

MENGEM SA MENGEM DE MERCAT

Quadern per
a alumnes



ESO
2n cicle



Ajuntament de
Barcelona

m3b
Mercats de Barcelona

TREBALL INICIAL I DE PLANIFICACIÓ A L'AULA

Activitat de reflexió:

1. QUÈ SABEM DELS MERCATS?

Activitat d'informació:

2. QUATRE TESTIMONIS

Dossier d'informacions

Activitat de planificació:

3. RECERCA I PLANIFICACIÓ

**4. NORMES QUE CAL TENIR EN COMPTE
DURANT LA VISITA**

VISITA AL MERCAT

5. UNA COMPRA AMB MOLT DE VALOR

ACTIVITAT DE SÍNTESI I COMUNICACIÓ

6. EL REPORTATGE

**MENGEM SA
MENGEM DE
MERCAT**

1. Què sabem dels mercats?

Anar a comprar implica la necessitat de prendre una sèrie de decisions, com s'ha pogut comprovar a partir dels testimonis del curtmetratge "Una compra amb molt valor".

Els quatre casos, tot i que són molt diferents, tenen alguna cosa en comú: **ELS MERCATS**. Al llarg d'aquests dies ens endinsarem en aquesta forma de comerç tan propera i arrelada a la nostra cultura.



BARÒMETRE: grau de coneixement dels mercats...

Què saps dels mercats? Per esbrinar-ho, contesta aquestes quatre preguntes:

1. Quantes vegades has anat a un mercat a comprar?

- a) Mai
- b) D'1 a 3 vegades
- c) Més de 3 vegades

2. Quants mercats coneixes, encara que només sigui pel nom?

- a) Cap
- b) D'1 a 3
- c) Més de 3

3. Vas a comprar sol(a) al mercat?

- a) No, em fa molta vergonya
- b) Només hi vaig si m'hi acompanyen els amics
- c) Sí, no hi tinc cap problema

4. Quantes parades del mercat ets capaç de recordar?

- a) Entre cap i 2
- b) Entre 3 i 6
- c) Totes les que hi ha!

Solucions
Almenys dues respostes a) No coneixes gens els mercats
Almenys dues respostes b) En tens un coneixement molt bàsic
Una a), una b) i una c) En tens un coneixement molt bàsic
Almenys dues respostes c) En tens un bon coneixement

2. Quatre testimonis

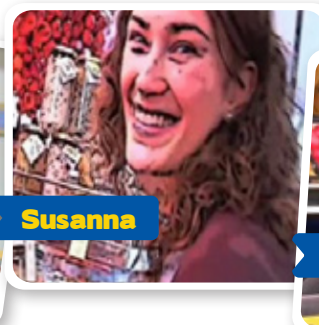
Els mercats municipals tenen una llarga història i actualment aporten un seguit de **valors afegits** en comparació amb altres formes de comerç. El teu objectiu serà **descobrir** aquests valors, **identificar-los** en el si dels mercats i **reflexionar** sobre la importància que tenen.

El punt de partida serà un dels quatre testimonis que hem conegut: cadascun d'ells relaciona l'opció de compra als mercats amb un d'aquests valors.

Associa els valors de la compra al mercat amb el personatge que els presenta:



Jordi



Susanna



Ferran



Marta

DIVERSITAT DE PRODUCTES FRESCOS,
DE TEMPORADA I DE QUALITAT

DIETA RICA, SALUDABLE I EQUILIBRADA,
I CULTURA ALIMENTÀRIA

CONSUM SOSTENIBLE I ECOLÒGIC

COMERÇ DE PROXIMITAT I TRACTE
PERSONALITZAT

Anirem a fer una visita al mercat per obtenir informació sobre un d'aquests quatre valors. Per grups, analitzarem el que veiem i amb les impressions que obtinguem farem un reportatge que es podrà penjar a la xarxa.

Hi ha més informació sobre cada un d'aquests aspectes dels mercats al "Dossier d'informacions".

