



LLEGUMS

## > MERCATS TURÍSTICS INTERESSATS

Els mercats turístics que poden estar més interessats en aquest tipus de producte són:

- **Botigues de comestibles:** els llegums són un aliment bàsic, que tota botiga de queviures ha de tenir.
- **Carnisseries i verduleries tradicionals** que a més tenen servei de supermercat o bé secció de productes gourmet, conserves, etc.
- **Botigues especialitzades:** tipus gourmet, productes artesans, dietètiques, etc. Poden valorar oferir

llegums de qualitat i amb distintius o mencions agroalimentàries.

- **Agrobotigues:** punt de venda de productes directes de pagès.
- **Restauració col·lectiva:** menjadors escolars, residències, etc. Els llegums són un dels aliments bàsics que conformen els menús dins una dieta equilibrada.
- **Restaurants de nivell mig-alt:** que busquen i valoren la qualitat dels llegums d'alt valor afegit (per exemple, els reconeguts amb distintius o bé les varietats autòctones).

## > RECOMANACIONS A NIVELL DE PRODUCCIÓ

En el cas de la producció de llegums, les recomanacions són les següents:

**1. A NIVELL AGRONÒMIC.** Incorporar el **cultiu de llegums dins un sistema de rotació de cultius**, per exemple, en una rotació amb cultius de cereals extensius o d'horta. El conreu de llegums aporta importants beneficis al sòl, ja que contribueix sobretot a la fixació de nitrogen. La millora dels nutrients del sòl revertirà en un millor rendiment dels cultius que s'hi facin, i es podrà garantir la producció necessària per abastir els mercats.

**2. VARIETATS AUTÒCTONES I TRADICIONALS.** Recuperar **varietats de llegums autòctones o tradicionals** permet diversificar l'oferta de llegums i pot ser un element diferenciador per als mercats. Per exemple, la mongeta o fesol del ganxet, el fesol de Santa Pau, la mongeta del carai, la del genoll de crist, el cigró menut, la llentia pardiña, són alguns tipus de llegums, entre moltes d'altres varietats de llegums.

- Xarxa Catalana de Graners. Inclou

els diferents bancs de llavors del territori català: Ecollavors (la Garrotxa); Triticatum (la Garrotxa); l'Almàixera (Tarragona); Banc de llavors orientals (Vallès Oriental); Esporus – associació l'Era (Bages); les Refardes (Bages); Banc de llavors Pirineus de Lleida (Alta Ribagorça); Arboreco (Baix Empordà); la Caseta (Alt Penedès); Banc de llavors de Collserola (Barcelona); la Panotxa.

<https://graners.wordpress.com/>

**3. INNOVACIÓ PRODUCTIVA.** És important incorporar elements d'innovació productiva en el cas que s'utilitzin varietats autòctones de llegums, i aliar-se amb entitats i centres de recerca que treballen per a la conservació i millora de les varietats autòctones per tal que siguin productives sense perdre els seus atributs nutricionals i gastro-nòmics.

- Mongeta del ganxet i Fundació Miquel Agustí.

<http://fundaciomiquelagusti.com/category/agrobiodiversitat-catalana/mongeta/>

- Fitxes d'innovació productiva per a les empreses i ens locals de la Xarxa Productes de la Terra.

<http://www.diba.cat/documents/36150622/39162805/1989-15119-2013+Fitxes+d%2527innovaci%C3%B3%20productiva+per+a+les+empreses+i+ens+locals+E-LLIBRE.pdf/4cafba8a-0028-46f1-b947-f7085dbc582e>

#### 4. DIFERENCIAR EL PRODUCTE AMB DISTINTIUS DE QUALITAT AGROALIMENTÀRIA.

Optar als **distintius de qualitat agroalimentària** (Denominacions d'Origen, Indicacions Geogràfiques Protegides, entre d'altres) en el cas que el cultiu es trobi dins la zona geogràfica reconeguda pel distintiu aporta un valor afegit al producte que és ben valorat pels mercats que busquin productes de qualitat i amb el prestigi d'un distintiu de qualitat agroalimentària. En el cas concret de la comarca de la Selva, els municipis de Blanes, Fogars de la Selva, Maçanet de la Selva i Hostalric es troben dins la zona geogràfica emparada per la DOP Mongeta del Ganxet.

- Distintius d'origen i qualitat agroalimentària reconeguts.

<http://agricultura.gencat.cat/ca/ambits/alimentacio/distintius-origen-qualitat-agroalimentaria/>

#### 5. CERTIFICACIÓ ECOLÒGICA DE LA PRODUCCIÓ.

L'ús de **tècniques de producció ecològica** i la seva certificació per mitjà de l'organisme competent aporten un valor afegit als llegums, que alhora, també satisfà la demanda dels mercats dels productes ecològics.

