



# Diagnosi de la cadena de valor de l'oli i de les seves ***potencialitats de creació de negoci*** a la comarca de les Garrigues i el Segrià Sec.

Juny 2018

Redacció:



Cofinançat per:



Organitza:



**SOC** / Servei d'Ocupació de Catalunya

Generalitat de Catalunya  
Departament d'Empresa i Ocupació



"Aquest projecte està subvencionat pel Servei Públic d'Ocupació de Catalunya en el marc del Programa de projectes innovadors i experimentals"

Abans de començar...

ENS PRESENTEM





iniciatives que arrelen

[www.raiels.cat](http://www.raiels.cat)

**Raiels** neix amb la vocació de treballar pel territori i les persones que hi viuen, duent a terme projectes per a posar en valor allò que cada territori té, l'identifica i el fa únic. Som un equip de tres professionals amb àmplia experiència en el camp del desenvolupament local.

TURISME I  
PATRIMONI

MEDI AMBIENT I  
GESTIÓ SOSTENIBLE

PROMOCIÓ  
ECONÒMICA I SOCIAL

PRODUCTE LOCAL I  
ARTESANIA

» RAIELS és una variant dialectal de la paraula arrels. Per a nosaltres les arrels d'un territori tenen la mateixa funció que les arrels d'una planta: aferrar-se a la terra per aportar-li estabilitat i facilitar-ne el creixement i l'esplendor



# Diagnosi de la cadena de valor de l'oli i de les

**potencialitats de  
creació de negoci** a

la comarca de les Garrigues i  
el Segrià Sec.

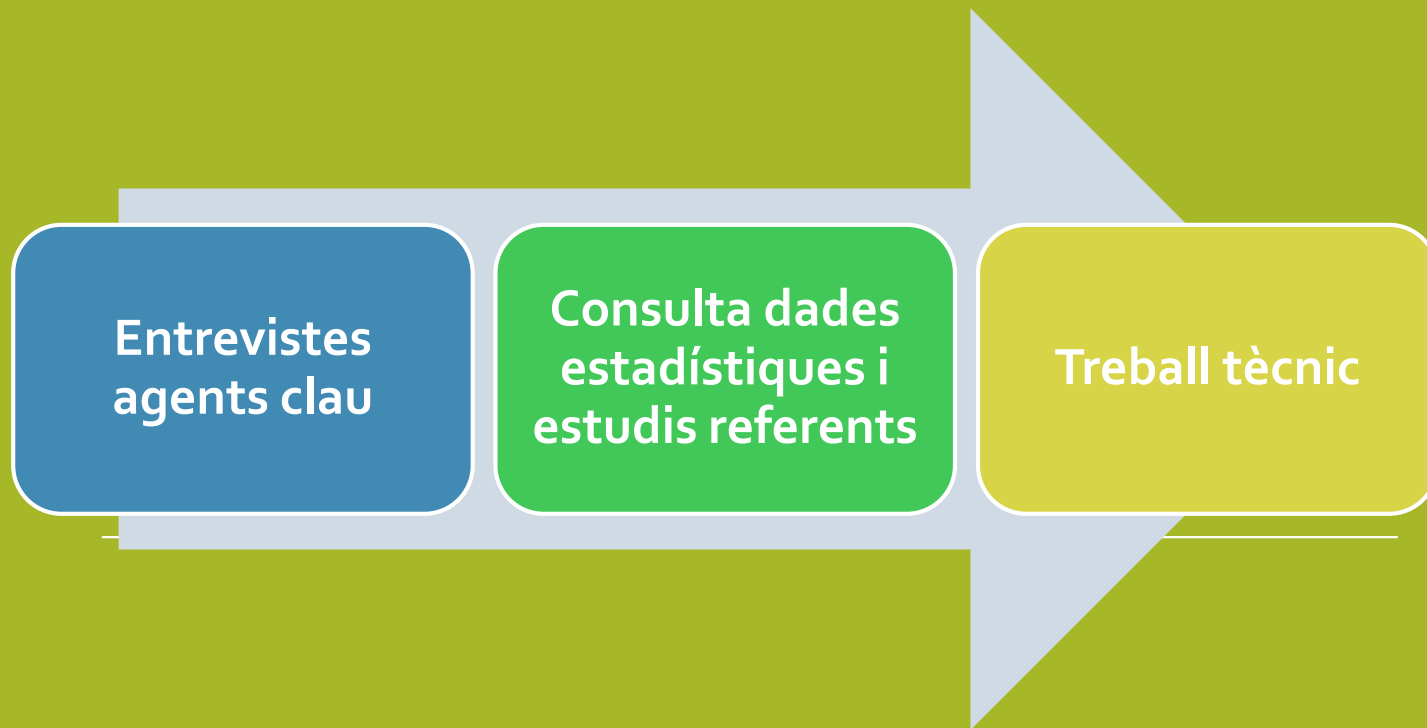
# Objectius

## Diagnosi de la cadena de valor de l'oli

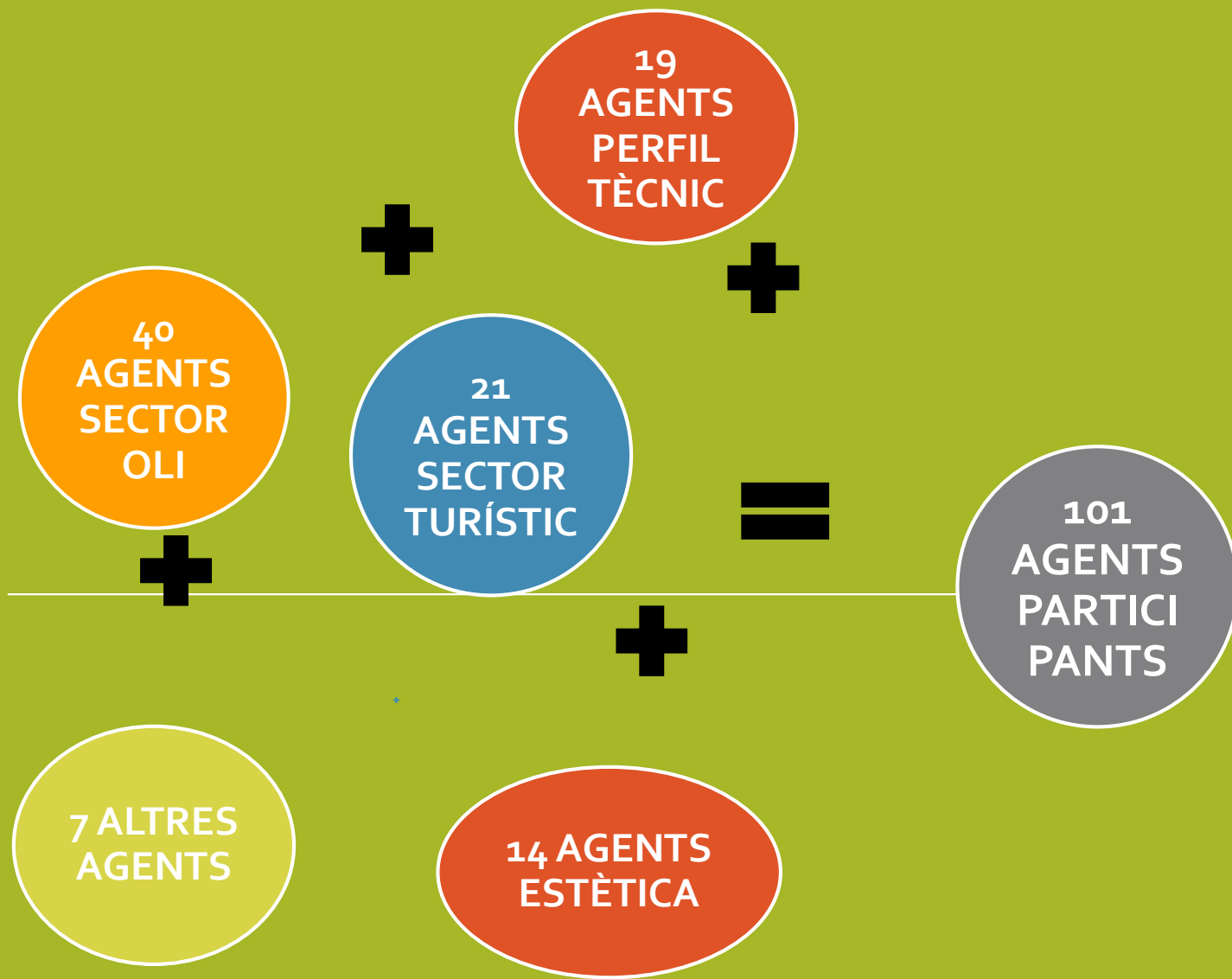
- Identificar les **oportunitats de negoci** existents entorn de la cadena de valor de l'oli des d'un enfocament intersectorial.
- Identificar els **àmbits o binomis** en els quals l'oli pot establir una aliança generadora d'activitat econòmica i de llocs de treball.
- Definir un **full de ruta per cada un dels nivells de la cadena de valor** d'acord amb les oportunitats identificades.

# Metodologia

## Diagnosi de la cadena de valor de l'oli



# AGENTS PARTICIPANTS A LA DIAGNOSI



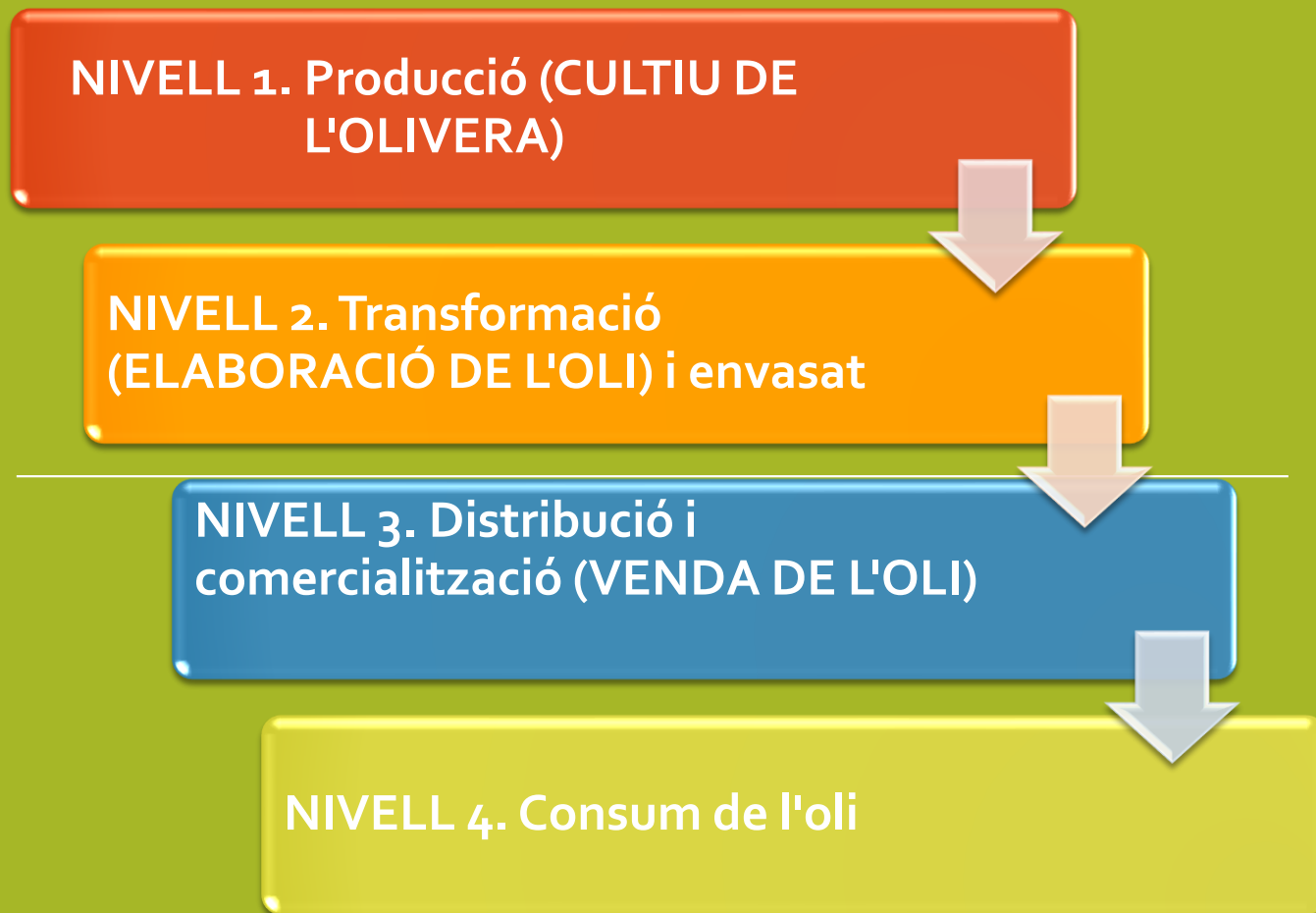
# Anàlisi qualitativa de la cadena de valor de l'oli a les Garrigues i el Segrià Sec

Tot i que l'objectiu primer de la diagnosi s'ha centrat en **identificar les oportunitats de negoci** que es generen arran de la cadena de valor de l'oli d'oliva, també s'ha considerat necessari i adient incloure-hi una **anàlisi qualitativa**, que no tant quantitativa, de l'estat de la qüestió del sector.