Dossier d'informacions

Una mica d'història

Els mercats van néixer fa milers d'anys per cobrir la necessitat d'intercanvis de béns entre persones de pobles i cultures diferents. Això ha fet dels mercats punts importants de trobada, de relació, de creixement econòmic i d'intercanvi cultural.

Els mercats antics i els actuals tenen diferències notables, però segueixen mantenint alguns trets que han perdurat amb el temps i que donen un valor específic a la seva funció. Alguns d'aquests trets són: economia de proximitat, cultura gastronòmica diferenciada (la dieta mediterrània en aquest cas), sobirania alimentària (els productes de la nostra terra) i punts de relació i comunicació.

Economia

Els nostres hàbits de consum que tenim repercuteixen en l'economia, tant la nostra personal com la del nostre país i fins i tot la mundial. Som en una època de globalització en què es poden comprar per internet unes taronges de l'Àfrica o l'Àsia i tenir-les en dos dies a casa. O podem baixar al mercat i comprar les que s'han cultivat a les Terres de l'Ebre.

Nous valors del segle XXI

Tota activitat humana comporta valors que imperen en el moment i la situació cultural on es desenvolupa. Aturem-nos un moment a veure'n alguns i pensem si ens hi identifiquem o no.

- **Alimentació saludable**

Una dieta variada, equilibrada i rica en productes frescos millora en molts aspectes la nostra salut i benestar. Això necessita temps, però el resultat d'aquest temps invertit és una vitalitat més gran. Què està de moda: el menjar ràpid o la dieta mediterrània?

- **Alimentació sostenible**

Encara que avui dia les mercaderies viatgen per tot el món en poc temps, no val la pena aprofitar el que es cultiva i produeix a prop nostre? Els costos de portar aliments d'altres països no només són econòmics, sinó també ecològics, mediambientals i de pèrdua d'identitat. Potser val la pena importar un telèfon mòbil de Suècia, però de debò cal una tonyina del Japó?

- **Alimentació ecològica**

Tastar els sabors naturals dels productes ecològics (sense fertilitzants químics o artificials, plaguicides ni conservants) converteix el fet de menjar en una experiència enriquidora. Els productes són del temps, de més qualitat i més propers. S'estalvia en el transport, en la producció de residus, en els embalatges i en les emissions de CO₂.



Informació prèvia

Sobre els MERCATS MUNICIPALS

Busca informació sobre el mercat que es visitarà. Això et permetrà fer-te una idea aproximada de què hi trobaràs el dia de la visita..

www.mercatsbcn.cat

Clica a "Els mercats".

Tria el mercat de la visita.

Hi trobaràs la informació rellevant de la seva història, oferta i serveis. Si cal, es pot desar la imatge del mercat a l'ordinador per utilitzar-la després en el reportatge.



Sobre els PROGRAMES QUE CAL UTILITZAR

Pots triar entre diferents eines, programes o recursos per fer el reportatge d'una manera més còmoda, original i creativa. Algunes recomanacions per fer un bon reportatge poden ser: PowerPoint, Prezzi, Windows MovieMaker, WordPress, Blogspot, etcètera.

<http://prezi.com/>

<http://es.wordpress.com/>

<http://blogspot.es/>



Respecte al CONTINGUT DEL REPORTATGE

Es pot ampliar la informació sobre els valors que s'associen a la compra al mercat, els mercats com a motors comercials de proximitat o el comerç consultant el web www.mercatsbcn.cat



Diversitat de productes frescos, de temporada i de qualitat

Avui es poden adquirir aliments i productes alimentaris en una gran varietat de comerços: als supermercats, als grans magatzems, a les botigues del barri... i, és clar, als mercats.

Un dels trets distintius dels mercats és la seva especialització en productes frescos, de temporada i de qualitat.