- Certificació de la producció ecològica.

<http://www.ccpae.org/>

- Manual d'emprenedoria ecològica.

[http://pae.gencat.cat/web/.content/al\\_alimentacio/al01\\_pae/05\\_publicacions\\_material\\_referencia/arxius/2013\\_manualemprenedoriaeco.pdf](http://pae.gencat.cat/web/.content/al_alimentacio/al01_pae/05_publicacions_material_referencia/arxius/2013_manualemprenedoriaeco.pdf)

**6. PLANIFICAR CULTIUS AMB ELS MERCATS.** Establir acords amb alguns tipus de mercats concrets, com per exemple, la restauració, permet al productor tenir garantida la venda del producte, i al restaurant, tenir garantit el subministrament del producte que a ell li interessa.

#### 7. TREBALLAR EN XARXA AMB ALTRES PRODUCTORS.

Associar-se amb altres productors de llegums i treballar en xarxa permet incrementar la quantitat de producte, complementar diversitat d'oferta de productes i garantir el subministrament de les quantitats que requereixin els mercats.

#### 8. FER UN PRODUCTE ELABORAT I INCORPORAR ELEMENTS INNOVADORS QUE APORTIN DIFERENCIACIÓ I ALHORA SIGUIN SOLUCIONS PER ALS MERCATS.

La **transformació dels llegums** en un producte elaborat facilita sens dubte la seva entrada als mercats, atès que permet oferir un producte ja llest per al seu ús i consum. A més, si incorpora elements innovadors i s'orienta a mercats específics, el producte elaborat té molt més interès per a aquests mercats.

- Conserves de llegums cuits. Els llegums cuits en conserva sens dubte són una solució per als mercats, atès que no és necessari coure el producte sinó que ja està llest per a ser utilitzat.

> **COOPERATIVA AGRÀRIA DEL VALLÈS.** Elaboració de conserves de mongetes del ganxet i de cigró menut cuits, tant en producció convencional com ecològica. En envasos de dos formats: 360 gr i 590 gr. A més, la cooperativa ofereix al servei a tothom qui ho vulgui de seleccionar, netejar i fer la conserva del llegum.

<http://www.agrariavalles.coop/>

> Fitxes d'innovació productiva. Xarxa de Productes de la Terra. Diputació de Barcelona.

[http://www.diba.cat/c/document\\_library/get\\_file?uuid=1cca9453-3bb6-4567-8ba2-d1695655536a&groupId=172547](http://www.diba.cat/c/document_library/get_file?uuid=1cca9453-3bb6-4567-8ba2-d1695655536a&groupId=172547)

- Plats de 4a i 5a gamma amb llegums. És interessant la reinvençió dels plats tradicionals a base de llegums per aconseguir receptes actuals més saludables i amb menys aportació de greixos. Per exemple, els empedrats, amanides fredes de llegums, sípia amb pèsols, o hummus, en són uns exemples.

> **HUERCASA.** Elaboració de plats de 5a gamma a partir de llegums.

<http://www.huercasa.com/lenteja-cocida/>

- Productes elaborats amb llegums com a matèria primera, com són les hamburgueses o altres productes vegetals, i s'orienta a un mercat vegà o vegetarià i amb interès per la seva salut.

> Hamburgueses vegetals de **VEGETALIA.**

<http://www.vegetalia.com/productes/producte/385/vegeburger-de-soja-amb-llenties-bio>

- Farina de llegum (llenties i cigrons). Com a alternativa a la farina obtinguda a partir dels cereals, la farina de llegum no conté gluten i per tant, és apta per a celíacs. Alhora, és una farina molt rica en fibra. La farina de llegum no és panificable per sí sola, ja que no té prou proteïna, i cal barrejar-la amb altres tipus de farina (en el cas de productes sense gluten, cal utilitzar farines

especials per a celíacs). Però per exemple, pot ser utilitzada per arrebossar i enfarinar, en substitució del pa ratllat, o per espessir o lligar salses.

- > Farina de cigró ecològica de **PEP MESTRE**.  
<http://pepmestre.com/preus-i-com-comprar/>

**9. ENVASAT.** L'ensacat dels llegums en cru pot ser en bossa de paper, en caps de cartró, amb roba de sac, etc. Els llegums secs, en tractar-se de productes no peribles, no requereixen de cap envasat específic. Els llegums cuits es poden envasar en envàs de vidre o bé en llauna.

