



**FARINES**

## > MERCATS TURÍSTICS INTERESSATS

---

Els mercats turístics que ha manifestat interès en les farines són els següents:

- **Càtering:** l'interès per les farines rau principalment en el seu ús com a matèria primera per elaborar pans i productes de pastisseria.
- **Forns de pa i pastisseries:** per a aquests mercats, les farines serien utilitzades com a ingredient per a elaborar pans i productes de pastisseria.
- **Obradors de pizzeries:** la farina és l'ingredient principal de la base de la pizza.
- **Botigues de comestibles:** per a aquest mercat, les farines seri-

en un producte a oferir a la seva clientela (particulars)

- **Botigues especialitzades** (tipus gourmet, km0, etc.): adreçat també a una clientela familiar que busca productes locals i de qualitat.
- **Agrobotigues:** en tractar-se de punts de venda de productes de pagès.

A més, es podria explorar la possibilitat d'un altre mercat, els elaboradors de pastes alimentàries que podrien utilitzar la sèmola de blat dur (un altre producte a partir del cereal) com a matèria primera per a l'elaboració de pastes alimentàries.

## > RECOMANACIONS A NIVELL D'ELABORACIÓ

---

A nivell de producció, les recomanacions s'orienten a aconseguir un producte de la màxima qualitat. Aquestes són:

### 1. EN RELACIÓ AMB LES MATÈRIES PRIMERES a partir de les quals es poden obtenir els farines:

- A partir de **cultius propis**, o bé a partir de **cultius d'altres de l'àmbit geogràfic proper** als quals es pot comprar la producció o bé amb els quals es pot establir algun tipus de col·laboració, integrant-los en la iniciativa. D'aquesta manera, es pot seguir la traçabilitat del producte i es potencia donar més valor afegit a les produccions agràries a través de la seva transformació.
- Ús de **cereals de varietats tradicionals o antigues** com a matèria primera. Els cereals de varietats antigues han quedat en desús per la introducció generalitzada de les varietats modernes i millorades. Aquestes es caracteritzen per presentar majors rendiments i per

aquest motiu el seu cultiu s'ha estès en detriment de les varietats tradicionals. No obstant, el fet de cultivar cereals de varietats antigues permet recuperar biodiversitat agrícola i alhora permet obtenir productes diferenciats, i en el cas dels cereals de varietats antigues, obtenir productes amb unes propietats nutricionals molt més interessants. En són un exemple el kamut, el blat d'espelta, el blat xei-xa, el blat forment, entre d'altres.

- > **LA GARBIANA SCCL.** Recuperació del cultiu de blats antics i altres cereals i obtenció de farines.

<http://lagarbiana.cat/ca/>

- Ús d'altres matèries primeres que no són cereals, com per exemple, el **fajol** (pseudocereal), el **sègol** o els **llegums** (llentia, cigrò, pèsol). Permet obtenir farines diferenciades i amb propietats nutricionals superiors a les dels cereals, essent molt saludables. En tots els casos, presenten un índex glucèmic baix (millora el control del sucre en sang), contenen proteï-

nes més fàcilment digeribles i minerals diversos, tenen un alt contingut en fibra i no presenten gluten (apte per a celíacs, excepte el sègol, que conté gluten). Per tant, les farines que se n'obtenen són aptes per a mercats especialitzats.

> **PEP MESTRE.** Llegums, cereals i farines de producció ecològica.

<http://pepmestre.com/preus-i-com-comprar/>

- Ús de matèries primeres procedents de l'**agricultura ecològica**. D'aquesta manera, s'aconsegueix un producte molt saludable, sense presència de productes químics, i de major valor afegit, i que alhora, són altament demandats als mercats.