# Anàlisi dels nivells de la cadena de valor de l'oli d'oliva (diagnosi, tendències i reptes)

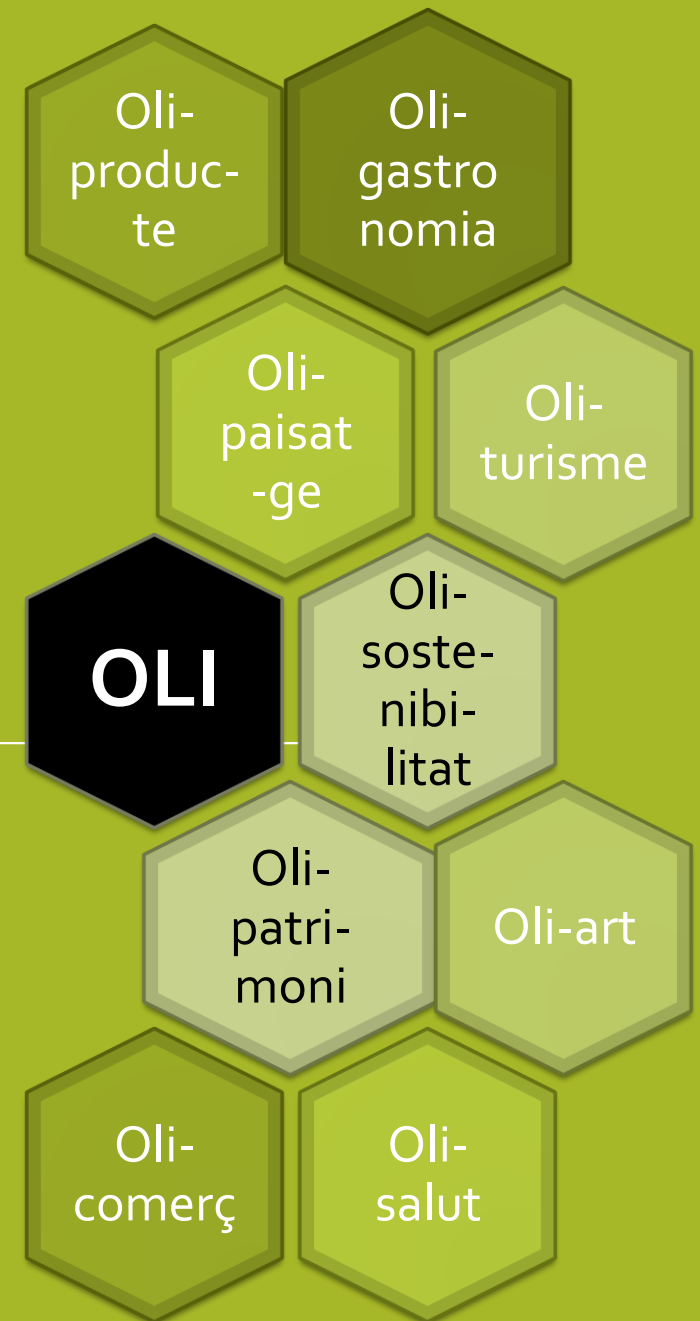


**Identificació d'oportunitats**

# Els binomis de l'oli

En cada un d'aquests nivells de la **CADENA DE VALOR DE L'OLI D'OLIVA** hi ha una sèrie de **binomis** directament vinculats a l'oli que s'interrelacionen entre ells i que incideixen d'una manera o altra en aquests 4 nivells de la cadena de valor.

- **Oli-producte:** agrari i agroalimentari, derivats de l'oli.
- **Oli-gastronomia:** restaurants i espais on es poden fer degustacions, cates, maridatges, etc.
- **Oli-paisatge:** guies de natura, empreses d'activitats ecoturístiques, pagesos, etc.
- **Oli-turisme:** allotjaments, oficines de turisme, agències de viatge.
- **Oli-salut:** centres d'estètica o de salut, allotjaments interessats en oferir serveis d'oleoteràpia.
- **Oli-comerç:** comerços i agrotigues. Estratègies de venda nacional i internacional.
- **Oli-art:** vinculació d'artistes, músics, escultors que puguin aprofundir en creacions o manifestacions artístiques on l'oli en sigui el protagonista.
- **Oli-patrimoni:** museus i espais patrimonials, organitzadors de fires, festes, festivals i altres esdeveniments, etnologia (vocabulari, estris, tècniques agràries tradicionals).
- **Oli-sostenibilitat:** aprofitament integral de l'olivera i dels residus del procés de transformació. Subproductes i economia circular.



## NIVELL 1. Producció (CULTIU DE L'OLIVERA)



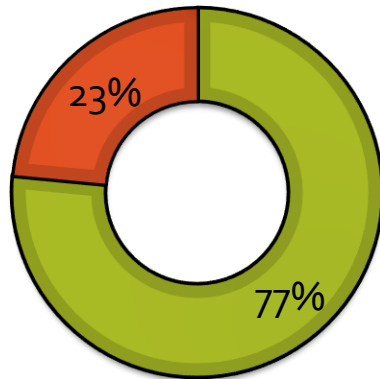
*"Els garriguencs som fills de l'olivera i de creixement lent"*

*"L'oli comença al tros"*

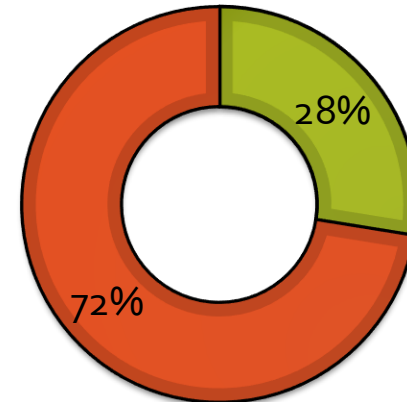
# Cultiu de l'olivera

31.548 ha (any 2016)

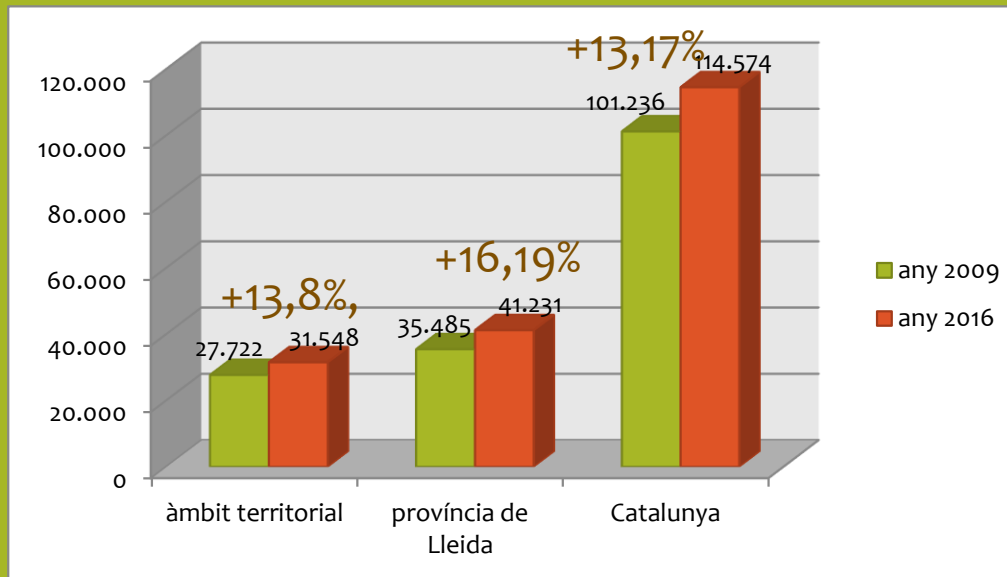
3.837 explotacions



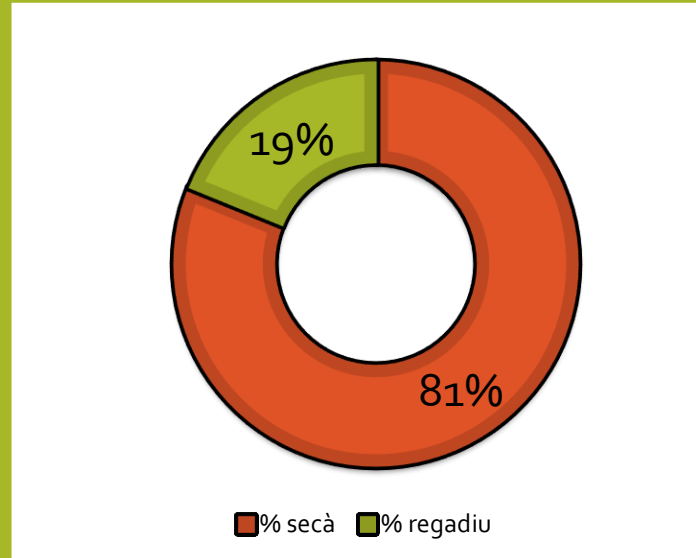
■ àmbit territorial ■ província de Lleida



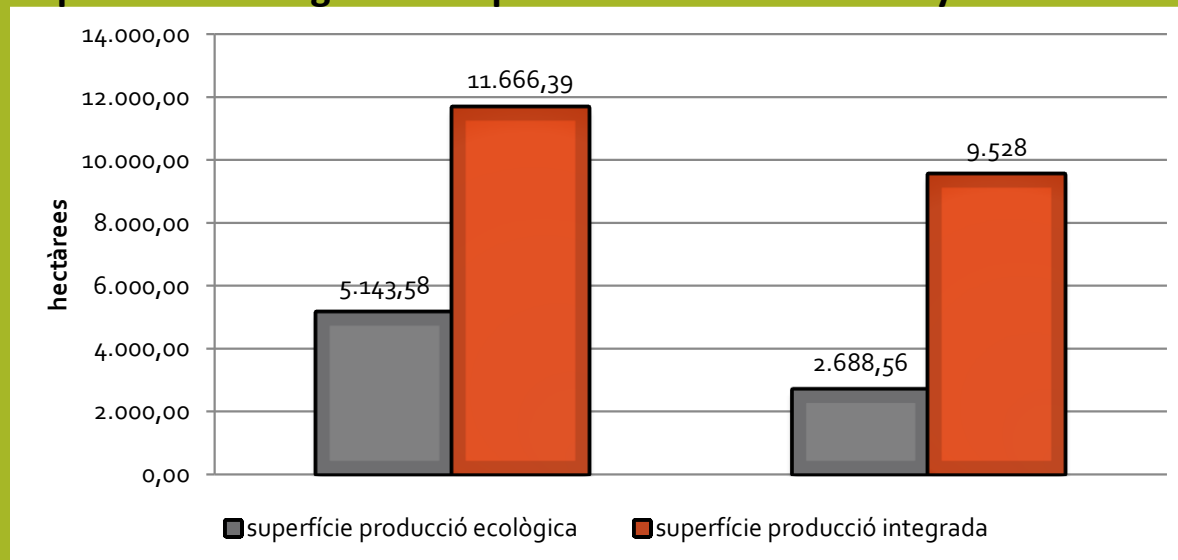
■ àmbit territorial ■ Catalunya



## Superfície agrícola destinada al cultiu d'olivera de l'àmbit territorial en secà i en regadiu. Any 2016



## Superfície agrària de cultiu d'olivera en producció ecològica i en producció integrada a la província de Lleida els anys 2017-16 i 2010



## Dades de producció de la campanya 2016-17 a Catalunya, a la província de Lleida i a l'àmbit territorial

Àmbit territorial	Superfície productiva (ha)	Producció (t)
Catalunya	106.571	154.770 tones olives
Província de Lleida	38.076	46.611 tones olives (30% de la producció Cat)
Àmbit territorial*	29.176	<b>35.425 tones olives</b> <b>(23% de producció Cat i</b> <b>76% de producció de la</b> <b>província de Lleida)</b>

Font: DARP i Agencia de Información y Control Alimentarios (AICA)

\* Nota metodològica: valors de càlcul aproximats per a l'àmbit territorial, en no estar disponibles les dades a nivell municipal, s'ha fet una extrapolació a partir de les dades disponibles a nivell comarcal.

## **Nivell 1. OPORTUNITATS EN RELACIÓ AMB EL CULTIU DE L'OLIVERA**

### **Oportunitats de negoci en relació amb el cultiu**

O1. Modernització de les explotacions mitjançant la reconversió de les explotacions de secà al regadiu de suport i el coneixement de l'ús de l'aigua

O2. Augment de la superfície de cultiu d'olivera sota les directrius de la producció ecològica i/o altres models de gestió ambientalment sostenibles (producció integrada, biodinàmica, etc.)

