LLET I PRODUCTES LÀCTICS

> MERCATS TURÍSTICS INTERESSATS

Aquesta categoria inclou els següents productes: llet fresca, llet crua, iogurts i altres postres làctics (flam, mató, recuit, etc) i formatges. Els establiments turístics que han mostrat un major interès en incorporar aquests tipus de productes són:

- **Hotels i restaurants** que es volen diferenciar mitjançant la incorporació de producte local i de qualitat.
- **Cases de turisme rural** que ofereixen manutenció.
- **Petites botigues,** que consideren que aquests productes presenten un valor afegit que el seu client valora.

> RECOMANACIONS A NIVELL DE PRODUCCIÓ

Tenint en compte que els establiments que adquireixen formatges i làctics locals ho fan **per la seva qualitat**, és molt important ser constant en la incorporació de millores i innovacions en el producte. A continuació es citen algunes idees enfocades a oferir un producte innovador i amb el màxim de valor afegit, tant pel que fa les matèries primeres, el procés de transformació com les possibles aplicacions innovadores del producte.

1.TRANSFORMAR LA LLET EN FORMATGES PER A CONFERIR-LI UN MAJOR VALOR AFEGIT i no perdre d'aquesta manera la marca del producte, que sí que es perd en vendre la llet a grans empreses lleteres.

2. EN EL PROCÉS D'ELABORACIÓ DE LÀCTICS I FORMATGES, es poden seguir les següents bones pràctiques per tal d'obtenir un producte amb el màxim valor afegit:

- **Origen de les matèria primera, la llet.** És recomanable que provingui de ramats catalans catalans o bé sigui de la pròpia explotació. D'aquesta manera, es coneix la traçabilitat del producte i es tanca el cercle.
- **Elaboració de formatges a partir de llet crua.** L'elaboració de formatges a partir de llet crua confereix més valor afegit al producte. Si a més a més, la llet és de ramats catalans o bé de la pròpia explotació, i amb certificació ecològica, aquest valor afegit encara s'incrementa.
- **Analitzar la viabilitat de fer una línia de productes làctics sense lactosa,** adreçats a persones allèrgiques i intolerants.
  > Associació d'Intolerants a la Lactosa d'Espanya. ADILAC. http://www.lactosa.org. Inclou buscador de productes lliures de lactosa per categories.

Algunes marques catalanes que fan làctics sense lactosa:

> **LA FAGEDA.** http://www.fageda.com/

> **GRANJA ARMENGOL.** http://www.granjaarmengol.com/

- A banda de la llet, **incorporar el màxim de matèries primeres d'origen local en l'elaboració del producte.** En el cas dels làctics que continguin productes com melmelades, petits fruits secs o cereals, trossos de fruita; herbes aromàtiques, intentar que aquests siguin d'origen local.

> Iogurts la Reula, de Ribera d'Urgellet, utilitza melmelades artesanals de **CAL CASALS D'OSSERA.**
http://www.lavanguardia.com/local/pirineos/20131002/54390325704/la-reula-el-iogurt-artesa-com-a-complement-a-la-ramaderia.html

3. DESENVOLUPAMENT DE NOUS PRODUCTES INNOVADORS. El mercat demana innovació constant i nous productes per noves aplicacions, i la llet és una matèria primera amb moltes potencialitats. S'apunten a continuació algunes idees de nous productes:

- **"Salses de iogurt artesà amb maridatge de productes", producte basat en el iogurt artesà amb múltiples aplicacions.** El producte està destinat a ser combinat amb altres ingredients per complementar o enriquir una elaboració. Alguns exemples:
  > **Salsa com a complement** d'elaboracions fredes o calentes
  > **Salsa per a marinar productes** (carns i peixos) abans de coure
  > **Salsa per a elaborar postres**

Més informació a la fitxa "Salses de iogurt artesà amb maridatge de productes", del document Fitxes d'innovació productiva per a les empreses i ens locals de la Xarxa de Productes de la Terra.
http://www.diba.cat/c/document_library/get_file?uuid=1cca9453-3bb6-4567-8ba2-d1695655536a&groupId=172547

- **Mantegues per a canal horeca.** Els hotels són grans consumidors de mantega en format monodosi. Alguns exemples d'empreses que han apostat per aquest producte:
  > **MANTEQUILLA LORENZANA.**
  www.mantequeradetineo.com
  > Notícia sobre racions monodosi:
  http://www.infohoreca.com/noticias/20160613/matequilla-lorenzana-pastillas-monodosis-horeca#.V3uWal9OLIV
  > **COMERCIAL MONTSEC.**
  http://www.comercialmontsec.com/

4. FORMATS ADAPTATS A LES DEMANDES DEL MERCAT. Per adaptar-se a les diferents necessitats segons el tipus de mercat, és important contemplar oferir **diferents formats**.

