EMBOTITS

> MERCATS TURÍSTICS INTERESSATS

Els mercats turístics amb més interès per incorporar els embotits són:

- **Restaurants de nivell mig-alt i amb capacitat mitjana:** per a aquests establiments, la incorporació del producte té cert interès si es tracta de producte de qualitat.
- **Hostals:** els embotits són un producte d'interès per a aquests establiments sobretot en els esmorzars, i pren major interès si es treballa amb productes del mateix municipi o de l'àmbit geogràfic proper.
- **Botigues especialitzades** (tipus gourmet o productes artesans): per a aquest tipus de mercats, els embotits de qualitat poden ser un producte a oferir.

> RECOMANACIONS A NIVELL D'ELABORACIÓ

A nivell d'elaboració dels embotits, es fan les següents recomanacions:

1. MATÈRIES PRIMERES DE PROXIMITAT. Utilitzar matèries primeres de proximitat, ja sigui a partir de carns de ramat propi o bé d'explotacions ramaderes de proximitat i familiars, confereix al producte un major valor afegit, i de cara al consumidor, en permet conèixer la traçabilitat i establir un clima de confiança basat en el coneixement de l'origen de la carn.

- Grup Agnès-Arbat. Carnisseria-xarcuteria amb carns i elaborats de porc i vedella de ramats propis.
  http://gruparbat.cat/index.html

2. PROCESSOS D'ELABORACIÓ ARTESANALS I RECEPTES TRADICIONALS. L'elaboració d'embotits basats en receptes tradicionals, transmeses de generació en generació, que donen lloc a embotits típics d'un territori, així com l'elaboració artesanal dels productes, sense afegir-hi additius ni conservants, permet obtenir productes de gamma extra i alta qualitat, que són valorats pels mercats més exigents que busquen aquests tipus de productes.

3. INNOVACIÓ EN L'ELABORACIÓ A PARTIR DE LA TRADICIÓ PER DONAR RESPOSTA A NOVES DEMANDES DELS MERCATS.

- Elaboració d'embotits sense cap additiu artificial ni cap al·lèrgen. Permet arribar a demandes cada vegada més creixents dels mercats que busquen productes 100% naturals, sense additius ni conservants, i dels qui busquin productes aptes per a persones amb intoleràncies alimentàries.
  > Exentis Zero de **CAN DURAN**.
  http://canduran.com/ca/1620-2/
  > **EMBOTITS DE CAL ROVIRA – TANCANT CERCLES**.
  http://calrovira.cat/xorico-3/
- Elaboració d'embotits ecològics. Les matèries primeres que s'utilitzen provenen de ramats que han estat criats en sistema de producció ecològica. Aquest tipus de productes dóna resposta a una demanda creixent per part dels mercats interessats en els productes ecològics.
  > Embotits ecològics **LA GLEVA**.
  http://www.lagleva.com/ca/products
- Embotits baixos en sal i sense sal. Permet elaborar productes aptes per a persones que no poden consumir sal o bé que cuiden la seva alimentació i no volen renunciar als embotits.

> **EMBOTITS CASADEMONT** baixos en sal, línia Cuida't.
http://www.casademont.com/productos/2 i sense sal.
http://www.innovacc.cat/es/serveis-i-activitats-3/retalls-de-premsa/198-casademont-sense-sal

- Elaboració d'embotits amb carns diferents a les tradicionals del porc. Permet aconseguir productes diferents, que aporten singularitat i diferenciació a l'establiment.
  > Llonganissa i fuet de carn de conill de **CONILL COM CAL**.
  http://www.conillcomcal.com/productes.php
- Elaboració d'embotits amb combinacions amb altres productes.
  > Botifarra dolça i fuet dolç amb ratafia. Combinació d'un embotit molt típic de la zona de Girona amb un altre producte molt tradicional, la ratafia.
  > Diferents embotits elaborats amb ingredients innovadors. **MAS GOURMETS**:
  http://www.masgourmets.com/cat/masgourmets-productos-innovacion.php
- Elaboració d'embotits per a nous usos: els snacks. Permet oferir embotits amb formats més petits, que poden solucionar una demanda dels mercats per oferir aquests productes en format d'aperitiu o Snack.
  > Snacks de **CASA PONSA**.
  http://www.casaponsa.com/familia/snacks-sticks-delicatessen/
- Elaboració d'embotits amb aliments funcionals. S'orienten a mercats preocupats per la salut i pels quals els embotits no tenen bona fama.
  > Xoriç enriquit amb Omega 3.
  http://premiosmuyinnovacion.muyinteresante.es/tag/chorizo-enriquecido-en-omega-3
- Elaboració d'embotits amb certificació halal. Productes elaborats càrnics amb la garantia que és apte per als musulmans.
  > **EMBOTITS CAN CAULA.**
  http://embutidoscaula.com/certificats

4. FORMATS ADAPTATS A LES NECESSITATS DELS MERCATS. És recomanable elaborar embotits amb diferents formats per adequar-se a les diferents necessitats que puguin tenir els mercats. Així, per al sector de la restauració es poden fer formats d'embotits curats per llescar de mida més gran que l'habitual per al consum en xarcuteria. També es poden fer formats més petits, per a pica-pica. L'empresa elaboradora també pot satisfer les diferents necessitats dels mercats fent un servei a mida.