O3. Control de la maduració de les olives per obtenir olis diferenciats i de major valor afegit

O4. Diversificació de les varietats d'olivera cultivades

### **Oportunitats de negoci en el model empresarial**

O5. Professionalització creixent del sector amb pagesia local, apoderant el sector

O6. L'agricultura social a l'oliverar, oportunitat d'inserció sociolaboral

### **Oportunitats associades al paisatge**

O7. Aposta per la conservació dels oliverars vius

## Modernització de les explotacions mitjançant la reconversió de les explotacions de secà al regadiu de suport i el coneixement de l'ús de l'aigua

- En els casos en que arriba l'aigua al territori, o hi ha previsió que hi arribi, el teixit productiu té l'oportunitat de **modernitzar les explotacions reconvertint-les al regadiu de suport**.
- → millora competitiva de les explotacions de cultiu d'olivera a partir de la productivitat dels conreus.  
→ ha d'afavorir la continuïtat del sector fent rendible una agricultura que genera beneficis per al pagès i que fixa la població al territori
- **gestió eficient del recurs aigua**, per reduir la despesa econòmica i energètica associada al seu consum i utilitzar l'aigua que sigui estrictament necessària(**programació eficient del reg o l'ús d'una agricultura de precisió**)
- Conèixer el comportament del cultiu i la qualitat de les olives que se n'obtenen en condicions de reg de suport, i gestionar l'**estrès hídric** de l'olivera (**reg deficitari**), necessari per obtenir les olives que garanteixin la qualitat desitjada de l'oli.

### Accions a desenvolupar en el marc de l'oportunitat

- Continuar oferint **formació al territori**, com poden ser les jornades del PATT, en la qual s'exposi de manera pràctica i aplicada com el coneixement de la bona gestió de l'aigua permet obtenir una producció determinada que influirà després en la qualitat de l'oolve que busquem.
- Realitzar **visites a finques d'olivera** que s'han reconvertit al regadiu i conèixer de primera mà l'opinió del pagès que s'ha sabut transformar coma experiència exemplificant per als pagesos del territori.



## Augment de la superfície de cultiu d'olivera sota les directrius de la producció ecològica i/o altres models de gestió ambientalment sostenibles (producció integrada, biodinàmica, etc.)

- El **mercat ecològic de productes agraris** es pot considerar com un mercat emergent i amb molt de potencial. A Espanya està en plena expansió, amb un **creixement d'un 14% el 2017** respecte el 2% de creixement del mercat d'alimentació tradicional.
- Davant el creixement del mercat dels productes ecològics, **s'identifica com a una oportunitat incrementar la superfície de cultiu d'olivera en ecològic per incrementar la producció d'oli d'oliva ecològic.**
- permet obtenir uns **productes de més valor afegit** i la **demanda** dels quals segueix una **tendència a l'alça** sota un argument principal de **salut**, però també per altres valors com el **respecte pel medi ambient**.
- En el cas del **cultiu integrat d'olivera**, les tècniques de maneig també es basen en la reducció de l'ús de fitosanitaris, prioritzant el control preventiu, i en un major respecte per l'ecosistema agrari.
- Per últim, la **producció biodinàmica** d'olivera també és una oportunitat per obtenir unes olives que donaran un oli diferenciat i singular.

### Accions a desenvolupar en el marc de l'oportunitat

- Continuar oferint **formació al territori**, com poden ser les jornades del PATT, en la qual s'exposi de manera pràctica i aplicada la transició cap a cultius més sostenibles i es donin a conèixer els requisits i els condicionants del maneig en sistemes de producció integrada, ecològica i biodinàmica.
- Realitzar **visites a cultius** que han fet la conversió i conèixer de primera mà l'opinió del pagès que s'ha sabut transformar com a experiència exemplificant per als pagesos del territori.

## Control de la maduració de les olives per obtenir olis diferenciats i de major valor afegit i per allargar el consum preferent del producte

- el cultiu es va orientant cada vegada més cap a un **cultiu enfocat a obtenir olives que puguin donar lloc a uns olis de major qualitat**, que aportin diferenciació i que puguin gaudir d'un millor posicionament en el mercat.
- El **coneixement de l'estat de maduració de les olives**, i per tant, el moment de recol·lecció, és un dels factors més importants associats a la qualitat de l'ooove.
- Per tant, **saber gestionar la maduració de l'oliva i controlar el moment de la recol·lecció de les olives** és una **oportunitat per obtenir ooves amb diferent composició i perfils sensorials, que permeten satisfer els diferents paladars dels diferents mercats**.
- Un dels principals canvis a nivell de maneig que s'estan practicant i estenent cada vegada més és **l'avançament de la collita** → olis molt més rics en polifenols, i per tant, amb moltes més propietats antioxidants → 1) **oportunitat d'oferir productes beneficiosos per a la salut** → 2) **preserva les seves propietats organolèptiques i s'allarga el seu consum preferent. oportunitat sobretot per les empreses oleícoles que treballen en el mercat internacional.**

### Accions a desenvolupar en el marc de l'oportunitat

- Continuar oferint **formació al territori**, com poden ser les jornades del PATT, en la qual es donin a conèixer bones pràctiques en el maneig de l'olivera i la seva influència en la qualitat de l'oliva, i en conseqüència, dels olis resultants.
- Seguir fent **difusió del clúster de l'oli** entre les empreses agràries del sector per tal que es sumin a l'associació i puguin participar dels projectes de millora de la competitivitat empresarial i també del projecte de millora dels olis per poder fer ús de l'al·legació de salut.



# oliveheart®

PROTEGE EL COLESTEROL LDL  
DEL DAÑO OXIDATIVO

ACEITE DE OLIVA  
VIRGEN EXTRA  
Rico en polifenoles  
naturales



OLIVE HEART® ♥ ACEITE DE OLIVA Y SALUD CARDIOVASCULAR ♥ POLIFENOLES ♥ SALA DE PRENSA ♥ ADQUIRIR OLIVEHEART® ♥ CONTACTO

## CÓMO ADQUIRIR OLIVEHEART®

OliveHeart® está presente en numerosos países, en supermercados y farmacias. Les mantendremos informados puntualmente en nuestra web o en Facebook.

Puede también adquirir OliveHeart® directamente aquí. Le entregamos su pedido de OliveHeart® en el lugar que nos indique en un plazo de 24 horas, desde que tengamos constancia de su abono mediante transferencia bancaria.

El coste del transporte a lugares dentro de la península está incluido en el precio

Para envíos a las islas y a otros países nos pondremos en contacto con vd

Catalogo OliveHeart®



## QUIÉNES SOMOS...

Somos profesionales con más de 30 años de experiencia en el sector.

LEER MÁS ▶



## EL ACEITE DE OLIVA...

Desde 2004 reconocido como beneficioso para la salud cardiovascular...

LEER MÁS ▶



## LOS POLIFENOLES...

Componentes naturales presentes en las plantas...

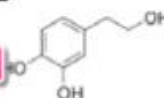
LEER MÁS ▶



## SALA DE PRENSA

Póngase al corriente de las y últimas novedades. PRÓXIMAMENTE

LEER MÁS ▶



OliveHeart está presente en múltiples países en supermercados y farmacias. También puedes adquirirlo aquí directamente.

COMPRAR ▶



- Les varietats locals tenen una **singularitat** que suposa un **valor de mercat potencial**. **Verdiell** pot tenir interès, i de fet ja s'està envasant a la zona. **'Mançanenc'** és més per a taula, però podria servir per a oli.
- Així, la introducció del cultiu de varietats autòctones pot contribuir a obtenir olis diferenciats que **poden aportar matisos diferents a l'oove**, ja sigui com a olis **monovarietals** o com a **cupatges**. En el cas dels cupatges, es pot agafar com a exemple el cas del vi, que ha sabut aprofitar l'oportunitat d'introduir diferents varietats de vinya per elaborar cupatges d'alt nivell, cosa que amb el món de l'oli potser els cupatges fins ara han tendit a ser utilitzats per camuflar determinats atributs negatius d'algunes partides.

#### Accions a desenvolupar en el marc de l'oportunitat

- Continuar oferint formació al territori, com poden ser les jornades del PATT, en la qual es donin a conèixer les característiques agronòmiques de varietats d'olivera autòctones, o també sobre les característiques dels olis que se n'obtenen.
- Realitzar visites a cultius d'altres varietats i conèixer de primera mà l'opinió del pagès que cultiva aquestes varietats i n'obté un oli diferenciats.

21 | gen  
2016

## 1.500 unitats del cupatge Venanci – NOVETAT

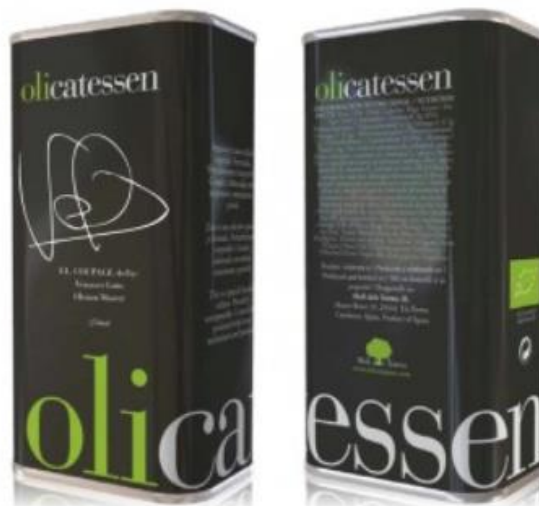


2

Com sabeu, al **Molí dels Torms/Olicatessen**, creiem amb les varietats autòctones i fem un gran esforç per aconseguir retornar-les al nostre territori.

Son varietats que es van “perdre” bàsicament pel seu baix rendiment tot i que tenen un gran valor organolèptic (uns aromes i uns matisos sensorials excel·lents) i l'únic coneixement que queda és el que s'ha traspasat generació rere generació. En Venanci, el nostre Mestre d'almàssera, és la 8a generació, i ha preparat aquest oli.

Després de 9 anys, podem fer un cupatge únicament d'aquestes varietats. I l'anomenem “**Cupatge Venanci**”, doncs ha estat gràcies a ell, que avui puguem tenir aquest oli.



- Les **noves incorporacions al sector agrari** amb **persones joves més formades** i amb una **visió més enfocada al mercat** estan generant un **cert canvi en el model productiu agrari més tradicional**. A l'àmbit territorial, per exemple, en els darrers 3 anys hi ha hagut una mitjana superior a les 37 incorporacions per any.
- Els nous conreus ja són **plantacions modernes, s'incorpora la mecanització de les feines del camp** i en alguns municipis es compta amb el **reg de suport**. D'altra banda, els joves agafen **més terres** com a estratègia d'economia d'escala per poder tenir més superfície de cultiu i tenir un major rendiment de la terra.
- El cultiu de l'olivera presenta l'oportunitat de continuar sent una **agricultura de base local** capitanejat gràcies a la incorporació **de joves del territori amb més visió empresarial** que poden afavorir que la superfície agrària del territori segueixi **en mans dels autòctons**, i alhora, més **formats**, aspecte que **apodera el col·lectiu** i el fa més fort davant les debilitats o les amenaces. Alhora, el **manteniment de la pagesia al territori pot ser una oportunitat per reduir l'arribada de l'agroindústria al territori**, ja sigui de capital local o de fora, i que s'albira que comportaria grans canvis en el model de pagesia actual i en els cultius.
- també és important que integri la **visió professionalitzada i empresarial** del pagès orientada a **produccions enfocades a aconseguir millorar la qualitat i integrar aspectes de sostenibilitat** que no a buscar la quantitat i competir en preu en el mercat global on l'oli juga el paper de commodity.

## PROFESSIONALITZACIÓ CREIXENT DEL SECTOR AMB PAGESIA LOCAL, APODERANT EL SECTOR

### Accions a desenvolupar en el marc de l'oportunitat

- Per afavorir la professionalització del sector agrari, és molt important la **formació**. El territori compta amb centres de formació especialitzats, com l'Escola Agrària de les Borges Blanques o la Universitat de Lleida. També es realitzen cursos i jornades tècniques de transferència tecnològica sobre l'agricultura i també d'específiques entorn el cultiu de l'olivera i l'obtenció d'olis de qualitat.
- També és molt important **reconèixer i dignificar l'ofici de pagès**, i en aquest sentit, tots els sectors i agents del territori han de tenir present el paper que juga la pagesia en aquest territori, reconèixer-la i posar-la en valor.
- És important i crucial per al territori que la terra sigui de i per a la pagesia local, preferentment, per poder mantenir el control sobre el sector i que els beneficis derivats de la rendibilitat del cultiu recaiguin i es distribueixin en les rendes de la gent del territori. Per tant, es fa necessari **dotar de bancs de terres o d'estratègies més o menys organitzades d'accés a la terra** per a gent del territori.
- És necessari donar **facilitats i acompanyament a les incorporacions de joves** al sector, per tal que puguin desenvolupar la seva activitat professional de manera digna i valorada.

## L'AGRICULTURA SOCIAL A L'OLIVERAR, OPORTUNITAT D'INSERCIÓ SOCIOLABORAL

- El maneig del cultiu de l'olivera, sobretot en aquelles finques amb plantacions més tradicionals o menys mecanitzades, **requereix de mà d'obra** en diversos moments del seu cultiu (poda, recol·lecció, desherbat, etc.). Sovint, es tracta de tasques que poden ser realitzades per col·lectius en risc d'exclusió social (majors de 45 anys, dones, joves, persones amb discapacitat psíquica, etc.). Per tant, l'activitat agrària pot generar ocupació per a col·lectius en risc d'exclusió social. És el que es coneix com **Agricultura Social**.
- **l'agricultura social pot ser una modalitat empresarial per obtenir un oli diferenciat amb uns valors afegits que revaloritzen el territori i generen noves oportunitats, en aquest cas, la inserció sociolaboral.**

### Accions a desenvolupar en el marc de l'oportunitat

- Possibilitat d'establir **acords entre pagesos i empreses del sector amb entitats de l'àmbit territorial** que treballen amb persones en risc d'exclusió social per facilitar processos d'inserció laboral d'aquests col·lectius mitjançant el treball agrari. És necessari que hi hagi un monitor/a o responsable de l'entitat que acompanyi les persones treballadores durant la realització del servei.