- Gran format per a restauració
- Petit format (individual) per a bufet esmorzar
- Vidre o envàs PET transparent que permet veure'n el contingut per a restauració (postres) i botigues gourmet.

> RECOMANACIONS A NIVELL DE PROMOCIÓ

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

2. DISPOSAR D'UNA PÀGINA WEB DE L'EMPRESA, amb informació relativa als productes i als processos de cultiu / elaboració d'aquests.

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

4. 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.

- Guía "Storytelling y branded content". ADECEC. Associación de Empresas consultoras en relaciones públicas y comunicación. http://www.adecec.com/pdf/la_guia_de_storytelling_y_branded_content_de_adecec.pdf

5. DONAR A CONÈIXER L'EMPRESA I FER PEDAGOGIA SOBRE ELS TRETS DISTINTIUS DEL PRODUCTE, com podria ser la posada en valor de les condicions de benestar animal en que creixen els animals que proveeixen de la llet, la matèria primera per a l'elaboració de tots els productes làctics.

Algunes de les accions que es podrien dur a terme són:

- Jornades de portes obertes i visites guiades a l'explotació. Per tal de donar a conèixer als clients, ja siguin particulars o bé restaurants, menjadors col·lectius, hotels, etc., l'explotació i/o l'obrador d'on provenen els productes que s'ofereixen.
  - > **VISITES A GRANJA MAS BES.** http://masbesdesalitja.blogspot.com.es/
  - > Visites a l'explotació de la **FAGEDA**. http://www.fageda.com/visites/
- Realització d'esdeveniments lúdics i didàctics que enforteixen les relacions entre productor i client. Per exemple, tallers d'elaboració de formatges.
  - > Tallers de formatges a la **FAGEDA**. http://www.fageda.com/centres-educatius-i-agencies/
  - > Programa d'apadrinament de vaques ecològiques de **MAS CLAPEROL**. http://www.masclaperol.com/OLD/main_cat.htm
- Col·laboració amb cuiners amb els quals fer showcookings i degustacions de producte.

> RECOMANACIONS A NIVELL DE COMERCIALITZACIÓ I DISTRIBUCIÓ

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 obtenir ingressos més justos al productor i mantenir una relació més propera amb els mercats i amb els consumidors del producte.

2. ESCOLLIR L'ESTRATÈGIA DE DISTRIBUCIÓ MÉS ADEQUADA EN FUNCIÓ DE CADA CAS. La distribució es pot fer des de la mateixa empresa, essent el mateix productor o bé algun treballador contractat qui reparteix i s'encarrega de les tasques comercials; o bé a través d'una empresa o professional externa, un distribuïdor. Cal tenir en compte els recursos humans i el temps disponibles, així com els costos, i valorar l'opció que surti més rentable.

- Quan la distribució sigui realitzada directament pel productor/a, **cal optimitzar les rutes de distribució del producte**. Cal fer un disseny de rutes que tingui en compte les oportunitats de rendibilitzar-la al màxim; ja sigui perquè els clients consolidats poden adquirir més producte en un futur o bé perquè la mateixa ruta té oportunitats de generar nous clients. També és interessant explorar col·laboracions amb altres productors del mateix municipi o rodalies amb els quals poder establir aliances per compartir rutes de distribució.
- Quan s'externalitza la feina de distribució, **cal cercar les empreses distribuïdores que millor s'adeqüin al producte i que millor posin en valor els seus els trets diferencials**. 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 de melmelades i conserves poden tenir en compte:
  - **CASEUS AFINADORS.** Empresa distribuïdora de formatges i làctics catalans artesans. Només distribueixen productes elaborats per persones que disposen de ramat propi o bé, en el seu defecte, que compren la llet a un ramat ben proper.
    http://www.caseusafinadors.com
  - **GOURMET LA SELVA.** Empresa que distribueix bàsicament vins però que podria tenir interès en distribuir altres productes gourmet.
    http://www.gourmetlaselva.com
  - **SOCIUM.**
    http://socium.cat/es/
  - **PRODUCTES LOCALS.**
    http://www.producteslocals.cat/

3.TRANSPORT DEL PRODUCTE. Cal que sigui en refrigerat i que la periodicitat de distribució s'adeqüi a la durabilitat del producte.

Granja Mas Bes
Tradició Lletera
20-7
www.masbes.com
www.masbes.com