PRODUCTES FRESCOS

Moltes vegades, el ritme de vida no ens permet anar a comprar cada dia els productes alimentaris que necessitem per als diversos àpats. Per aquest motiu, molts d'aquests productes es presenten envasats i tractats amb productes conservants, la qual cosa permet comprar-los i conservar-los durant un període determinat. Aquest procés fa que passi un cert temps des que el producte surt del seu lloc d'origen (hort, granja, escorxador, etcètera) fins que arriba als consumidors.

Els productes frescos, en canvi, són aquells que provenen directament del lloc d'origen i que no han estat sotmesos a cap tractament. Per això, mantenen intactes totes les propietats nutritives i alimentàries, òptimes per a una dieta sana i equilibrada. També conserven tot el gust. Aquests productes s'han de consumir tan aviat com sigui possible per evitar que perdin les seves propietats o que es facin malbé.

Al mercat, se n'hi poden trobar molts exemples, com ara les verdures, les hortalisses, les fruites, les carns, els peixos i el marisc.



PRODUCTES DE TEMPORADA

La disponibilitat de determinats productes alimentaris, sobretot els productes de l'hort (com ara fruites, verdures i herbes), està marcada pel calendari de les estacions. De tota manera, actualment és possible trobar aquests productes en tot moment gràcies a alguns mètodes que permeten produir collites durant tot l'any (per exemple, els hivernacles) o conservar-les (mitjançant cambres frigorífiques).

Els productes que són conservats o produïts fora de temps pateixen un deteriorament de les seves qualitats nutritives i alimentàries a causa dels processos que s'han de seguir. Per aquest motiu, el consum dels productes durant la seva època de l'any aporta tot un seguit d'avantatges: a banda de conservar òptimes les propietats naturals, també conserven tota la qualitat gastronòmica. A més, els productes comprats fora de temporada sovint tenen un preu molt més elevat que els que es venen en la temporada que els correspon.

PRODUCTES DE QUALITAT

Entre tota l'oferta de productes alimentaris que es poden adquirir als diversos establiments comercials hi ha qualitats diferents. La qualitat d'aquests productes la defineix la conservació de les seves propietats alimentàries i de sabor. Que un producte alimentari sigui fresc i que es compri en el moment adequat de l'any comporta un augment significatiu de la seva qualitat.

Altres indicadors que informen de la qualitat d'un producte són la presència o l'absència de conservants, els additius o els colorants i que s'hagi produït de manera ecològica o no (sense plaguicides ni altres productes químics).



Agència Catalana del Consum

Al web de l'Agència Catalana del Consum s'hi pot trobar tota la informació necessària sobre la legislació, normativa, utilització, etcètera, de productes alimentaris de tota mena.

www.consum.cat

Agència de Salut Pública

L'Agència de la Salut Pública també té publicacions sobre la seguretat i la higiene dels aliments.

www.aspb.cat

Dieta rica, saludable i equilibrada, i cultura alimentària

La dieta equilibrada és la que ens aporta aliments variats en la quantitat que cal per cobrir les nostres necessitats. Una alimentació equilibrada ha de ser també rica en nutrients. Cal ingerir diàriament la quantitat necessària de glúcids, proteïnes, lípids, vitamines i sals minerals. Cada un d'aquests nutrients és imprescindible per al creixement del cos, la regeneració dels teixits i l'aportació d'energia per poder dur a terme totes les activitats diàries.

Dins una dieta rica, sana i equilibrada és molt important disposar, doncs, d'una gran varietat de productes de qualitat per cobrir totes les necessitats de nutrients que tenim.



Els aliments es poden dividir en grups diferents segons si aporten uns nutrients o uns altres:

- El pa, la pasta, l'arròs, els llegums, les patates, els pastissos, els dolços, la mel i els cereals **aporten glúcids**.
- La carn, el peix, els llegums, els ous i la llet i derivats **aporten proteïnes**.
- L'oli, els productes làctics, la xocolata i algunes carns i peixos ens **proporcionen lípids**.
- Els productes vegetals, com ara les hortalisses, la fruita, la verdura i la llet i derivats són **rics en vitamines**.
- La fruita, la verdura, les hortalisses i la llet i derivats **aporten sals minerals**.