- En aquests cultius no hi ha només oliveres, sinó que hi ha un ric **ecosistema associat**. Aquest **ecosistema** es configura, entre d'altres nivells, a **nivell natural** per la seva biodiversitat (fauna i flora), a **nivell cultural** pel paisatge agrari i per un llarg i extens patrimoni cultural, i a **nivell social** pel conjunt de persones que treballen aquests cultius, mantenen el paisatge agrari i viuen als pobles, possibilitant el reequilibri territorial. Per tant, el cultiu de l'olivera va més enllà de la funció estrictament productiva i es constata la **multifuncionalitat** de l'agricultura també a l'oliverar.
- **L'àmbit territorial encara manté un oliverar viu**, és a dir, amb aquests atributs prou ben conservats, i hi ha **l'oportunitat de seguir-lo conservant** perquè perduri centenars d'anys més, abans no sigui massa tard

#### Accions a desenvolupar en el marc de l'oportunitat

- Aconseguir la **Carta del paisatge de les Garrigues**, arribant a uns acords consensuats entre els diferents agents socioeconòmics del territori, que permetin identificar els elements que configuren el paisatge que cal preservar i les mesures específiques per garantir aquesta preservació.
- Estendre els **acords de custòdia agrària** a altres finques de l'àmbit territorial, per garantir la conservació de l'oliverar de mitja muntanya i el seu ric ecosistema.
- Fer un cens de les **oliveres centenàries** que hi ha a l'àmbit territorial i establir algun tipus de protecció a través de la Carta del paisatge o bé altre instrument i valorar la possibilitat d'obtenir una producció d'oli d'oliveres centenàries.



## LES GARRIGUES (LLEIDA) DESENVOLUPAMENT AGROAMBIENTAL SOSTENIBLE

La zona garriguenca situada al sud de la **comarca de Les Garrigues**, a la província de Lleida, forma part de la depressió de l'Ebre. Es caracteritza per una climatologia rigorosa: poca precipitació i temperatures molt contrastades. Aquestes condicions, sumades a l'activitat agrícola i ramadera, han configurat un ambient diferenciat dins de l'**ecosistema mediterrani**.

Les Garrigues és considerada una de les comarques més deprimides de Catalunya. Això vol dir que té una forta necessitat d'actuacions que n'estimulin l'economia (agrícoles, ramaderes, culturals, comercials...), que afavoreixin la integració de les persones al territori i alhora la preservació dels seus valors patrimonials. És en aquest espai i en aquesta direcció que ha sorgit la **iniciativa de l'associació Trencà**.



Paisatge característic de Les Garrigues: oliverars, zones de matoll i terrenys forestals. © Jordi Juanós



Cabana de pedra  
ge



## NIVELL 2. Transformació (ELABORACIÓ DE L'OLI)



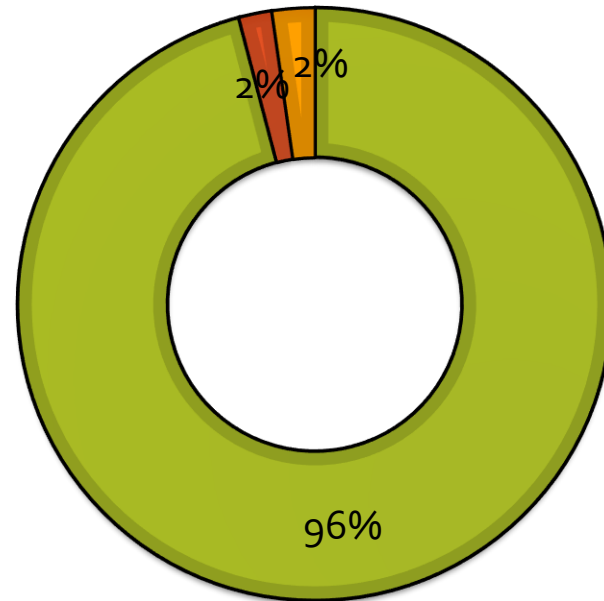
“Si diguem que fem el millor oli del món, hauríem de saber explicar perquè!”

Dades de producció d'oli de la campanya 2016-17 a Catalunya, a la província de Lleida i a l'àmbit territorial

Àmbit territorial	Superfície productiva (ha)	Producció d'olives (t)	Producció d'oli (t)
Catalunya	106.571	154.770 tones olives	27.082 tones d'oli
Província de Lleida	38.076	46.611 tones olives (30% producció Cat)	7.836 tones d'oli (29% producció Cat)
Àmbit territorial*	29.176	35.425 tones olives (23% producció Cat)	5.956 tones d'oli (22% de la producció Cat 76% de la producció de la província de Lleida)

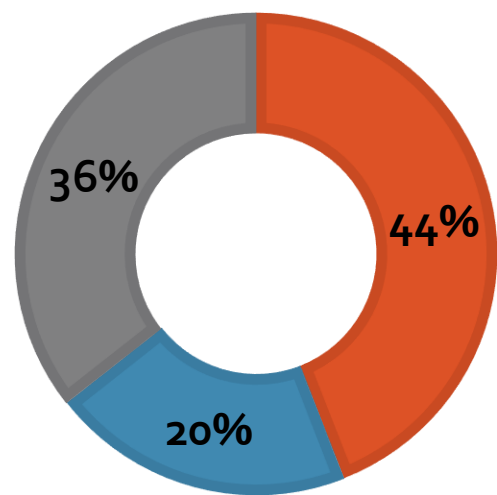
Font: DARP i Agencia de Información y Control Alimentarios (AICA)

## NIVELL 2. Transformació (ELABORACIÓ DE L'OLI) i envasat

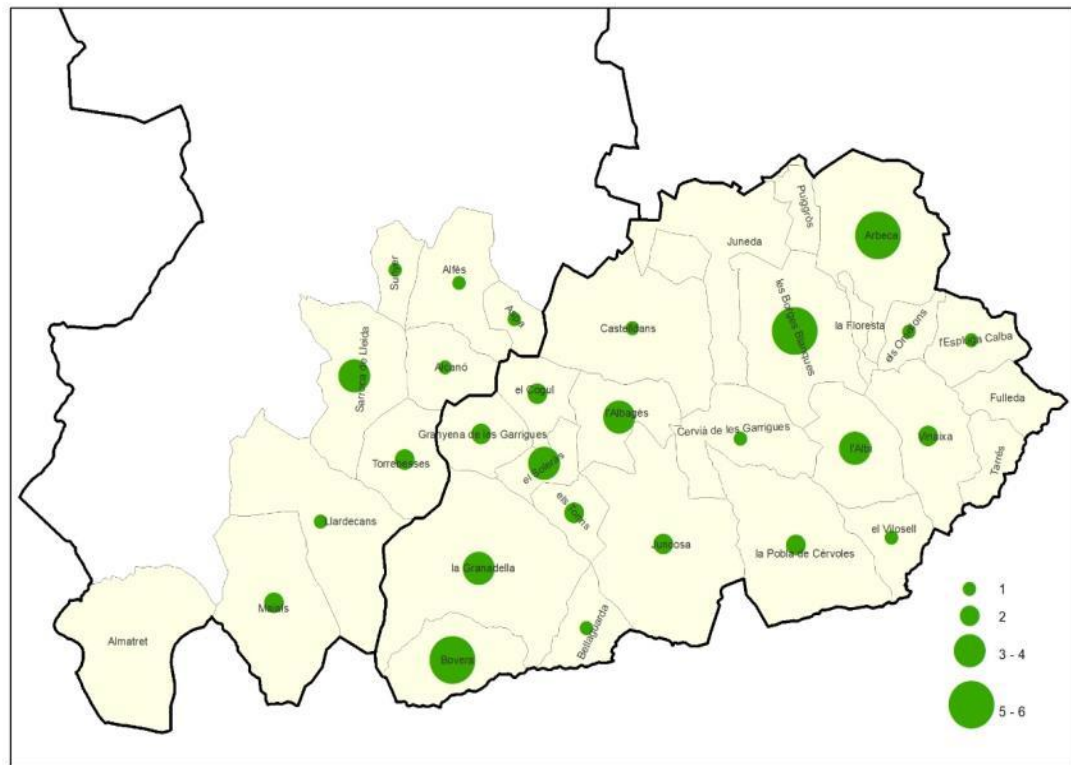


■ verge extra ■ verge ■ llampant

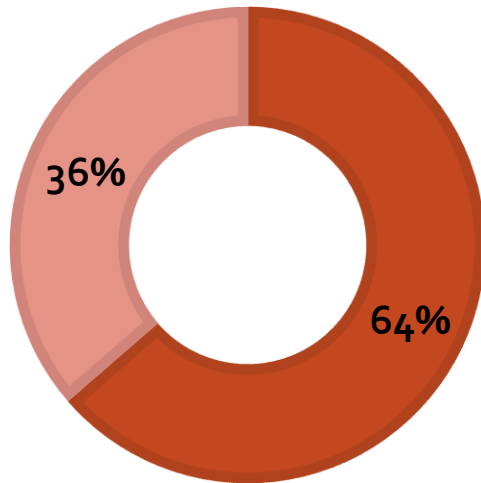
# 59 EMPRESES OLEÍCOLES ELABORADORES d'oli d'oliva verge extra a les Garrigues i el Segrià Sec, diferents models empresarials



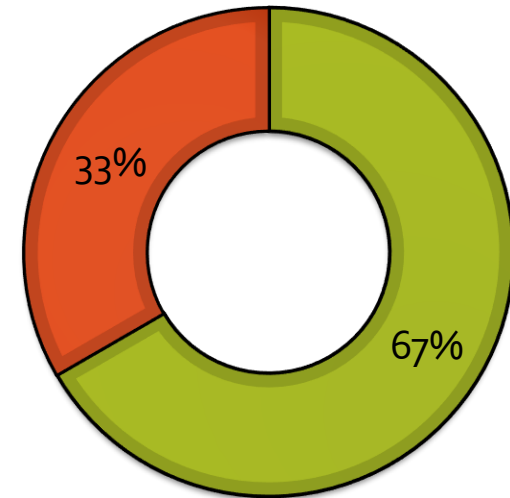
- Cooperatives
- Molins privats
- Productors d'oli sense molí



# 33 indústries agroalimentàries considerades com almàsseres o trulls (RIIAC any 2017)



■ Cooperatives ■ Molins privats

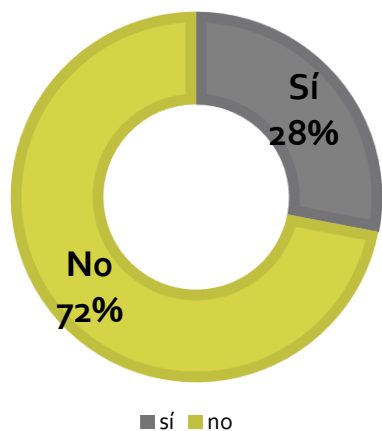


■ certificades en ecològic ■ convencionals

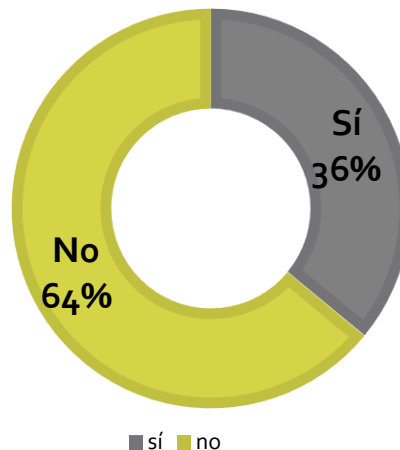


# MODEL COOPERATIU · ELABORACIÓ EN FUNCIO DEL SISTEMA DE PRODUCCIÓ I DE LA QUALITAT

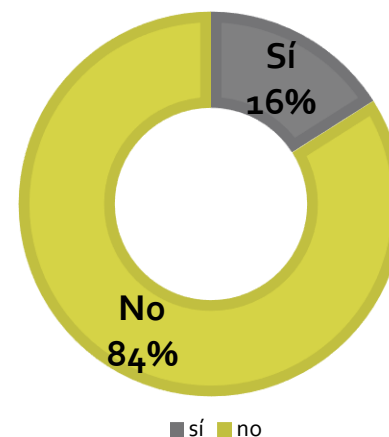
COOPERATIVES AMB OOVE  
PRODUCCIÓ INTEGRADA



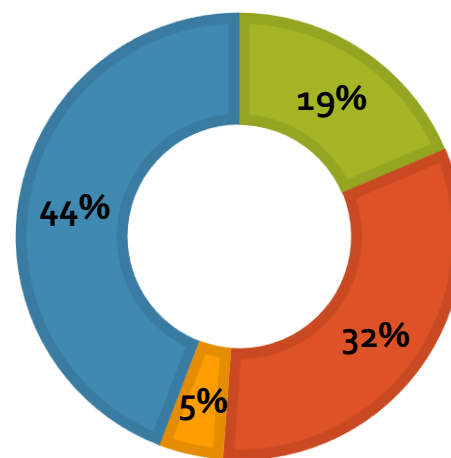
COOPERATIVES AMB OOVE  
ECOLÒGIC



COOPERATIVES AMB OLI  
"PREMIUM"



## MODEL PRIVAT · ELABORACIÓ EN FUNCIO DEL SISTEMA DE PRODUCCIÓ I DE LA QUALITAT



■ oli premium ■ oli ecològic ■ oli biodinàmic ■ oli convencional

## ALTRES PRODUCTES COMPLEMENTARIS DE L'OLI

- MODEL COOPERATIU**
- olives de taula arbequines
  - olis aromatitzats
  - xocolata i bombons d'oove

- MODEL PRIVAT**
- olivades negres i verdes
  - olis aromatitzats, infusionats, per a nadons, essencials amb aromàtiques
  - caviaroli, esferes d'oli o perles
  - almadroc
  - xocolata d'oove



## propietats de l'oove

	Elaboració al territori	Venda al territori
<b>Cosmètica natural basada en l'oli</b>	Hi ha 1 empresa que elabora cosmètica natural basada en oli. Sabons la Traça	Alguns punts de venda al territori. Sobretot, a Arbeca de la productora local i també de productes de fora del territori. Oleateca (Arbeca) venda de cosmètica de La Chinata
<b>Sabó d'oli per la pell</b>	Olicatessen	
<b>Oli de massatges (línia wellness)</b>	No hi ha una línia de productes wellness que s'elabori local	No hi ha venda ni ús d'aquests productes wellness

- a) **Productes cosmètics:** Conceptes interessants "Alta Cosmètica " i "Perruqueria natural slow. Oove com a base dels productes, com a específic per a nadons o per a home.
- b) **Productes terapèutics:** l'aprofitament de les plantes medicinals de la comarca per combinar-les amb l'oli i altres productes per elaborar productes terapèutics naturals: repel·lent insectes, bàlsam regenerador per tractaments com la psoriasis, èczemes i altres problemes de la pell, oli d'afaitat, gel antibacterial d'oli d'oliva, etc.