## 2. MÈTODES D'ELABORACIÓ QUE PERMETEN OBTENIR PRODUCTES DIFERENCIATS I DE MAJOR QUALITAT I VALOR AFEGIT.

- Obtenció de **farines integrals, semiintegrals i blanques**, així com també **sèmols i semolines**. En primer lloc, la diversificació dels diferents tipus de farines permet augmentar l'oferta de producte i adequar-se millor a les diferents necessitats dels mercats. Segons el tamís del molí, s'obté un tipus o altre de farina. De l'altra, l'obtenció de sèmols i semolines té especialment interès com a matèria primera per a l'elaboració de pastes alimentàries.
- Obtenció de la farina mitjançant la mòlta de les matèries primeres en un molí tradicional i seguint processos acurats. Una mòlta lenta i suau permet obtenir farines que conserven millor les propietats organolèptiques de la matèria primera (gust, olor, color, nutrients). Alhora, la mòlta en molí tradicional de pedra, enlloc dels habituals molins metàl·lics, permet preservar millor les propietats del cereal.
- Per oferir sempre una farina de qualitat i sempre fresca s'aconsella anar molent el cereal a mesura que es va necessitant producte, i així, no generar grans estocs.

**3. TREBALLAR EN XARXA AMB ALTRES PRODUCTORS.** Per aconseguir major producció, és interessant establir col·laboracions i associar-se amb

diferents pagesos que cultiven o estan interessats en cultivar varietats de cereals antics i a més ho fan seguint els criteris de la producció ecològica.

- Associació agroecològica de Gallecs.

<http://www.aegallecs.cat/>

## 4. TANCAR EL CERCLE DE LA CADENA DE VALOR I IMPLICAR ELS MERCATS.

És important poder tancar el cercle de tota la cadena de valor i implicar els mercats, especialment els qui poden utilitzar les farines com a matèria primera per obtenir productes elaborats, com són els forns de pa, les pastisseries i els càterings. D'aquesta manera, es poden obtenir productes molt interessants elaborats amb farines de qualitat del mateix territori, amb processos d'elaboració artesanals i fermentacions lentes, i donar resposta al creixent interès per part dels mercats dels pans artesans i pans especials elaborats amb farines locals, de qualitat i que potencien la recuperació de la biodiversitat agrària amb cereals recuperats.

- Recuperació del blat forment al Lluçanès i elaboració de pa.

<http://producteslocals.lluçanes.cat/presentacio-del-pa-de-forment/>

- **PA DE TRAMUNTANA I ÉS FARINA DE GIRONA.**

[http://www.flequersartisans.com/ca/pa\\_tramuntana/106](http://www.flequersartisans.com/ca/pa_tramuntana/106)

- Pa de fajol elaborat per la **CUINA DE NA LAIA** a partir de farines de Can Mallorquí de cultius a Hostalric, Breda i Maçanet.

<https://www.facebook.com/lacuinadenalaia/posts/990910337627302>

## 5. FORMATS I ENVASATS ADAPTATS ALS DIFERENTS MERCATS.

És recomanable tenir formats diferents segons la tipologia de cada mercat. Així, per als mercats que utilitzaran la farina com a matèria primera (forns de pa, pastisseries, càterings), el format més adient és el de sac de paper de 5 kg i de 25 kg. Mentre que per als mercats com les botigues, el format aconsellable és el de 500 gr. o 1 kg, també en bossa de paper, i cosit. El paper és el material que permet conservar correctament la farina.

## > RECOMANACIONS A NIVELL DE PROMOCIÓ

Les recomanacions que es poden seguir per tal de promocionar la farina són:

**1. L'ETIQUETA DEL PRODUCTE I/O EL SEU ENVÀS** ha de donar informació sobre tots els atributs positius que poden influenciar en la decisió de compra del producte. Veure apartat 4 (Solucions genèriques).

**2. PACKAGING.** El *packaging* de les farines també contribueix a la promoció del producte. És important tenir un *packaging* cuidat, sobretot quan el producte és exposat en els establiments que són punt de venda del producte. A més d'un *packaging* cuidat, en l'envàs també és interessant posar-hi tota la informació rellevant sobre el producte destacant-ne els valors diferencials i les propietats nutritives i els usos gastronòmics.

**3. DISPOSAR D'UNA PÀGINA WEB** amb informació detallada sobre tots els aspectes que confereixen a les farines la qualitat i el valor afegit diferencial és una eina de promoció bàsica. En aquesta pàgina web s'hi pot explicar l'origen de les matèries primeres, el procés de cultiu i de mòlta del cereal, els diferents tipus de cereals, els diferents tipus de farines que se n'obtenen, les propietats nutricionals de cada tipus de farina, entre d'altra informació complementària.

