final de la sessió participativa del 21 de juny, es realitza la tècnica de prioritització HOW-NOW-WOW. Aquesta tècnica senzilla permet descobrir quins dels

nous canals de venda de la granja Can Ventosa són més senzills d'aplicar i amb majors resultats, prioritzant-ne així la seva implementació. Abans de col·locar els elements al quadre, se'n fa el llistat amb les persones participants, aprofitant també la informació obtinguda en el DAFO. Aquesta tècnica avança clarament en dos dels tres objectius operatius del projecte i representa el primer pas de la confecció d'un pla d'acció, que un cop acotat donaria per tancada la fase de diagnòstic i planificació participativa, segona fase d'un procés participatiu de transició agroecològica.

Així doncs, i amb gradients diversos (foto 3), al quadrant de "HOW" (alt impacte amb alta dificultat) s'hi van situar l'organització de fires i/o activitats, la reorganització de feines i tasques, les visites escolars i disposar d'una botiga pròpia més formal o que Palou tingui una botiga central tipus Gallecs. Al quadrant de "NOW" (baix impacte amb baixa dificultat), només un ítem: publicitar-se/visibilitzar-se, començant per un cartell a fora la granja. I al quadrant de "WOW" (alt impacte amb baixa dificultat) s'hi van col·locar l'elaboració d'un formatge "estrella", l'elaboració de derivats de la llet, les visites "Benvinguts a Pagès", la neteja i endreça de la granja i l'establiment d'un horari d'atenció al públic (o almenys hora de tancament per dinar). Finalment, al mig del quadrant, en terra de ningú, hi va quedar la venda de llet crua en supermercats, nou canal de venda que va sorgir a posteriori de fer la llista a valorar.



Foto 3: quadre resultant de la tècnica HOW-NOW-WOW

La resta d'elements llistats però no col·locats són les visites d'altres col·lectius que no siguin el "Benvinguts a Pagès" o les visites escolars, els tallers, vendre a pastisseries i restaurants, elaborar precuinats, disposar d'un bar per a tastets/degustacions i elaborar derivats nous al mercat, tipus "yolado" (iogurt gelat).

Els resultats de la tècnica posen de manifest la facilitat i alhora el gran impacte de posar les necessitats de les persones de la granja al centre, ni que sigui amb una acció de mínims com tancar mitja hora o una hora al migdia. Així com que el fet de netejar i endreçar la granja, que ara mateix no són tasques productives, són necessàries també des d'un punt de vista productivista, com a pas previ a l'obertura de nous canals de venda com visites, tallers o activitats a la granja. Més enllà d'aquestes dues accions per la granja, la tècnica també demostra que cal prioritzar aliances amb altres productors, com la formatgeria de Caseus Afinadors o altres productors que puguin elaborar derivats de la llet. Aquests nous productes i serveis, així com una millor visibilització, comunicació i aspecte de la granja, permetrien ampliar les vendes de Can Ventosa en finca i a través de xarxes alimentàries alternatives i circuits curts de comercialització. En una segona fase, la formalització de la botiga pròpia de Can Ventosa o, encara millor, l'establiment d'una botiga conjunta i central de l'espai agrari periurbà de Palou seria d'un gran impacte per a la granja i per a la transició agroecològica de Palou.

La tècnica HOW-NOW-WOW ha sigut de gran utilitat. Representa començar a passar a l'acció, i no només diagnosticar, cosa que sempre engresca la gent i en fomenta la participació, i va posar de relleu que la granja té gran potencial amb accions de poca dificultat, avançant doncs en l'objectiu operatiu d'acotar els dos o tres nous canals de venda més adients per a la transició agroecològica a escala local. Cal tenir en compte, i es va comentar col·lectivament, que l'aplicació de la tècnica es va realitzar amb el biaix de la no participació del responsable de la granja, el qual segurament hauria fet pujar la dificultat de totes les accions, havent-hi hagut llavors molts més "HOWs" que no pas "WOWs". Cal apuntar, també, que la mateixa senzillesa de la tècnica, que té avantatges, també té limitacions, com que no permet relacions entre les accions, que poden tenir més o menys dificultat o impacte en funció de l'ordre d'aplicació (per exemple les visites i la neteja, o accions que requereixin nou personal i la reorganització de les tasques de la pròpia granja). Finalment, cal apuntar que la tècnica es va dur a terme en una sessió que ja portava quasi una hora i mitja de durada, n'era una part opcional, i es va haver de fer una mica a corre-cuita, sense temps a col·locar tots els ítems llistats.