**grau baix d'introducció d'aquest tipus de cosmètica als centres d'estètica i bellesa** amb els quals s'ha contactat ja que malgrat hi ha interès i es consideren que són productes de qualitat, no els empren al seu establiment per diferents motius: per desconeixement d'empreses properes que n'elaborin i per manca de demanda de la seva clientela.

Figura 8. APROFITAMENT INTEGRAL DE L'OLIVERA

**FULLES OLIVERA:** infusions i extractes de fulla d'olivera pel seu efecte hipotensor i altres propietats **MEDICINALS**

**FULLES OLIVERA:** Aliment pel bestiar (ovelles i cabres)

**PINYOL:** Peelings naturals en tractaments de bellesa

**ESCORÇA:** escultures, artesanía en fusta

**OLIVA:** oli (OOVE i altres olis)

**OLIVA:** oliva de taula i derivats de l'oli agroalimentaris (olivada, caviaroli, xocolata amb oli, olis aromatitzats, etc.)

**OLIVA:** productes de cosmètica natural amb oli OOVE (pell i cabell)

**OLIVA:** productes terapèutics naturals amb oli OOVE (dermatitis, èczemes, psoriasis)

**OLIVA:** olivoteràpia per tractaments en balnearis i centres de bellesa (wellness)



Font: elaboració pròpia

## Nivell 2. OPORTUNITATS DE LA TRANSFORMACIÓ DE L'OLI

### Oportunitats de negoci COMUNES en el model cooperatiu i el model empresarial particular

O1. Nova formació en el món de l'oli al territori

O2. Potenciar la formació d'altres perfils professionals entorn del món de l'oli: elaiòlegs i sommeliers d'oli d'oliva

O3. Olis amb futur: ecològic i biodinàmic

O4. Establir una subcategoria d'OOVE Premium

O5. Creativitat en la identitat visual (branding) i el packaging de l'oli

O6. L'etiquetatge. Una oportunitat per comunicar i diferenciar-se

O7. Dinàmica de cooperació i col·laboració interna en el sector de l'oli d'oliva extra verge de les Garrigues i el Segrià Sec i la seva cadena de valor

### Oportunitats de negoci en el model cooperatiu

O8. Aposta decidida per envasar l'OOVE

### Oportunitats de negoci dels productes derivats de l'oli

O9. Olives de taula

O10. Diferenciació a partir dels productes alimentaris derivats de l'oli d'oliva verge extra

O11. La cosmètica natural basada en l'oli

O12. Economia circular: aprofitament dels residus com a subproductes

- L'Institut Josep Vallverdú de les Borges Blanques impartirà el nou **Cicle Formatiu de Grau Superior d'Indústries Alimentàries**, en l'especialitat d'Oli d'Oliva, a partir del setembre de 2018. Els estudis permetran adquirir **el mestratge en molins d'oli** als estudiants que el cursin. Aquesta titulació vindria a ser el concepte de "mestre d'almàssera" que existeix en altres territoris productors del sud d'Espanya.
- Formació única a tota Catalunya

#### Accions a desenvolupar en el marc de l'oportunitat

*Beneficis que pot aportar pel territori aquesta oportunitat de nova formació*

1. **Diferenciar i singularitzar el territori a nivell català pel fet d'oferir una oferta formativa única i especialitzada vinculada al món de l'oli** ( i a l'estratègia territorial associada).
2. **Disposar de persones formades al territori**, siguin o no d'aquí, permet disposar d'un planter de professionals dels quals les empreses elaboradores d'oli podrien disposar per millorar la qualificació del seus equips tècnics i, per tant, incrementant la seva professionalització i valor final del producte.
3. **Oportunitat per millorar la formació de possibles nous productors d'oli a nivell particular o col·lectiu**. Més eines a l'hora d'emprendre nous negocis entorn del món de l'oli.
4. **Apropar una formació de qualitat als joves del territori com una oportunitat laboral** amb sortida professional en un zona productora d'oli d'oliva extra verge com són les Garrigues i el Segrià Sec.

## Potenciar la formació d'altres perfils professionals entorn del món de l'oli: elaiòlegs i sommeliers d'oli d'oliva

- Les noves formacions (reglades i no reglades) que han sorgit al territori estan posant les bases per **millorar la qualificació general dels nous professionals** que s'hauran de fer càrrec del sector en els propers anys. Tanmateix, ara com ara, **encara hi ha alguns d'aquests perfils professionals del món de l'oli que no és possible adquirir els coneixements** necessaris en el marc del territori d'anàlisi. Per tant, és important per a les persones que es vulguin continuar formant, facilitar **indicacions de com poden continuar fent-ho**, com el de **sommelier de l'oli**.

la **figura del sommelier d'oli d'oliva**, innovadora en el sector i que pot exercir de nexa d'unió entre el **producte i la gastronomia** o entre el **producte i el consumidor final**. formació en anàlisi sensorial dels tastos d'oliva li aporta les eines per emprar un llenguatge més divulgatiu i més emocional o que aconselli amb maridatges.

### Accions a desenvolupar en el marc de l'oportunitat

1. **Diferenciar i singularitzar les Garrigues i el Segrià Sec pel fet de disposar de professionals altament qualificats** que no siguin presents en altres demarcacions catalanes també productores d'oli d'oliva.
2. **Disposar de persones formades al territori**, siguin o no d'aquí, permet disposar d'un **planter de professionals dels quals les empreses elaboradores d'oli** podrien disposar per millorar la qualificació del seus equips tècnics i, per tant, incrementant la seva professionalització i valor final del producte.
3. **Oportunitat per millorar la formació de possibles nous productors d'oli a nivell particular o col·lectiu**. Més eines a l'hora d'emprendre nous negocis entorn del món de l'oli.
4. **Donar continuïtat als itineraris formatius dels joves que es comencin a formar al territori** i tinguin interès en ampliar coneixements i formar-se encara més dins del sector de l'oli d'oliva.
5. **Atraure formació de qualitat al territori** a partir d'accions formatives especialitzades (per exemple, entorn del **tast sensorial i la figura del sommelier d'oli d'oliva**).

- el mercat dels productes ecològics és un mercat a l'alça, que any rere any creix tant en nombre d'operadors, com en superfície de cultiu i també amb volum de negoci, ja que la demanda creix, motivada sobretot una major conscienciació i sensibilització de la població en global. **L'oli ecològic també es troba dins aquesta dinàmica de creixement de quota de mercat.**
- En el cas dels **productes biodinàmics**, el mercat s'assimila al dels productes ecològics, en partir la tècnica de producció biodinàmica del sistema de producció ecològica.
- **oportunitat si s'orienta el producte en el nínxol de mercat correcte**, que en aquest cas correspon al mercat dels productes ecològics, amb un perfil de clientela molt conscienciada i molt conseqüent amb el respecte pel medi ambient i l'interès per consumir productes d'alta qualitat que s'han produït i elaborat en plena harmonia amb la natura, i que, alhora, representen un producte diferenciat i exclusiu.

#### Accions a desenvolupar en el marc de l'oportunitat

- **Els productors s'han d'assessorar en quins canals de distribució s'han de centrar per arribar als mercats d'oli ecològic.** En el model cooperatiu s'ha detectat amb la diagnosi realitzada certes dificultats a l'hora de comercialitzar l'oli ecològic per manca d'argumentari de venda per diferenciar-lo del convencional. No s'ha de produir oli ecològic "perquè està de moda" sinó per convenciment que és un producte amb sortida i recorregut comercial.
- **Aprendre a definir millor quin és el perfil de la clientela de l'oli ecològic i biodinàmic.** S'ha detectat en el model cooperatiu certes dificultats entorn de l'argumentari de venda en relació al producte ecològic, especialment, si també es comercialitza oli convencional. El perfil de clientela d'un mercat i d'un altre és diferent, i per tant, el missatge que s'ha de comunicar i els canals per arribar-hi són diferents.



# Peccatum7

Aceite de Oliva virgen extra

La única forma de  
librarse de la tentación  
es caer en ella

(Oscar Wilde)



- Des de fa un temps els productors d'oli d'oliva extra verge estan reclamant **introduir una nova categoria de mercat dins dels oove que es denomini “Premium”** i que compleixi amb estrictes criteris en termes de sabor, aroma i valor nutricional.
- Paral·lelament, segons el Consell Oleícola Internacional hi ha una **demanda creixent d'oli d'oliva extra verge d'alta qualitat** i poder disposar d'aquesta categoria constituïda donaria més **garanties als consumidors** de quin és l'estàndard de qualitat de l'OOVE Premium.
- la categoria OOVE Premium és una de les tipologies d'oli que planteja més oportunitats de negoci de futur
- Seria una possibilitat per **establir una categoria reconeguda que permetés distingir i diferenciar els millors OOVE**. En aquesta línia, l'any 2015 el Parlament Europeu va fer una proposta a la Comissió Europea perquè adopti mesures per donar reconeixement a l'oli d'oliva extra verge d'alta qualitat (categoria Premium).

**Accions a desenvolupar en el marc de l'oportunitat**

- **Fer pressió com a territori oleícola català per desencallar aquesta resolució** a favor de la categoria d'OOVE Premium.
- **El Clúster de l'oli està desenvolupant una marca conjunta SUO TEMPORE per tal de posicionar OOVE Premium** de productors de la Província de Lleida. Alguns d'aquests productors són de les Garrigues i el Segrià Sec, seria interessant ampliar el nombre de productors integrants d'aquesta iniciativa.



- Home
- Quiénes Somos
- Calidad
- Marcas QvExtra!
- Congreso Toledo
- Contacto
- Restauración
- Comunidad Científica
- Prescriptores
- Patrocinadores
- Socios de Honor

## QUIÉNES SOMOS



QvExtra! Internacional es una asociación privada sin ánimo de lucro cuya finalidad es fomentar la competitividad de productores de aceite de oliva virgen extra, promoviendo la cultura de la calidad entre sus miembros y dándola a conocer al consumidor final.

Los aceites QvExtra! son aceites de gama alta, ricos, frutados, potentes, con una calidad excepcional. Un virgen extra, sobradamente virgen extra, que cuando el consumidor abra la botella se sorprenda de su aroma frutado y diga: ¡Qué virgen Extra! (QvExtra!).

QvExtra! nace a principios del 2013 como fruto del trabajo de 15 productores españoles, convencidos de la necesidad de promocionar el virgen extra a nivel nacional e internacional.