- Embotit de gran format de **CASA PONSA**.
  http://www.casaponsa.com/producte/salami-tunel-per-llescar/
- Embotits a mida de **CAULA**.
  http://embutidoscaula.com/el-sastre

5. ENVASATS ADAPTATS ALS DIFERENTS MERCATS. Per adreçar-se als mercats de les botigues gourmet, és aconsellable que els embotits es presentin llescats i envasats al buit o en atmosfera protectora. També es poden presentar sencers i envasats en atmosfera protectora i si es vol, dins de capsa de cartró. Per als mercats com la restauració, l'envasat al buit o en atmosfera protectora també és una solució, sobretot per als embotits frescos o cuits, ja que permet allargar-ne la seva conservació. Així mateix, el producte envasat facilita la seva distribució.

- Embotits de **CAN DURAN** envasats i llescats.
  http://canduran.com/ca/tradicional/

> RECOMANACIONS A NIVELL DE PROMOCIÓ

Es poden fer les següents recomanacions per tal de fer una bona promoció dels embotits:

1. ETIQUETATGE COMPLET I QUE POSI EN VALOR ELS TRETS DIFERENCIALS DEL PRODUCTE. Veure apartat 4 (Solucions genèriques).

2. *PACKAGING.* El *packaging* té especialment sentit per a la incorporació del producte en els establiments que tenen punt de venda, com ara les botigues gourmet. En aquest cas, el *packaging* pren importància ja que esdevé un element de diferenciació que denota qualitat del producte.

- Embotits de **CAN DURAN** envasats i en capsa.
  http://canduran.com/ca/tradicional/
- Embotits *gourmet* de **CARDEÑA**.
  http://www.morcilladeburgos.com/

3. DISPOSAR D'UNA PÀGINA WEB DE L'EMPRESA, amb informació relativa als productes i als d'elaboració d'aquests, propietats nutricionals, receptes de cuina, agenda d'activitats, etc.

4. FER ÚS DE LES XARXES SOCIALS per estar contínuament en contacte amb els clients i donar informació sobre les darreres novetats.

5. DISPOSAR D'UN CATÀLEG DE PRODUCTES amb un tarifari actualitzat.

6. FER ÚS DE TÈCNIQUES COMUNICATIVES BASADES EN EL RELAT DEL PRODUCTOR I DEL PRODUCTE, que es pot utilitzar en diferents formats i extensions en funció del suport i mitjà on s'utilitzi: pàgina web, catàleg, etiqueta, targetes de presentació, material per a fires.

- Referència: Guía "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

7. FER PROMOCIONS ENFOCADES A CAPTAR NOUS CLIENTS I FIDELITZAR ELS ACTUALS:

- Oferir mostres de producte a botigues o bé promocions (2x1, descompte en la segona unitat, etc.). per tal que siguin els clients de les botigues els qui demanin el producte un cop l'han tastat.
- Promocions per a èpoques de l'any especials i concretes, com per exemple, durant les festes de Nadal
  - > Participació en campanyes del comerç local.
  - > Lots de Nadal:
    http://www.embotitseugeni.com/lots-de-nadal/

> RECOMANACIONS A NIVELL DE DISTRIBUCIÓ / COMERCIALITZACIÓ

Les recomanacions que es poden suggerir a nivell de comercialització i distribució són les següents:

1. PRIORITZAR ELS CIRCUITS CURTS DE COMERCIALITZACIÓ. 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 una relació més propera amb els mercats i amb els consumidors del producte i un millor acostament amb l'elaborador.

2. ESCOLLIR L'ESTRATÈGIA DE DISTRIBUCIÓ MÉS ADEQUADA EN FUNCIÓ DE CADA CAS. Caldrà valorar l'opció que permeti donar la millor resposta als mercats.

- Fer una distribució la mateixa empresa elaboradora. Es recomana establir rutes de distribució per tal d'optimitzar els costos i el temps.
- Fer una distribució a través d'empreses de distribució externes. Es recomana seleccionar aquelles empreses que coneixen la qualitat diferencial del producte i la saben transmetre adequadament als diferents mercats. Existeixen diferents tipologies de distribuïdor: multiproducte, especialitzat en producte gourmet, de producte artesanal, de producte ecològic, etc. Alhora, cada cop més estan proliferant empreses distribuïdores o bé altres iniciatives de distribució que tracten amb més cura els valors diferencials del producte local, i que així ho transmeten als seus clients o potencials clients. A continuació es llisten algunes empreses i/o exemples de referència que els elaboradors d'embotits poden tenir en compte:
  - **GOURMET LA SELVA.** Empresa que distribueix vins però que també distribueix altres productes gourmet. http://www.gourmetlaselva.com
  - **NIVAIRA.** Empresa de distribució de productes del Pirineu, entre els quals, els embotits. http://www.nivaira.com/

3.VENDA ONLINE, a través d'una plataforma digital. D'aquesta manera, el producte pot arribar a qualsevol zona geogràfica.

4. PARTICIPAR D'UNA CENTRAL DE COMPRES. La central de compres centralitza en un únic punt els diferents productes i després els reparteix als diferents mercats.

- **ECOCENTRAL.** Central de compres que subministra producte local i ecològic a empreses gestores de menjadors escolars. http://ecocentral.cat/

5. TRANSPORT I ENTREGA DEL PRODUCTE. Els embotits crus i cuits requereixen de refrigeració durant el seu transport; en el cas dels curats, no és necessari. El producte es pot transportar sense envasar o bé envasat, tot i que es recomana que es transporti envasat per garantir la seguretat alimentària, i és preferible posar-lo en capses de cartró per facilitar-ne l'entrega. En el cas dels embotits curats, el temps de conservació és llarg, però en el cas dels embotits crus i cuits, el temps de conservació és menor i serà necessari distribuir menys quantitat i repartir amb més freqüència, per tal de satisfer les necessitats dels mercats.