**4. FER ÚS DE LES XARXES SOCIALS** per tal d'estar contínuament en contacte amb els mercats.

**5. TENIR UN CATÀLEG DE PRODUCTES** amb la identificació dels principals mercats als quals s'orienta cada tipus facilita la presa de decisions i la compra per part dels mercats.

**6. FER ÚS DE TÈCNiques COMUNICATIVES BASADES EN EL RELAT DEL PRODUCTOR I DEL PRODUCTE,** que es pot utilitzar en diferents for-

mats i extensions en funció del suport i mitjà on s'utilitzi: pàgina web, catàleg, etiqueta, targetes de presentació, material per a fires.

- Referència: Guia "Storytelling y branded content". ADECEC. Asociación de Empresas consultoras en relaciones públicas y comunicación. Descarregable a:  
[http://www.adecec.com/pdf/la\\_guia\\_de\\_storytelling\\_y\\_branded\\_content\\_de\\_adecec.pdf](http://www.adecec.com/pdf/la_guia_de_storytelling_y_branded_content_de_adecec.pdf)

**7. DONAR A CONÈIXER L'EMPRESA I FER PEDAGOGIA** sobre els diferents tipus de producte, les propietats nutricionals i les aplicacions gastronòmiques, entre d'altres, a través d'algunes de les següents accions:

- Fer visites guiades per donar a conèixer tota la cadena de valor, des del cultiu, passant pel molí fariner fins a l'obrador i punt de venda.
  - > Ruta del pa al Lluçanès.  
<http://www.turisme.lluçanes.cat/turisme/tur/route/19/Rutadelpa>
- Promocionar la farina com a aliment de la base alimentària i donar a conèixer els usos culinaris i gastronòmics a través d'un receptari facilita als mercats conèixer les opcions que presenta el producte a la cuina.

**8. IMPLICAR ELS OBRADORS (FORNS I PASTISSERIES) COM A ACTORS EN LA PROMOCIÓ** del producte. També és important la implicació dels obradors en la promoció productes que puguin arribar a elaborar a partir de les farines. Ells són els qui estan en contacte directe amb els potencials consumidors del producte elaborat i els qui han de demandar aquests tipus de pans fets amb farines locals. En aquest cas, poden fer promocions dels productes, oferint-los a millor preu per tal que els clients els puguin provar.



## > RECOMANACIONS A NIVELL DE DISTRIBUCIÓ / COMERCIALIZACIÓ

Per a la comercialització i distribució de les farines, es fan les recomanacions següents:

### **1. PRIORITZAR ELS CIRCUITS CURTS DE COMERCIALIZACIÓ.**

Els circuits curts de comercialització (venda directa a consumidor final, o bé a través d'un únic intermediari, en general, botiga al detall, supermercat, restaurant, menjador) permeten establir una relació comercial més forta, milloren el coneixement entre elaborador i mercats i ingressos més justos per a l'elaborador.

### **2. VALORAR L'ESTRATÈGIA DE DISTRIBUCIÓ MÉS ADIENT PER CADA CAS.**

- La comercialització i distribució de la farina la pot fer el mateix elaborador.
- També es pot fer una distribució i comercialització conjunta amb altres productors / elaboradors, complementant d'aquesta manera l'oferta de producte.

**3. VENDA ONLINE.** Possibilita fer arribar el producte a qualsevol indret geogràfic. En aquest cas, el producte es pot fer arribar a través de servei de missatgeria.

**4. TRANSPORT.** En tractar-se d'un producte sec, no es requereix de transport específic. La farina és un producte que es conserva bé si es mantenen les condicions d'emmagatzematge adequades (lloc fresc i sec). No obstant, per no generar gran quantitat d'estocs als mercats i evitar que el producte es faci malament per possibles males condicions d'emmagatzematge a la botiga o l'obrador, és preferible anar subministrant producte amb més freqüència i a mesura que es va utilitzant / venent.