- **dissenyar una imatge corporativa atractiva és una estratègia de màrqueting clau** per part dels productors més novells (i també ho hauria de ser per a la resta), però, **ahora és una oportunitat per a dissenyadors industrials o dissenyadors gràfics** que es vulguin especialitzar en millorar la identitat visual i el packaging de l'oli envasat del territori en els diferents formats que hi ha fins ara: vidre, plàstic i llauna o en d'altres possibles nous envasos que es poguessin dissenyar.
- **Aquesta oportunitat aniria a potenciar la diferenciació de l'OOVE del territori a partir de la singularitat, la funcionalitat o l'originalitat del tipus i forma de l'envàs així com el seu etiquetatge.** I al mateix temps, planteja la possibilitat que empreses i/o professionals de disseny puguin desenvolupar una línia de negoci especialitzant-se en temes **de branding i packaging de l'oli.** Aquesta creativitat de professionals del disseny aplicada a l'oli també seria interessant aprofitar-la per part del **sector de la restauració a l'hora de dissenyar cartes d'olis.**

**Accions a desenvolupar en el marc de l'oportunitat**

- **Afavorir l'establiment de contacte entre agències de comunicació, dissenyadors gràfics i dissenyadors industrials amb clients potencials que siguin productors d'oli d'oliva extra verge interessats en renovar la seva imatge general i/o nous formats (envasos, etiquetes, packaging, etc.).**
- **La millora del packaging de l'oli permetrà incrementar el seu prestigi i posicionament, especialment si es tracta d'un OOVE Premium que es vol fer un lloc en el mercat gourmet català, espanyol o internacional.**
- **Disseny de cartes d'oli pels restaurants del territori.**

igital.com/es/post/mas-del-clos-3

AGENCIA PROYECTOS SERVICIOS BLOG CONTACTA



## Mas del Clos

### GALARDÓN AL MEJOR PACKAGING EN ÀGORA D'OLI

La botella de aceite de Mas del Clos ha recibido el premio al mejor packaging del Àgora de Aceite, Espacio Gourmet de Terres de l'Ebre en el marco de la Fira de l'Oli de les Terres de l'Ebre 2015. Desde Nuwa estamos muy orgullosos por este galardón por un proyecto que hemos coordinado desde sus inicios, y para el que hemos creado la web, la identidad visual y, por supuesto, el packaging!



- Seria interessant millorar **l'etiquetatge dels envasos d'OOVE tant des de la vessant estètica** per fer-los més atractius a ulls del consumidor (especialment, si els ha d'adquirir en el lineal d'un establiment comercial) **com també des de la vessant comunicativa i divulgativa**. Incloure informació del relat de territori entorn de l'oli, de l'storytelling de la pròpia empresa elaboradora o dels atributs i aplicacions gastronòmiques de l'oli, serien algunes opcions.
- Sense oblidar la normativa de l'etiquetatge en el món de l'oli que estableix una sèrie de paràmetres obligatoris, seria interessant **buscar la forma d'ampliar una part d'informació en la botella mateixa o en el packaging que la pugui acompanyar, informació extra de caràcter més divulgatiu i amb un llenguatge més proper i atractiu**

**Accions a desenvolupar en el marc de l'oportunitat**

- **Conscienciar als productors d'oli que l'etiqueta dels seus envasos és una oportunitat de comunicació** amb els consumidors, per explicar la singularitat del propi oli.
- Facilitar el contacte amb professionals del disseny i la comunicació per endegar un **projecte encaminat a millorar l'etiquetatge de l'oli**, especialment, en el model cooperatiu.



## Un oli únic sense pinyol.

Dauliba és un oli d'oliva verge extra d'oliva 100% arbequina, en conversió a l'agricultura ecològica i de collita primerenca. A diferència de la resta d'olis, per crear dauliba, extraiem cuidadosament el pinyol abans de moldre les olives i només premsam el suc de la polpa.

Aquest procés confereix unes qualitats organolèptiques singulars.

## Més que un oli, un autèntic suc d'oliva.

Extraiem el pinyol per crear un oli més fi i elegant, amb les característiques pròpies de l'oli d'oliva verda i de collita primerenca: un fort fruitat d'oliva i herba verda amb un deix picant i amarg que confereixen un sabor intens però molt fi en boca, amb el toc dolç de les arbequines i sense l'astringència que aporta el pinyol.



\* carxofa, ametlló, fonoll, tomàquet

## Dinàmica de cooperació i col·laboració interna en el sector de l'oli d'oliva extra verge de les Garrigues i el Segrià Sec i la seva cadena de valor

- estem davant d'un volum de teixit empresarial destacat que, per altra banda, **no es troba cohesionat ni articulat**. (DOP Les Garrigues, o Clúster de l'Oli)
- **Afavorir una dinàmica de cooperació i una col·laboració interna en el sector de l'oli d'oliva verge extra de les Garrigues i el Segrià Sec és una oportunitat de cohesió i d'enfortiment del mateix sector**. Al mateix temps que és una oportunitat augmentada si s'enllaça aquesta cooperació amb la resta d'iniciatives empresarials que s'integrarien dins de la cadena de valor de l'oli (restauració, turisme, guiatge, patrimoni, etc.).
- La possibilitat de donar forma a **un espai compartit podria generar una xarxa interna que a nivell empresarial** oferís la possibilitat de posar sobre la taula mancances comunes, però també solucions comunes, definir nous reptes, nous projectes, noves estratègies d'àmbit territorial.

### Accions a desenvolupar en el marc de l'oportunitat

- Fomentar una **Xarxa interna de cooperació empresarial del món de l'oli i de la seva cadena de valor a les Garrigues i el Segrià Sec**.
- **Apropar la formació i el coneixement al territori** per reforçar la professionalització del sector.
- **Impulsar intercanvis d'experiències entorn del món de l'oli i la seva cadena de valor** amb altres territoris per tal de copsar noves idees i nous enfocaments traslladables al nostre territori.
- **Avaluar projectes comuns d'interès entre el sector o una part d'ell**: una envasadora comuna per exemple, pels elaboradors que no tenen almàssera pròpia.



- **L'oli envasat és el que permet retenir el valor afegit del producte** per tal que aquest plus recaigui, el màxim possible, en el mateix productor. I, ahora, és el que pot generar més externalitats positives perquè permet assimilar l'oli al territori, ajuda a crear marca territorial i potencia el turisme i la gastronomia, entre d'altres sectors.

#### Accions a desenvolupar en el marc de l'oportunitat

- **Suport a les cooperatives en una estratègia de canvi de paradigma** per tal de definir quins canals de comercialització són els més adients per a l'oli d'oliva extra verge envasat.
- **Suport en determinar nous formats d'envàs en funció dels perfils de la clientela** a la qual es volen adreçar.



- Al territori de les Garrigues i el Segrià Sec **són poques les experiències d'elaboració de productes alimentaris derivats de l'oli**. Destaca, especialment, el que succeeix amb les olives de taula que no hi ha, pràcticament, obradors a la comarca, centrats en aquest producte. **Gairebé la totalitat de les cooperatives que comercialitzen olives de taula arbequines no les elaboren elles** sinó que les compren a empreses transformadores de les terres tarragonines (sobretot de Flix) i les etiqueten com a seves.

**Accions a desenvolupar en el marc de l'oportunitat**

- **Oportunitat pels productors actuals de diversificar la producció d'oli** amb l'elaboració d'olives de taula posant en marxa una línia de transformat a la seva almàssera.
- **Oportunitat per a nous emprenedors que vulguin obrir obradors agroalimentaris** on elaborin diversos productes com ara les olives de taula.



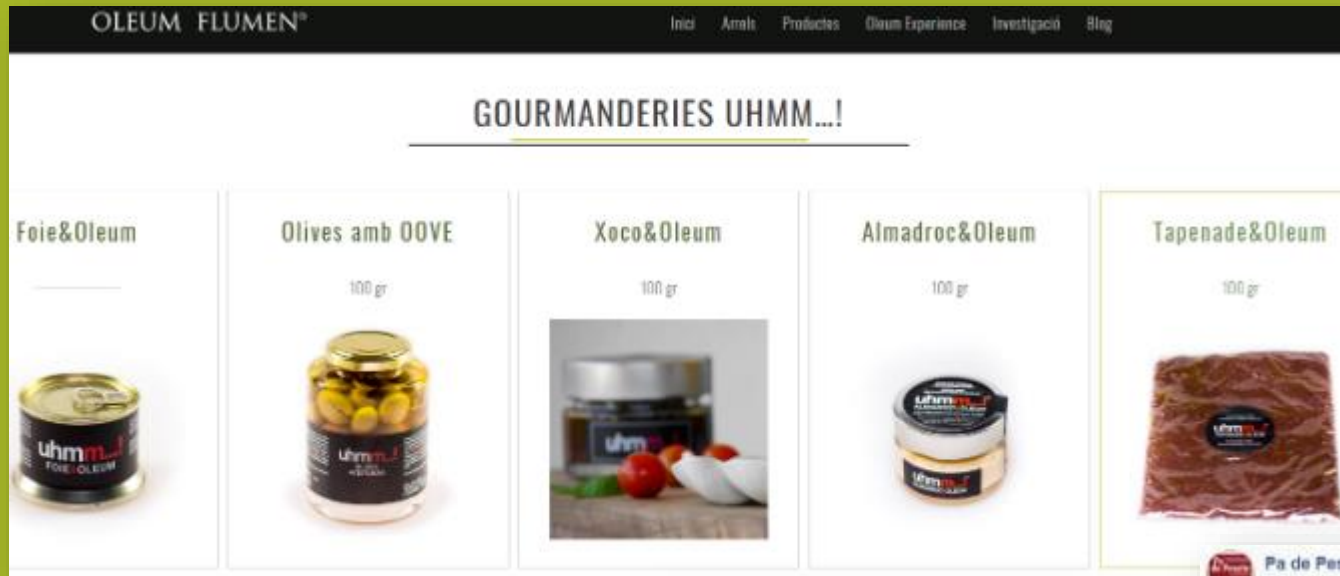
## Diferenciació a partir dels productes alimentaris derivats de l'oli d'oliva verge extra

- **tenir productes derivats de l'oli és una estratègia de diferenciació i de diversificació** que pot contribuir a diferenciar al productor i ajudar-lo a vendre el seu producte principal.
- A banda de les olives de taula que ja representen una oportunitat per elles mateixes, **hi ha un ventall molt ampli de possibilitats entorn a l'elaboració (i la creació) de productes alimentaris on l'OOVE sigui un dels ingredients clau.**
- Un pas més enllà d'elaborar derivats seria desenvolupar, específicament, una línia de productes gourmet amb un marca pròpia. interessant col·laboració amb algun altre productor, artesà o transformador que conjuntament amb el productor d'oli conceben i materialitzen un nou producte. És interessant també tenir presents productors agroalimentaris que elaborin productes transformats amb valor afegit on l'oli d'oliva verge extra en pugui ser un ingredient clau.

### Accions a desenvolupar en el marc de l'oportunitat

- **Possibilitat d'establir sinergies entre productors d'oli i altres professionals com cuiners, gastrònoms o productors agroalimentaris** per tal de concebre i crear nous productes derivats de l'oli. Aquests altres professionals poden ser del territori o de fora.
- **Tallers de creació conjunta** de nous productes en col·laboració entre productors d'oli i d'altres productors de productes locals.
- **Dissenyar línies de derivats en funció de la tipologia de clientela** (restauració, consumidor final, botigues gourmet, etc.) o dels gustos del mercat d'exportació on ja es comercialitzi l'oli (si és el cas).

# Diferenciació a partir dels productes alimentaris derivats de l'oli d'oliva verge extra



- **La cosmètica natural és un sector en creixement enfront de la indústria convencional** fruit dels canvis d'hàbits dels consumidors i de l'augment de la consciència social vers el respecte a l'entorn junt amb l'interès pel consum de productes més saludables i ecològics. Creixement 20%

#### Accions a desenvolupar en el marc de l'oportunitat

- **Elaborar cosmètica natural..** Una oportunitat podria ser crear algun obrador (amb laboratori) per elaborar aquests productes amb oli de productors de la comarca o oli propi (si ja s'és productor).
- **Comercialitzar cosmètica natural.** Una alternativa seria encarregar productes de cosmètica a empreses catalanes (ex. Sabons la Traça o Carícies d'oli, Terra Alta) que ja n'elaboren a partir d'oli excedent que tingui un productor i així iniciar una línia de productes a comercialitzar complementària a l'oli (per donar sortida a una part de l'oli si es tenen dificultats per vendre'l per canals més estandarditzats).
- **Cercar vies de comercialització de la cosmètica natural complementàries a les de l'oli** per tal de tenir línies de distribució i venda pròpies. HI ha fires especialitzades en què hi pot tenir cabuda aquest sector com ara la Fira BioCultura de Barcelona.
- **Valorar l'e-commerce o comerç electrònic com una via de comercialització de la cosmètica natural** és una estratègia que permet un contacte directe amb el consumidor i reduir costos de distribució tenint en compte que són productes amb preus menys competitius pel valor afegit que integren i perquè no s'elaboren amb criteris industrials.

# LA TRAÇA

Elaborats Artesanalment



Pàgina d'inici   SABONS I COSMÈTICS   ENCÀRRECS ESPECIALS   PUNTS DE VENDA   TALLERS I FIRES   INFORMACIÓ D'INTERÈS

cariciersd'oli

Prova a cercar bàlsam, oli, aigua



ET TRUQUEM GRÀTIS

FACIAL

CORPORAL

TRACTAMENTS ESPECÍFICS

HOME

NADÓ / PELL SENSIBLE

TOTS ELS PRODUCTES

OFERTES



COSMÈTICA  
100% RESPECTUOSA



ELABORACIÓ  
ARTESANA



MIMAT,  
T'HO MEREIXES!