Foto 4: sessió participativa

5. Conclusions

Palou és una zona amb gran potencial de dinamització agroecològica. Per la seva situació de proximitat a grans zones urbanes, per tenir sectors de la seva població molt actius i per la protecció de què gaudeix a nivell públic. Però aquestes condicions que a priori són positives, també representen un repte important: la pressió urbanística i d'infraestructures està sempre a l'aguait (els últims anys ha aparegut, per exemple, el Pla Director del Circuit de Montmeló, amb la seva plataforma contrària "No ens vendreu la moto", o la prevista remodelació del camp de futbol de Palou, on llavors hi concentraran tots els clubs granollerins); la convivència de productors i gran volum de població no sempre és fàcil, com passa al Parc Agrari del Baix Llobregat, i l'envelliment de la població i el relleu generacional cal que siguin abordats a mig i llarg termini. També cal buscar solucions al poc cultiu de regadiu, potenciar la producció ecològica i donar suport específic a aquest 68% de productores que té menys d'una hectàrea.

A més, la feina que s'està fent des de l'Ajuntament de Granollers amb les diferents accions del Pla Estratègic de Palou que ja han desenvolupat, com la senyalització de camins, cases i barris, la marca local "Productes de Palou" o el mercat de proximitat dels dissabtes, està tenint força èxit i augura un futur millor si s'apliquen les necessitats detectades en el Pla i d'altres que puguin sortir en el futur. Això també hauria de servir per augmentar la presència de productores ecològiques a Palou.

Però portar la transició agroecològica a Palou a la pràctica és complicat. La majoria de propietàries no volen arrendar, les productores actuals són grans i no estan obertes al canvi i no hi ha relleu generacional a la vista. Cal combinar la feina de picar pedra projecte a projecte (el que ja fa en Vicenç Planas, que en el present treball es realitza amb la granja de Can Ventosa) amb algun canvi més gran a nivell de polítiques públiques que inclogui també un pla per a l'habitatge que permeti la fixació de població jove, una de les majors causes de la falta de relleu al camp.

La granja de llet de Can Ventosa presenta també aquesta dificultat en termes d'implicació del seu propietari i de relleu generacional. Però té un potencial i un entorn especialment propicis, que poden provocar que sí que s'hi puguin a dur canvis com els proposats al llarg d'aquest treball. La granja té el repte del relleu generacional, però alhora el propietari té una neboda implicada en el sector primari, amb visió d'establir-se a Palou, i amb ganes de dinamitzar la granja més enllà de la producció de llet en si. El fet que Caseus Afinadors s'hagi establert en instal·lacions de la granja prova que el propietari de la granja entén i té ganes de buscar noves vies de comercialització, i és

una de les aliances que més oportunitats pot donar a la granja. Finalment, cal destacar el valor que des del tècnic de desenvolupament rural de Granollers es dona a la granja i a aquesta aliança, cosa que aplanarà el camí de cara a iniciatives que en requereixin la complicitat i suport.

D'altra banda, faltaria aprofundir una mica més en la part consumidora o clienta d'aquests nous possibles canals de comercialització. Caldria fer una mica més d'investigació i realitzar alguna mena d'estudi de mercat al respecte, i saber així les possibilitats de les propostes de caire més ambiciós, les que s'enquadrin a l'apartat de "How".

També hi ha un tema recurrent durant el treball, i és les possibilitats del producte ecològic. Encara més si és certificat. Aquestes possibilitats inclouen nous canals de venda específics (tant per la llet com, sobretot, pels seus derivats) vinculats a nous públics, com per exemple la cooperativa de consum La Magrana Vallesana. Seria interessant fer abans de res un estudi de viabilitat del pas a ecològic de la granja de Can Ventosa, ja que potser és molt complicat i no es pot ni plantejar. Però no es pot obviar que el públic comprador de llet crua té els anys comptats, i aquesta pot ser una molt bona via per trobar-ne una alternativa a mig i llarg termini.

