

Suport a la valorització i comercialització del producte agroalimentari del Ripollès. Xarxa de productors, elaboradors i cuiners



Mariona Rota i Cano

Hospitalet de l'Infant, 19 d'octubre de 2015

Presentació



- El Consorci Ripollès Desenvolupament és una **entitat pública** de promoció econòmica creada el 1993.
- L'objectiu és promocionar, donar suport i participar en activitats econòmiques i socials que contribueixin al **desenvolupament** de l'entorn **socioeconòmic** del Ripollès i a la potenciació d'iniciatives generadores de riquesa i ocupació. El Consorci també treballa per prestar serveis i funcions d'assessorament al teixit empresarial, fomentar i millorar l'ocupació i la formació, promocionar la comarca a l'exterior, vetllar la planificació estratègica del territori i fomentar la **cooperació entre el sector públic i el sector privat** per al desenvolupament de la comarca.

Una primera reflexió...

L'activitat turística té el pes econòmic més important de la comarca



Sense l'activitat agroalimentària, no tindríem turisme, perdríem el nostre paisatge!!



OBJECTIU CLAU: DINAMITZAR EL SECTOR AGROALIMENTARI DE LA COMARCA

2005


Què és el sector agroalimentari de la comarca?

- Sector primari: principalment ramaders **PRODUCTORS**
- Sector secundari: transformació d'aliments **ELABORADORS**
- Sector terciari: el consum del que tenim **CUINERS**



Reptes per a la dinamització del sector agroalimentari del Ripollès 2005

- Augmentar el valor dels aliments que es produeixen a la comarca, fomentant-ne la qualitat
- Potenciar l'elaboració dels aliments que es produeixen a la comarca. Que el valor afegit es quedi al territori.



Que els ramaders es puguin guanyar la vida i no vagin desapareixent. Tenir explotacions viables.



Marca de Garantia

“Producte del Ripollès”



Marca de garantia



Motivacions

1. És difícil competir en productivitat i preu, en conseqüència:
2. Cal buscar i aportar valor afegit a les produccions
3. Creiem que les marques són elements importants de diferenciació del producte en el mercat posant de relleu una garantia:

Procedència del producte

Qualitat definida



**PRODUCTE
DEL RIPOLLÈS**

Com es va crear la marca

- Quins productes tenim?
 - Carn de vedella
 - Carn de xai
 - Carn de poltre
 - Llonganisseta i embotit
 - Llet i derivats làctics
 - Trumfa
 - Pa, coca, galetes...
 - Mel
 - Herbes aromàtiques i medicinals
 - (...)
- Qui vol fer coses?
Reunions amb els diferents productors / elaboradors



Com es va crear la marca

Es van anar creant associacions de productors:

- Associació de Ramaders del Ripollès.



- Associació de Carnisiers i Xarcuters del Ripollès



- Associació de petits elaboradors agroalimentaris del Ripollès



- Associació de pastors del Ripollès



I les que ja existien:

- Associació de criadors d'eugues de muntanya del Ripollès
- Cooperativa ramadera de Molló

Objectiu

Identificar en el mercat els productes agroalimentaris de qualitat de la nostra comarca



- Crear valor en el sector
- Incrementar la competitivitat/rendibilitat
- Garantir origen, qualitat, seguretat i autenticitat



**PRODUCTE
DEL RIPOLLÈS**

Condicions que han de complir els productes

1. Presentar una qualitat superior a la mitja general
2. Estar produïts, transformats i/o elaborats i envasats a la comarca del Ripollès
3. Complir el Reglament d'ús general i el Reglament d'ús específic de cada producte i la legislació vigent.
4. Comptar amb un sistema de control que permeti garantir aquestes característiques



Productes inclosos dins la marca de garantia “Producte del Ripollès”