ECO-LÒGICAMENT  
SOSTENIBLES

Ordenar per

--



Bàlsam facial nutritiu 30ml



Bàlsam facial hidratant 30ml



Bàlsam contorn d'ulls 15ml

# ECONOMIA CIRCULAR: APROFITAMENT DELS RESIDUS COM A SUBPRODUCTES

OPORTUNITAT 12

- **Pensar en criteris de sostenibilitat, aprofitament i economia circular també és possible en les indústries del món de l'oli**, especialment, en les almàsseres per tal d'identificar possibles nous usos dels residus generats en els diferents nivells de la cadena de valor de l'oli.
- La **valorització dels residus resultants** tant del cultiu com de l'elaboració de l'oli en subproductes és una finestra d'oportunitats per desenvolupar una activitat econòmica paral·lela al cultiu de l'olivera i l'elaboració de l'oli, que al territori encara és molt incipient i que presenta molt recorregut per generar nova activitat econòmica. Alhora, també és una oportunitat per aconseguir una activitat agroalimentària sostenible que minimitza la producció de residus, valoritzant-los com a subproductes, sota el paraigües de l'economia circular.

## Accions a desenvolupar en el marc de l'oportunitat

- **Cal donar a conèixer les oportunitats que brinda l'economia circular en relació amb el cultiu per tal d'anar-lo incorporant al sector productiu de l'olivera.** Per aconseguir-ho, es poden organitzar jornades (tipus jornada PATT) en la qual es presentin casos d'iniciatives empresarials que aprofiten algun residu de l'olivera com a subproducte per desenvolupar la seva activitat.
- També és important conèixer de primera mà i **visitar indústries basades en la valorització de subproductes de l'activitat oleícola**, per poder traslladar-ho i desenvolupar-les a l'àmbit territorial o per extensió a la província.
- En el marc de l'Estratègia Catalana 2020 RIS3CAT (Research and Innovation Strategies for Smart Specialization), i dins el PECT (Projectes d'Especialització i Competitivitat Territorial) es poden explorar **projectes de recolzament al desenvolupament de la indústria de valorització dels subproductes oleícoles.**
- Es poden treballar els conceptes de **l'economia circular i l'aprofitament dels subproductes per mitjà de tallers i activitats educatives** (en el marc del projecte pedagògic de l'oli) de l'oli sobrer no apte per ser extra verge i altres residus del procés.

# ECONOMIA CIRCULAR: APROFITAMENT DELS RESIDUS COM A SUBPRODUCTES

OPORTUNITAT 12

## COMPOST DE ALPEORUJO



El compost de alpeorujo es una excelente fuente de fertilización orgánica para cualquier tipo de cultivo, incluido el olivar, del que procede. Su aplicación a los cultivos, especialmente al olivar, presenta grandes beneficios:

- Mantiene disponible los nutrientes durante todo el periodo de crecimiento del cultivo, y no durante el corto periodo que quedan disponibles los fertilizantes químicos, especialmente los nitrogenados.
- Desbloquea nutrientes como el K y el Fe en suelos calizos.
- Aporta de forma equilibrada micro y macronutrientes al suelo.
- Su uso continuado aumenta la capacidad de almacenamiento de humedad del suelo.

Más información. →



## HUESO DE ACEITUNA



Comparando el poder calorífico inferior, PCI, del hueso de aceituna (4,70 Kwh/kilo) y del gasóleo de calefacción (9,95 Kwh/litro), y considerando los precios orientativos de hueso de aceituna (0,06 €/kilo) y del gasóleo de calefacción (0,90 €/litro) se obtiene los siguientes costes unitarios:

- Hueso: 0,0127 €/Kwh
- Gasóleo: 0,0906 €/Kwh.

Comparando ambos valores, el Kwh de poder calorífico del hueso de aceituna es aproximadamente 7 más barato que el Kwh del gasóleo de calefacción.

Más información. →



<http://www.olearum.com>



### NIVELL 3. Distribució i comercialització (VENDA DE L'OLI)



**“Els pagesos sabem produir les olives i fer un oli d’oliva extra verge, però res més...no sabem vendre’l!”**

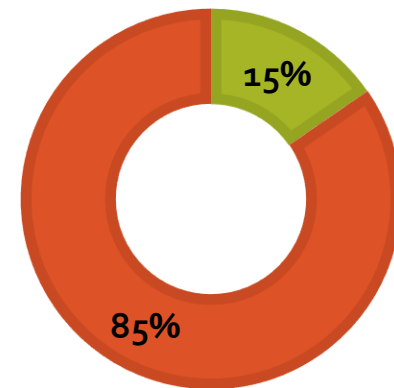
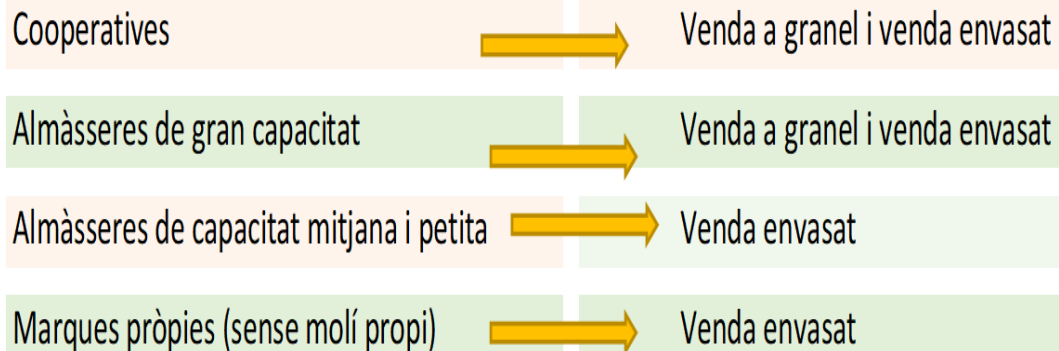
## NIVELL 3. Distribució i comercialització (VENDA DE L'OLI)

Dues grans estratègies a l'hora de plantejar-se com vendre l'oove del territori i ambdues estratègies són condicionades sobretot pel model de negoci que hi ha darrera:

- **Envasat** (en diferents formats i tipus d'envasos)
- **A granel** (en cisternes d'oli)

### Comercialització de l'oove a les cooperatives

#### Esquema de l'estratègia de venda en funció del model empresarial



■ venda oove 100% envasat ■ venda oove envasat/granel

A l'àmbit territorial, els **principals canals de comercialització de l'olive envasat** són els següents:

**Venda directa al detall** (presencial i venda electrònica)

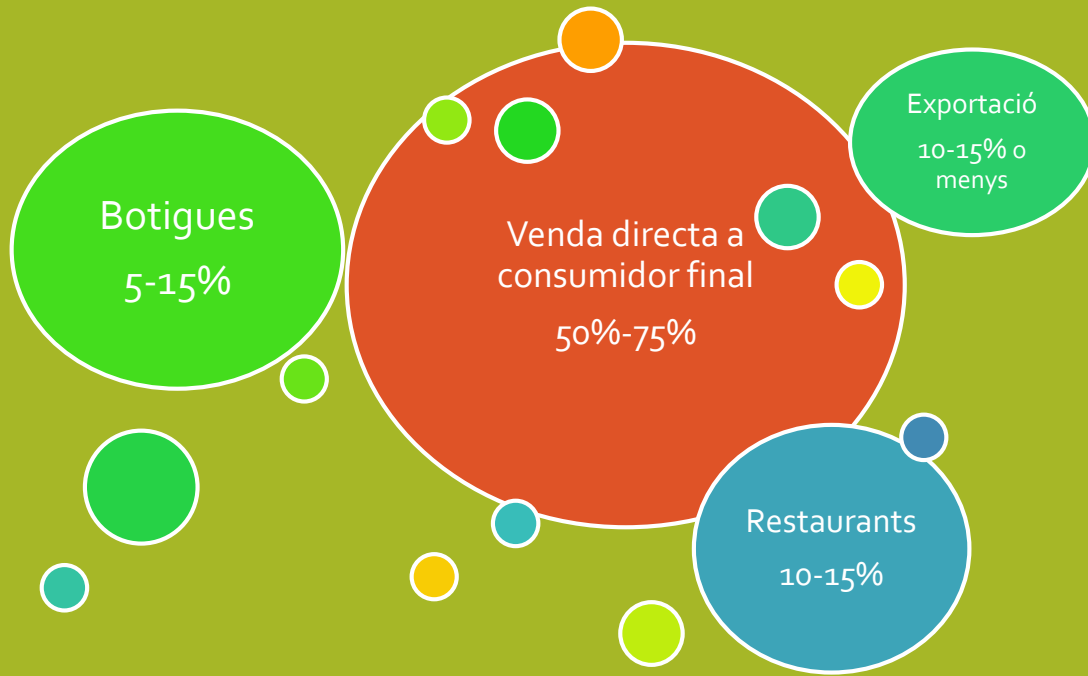
**Venda per mitjà d'un intermediari:** botigues i restaurants

**Venda per mitjà de distribuïdors** especialitzats

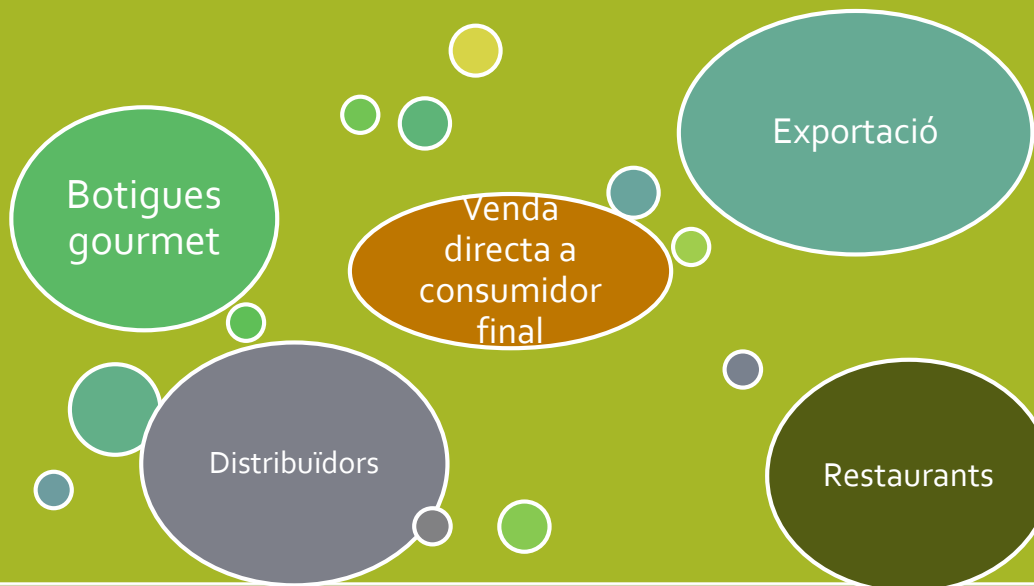
**Exportació**

En funció del perfil d'elaborador d'oli, els canals de comercialització varien.

### NIVELL 3. Distribució i comercialització (VENDA DE L'OLI)

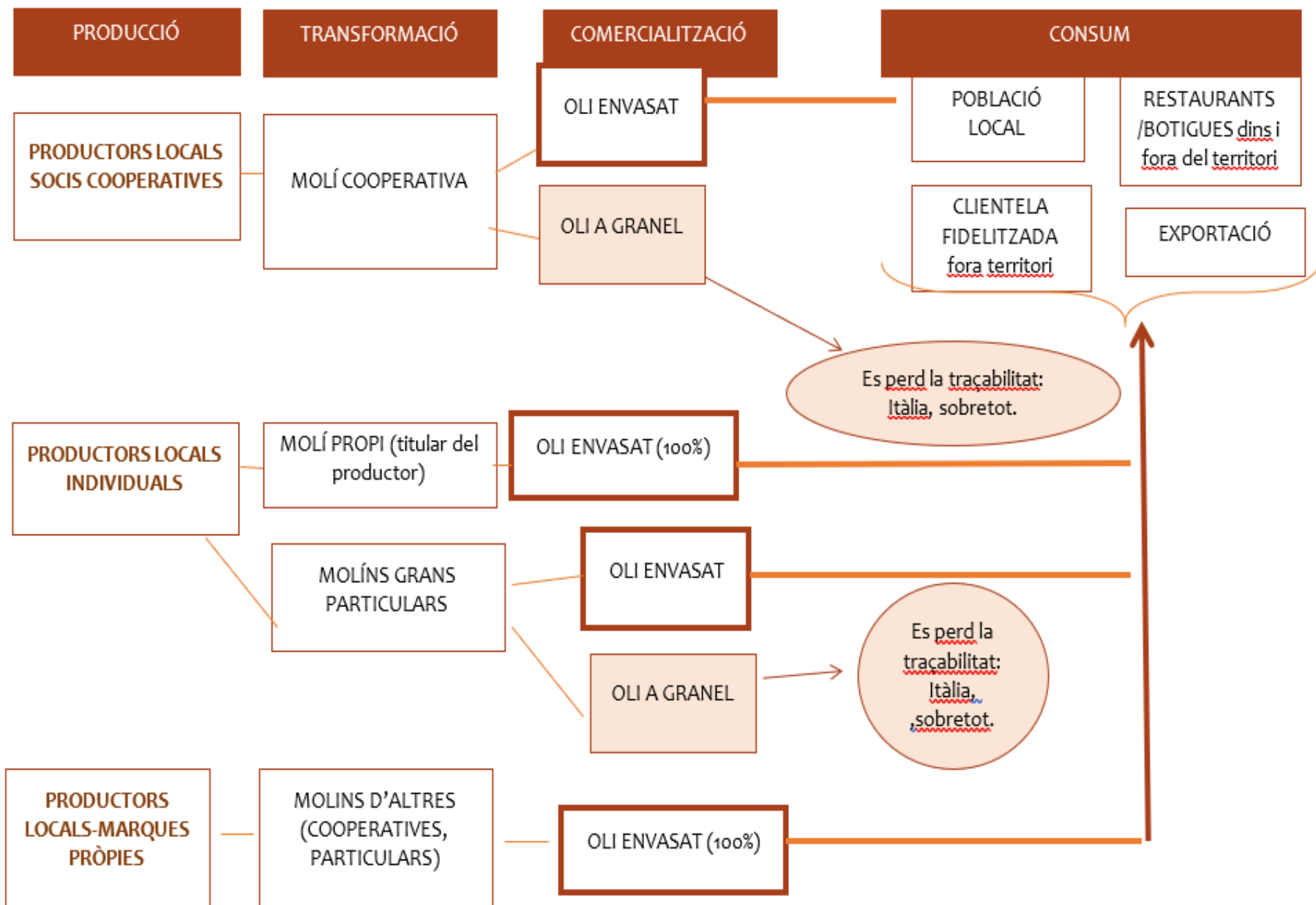


Relació d'importància dels canals de venda en el **model cooperatiu**



Relació d'importància dels canals de venda en el **model privat**

## Esquema recorregut de l'oli a les Garrigues i el Segrià Sec



### **Nivell 3. OPORTUNITATS DE LA COMERCIALIZACIÓ DE L'OLI**

#### **Oportunitats de negoci entorn a la venda directa**

O1. La venda directa des del territori

O2. L'ecommerce o venda electrònica

O3. Flexibilitat horària en la distribució de l'oli a domicili

O4. Convertir la Fira de l'Oli de qualitat verge extra en el gran referent del sector a nivell català (i internacional)