Can Ventosa necessita doncs visió a curt, mig i llarg termini. A curt termini ha de fer un rentat de cara a les seves instal·lacions que les faci molt més amables a les visites i a activitats i tallers familiars. I accions que la visibilitzin molt més (cartell a l'exterior, segell Productes de Palou, indicador a nivell de carretera, *rollup* explicatiu de la granja a l'entrada...). Així podrà començar a obrir-se a visites i activitats diverses, que no requereixin d'obres, quasi inversions ni gaire personal nou, sobretot en clau de territori i de sinèrgies amb d'altres productors i espais propers. D'altra banda, ha de millorar la seva sostenibilitat social, que no sigui tan dur portar la granja i treballar-hi. Pot començar amb una franja de tancament al migdia i valorant un dia de descans setmanal entre setmana (per la part d'atenció al públic).

A mig termini, la consolidació de noves activitats vinculades a visitants poden requerir nou personal més fix, cosa que pot derivar en una certa reestructuració de tasques que faci més viable la rotació i el descans. També pot ser el moment per establir una botiga pròpia més formal, sobretot si no n'apareix cap de central per a totes les productores, amb derivats de la llet que puguin ser de pròpia confecció o amb aliances amb altres productores.

Finalment, a llarg termini, cal pensar en el relleu generacional i en nous públics més amplis i estables. A això ja hi ajudarà la feina feta a curt i mig termini, ja que s'haurà donat a conèixer la granja a molta gent nova, s'haurà comunicat millor la feina que fa la granja i la qualitat i potencial de la seva llet, s'hauran oberts noves vies de comercialització com els derivats o la botiga, i s'haurà caminat cap a una granja més amable per a les persones que hi treballen. És en aquesta mirada llarga quan arribaria el moment de fer el pas a ecològic si s'ha demostrat viable, d'encarar el projecte de rebre visites escolars i de valorar l'organització o participació activa en activitats més globals del territori, com a agent de dinamització més enllà de simple productor.

Cal veure com aquests canvis i aquesta diversificació de la granja influeixen positivament en la transició agroecològica de Palou. És important mencionar abans, però, que aquest treball neix ja amb un problema, i és voler enfocar-se a la granja i al conjunt de territori de Palou alhora. És un projecte inicialment pensat (des del tècnic de desenvolupament rural de Granollers) per a un sol productor, però que des de la tutoria del treball s'ha reconduït cap a una visió més en clau territori. Fer aquest encaix ha sigut sovint complicat, perquè el que pot fer més viable la granja pot no incidir més enllà d'aquesta, però finalment s'hi ha trobat una certa compatibilitat gràcies a ser-ne conscient, a la separació en eixos i en aprofundir en un o altre eix en funció del perfil de la persona entrevistada. Així doncs, la conclusió final en aquest sentit és que, des de Can Ventosa, més que pensar en accions concretes de repercussió en tot el territori, sobretot a curt termini, el que s'ha de fer és tenir sempre en ment el territori i el seu teixit productiu i associatiu a l'hora de dur a terme qualsevol acció, encara que a priori semblin orientades només a la granja. Per exemple, posant sempre el segell de Productes de Palou en tots els materials, oferint la primera activitat al veïnat de forma gratuïta (a mode d'assaig general) o pensant les visites en clau col·lectiva, de diversos productors, i no només de la granja. Així la granja anirà creixent amb visió de territori i podrà encarar en el futur accions més àmplies i transversals de transició agroecològica.