Com es pot veure, la varietat i la qualitat dels aliments és molt important dins d'una dieta equilibrada, i al mercat es poden trobar totes dues coses.

Cultura alimentària

La dieta mediterrània és la dieta que ens és pròpia i que compartim amb la resta de països banyats pel mar Mediterrani. Aquesta dieta és un exemple molt clar de dieta sana, rica i equilibrada, basada sobretot en el consum de llegums, fruita, verdures, peix i oli d'oliva.

Els productes de la dieta mediterrània són els que provenen de les nostres terres, on els afavoreixen factors com ara el clima i la cultura.

La cultura alimentària fa referència a tots als trets característics que tenen els pobles pel que fa a la dieta que els és pròpia. Cal preservar aquests trets característics, com també garantir l'accés de les persones a la terra i als productes que han produït tradicionalment.

Actualment aquest concepte és assumit per molts moviments socials i col·lectius (com ara consumidors, pescadors, agricultors, etcètera).



Canal Salut de la Generalitat de Catalunya

Al Canal Salut de la Generalitat de Catalunya es poden trobar tots els consells sobre la manera de portar una vida saludable.

<http://bit.ly/1telUNL>



Consum sostenible i ecològic

Es pot contribuir a millorar el nostre planeta de moltes maneres diferents, i el consum sostenible n'és una. El consum sostenible implica una sèrie de mesures per reduir tant com es pugui l'empremta ecològica que suposa el nostre consum, és a dir, minimitzar l'impacte que tenen les nostres accions en el medi ambient.

Es poden seguir una sèrie de passos per reduir aquest impacte:

- Quan anem a comprar, hem de pensar sempre a portar un carro o cabàs per dur tot allò que comprem; d'aquesta manera evitarem utilitzar bosses de plàstic, que són molt contaminants i triguen molts anys a desaparèixer.
- Si comprem productes a granel, és a dir, sense empaquetar, ens estalviarem els envasos i els embalatges.
- Mirem sempre de comprar productes del nostre territori; així evitarem tota la despesa energètica que suposa el transport de mercaderies.
- Cal evitar no comprar en excés perquè no es faci malbé cap aliment i no l'haguem de llençar. També podem mirar de fer conserves amb aquells productes que estiguin a punt de caducar per allargar-ne una mica més la vida útil.



AGRICULTURA ECOLÒGICA

L'agricultura ecològica és una alternativa a l'agricultura convencional que es caracteritza per no emprar productes químics en els seus conreus, no utilitzar llavors transgèniques, és a dir, modificades genèticament per introduir canvis en les plantes, i seguir el calendari de conreu natural de les plantes. Aquest tipus d'agricultura tampoc no fa servir maquinària pesant i, per tant, no consumeix combustibles contaminants.

Com a principals avantatges, produeix aliments saludables, rics en nutrients i gustosos, fertilitza la terra i frena la desertificació, no contamina els aqüífers, fomenta la biodiversitat, no malbarata energia, és més econòmica socialment i retorna als pagesos la gestió de les seves terres sense dependències.

Entitats com Greenpeace treballen per la defensa de processos sostenibles que no facin malbé el medi ambient. Al seu web es pot trobar informació sobre l'agricultura ecològica.

<http://www.greenpeace.org/espana/es/Trabajamos-en/Transgenicos/Soluciones-y-demandas/Agricultura-ecologica/>

Al web de la Generalitat de Catalunya es pot trobar informació sobre el consum sostenible i una guia que es pot baixar.

<https://goo.gl/Y4PVqJ>

Comerç de proximitat, tracte personalitzat

A la ciutat actual han anat sorgint formes diferents de comerç alimentari que responen a les diverses necessitats i estils de vida dels habitants de la ciutat. Cal distingir entre la botiga de queviures, el supermercat, el mercat i l'hipermercat. Cadascuna d'aquestes formes de comerç té característiques pròpies pel que fa a la superfície, l'emplaçament (al barri, a la ciutat o als afores) i la manera de vendre i de distribuir els aliments. Cada família opta per la forma de comerç que s'ajusta més bé al seu estil de vida.

