

**Granxa Familiar** identifica un programa dirixido a revitalizar as explotacións familiares do rural galego que antes destinaban parte da súa produción á venda en feiras e mercados. O declive deste modelo de venda motivou o abandono de moitas explotacións a perda dun patrimonio cultural que agora un grupo de

investigadores da Universidade de Santiago trata de recuperar. Para conseguilo, puxeron en marcha unha páxina web na que se venden os excedentes de produción de varias granxas familiares repartidas por toda Galicia. Levan apenas dous meses, pero xa califican a experiencia como moi positiva para o agro.

## A despensa virtual de Galicia

*Investigadores da Universidade de Santiago deseñan un modelo pioneiro de venda de produtos do agro por internet que imita o sistema dos mercados e feiras tradicionais.*

### **V. RODRÍGUEZ. A CORUÑA.**

Máis aló dos xogos en rede, o intercambio de música e películas ou da posibilidade de crear unha nova personalidade agochada tras dun avatar no mundo virtual de Second Life, as posibilidades que internet ofrece son inmensas. Consciente dos beneficios que a Rede pode proporcionar ao agro galego, o Grupo de Investigación Sociedade Tecnoloxía e Territorio do Instituto Universitario de Estudos e Desenvolvemento Socioeconómico de Galicia (GIS-T Idega), dependente da Universidade de Santiago (USC), puxo en marcha a comezos deste ano unha páxina web ([www.granxafamiliar.com](http://www.granxafamiliar.com)) que permite ás explotacións familiares vender os seus excedentes de produción a través de internet.

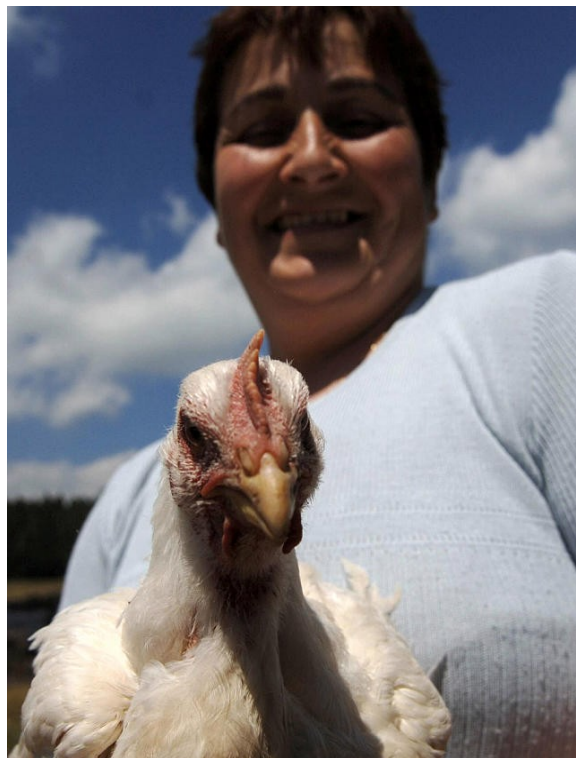
Entre 2003 e 2006, baixo o patrocinio da Fundación Feiraco e da Universidade de Santiago, o grupo analizou unha serie de explotacións agrarias familiares en Galicia e Irlanda. Entre as conclusións máis sorprendentes ás que chegaron, está a de que coa venda dos excedentes da produción que se destina ao autoconsumo cada familia podería chegar a obter uns beneficios anuais de entre 12.000 e 16.000 euros, en función do tipo de explotación e o tamaño da súa produción.

As granxas familiares teñen como característica común o cultivo de legumes, froitas e hortalizas para consumo propio, ademais da cría de gando e aves de corral. As feiras foron o destino tradicional da produción que non se destinaba ao consumo propio, e que supoñía unha importante fonte de ingresos para moitas familias.

Coa chegada dos supermercados e a implantación das grandes áreas comerciais, as feiras foron perdendo a súa importancia, de xeito que moitas desapareceron e, das que aínda sobreviven, son poucas as que manteñen vivo o seu esplendor.

"Granxafamiliar.com ten como un dos seus obxectivos o de impulsar o desenvolvemento social, económico e cultural do medio rural. E queremos facelo mesturando a tecnoloxía co modo de vida tradicional", sinala Yolanda García, coordinadora do proxecto.