6. Bibliografia i webgrafia

- López García, D.; Calvet Mir, L.; Espluga Trenc, J.; Di Masso Tarditti, M.; Tendero Acín, G.; Pomar León, A. (Coord.). 2018. *Curso de posgrado: Dinamización Local Agroecológica*. Universitat Autònoma de Barcelona.
- Zazo, Ana & Yacamán, Carolina. 2015. Introducción. Estado de la cuestión de la figura de Parque Agrario en el Estado Español. En: Yacamán, Carolina & Zazo, Ana (Coords) [*El Parque Agrario: una figura de transición hacia nuevos modelos de gobernanza territorial y alimentaria*](#), Madrid: Heliconia, pp: 13-26.
- Ventura, F., G. Brunori, P. Milone, G. Berti. 2008. The Rural Web: A Synthesis. En JD Ploeg y T. Marsden [*Unfolding webs, The Dynamics of Regional Rural Development*](#). Assen: Van Gorcum.
- Camarero, L. (Coord.) 2009. [*La población rural en España. De los desequilibrios a la sostenibilidad social*](#). Barcelona, La Caixa.
- Goodman, D., Dupuis, M. 2005. [*Should we go "home" to eat?: toward a reflexive politics of localism*](#). *Journal of Rural Studies*, 21(3): 359-371.
- Diputació de Barcelona. 2002. *Inventari Patrimoni Cultural de Granollers* [arxiu PDF]. Recuperat de <http://patrimonicultural.diba.cat/uploads/08096/memoria.pdf>
- Ajuntament de Granollers. 2015. *Pla estratègic de Palou: preservació i dinamització del paisatge agrari i l'economia local* [arxiu PDF]. Recuperat de <http://www.granollers.cat/productesdepalou/pla>
- Servei Meteorològic de Catalunya. 2000. Climatologia. El Vallès Oriental [arxiu PDF]. Generalitat de Catalunya, Departament de Medi Ambient i Habitatge. Recuperat de <http://static-m.meteo.cat/wordpressweb/wp-content/uploads/2014/11/13083422/VallesOriental.pdf>
- Centres Cívics Granollers. 2017. Memòria de gestió. Curs 2016 - 2017 [arxiu PDF]. Ajuntament de Granollers, Àrea de Gestió Comunitària i Benestar. Recuperat de http://www.granollers.cat/sites/default/files/centrescivics/memoria_curs_2016-2017.pdf

- Institut d'Estadística de Catalunya (IDESCAT). 2017. <http://www.idescat.cat/> (última visita 08/03/18).
- Indicadors socioeconòmics de Granollers. 2017. <http://www.granollers.cat/ajuntament/indicadors> (última visita 08/03/18)
- Viquipèdia, 2017. [https://ca.wikipedia.org/wiki/Palou_\(Granollers\)](https://ca.wikipedia.org/wiki/Palou_(Granollers)) (última visita 08/03/18)

7. Annexos

1. Full informatiu i carta de confidencialitat de les entrevistes

Informació

Benvolgut/benvolguda,

En el marc del meu treball final del postgrau en Dinamització Local Agroecològica que imparteix l'Institut de Govern i Polítiques Públiques (IGOP) de la Universitat Autònoma de Barcelona (UAB), entrevistaré a diverses persones, entre les quals m'agradaria comptar amb tu.

El Treball Final de Postgrau que duc a terme es titula "Diagnòstic participat de la granja de llet Can Ventosa: venta multicanal com a proposta de diversificació d'activitats pel foment de la transició agroecològica del territori de Palou", i té l'objectiu de realitzar un diagnòstic participat de la granja de llet Can Ventosa per fer una proposta de comercialització multicanal dins d'un context de diversificació d'activitats més àmplia i en clau agroecològica. Aquest treball no disposa de pressupost ni finançament de cap tipus. Només compta amb les hores que un servidor hi dedica per fer-lo possible i així finalitzar els estudis, i el suport tècnic d'en Vicenç Planas, tècnic de dinamització agrària de l'Ajuntament de Granollers.

Vull comunicar-te amb la present carta que en el procés d'anàlisi de la informació recollida amb les entrevistes garantiré el teu anonimat i la confidencialitat de la informació proporcionada. Totes les entrevistes seran codificades, de manera que no es pugui identificar la persona amb la informació que m'hagi donat, de manera que en cap cas atribuiré a persones concretes expressions recollides durant les entrevistes.

El retorn dels resultats del treball es realitzarà en format col·lectiu en el taller participatiu al qual us convidaré a totes les persones entrevistades.

Per qualsevol dubte, consulta o aclariment, podeu contactar amb mi al 618 13 42 63 o a quimperezriera@gmail.com

Moltes gràcies per participar en aquest treball.

Atentament,

Quim Pérez

Consentiment informat

Jo _____ amb DNI _____ dono
el meu consentiment:

1. A participar en el treball de final de postgrau “Diagnòstic participat de la granja de llet Can Ventosa: venta multicanal com a proposta de diversificació d'activitats pel foment de la transició agroecològica del territori de Palou”.
2. A que es gravi en àudio la meva participació en l'esmentat treball.