- Carn de vedella
 - ✓ Nascuts, criats i engreixats en explotacions localitzades al Ripollès
 - ✓ Races càrnies i creuaments
 - ✓ Alimentats amb llet de les seves mares un mínim de 4 mesos
 - ✓ Farratges i concentrats 100 % vegetals



Vedella de Muntanya de Ramaders del Ripollès
(Sacrificats entre 5-8 mesos)

Vedella de Ramaders del Ripollès
(Sacrificats entre 8-12 mesos en escorxadors autoritzats)



**PRODUCTE
DEL RIPOLLÈS**

Productes inclosos dins la marca de garantia “Producte del Ripollès”

- Carn de poltre
- ✓ Nascuts, criats i engreixats en explotacions localitzades al Ripollès
- ✓ Races càrnies i creuaments



**PRODUCTE
DEL RIPOLLÈS**

Productes inclosos dins la marca de garantia “Producte del Ripollès”

- Carn de xai i cabrit
- ✓ Nascuts, criats i engreixats en explotacions localitzades al Ripollès
- ✓ Alletament fins al sacrifici



**PRODUCTE
DEL RIPOLLÈS**

Productes inclosos dins la marca de garantia “Producte del Ripollès”

- Llangonisseta i embotits



Llangonisseta crua: magre de porc (nascut, criat i engreixat en explotacions del Ripollès) i espècies. Budell natural. Fil de color verd, blanc i groc

Embotits: Magre de porc i espècies. Budells naturals i elaboració en els obradors propis.



**PRODUCTE
DEL RIPOLLÈS**

Productes inclosos dins la marca de garantia “Producte del Ripollès”

- Llet i derivats làctics

Elaborats amb llet d'ovella, cabra o vaca. Sempre que es pugui la matèria primera ha de ser de la comarca.



**PRODUCTE
DEL RIPOLLÈS**

Productes inclosos dins la marca de garantia “Producte del Ripollès”

- Coca
- ✓ Ingredients: farina, oli de sansa, ous, sucre, aigua, llet, sal, matafaluga en pols, canyella en pols i impulsor.
- ✓ Forma: circular d'uns 20 cm / diàmetre i d'un gruix entre 4 i 7 cm
- ✓ Envalatge



Productes inclosos dins la marca de garantia “Producte del Ripollès”

- Cervesa

Cervesa artesana no pasteuritzada elaborada al Ripollès



**PRODUCTE
DEL RIPOLLÈS**

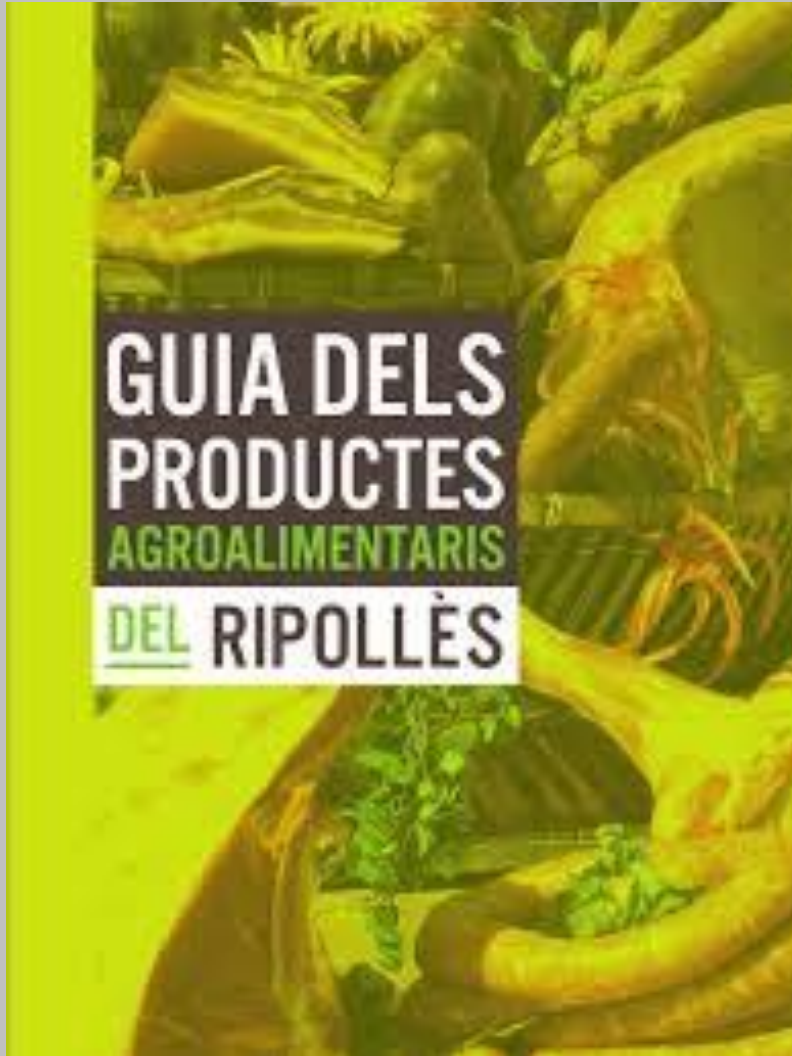
Productes inclosos dins la marca de garantia “Producte del Ripollès”