L'OPCIÓ DEL MERCAT

A l'hora d'anar a comprar es pot triar entre aquestes opcions: anar a un centre comercial, a un supermercat o a un hipermercat, anar a botigues especialitzades del barri (com ara fruiteries, carnisseries, botigues de roba, joieries, botigues d'esports, etcètera), anar al mercat, anar a un eix comercial (que és un carrer o una zona de carrers on s'apleguen diversos tipus de botigues), etcètera. Cadascuna d'aquestes opcions presenta avantatges i inconvenients. **Un dels avantatges d'anar a comprar a mercats, botigues de barri i fins i tot supermercats de barri és que, amb el temps, podem arribar a conèixer els botiguers i ells ens poden conèixer a nosaltres. Així, hi podem confiar i demanar-los consell sobre els productes que comprem i la manera d'utilitzar-los (en el cas dels productes alimentaris, ens poden aconsellar receptes).**

Aquesta opció comercial es coneix com a comerç de proximitat. Té molts avantatges, entre els quals hi ha, com s'ha comentat, la confiança en els comerciants i el tracte personalitzat, però també ajuda a dinamitzar l'economia territorial i a establir lligams entre els habitants del barri i, d'aquesta manera, potencia el teixit social.

NUCLI DE RELACIONS

Des dels inicis, anar al mercat ha significat trobar-se amb la gent, assabentar-se de novetats d'altres famílies o conèixer fets importants ocorreguts al món. Actualment, el mercat encara té aquest caràcter de trobada i organitza activitats lúdiques, com és el cas de les celebracions de Carnestoltes o les festes de Sant Jordi, Nadal, etcètera, a més de col·laborar en festes pròpies del barri on es troba.

Els mercats són nuclis que aglutinen la vida d'un barri, amb una àrea d'influència molt ben delimitada, on es concentra l'activitat comercial i la comunicació.

El comerç de proximitat

En el web del Comerç, de l'Ajuntament de Barcelona, trobareu l'espai de comunicació entre els comerciants, l'administració i la ciutadania.

<http://ajuntament.barcelona.cat/comerc/>



3. Recerca i planificació

La missió és elaborar un reportatge per explicar la relació entre el valor triat i la compra al mercat.



Per fer-ho, cal planificar la feina i la recollida d'informació. Es proposa la seqüència següent:

Formar un grup i triar un producte

Cal formar un grup i decidir sobre quin testimoni es farà el reportatge. Els valors que es destaquen al seu vídeo són els que s'hauran d'investigar al mercat. Abans de la visita, cal revisar amb deteniment el "Dossier d'informacions" per tenir més clars els valors que s'investigaran.

4. Normes que cal tenir en compte durant la visita

Per anar al mercat, recorda que hi ha molta gent que hi treballa i clients que poden anar carregats. Per tant, cal seguir una sèrie d'indicacions:

Cal ser **respectuosos amb tothom** i mirar de **no destorbar ningú** mentre es fa la visita.

Cal fixar-se hi ha més gent a la parada. Si és així, **cal demanar torn i esperar**.

Es poden **fer fotografies de tot allò que pugui ser interessant** i que ajudi a il·lustrar les informacions que es recullen.

Cal **demanar el permís per fer fotografies a persones i parades**, després d'explicar qui ets i quin és el motiu de la visita.

Quan arribi el teu torn t'hauràs de **presentar, dir de quin centre véns i explicar quina feina fas**.

Cal **parlar amb tothom amb respecte**.

Pel mercat cal **caminar tots junts; no s'ha de córrer**.

5. Una compra amb molt valor

Fer el primer cop d'ull al mercat

Comença la visita amb un primer cop d'ull al mercat. Et pots fixar en alguns elements que t'ajudin a esbrinar els valors que són presents, com ara la varietat dels productes, si hi ha productes frescos o envasats, si són de temporada, si hi ha productes exòtics, etcètera. Aquest primer reconeixement pot servir per copsar sensacions i percepcions que et transmet el mercat.