Mercedes Penedo, granxeira de Vizoño (Abegondo), e unha das primeiras participantes na experiencia, explica con outras palabras: "experiencias coma esta permítennos saír un pouco da rutina e tamén



*Ilustración 1: Mercedes Penedo sostén un polo criado na súa explotación familiar en Vizoño (Abegondo).*

dan unha razón para seguir traballando a horta. Vivir no campo é bonito e moi tranquilo, pero tamén pide moito traballo".

De momento son 19 os produtores rexistrados no sistema, que poñen á venda desde os ovos de corral ata carne de tenreira, mel ou froita do país, aínda que non existe "en teoría" un límite máximo de participantes -como sinala a coordinadora do proxecto- "sempre que se cumpran os requisitos que esiximos ás granxas".

Aínda é cedo -a páxina botou a andar hai apenas dous meses- para ofrecer datos sobre o uso do sistema e do nivel de vendas, pero as expectativas non son malas. O comercio electrónico medrou en España un 20% no 2007, e xerou un volume de negocios que rondou os 1.837 millóns de euros. O ano pasado cada español fixo, de media, un gasto por valor de 464 euros en internet.

As cifras distan aínda das rexistradas nos países europeos máis á vangarda no comercio electrónico, en parte debido á desconfianza de moitos usuarios a realizar transaccións comerciais na rede. Mercedes pronto deu coa solución. "Eu non pensara niso ata que tiven que facer a miña primeira venda, así que abrí unha conta só para isto, e así evito calquera problema sobre a seguridade", afirma.

Pero a desconfianza mítica dos galegos non é o principal problema para o desenvolvemento do sistema. A pesares do que afirman os organismos oficiais, acceder a internet desde o rural non é fácil.

Nin Mercedes nin Concepción, outra das granxeiras que participan da experiencia, teñen acceso á Rede desde as súas casas. "Nin tampouco ninguén nesta zona", aclara Concepción, xa que o anticuado sistema de telefonía rural por acceso celular (TRAC) non o permite.

Segundo datos proporcionados polo ministro de Industria, a cobertura de internet de banda ancha chega aos 313 concellos de Galicia, e ao 99,4% da "poboación obxectivo". Sen embargo, as cifras e o optimismo do Ministerio contrastan co estudo elaborado pola Federación de Asociaciones de Mujeres Rurales no 2007, no que o 51% das mulleres do rural afirmaron non ter acceso a internet.

Para Mercedes, problemas coma este son os que fan do agro un lugar pouco atractivo para a xente nova, aínda que non supón un límite para as vendas, xestionadas en moitos casos a través do teléfono. Desde Santiago, a coordinadora do proxecto recoñece que os problemas de acceso á Rede limitan "en parte" o sistema, polo que ve desexable a mellora do desenvolvemento das novas tecnoloxías no rural.

Pero a grandes males, grandes remedios: "damos a cada produtor ten unha conta de correo para que os compradores se poñan en contacto con eles", aclara Yolanda García. "Pero para evitar os problemas que ten internet no rural, as mensaxes son centralizadas a través do equipo de coordinación en Santiago, que chama aos produtores para asegurarse de que ningún pedido se perde", conclúe a coordinadora.

A esta compoñente comercial do proxecto de Granxa Familiar únese a variante didáctica. A idea dos seus creadores é a de recoller nun museo virtual -de momento- tradicións do agro que corren o risco de perderse ou mudar co tempo. Así, o museo do queixo recolle vídeos, fotografías e sons que permiten facer un seguemento do proceso de elaboración do produto. Un contido semellante ao do museo do leite e ao que, nun futuro, pode ter o espazo dedicado ao mel. "Cando facemos a selección dos participantes -sinala Yolanda García- pedímoslles que permitan que os potenciais compradores, e en particular os nenos, se poidan achegar ata as explotacións e coñezan, por exemplo, de onde saen os ovos".

Dous grupos traballan na posta en marcha do proxecto granxa familiar. mentres un se encarga de seleccionar e entrevistar as granxas que participan no proxecto, o outro mantén

organizado o portal "[www.granxafamiliar.com](http://www.granxafamiliar.com)", que permite o contacto entre produtores e compradores. Yolanda García Vázquez é a investigadora que coordina o traballo.