- Trumfes (patates)
- ✓ varietat kennebec
- ✓ Cultivades en finques agrícoles de la comarca



**PRODUCTE
DEL RIPOLLÈS**

Guia dels Productes Agroalimentaris del Ripollès



CAN PICOLA

XAVI CABRÍ DE L'ASSOCIACIÓ DE PASTORS DEL RIPOLLÈS

PRODUCTE DEL RIPOLLÈS

Can Picola, CE
Can Picola
17161 Ripoll
Tel: 973 42 71 80
canpicola@ce.ripoll.cat

Can Picola es una explotació ramadera d'alta qualitat que segueix els mètodes tradicionals del ramat del bestiar, basats en l'antiga experiència de generacions anteriors.

El ramat, compost per ovelles de Raça Ripollès i altres, pasturen per la zona. Castells de març a octubre, la resta de l'any estan a les pastures de Can Picola i Ripollès, pasturant per parts de terres baixes.

La producció del ramader és comercialitzada en conjunt de la venda de matèria de Raça Ripollès, també amb la marca Xavi Cabrí del Ripollès (Producte del Ripollès).

A més formen part de la matèria explotada un ramat de cavalls de Raça Blanca dels Pirineus.

PRODUCTES
Carri de Xavi Cabrí del Ripollès
del Producte del Ripollès.

PUNTS DE VENDA
Càmpus de l'UdG
C/ Ramon de la Cruz, 10
Tel: 973 71 02 00
C/ República, 10
Tel: 973 71 02 00
C/ de la Plaça, 10
Tel: 973 71 02 00
C/ de la Plaça, 10
Tel: 973 71 02 00
C/ de la Plaça, 10
Tel: 973 71 02 00

PUNTS DE DISTRIBUCIÓ
Municipi de Ripoll
C/ de la Plaça, 10
Tel: 973 71 02 00

CAL ROSSET

VITOLLA BLANCA VITOLA I DE RAMADERIA DEL RIPOLLÈS

PRODUCTE DEL RIPOLLÈS

Cal Rosset, S.L.
Cal Rosset, S.L.
17161 Ripoll
Tel: 973 42 71 80
calrosset@calrosset.cat

Cal Rosset és una explotació ramadera de cales (ovelles i cabres) que segueix els mètodes tradicionals del ramat del bestiar, basats en l'antiga experiència de generacions anteriors.

El ramat, compost per ovelles de Raça Ripollès i altres, pasturen per la zona. Castells de març a octubre, la resta de l'any estan a les pastures de Cal Rosset i Ripollès, pasturant per parts de terres baixes.