El nostre valor

Després de fer una primera ullada al mercat, es pot fer una segona recerca més exhaustiva, mirant d'identificar els aspectes que facin referència al valor que s'està treballant.



Després de fer la primera ullada al mercat, es pot fer una segona recerca més exhaustiva, mirant d'identificar els aspectes que facin referència al valor que s'està treballant.

Per obtenir aquesta informació et pots adreçar tant als comerciants com als clients del mercat. Cal de tenir en compte, però, que cadascú et donarà informació sobre temes diferents. Aquí hi ha algunes pistes que et poden ser útils. Pots marcar la casella corresponent a les persones que creguis que et podran informar millor.

COMERCIANTS CLIENTS

PRODUCTES FRESCOS, DE TEMPORADA I VARIATS

Hi ha molts productes envasats?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
S'hi troben productes fora de temporada?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Hi ha molts productes amb conservants o colorants?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A la major part de les parades, hi ha productes frescos?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Altres preguntes	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

DIETA RICA, SALUDABLE I EQUILIBRADA, I CULTURA ALIMENTÀRIA

Hi ha molta varietat de productes?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
S'hi poden trobar productes de tots els grups d'aliments?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
S'hi troben productes típics de la dieta mediterrània?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Els productes provenen del territori proper?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Altres preguntes	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

CONSUM SOSTENIBLE I ECOLÒGIC

Els productes provenen de l'agricultura ecològica?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Hi ha productes provinents de llocs llunyans?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Hi ha molta gent que du la compra en bosses de plàstic?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Els productes es venen a granel o envasats?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Altres preguntes	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

COMERÇ DE PROXIMITAT I TRACTE PERSONALITZAT

Els comerciants t'informen sobre els productes que venen?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Com és el tracte entre comerciants i clients (proper, reservat...)?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
T'han proporcionat informació, els comerciants?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Els comerciants aconsellen com preparar els productes que venen?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Altres preguntes	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

6. El reportatge

És el moment de posar en ordre les informacions que s'han recollit abans i durant la visita i compartir l'experiència amb la resta de companys.

Per seleccionar la informació es disposa de tot el que s'ha buscat i recollit abans de la visita, entrant als enllaços a internet o consultant el "Dossier d'informacions". També cal tenir a mà la fitxa que es va fer servir per anotar totes les informacions durant la visita al mercat i les fotografies fetes.

A l'hora d'ordenar la informació es poden seguir aquests apartats:

Presentar el reportatge

- De què tracta el reportatge.
- Qui som els membres del grup.
- Com es diu el mercat visitat, on està situat, alguna curiositat...

Presentar el valor investigat

- Explicació breu del valor triat (tota la informació necessària és al "Dossier d'informacions").
- Per què és interessant.

El mercat, una compra amb molt valor

- Justificar la presència d'aquest valor al mercat (quins indicis s'han trobat al mercat sobre la seva presència, quina informació han donat els comerciants, quina opinió en tenen els clients, etcètera).

Conclusions

- Què has après.
- Quins consells donaries a algú que volgués anar al mercat.
- Per què són positius els valors del mercat.



Cal tenir en compte que als reportatges gràfics es considera important la capacitat de sintetitzar la informació. Per això, no cal que sigui un reportatge molt extens sinó que hi aparegui la informació concreta, útil i necessària.

FELICITATS PER LA FEINA FETA!

Un cop acabades les activitats, segur que has après moltes coses noves sobre els productes del mercat i el tracte personalitzat que ofereixen els paradistes. Ara és el moment de compartir tota aquesta informació amb la resta de companys.

Per fer-ho, es pot explicar a través dels canals de difusió de l'escola o enviar fotografies o un reportatge a l'Oficina Tècnica del Programa Educatiu, que ho publicarà a www.menjodemercat.cat

Així, els companys d'escola, les famílies i els amics podran conèixer aquesta experiència.