## Entrevista a Yolanda García

COORDINADORA DO PROXECTO [GRANXAFAMILIAR.COM](http://www.granxafamiliar.com)

### **V. R. A CORUÑA.**

A coordinadora da Granxa Familiar está contenta coa marcha do seu sistema, e agarda que siga medrando grazas aos acordos asinados cos concellos de Antas de Ulla (Lugo), Lalín (Pontevedra) e Brión (A Coruña) para que difundan a experiencia e animen ás explotacións familiares destes municipios para que se sumen á iniciativa.

### **Vostedes asinaron convenios con varios concellos. Poderían sumarse outras explotacións que lles interese?**

De momento non temos previsto un número máximo de explotacións que se poidan incorporar, pero non é tampouco unha páxina na que teña cabida todo o mundo. É preciso que se cumplan unha serie de requisitos que controlamos estrictamente, como é que estean rexistrados no réxime agrario da Seguridade Social.

### **Canta xente traballa en Granxa Familiar?**

Somos dous equipos, un que se encarga da programación da páxina web e outro que identifica as granxas. En canto ás explotacións, temos 19 asociadas, pero a intención é que siga medrando.

### **Coñece algunha experiencia que se poida comparar a esta?**

Non que nós saibamos. Pode ter algo que ver con Mar de Lira no uso das novas tecnoloxías, e tamén outra que vende carne no País Vasco. Hai tamén algunha que se dedica á venda de produtos do mar ou do agro a través de internet, pero que actúan como distribuidores. Nós non intervimos no trato entre produtores e compradores, non somos unha central de distribución. Os nosos granxeiros poñen os prezos que lles interesen, aínda que damos unha orientación para que non existan grandes diferenzas entre uns e outros.

### **A Rede permite chegar a lugares aos que doutro xeito non teriamos acceso, sen embargo Como solventan o problema do transporte?**

Hai dúas opcións, que os compradores se acheguen ás explotacións para recoller os produtos ou ben, que se lles envíen ao domicilio. Neste caso, para que o envío compense, sería necesario ter un pedido grande, que se fai a través dunha empresa de mensaxería. Tamén hai casos nos que varios compradores se organizan e fan un pedido grande que fai rentable o desprazamento.



Ilustración 2: Yolanda García (dereita) co resto do equipo de Granxa Familiar.

**Cando botou a andar o proxecto?**

Comezou en setembro do ano pasado, e a páxina funciona desde hai dous meses. Aínda que o estudo das granxas familiares desenvolveuse entre 2003 e 2006.

**Como foi recibida a idea polos granxeiros?**

Dun xeito bastante positivo, e sorprendeunos un pouco. Os produtores ven nas novas tecnoloxías algo que lles pode permitir mellorar as súas condicións de vida. Aínda que por desgraza algúns non teñen acceso a internet, os usuarios son xente nova nun 80% ou 90%, que coñece as tecnoloxías e ten ideas interesantes sobre o seu uso. Saben como facer vendas na rede e as súas vantaxes.

**Cal sería o beneficio máis importante deste sistema?**

Hai unha frase moi vistosa, pero que é en realidade o que buscamos: conseguir un comercio máis xusto para Galicia. Ao eliminar os intermediarios, as comisións que habitualmente cobran estes repártense entre compradores e produtores.

**Algún plan de futuro que poida comentar?**

Estamos en contacto con asociacións de pais de varios colexios para que entren a traballar con este sistema. Se o conseguimos, imos necesitar unha cantidade grande de granxas e de produtos.

**Hai xa algún grupo de compras que poida estar interesado?**

Sí contamos con algún grupo de consumo. O sistema non está pensado, por exemplo, para a venda de carne ao por menor, e sempre é máis fácil que os compradores se xunten para facer un pedido. O vendedor, en canto encontre a outros compradores para o resto da carne, sacrifica o animal, despézo e manda o pedido. O mesmo co caso dos ovos, xente de Santiago que fai pedidos máis ou menos grandes, e o mesmo con algún de Barcelona.