La producció del ramader és comercialitzada en conjunt de la venda de matèria de Raça Ripollès, també amb la marca Xavi Cabrí del Ripollès (Producte del Ripollès).

A més formen part de la matèria explotada un ramat de cavalls de Raça Blanca dels Pirineus.

PRODUCTES
Carri de Xavi Cabrí del Ripollès
del Producte del Ripollès.

PUNTS DE VENDA
Càmpus de l'UdG
C/ Ramon de la Cruz, 10
Tel: 973 71 02 00
C/ República, 10
Tel: 973 71 02 00
C/ de la Plaça, 10
Tel: 973 71 02 00
C/ de la Plaça, 10
Tel: 973 71 02 00
C/ de la Plaça, 10
Tel: 973 71 02 00

PUNTS DE DISTRIBUCIÓ
Municipi de Ripoll
C/ de la Plaça, 10
Tel: 973 71 02 00



Indicadors de consum de producte local

- **Seguiment dels compromisos de la Guia de Producte Agroalimentari del Ripollès**

Nombre de restaurants: **60**

Nombre de punts de venda: **42**



- **Restaurants que han format part de les Temporades gastronòmiques 2014**

Nombre de restaurants: **56**

- **Restaurants Km0-Slow Food**

Nombre de restaurants: **0**



2014

**Estudi de la capacitat de
compravenda dels productes
agroalimentaris del Ripollès**





Estudi de la capacitat de compravenda dels productes agroalimentaris del Ripollès (2014)

L'objectiu estratègic de l'estudi és identificar la capacitat de compravenda del producte local que es produeix i comercialitza sota la marca de garantia Producte del Ripollès.

- 1) Analitzar la **viabilitat a mig termini** de la marca de garantia Producte del Ripollès.
- 2) **Fomentar l'ús de la marca** Producte del Ripollès entre els agents locals, fent especial èmfasi en l'àmbit de la restauració.



Estudi de la capacitat de compravenda dels productes agroalimentaris del Ripollès

- 1) Analitzar la viabilitat a mig termini de la marca de garantia **Producte del Ripollès**
 - Analitzar la **capacitat de producció** de les associacions de productors que treballen sota la marca “Producte del Ripollès”.
 - Identificar el **grau d’implicació actual i la voluntat a mig termini** de cadascun dels productors en la dinamització de la marca “Producte del Ripollès”.
 - Conèixer la **traçabilitat de tots els productes** que es comercialitzen sota la marca (qui els ven i qui els consumeix).
 - Identificar la **capacitat de compra local**



Estudi de la capacitat de compravenda dels productes agroalimentaris del Ripollès

- 2) Fomentar l'ús de la marca “Producte del Ripollès” entre els agents locals, fent especial èmfasi en l'àmbit de la restauració.
- Avaluar el funcionament de la “**Guia dels productes agroalimentaris del Ripollès**”.
 - Analitzar el **grau de compromís** en relació als productes de la marca “Producte del Ripollès”.
 - Identificar les **necessitats dels diferents agents** per tal d'augmentar el seu grau de compromís en la compravenda de producte local.
 - **Detallar actuacions futures** per fomentar la compra de “Producte del Ripollès” per part dels agents locals de la comarca, especialment dels restaurants.



Punts Febles del Producte del Ripollès

- Ramaderia molt vinculada als ajuts públics
- Envelliment de la població agrària
- Dificultat d'accés a la terra per part de les noves generacions
- Productes locals que compleixen els requisits de la Marca de Garantia però que no estan interessants a participar-hi
- Poc reclam de la població local del Producte del Ripollès
- Dificultat dels restaurants per treballar amb els productors locals
- Escassa gestió econòmica tant al sector productiu com al d'hostaleria



Punts Forts del Producte del Ripollès

- Producció de carn de molta qualitat
- Augment de la ramaderia ecològica
- Ovella Ripollesa, Vaca Bruna i Cavall Pirinenc Català
- Escorxadors artesans (Ripoll, Ribes de Freser i Camprodon)
- Marca de Garantia Producte del Ripollès
- Pàgina web moderna i útil
- Aula d'Hostaleria del Ripollès
- Col·lectius de cuina a favor del producte local
- Estratègia comarcal orientada a reforçar la integració del sector productiu, gastronòmic i turístic



Un projecte col·lectiu de distribució?