(Lloc, data i signatura)

2. Disseny d'esquema general per a un procés de DLAE (fases 1 i 2, extret de la tasca central del mòdul 2)

Fase 1_Preliminar		
Objetivos de la Fase	1.1 Identificar els principals actors rellevants per complir amb l'objectiu general, tant a l'interior del Paisatge Agrari de Palou com en el territori circumdant de referència.	1.2 Acordar tant amb la Granja Can Ventosa com amb l'Ajuntament de Granollers (qui impulsa el projecte) els objectius, l'abast i els recursos disponibles per al present projecte.
	1.3 Identificar els principals debats, contradiccions, conflictes i potencialitats existents entre diferents actors rellevants.	1.4 Dissenyar de forma detallada el treball participatiu a desenvolupar a les següents fases.
Principales técnicas/métodos a desarrollar en la Fase	1.1 Ronda d'entrevistes semi-estructurades	1.2 Observació participant a la Granja Can Ventosa
Objetivos genéricos de las técnicas	Conèixer a fons la realitat del territori des de disciplines i òptiques molt diverses. Donar-se a conèixer en el context socio-territorial (primera immersió en el medi).	Conèixer a fons la granja i les persones que hi treballen. Captar opinions, posicionaments, discursos i referents simbòlics compartits o en conflicte. Donar-se a conèixer en el context de la granja (primera immersió en el medi).
Por qué aplicar esta técnica en esta fase	Per complir amb els objectius 1.1 i 1.3, en complementació amb l'anàlisi de fonts secundàries. Generar dades qualitatives suficients per emprendre la negociació relativa a l'objectiu 1.2 i per poder complir l'objectiu 1.4.	Per complir amb els objectius 1.1 i 1.3, en complementació amb l'anàlisi de fonts secundàries. Generar dades qualitatives suficients per emprendre la negociació relativa a l'objectiu 1.2 i per poder complir l'objectiu 1.4.º
Observaciones en la aplicación de la técnica (muestra/grupos objetivo; nº repeticiones; métodos análisis de datos)	Orientada a informants clau, representants de sectors social definits i, si és possible, representants formals d'entitats. No més de 8 entrevistes, cobrint sector primari, secundari, administració i organitzacions socials. Anàlisi de dades mitjançant procediment d'anàlisi qualitatiu.	Participació en almenys tres moments importants del dia a dia de la granja, algun d'ells vinculat al pla estratègic de Palou promogut per l'administració local. Anàlisi manual de les dades a partir de la revisió del quadern de camp.
Otras observaciones	Aquestes tècniques seran complementades amb l'anàlisi de fonts secundàries, incloent documentació estadística que permeti la triangulació de les dades obtingudes de fonts primàries. Es valora també fer un mapa de fluxes, però pel tipus de projecte es descarta. Potser sí que seria interessant un mapa de fluxes d'allò que es ven (o podria ser venut) de la granja, però cal tenir en compte la informalitat d'alguns dels productes. Potser les entrevistes i l'observació participant acabaran donant sentit a aplicar o no aquesta tècnica.	

	Fase 2_Diagnóstico y Planificación	
Objetivos de la Fase	2.1 Desenvolupar un anàlisi compartit amb els actors socials rellevants de les potencialitats de la diversificació de canals de venda de la granja Can Ventosa en clau agroecològica.	2.2 Generar un pla d'acció que inclogui una prioritització participada amb els actors locals més implicats.
Principales técnicas/métodos a desarrollar en la Fase	1. DAFO	2. How-Now-Wow
Objetivos genéricos de las técnicas	Analitzar de forma participada, amb actors locals involucrats amb la granja o el territori des de diverses vessants, la situació de la granja Can Ventosa en relació a la diversificació dels seus canals de venda en clau agroecològica.	Decidir de forma participada (però només amb aquells actors locals a qui afecti directament o que estiguin molt implicats en el procés) els nous canals de venda a implementar a curt i mig termini.
Por qué aplicar esta técnica en esta fase	Per generar un procés de reflexió estratègica sobre aliances possibles i desitjables (objectiu 2.1) de cara a trobar nous canals de venda de la granja, previ a la prioritització de la seva implementació.	Per generar un procés de reflexió estratègica entre els actors locals implicats amb aquests nous canals i/o en la transició agroecològica de Palou. I per identificar aquells reptes que poden resultar centrals en relació a l'objectiu general i que permetran al seu torn generar motivació entre els actors locals.
Observaciones en la aplicación de la técnica (muestra/grupos objetivo; n° repeticiones; métodos análisis de datos)	A realitzar amb un grup de gent ampli, després d'haver recollit dades i possibles persones assistents a través d'entrevistes i fonts secundàries. Realitzar una sola vegada, en un taller de 2h específic.	A realitzar amb uns pocs actors (els més implicats, a qui afectin possibles canals de venda proposats: la pròpia granja (el granger i la seva parella), la formatgeria del costat, la neboda del granger que vol implicar-se amb la granja, el tècnic de l'Ajuntament, algun mestre d'una escola propera, un membre d'una coop de consum propera...). Realitzar un sol cop, en un taller d'1,5h específic, després d'haver recollit dades a través d'entrevistes, fonts secundàries i l'anàlisi DAFO.
Otras observaciones	Les entrevistes semi-estructurades de la fase anterior també podrien fer-se en aquesta fase, però com no hi ha tanta varietat d'actors, s'aposta per fer-ho ja en fase preliminar. També cal tenir en compte en aquesta fase, que tot i la intenció de fer col·lectius tots els processos i tècniques, les decisions afecten, sobretot, a la granja, i per tant dependrà de la voluntat dels gestors d'aquesta.	