- **FESOLS DE SANTA PAU.**

<http://gastronomic.cat/frutas-y-verduras/435-fesols-santa-pau-1kg-saquet.html>

**10. FORMATS.** Es pot optar per **diferents formats** en funció del segment de mercat. Per als mercats com les botigues que tenen una clientela amb perfil familiar, cal pensar en formats petits: 250 gr, 500gr o 1 kg. Per a mercats com la restauració, es recomana optar per formats més grans (entre 1 kg i 5 kg). Per a llegums cuits, els formats poden ser diferents en funció de si són per a consum familiar o per gran consum (restauració).

- Llegums en diferents formats de **PEP MESTRE**.  
<http://pepmestre.com/preus-i-com-comprar>

## > RECOMANACIONS A NIVELL DE PROMOCIÓ

Les recomanacions que es poden fer per promocionar els llegums són:

**1. ÉS NECESSARI TENIR UN PRODUCTE AMB MARCA PRÒPIA.** Aquest és el primer element a tenir en compte per tal de poder promocionar el producte. Cal dotar de valors la marca i comunicar aquests valors en tots els canals de promoció que s'utilitzin.

**2. 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).

**3. PACKAGING.** L'ensacat dels llegums, ja siguin en sec o cuits, amb un *packaging* funcional però alhora tractiu confereix major valor afegit al producte i influeix en la seva entrada als mercats, en especial, les botigues de comestibles.

- **FESOLS DE SANTA PAU**

<http://gastronomic.cat/frutas-y-verduras/435-fesols-santa-pau-1kg-saquet.html>

**4. TENIR UNA PÀGINA WEB** on es doni a conèixer l'empresa, el procés productiu dels llegums, la ubicació de l'exploració i els productes que se n'obtenen així com els formats de presentació és una eina de promoció bàsica.

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

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

**7. 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: Guia "Storytelling y branded content". ADECEC. Asociación de Empresas consultoras en relaciones públicas y comunicación. Descarregable a:



[http://www.adecec.com/pdf/la\\_guiia\\_de\\_storytelling\\_y\\_branded\\_content\\_de\\_adecec.pdf](http://www.adecec.com/pdf/la_guiia_de_storytelling_y_branded_content_de_adecec.pdf)

**8. 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:

- Organitzar visites guiades adreçades als mercats per donar-los a conèixer l'explotació és una tècnica de promoció que afavoreix l'enfortiment de les relacions entre proveïdor i client.
- Elaborar un receptari amb els llegums com a ingredient principal dóna idees als mercats per a incorporar el producte als seus plats.
- Potenciar el missatge basat en aspectes de salut, com ara esmentar els beneficis nutricionals dels llegums i que aquests formen part de la dieta mediterrània i són la base de la piràmide alimentària, i el seu consum recomanat és de dos cops/setmana. A més, en les dietes vegetarianes, el consum de llegums s'incrementa. Alhora aquesta promoció va enfocada a millorar la percepció que la societat té envers els llegums.

## > RECOMANACIONS A NIVELL DE DISTRIBUCIÓ / COMERCIALIZACIÓ

Per a la comercialització i distribució dels llegums, en sec o bé elaborats, es fan les següents recomanacions:

**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 amb els mercats basada en el coneixement i la confiança, i un major apropament entre el productor i el consumidor. Alhora també permeten obtenir ingressos més justos per al productor.

**2. FER UNA COMERCIALIZACIÓ CONJUNTA AMB ALTRES PRODUCTORS, SEMPRE QUE ES CONSIDERI QUE APORTA UN VALOR AFEGIT.** La comercialització conjunta amb altres productors de llegums permet ajuntar les diferents produccions per tal d'aconseguir més quantitat de producte per abastir la demanda dels mercats i de cara al productor, optimitzar costos, ja sigui en el procés d'elaboració (en el cas que es facin productes elaborats) o bé en la distribució i comercialització del producte.

- Associació de cultivadors de fesol de Santa Pau.

### **3. ESCOLLIR L'ESTRATÈGIA DE DISTRIBUCIÓ MÉS ADEQUADA EN FUNCIÓ DE CADA CAS.**

- Es pot optar per distribuir i vendre un mateix el producte als diferents mercats turístics. Cal organitzar les rutes per tal d'optimitzar els costos en la distribució
- Es pot optar per vendre la producció a un distribuïdor que reparteixi als diferents mercats.
- Es pot optar per fer una comercialització conjunta amb altres productors de llegums o bé d'altres productes d'horta, diversificant d'aquesta manera la varietat de productes que s'ofereix als mercats, alhora que també s'optimitzen els costos de la distribució.

**4. TRANSPORT I ENTREGA DEL PRODUCTE.** Els llegums en sec i en conserva no requereixen de condicions específiques per al seu transport. S'aconsella que s'empaquetin en capsas de cartró per facilitar-ne el seu transport.