“Caldria una cooperativa de productors i restauradors per la comercialització de producte” (Hostaleria).

“Ens falta feina a fer amb els productors. Segurament podríem treballar plegats en un tipus cooperativa... on tots hi sortíssim guanyant” (Hostaleria).

“Els pastors de la comarca s’haurien d’organitzar millor per vendre el seu producte a les carnisseries. Una gestió una mica més empresarial” (Carnisseria).

“Seria ideal poder crear una plataforma de comercialització, però no sé si serem capaços” (Hostaleria).

“Tindria molt sentit plantejar una plataforma de comercialització conjunta, però al Ripollès ho veig impossible” (Pagesia).



Disputes... Conflictes... Desconfiança...

“Creiem que els carnissers no son prou transparents a l'hora de vendre producte local, diuen que ho és i realment moltes vegades no ho és” (Hostaleria).

“Vas a la carnisseria i no sempre te'n pots refiar, barregen el producte d'aquí amb el de fora” (Hostaleria).

“Els restaurants van a *lo barato*, i si van a preu no poden comprar a les carnisseries locals perquè nosaltres anem per qualitat (Carnisseria)”.

“Hi ha restaurants que compren a les carnisseries locals quan tenen alguna urgència. Per exemple un dissabte que han fet curt i no poden contactar amb el proveïdor regular. Llavors és quan els hi *salvem el cul*” (Carnisseria).

“A nosaltres com a carnisseria no ens interessen els restaurants, compren poc i paguen quan volen” (Carnisseria).



Observacions

- Hi ha moltes tipologies diferents de productors, de carnissers i de restauradors: necessitats múltiples!
- Els que valoren el producte local ho fan en diferents “intensitats”
- La major part de productors, carnissers i restauradors empren una “fórmula mixta”.
- Els restaurants amb un vincle agrari tenen més sensibilitat per comprar producte local.
- Hi ha un grup de restaurants que caminen cap a una major utilització del producte local en la seva proposta gastronòmica.
- Manquen eines de gestió econòmica en la major part d’empreses petites de la comarca, fet que dificulta una bona estratègia de promoció econòmica local.



Definir una estratègia...

- Suport a una nova generació de pagesia
- Enfortiment del vincle entre els productors i els restauradors
- Foment de l'alimentació saludable lligada el territori
- Promoció del Producte del Ripollès
- Posicionament de l'Aula d'Hostaleria del Ripollès com a referent català en cuina de muntanya
- Integració dels valors agraris en el producte turístic



Definir una estratègia...

Menjar és una acció directa de política
agrària 😊

Tenim una xarxa de productors, elaboradors i cuines
els intentem ajudar perquè entre ells col·laborin i se'n
beneficiïn tots

Cap a on anem

Creació d'una sola associació “Producte del Ripollès” que inclogui tots els productors, elaboradors i cuiners.

Dinàmiques de treball conjunt “fer tots la guerra cap al mateix camí”

Aconseguir canals de distribució conjunta que facilitin la feina del dia a dia.



La cooperació entre els sectors

- No és gens fàcil però és molt necessària
- Cal escoltar les necessitats dels privats
- Els privats han de tenir clar quina és la posició de l'administració: els podem ajudar però no els hi podem fer la feina i molt menys els hi “resoldrem la vida”
- Les idees han de néixer dels privats perquè evolucionin cap a bon camí
- Màxima transparència i confiança entre tots els implicats





Gràcies!