3. Guió sessió participativa (entregat a les participants)

SESSIÓ PARTICIPATIVA 21/06/2018

Treball Final de Postgrau “Diagnòstic participat de la granja de llet Can Ventosa: venta multicanal com a proposta de diversificació d'activitats pel foment de la transició agroecològica del territori de Palou” - Quim Pérez

Lloc i hora de la sessió:

Centre Cívic Palou

16.00 hores

*Hi haurà cafè i galetes durant tota la sessió.

Programa de la sessió:

- Benvinguda (5')
- Breu ronda de presentació (10')
- Retorn de les entrevistes semi-dirigides (llegir apartat següent) (5')
- Elaboració d'un diagnòstic participat DAFO
 - Explicació de la tècnica (5')
 - Ronda d'aportacions (15')
 - Debat, recol·locació i noves aportacions (20')
- Recopilació dels nous canals de venda que hagin sorgit (10')
- (si queda temps i hi ha ganes) Priorització amb la senzilla tècnica de How-Now-Wow
- Comiat tot fent una copeta de licor de vi de nous de la Cooperativa Tres Cadires

Retorn de les entrevistes

S'han realitzat un total de nou entrevistes semi-dirigides durant els mesos d'abril i juny, d'entre 30 i 60 minuts de durada cadascuna. Totes gravades a nivell d'àudio i transcrites al complet posteriorment. A continuació es resumeix el buidatge obtingut del conjunt de totes elles.

A nivell del territori de Palou en general, els grans temes de coincidència majoritària entre les persones entrevistades han sigut l'amenaça de la gran **pressió urbanística** que pateix Palou, els problemes de **relleu generacional** en el seu sector agrari (i les diverses conseqüències que això comporta), vinculats en part a la **manca d'habitatge** disponible per a les noves generacions, la certesa de que Palou té un gran **potencial agroecològic**, en part perquè Palou hauria de ser zona majoritàriament de **regadiu**, i la creença de que Palou ha de ser i seguirà sent un **espai no urbanitzat**, rural.

A nivell de comercialització dels productes de Palou, les persones entrevistades coincideixen majoritàriament en una valoració positiva amb matisos de la **marca Productes de Palou**, en el potencial de l'establiment a Palou de **Caseus Afinadors**, en la satisfacció de tenir una **productora en ecològic** a Palou, Can Pep Julià (pollastre), en els grans possibilitats dels **derivats de la llet** més que no pas de la llet crua, i en la necessitat d'establir **nous projectes i nous productes** a Palou.

A nivell de nous canals de venda per a la granja de Can Ventosa en concret, hi ha coincidències de les persones entrevistades en el gran **potencial de la relació amb Caseus Afinadors**, en la necessitat de trobar nous canals de venda que permetin també la **sostenibilitat social** de la granja, i en assegurar que la granja té un gran potencial en **comercialització de més productes i**, sobretot, **de serveis**, bàsicament visites o tallers d'algun tipus amb públic familiar o adult més que no pas escolar, però que cal creure-hi i arreglar una mica la granja estèticament.

Més enllà d'aquestes coincidències generals, i tenint en compte que hi havia perfils molts diversos que feien complicat que es donessin coincidències en segons quins temes, hi ha hagut aportacions de tot tipus i molt interessants, de les quals es poden extreure moltes debilitats, forteses, amenaces i oportunitats del territori de Palou, de la comercialització dels seus productes i de les possibilitats de nous canals de venda per a Can Ventosa. **Ara és el moment de fer-los sortir de nou i comentar-los amb la resta!**