O5. Les fires i festes de l'oli

#### **Oportunitats de negoci entorn als circuits curts**

O6. Les botigues de l'oli: oleoteques i botigues especialitzades en productes locals

O7. La restauració com a col·laborador en la comercialització de l'OOVE

O8. Comercialització de proximitat: mercat català i estatal

#### **Oportunitats de negoci entorn a l'exportació**

O9. Exportar és una actitud: cal estar-hi preparat

El principal canal de venda de la majoria de les cooperatives d'oli de les Garrigues i el Segrià Sec és la **venda des del mateix territori a partir dels propis punts de venda i agrobotigues.**

Per tant, es planteja com una gran **oportunitat desenvolupar l'oleoturisme, amb la finalitat de poder vendre oli des del territori mateix.**

#### Accions a desenvolupar en el marc de l'oportunitat

- **Millorar la formació i els coneixements de les persones que gestionen les agrobotigues de bona part de les cooperatives** per tal de capacitar-les per saber comunicar i assessorar millor a la clientela, aportar informacions complementàries, saber oferir un tast, etc.
- **Millorar l'espai físic de les agrobotigues de les cooperatives** (en global) des de les vessants estètica i funcional (espai per tast i degustació i si es pot algun taller, fins i tot).
- **Definir itineraris de visita de les almàsseres visitables amb un pas obligatori per l'agrobotiga** com a punt final del recorregut de visita, per tal d'afavorir la compra del producte, i que aquest sigui un espai acollidor, on poder tastar els olis, contrastar opinions i millorar coneixements.



**Oleícola San Francisco** se ha convertido en la **PRIMERA ALMAZARA TURÍSTICA** de la provincia de Jaén, con registro en la Consejería de Turismo de la Junta de Andalucía y la más visitada de toda la provincia de Jaén. Ven y sumérgete en el **MUNDO DEL ACEITE**.

En 2016 y 2017 hemos recibido el **Certificado de Excelencia** de **TripAdvisor** gracias a las excelentes valoraciones que nuestros visitantes nos han dejado, y a los cuales estamos muy agradecidos. Sin duda un elemento que garantiza que la experiencia que vas a vivir es de lo más recomendable.

Atendidos por profesionales en turismo y maestros de almazara convencidos en la prestación del mejor servicio a nuestros visitantes **Oleícola San Francisco** abre sus puertas a todo aquel que quiera adentrarse en el fascinante Mundo del Aceite





## OPORTUNITAT 2 L'ecommerce o venda electrònica

Un 40% de les cooperatives de les Garrigues i el Segrià Sec, i una part important dels molins privats de gran capacitat, compten amb una **botiga online** per poder tramitar vendes de forma electrònica, oferint un canal de venda més per al client final que té més facilitats per poder comprar el producte.

Per tal que l'ecommerce tingui èxit, no és suficient en obrir un portal de vendes online, sinó que es requereix **d'una estratègia de màrqueting digital enfocada a incrementar les vendes** i fer que l'experiència de compra electrònica a través de la web sigui atractiva, fàcil i ràpida pel comprador.

### Accions a desenvolupar en el marc de l'oportunitat

- **Millorar la formació en ecommerce** per poder extreure tot el potencial que presenta aquest canal de venda.
- Alhora, també és necessari **millorar la formació en competències digitals**.
- Acompanyar les empreses elaboradores d'oli en l'elaboració de la seva **estratègia de màrqueting digital**.

## OPORTUNITAT 2 L'ecommerce o venda electrònica

BIENVENIDO A OLI SAL

SU IDIOMA: Español

# Oli Sal

COMPRA  
SIN PEDIDO  
MÍNIMO



CUENTA

CESTA

BUSCAR



QUIENES SOMOS

ACEITES DE OLIVA VIRGEN EXTRA

VINAGRE



## del olivo... ...a tu mesa



ENCUENTRA TU ACEITE



OLI SAL NOU 2016



### PRODUCTOS DESTACADOS

prev

next



BAETURIA ACEITE DE OLIVA VIRGEN  
EXTRA ECOLÓGICO PICANTE 250ML

Aceite de Oliva Virgen Extra. Elaborado  
con Morisca. Zona Extremadura

5,50 €



PONS PRIMUM OLEUM ACEITE DE  
OLIVA VIRGEN EXTRA 1,5L

Aceite de Oliva Virgen Extra. Elaborado  
con Arbequina. Zona Lleida

65,00 €



CAN COMPANYÓ ACEITE DE OLIVA  
VIRGEN EXTRA 500ML

Aceite de Oliva Virgen Extra. Elaborado  
con Arbequina. Zona Girona

10,00 €



ALFAR LA MAJA ACEITE DE OLIVA  
VIRGEN EXTRA GARRAFA 2L

Aceite de Oliva Virgen Extra. Elaborado  
con Arbequina. Zona Navarra

16,00 €

- s'evidencia un canvi en els hàbits de compra de la clientela fidelitzada de les cooperatives que ja no realitza una única compra gran de l'oli de tot l'any per tota la família sinó que fragmenta les compres en diferents moments de l'any. Per tant, la **venda electrònica de productes alimentaris és una tendència** que està agafant força en la societat actual i, amb ella, la necessitat d'una distribució de l'oli a domicili dels compradors finals.
- En aquest context s'identifica una **possible oportunitat de negoci entorn del servei de transport a domicili de l'oli** (i altres productes) en horari de vespre, de 20h a 22:00h

**Accions a desenvolupar en el marc de l'oportunitat**

- Identificar empreses que es dediquin al transport a domicili per proposar aquesta flexibilitat horària.
- Oferir un servei de transport a domicili en horari de vespre, fora de l'horari laboral, per poder entregar el producte al consumidor quan aquest es troba a casa

Referent: **Anxoveta a casa**. Botiga online de peix fresc. Amb un horari de repartiment a domicili de 15h a 20.30h, i possibilitat d'adaptar-se a les necessitats del client. <http://anxovetaacasa.com/preguntes-freqüents/>

## Convertir la Fira de l'Oli de qualitat verge extra en el gran referent del sector a nivell català (i internacional)

Oportunitat de convertir el Patronat de la Fira de l'Oli de qualitat verge extra en una plataforma de caire comarcal per tal de replantejar la fira i el mateix patronat.

Seria estratègic comptar amb **més cooperació pública** (és a dir, que més administracions es facin seva la fira) i **més suport per part dels privats**. Aquesta hauria de ser una fira d'abast comarcal a tots els nivells tant públic com privat, on fins i tot, es podrien plantejar actuacions descentralitzades de la capital en el marc de la fira per ampliar el seu abast.

Per altra banda, una altra de les oportunitats de la Fira passaria per fer un salt decidit a la **professionalització i a la internacionalització** per convertir-la en un gran referent del sector, no només pels productors del territori, sinó també de territoris veïns. La Fira ha de permetre, per una banda, cohesionar el sector a nivell intern per tal de poder emprar la fira com una plataforma de projecció de les Garrigues cap a enfora.

# Convertir la Fira de l'Oli de qualitat verge extra en el gran referent del sector a nivell català (i internacional)

## OPORTUNITAT 4

Per tant, es proposaria 4 aspectes essencials: **1) ampliar la base organitzativa** de forma més transversal i de caire públic-privat de tots els sectors de la cadena de valor de l'oli; **2) més especialització** en els estands de la fira entorn de la cadena de valor, **3) major professionalització** i **4) més projecció** i vocació internacional

The image shows a screenshot of the website for the World Olive Oil Exhibition 2019. The header features the WOOE logo (World Olive Oil Exhibition) and the title 'World Olive Oil Exhibition' with the subtitle 'El Encuentro Mundial del Aceite de Oliva'. The dates '27 y 28 de Marzo 2019' and location 'IFEMA - Hall 1 - Madrid' are displayed. A navigation menu includes 'EXPOSITORES', 'VISITANTES', 'PRENSA', 'ACTIVIDADES WOOE', 'PATROCINAM', 'INFORMACIÓN', and 'CONTACTO'. Below the header, there are logos for 'JUNTA DE ANDALUCÍA' and 'CALIDAD CERTIFICADA'. The main content area is divided into two sections: 'GALERÍA WOOE 2018' and 'VIDEO WOOE 2018'. The gallery shows a grid of 18 small images from the 2018 exhibition, and the video section features a large video player with a play button and the title 'World Olive Oil Exhibition 2018'.

Amb la diagnosi s'ha constatat **l'àmplia presència de fires i festes de l'oli** que es celebren a l'àmbit territorial, havent-hi pràcticament un certamen a cada poble.

Així, l'oportunitat passa, en primer lloc, per **incorporar alguna activitat enfocada cap a l'oleoturisme que es pugui fer a cada poble**, que li aportí singularitat i diferenciació, i en segon lloc, **enxarxar aquest conjunt d'esdeveniments i articular un programa conjunt i coordinat de les fires i festes de l'oli** que es celebren al territori, que sigui la suma de les diferents activitats d'oleoturisme i que li aportí unitat i cohesió territorial.

#### Accions a desenvolupar en el marc de l'oportunitat

- Fer una anàlisi de les fires i festes de l'oli que es celebren a cada poble, per identificar la tipologia d'activitats d'oleoturisme que es podrien arribar a fer.
- Cercar col·laboracions amb les entitats, empreses o persones del poble que puguin realitzar l'activitat i que tinguin habilitats per acompanyar i guia grups.
- Articular un programa conjunt de les fires i festes de l'oli, destacant les activitats d'oleoturisme que es poden fer a cada poble.
- Un cop realitzada la fira, cal fer una valoració del funcionament de l'activitat o activitats per identificar punts forts i punts febles, i analitzar què es necessita o s'ha de fer per aconseguir oferir l'activitat de manera continuada. Alhora, també es pot fer una valoració de l'oferta conjunta de fires i festes de l'oli.

## Les botigues de l'oli: les oleoteques i les botigues especialitzades en productes locals

L'especialització en els canals curts de comercialització és una de les oportunitats a treballar a les Garrigues i el Segrià Sec per tal de millorar la competitivitat de les empreses del sector. Aquesta especialització la podem orientar cap a les botigues especialitzades en l'oli d'oliva verge extra, **les oleoteques** (símil amb les vinacoteques del sector del vi).

El **rol que una oleoteca** pot arribar a desenvolupar en l'àmbit territorial pot ser el d'espai de dinamització, conscienciació i divulgació de l'OOVE entre la població local i també entre els turistes, i per tant, la seva presència pot ser clau en l'estratègia de potenciació de l'oleoturisme del territori.

### Accions a desenvolupar en el marc de l'oportunitat

- Avaluar la viabilitat econòmica de crear una oleoteca al territori que integrés el màxim nombre de marques d'oli dels elaboradors de les Garrigues i el Segrià Sec.
- Estudiar la millor ubicació dins del territori per tal de poder aprofitar al màxim els fluxos de visitants o possibles compradors.
- Valorar la possibilitat d'ubicar-la de forma adjacent a algun equipament existent, com un complement, o a la inversa, que la botiga tingués altres espais que la complementessin a ella.
- Valorar que la oleoteca pogués tenir un espai també destinat a la venda de la resta de productes locals del territori que actualment tampoc tenen un espai de comercialització conjunta. En aquest sentit, hi ha exemples en altres territoris catalans en els quals els mateixos productors de sectors diferents d'una mateixa comarca o zona geogràfica s'han unit per constituir un punt de venda conjunt. Una d'aquestes iniciatives de comercialització conjunta és la que realitza l'Associació de productors agroalimentaris de Menja't l'Alt Urgell amb un punt de venda conjunt en un supermercat.

# Les botigues de l'oli: les oleotèques i les botigues especialitzades en productes locals

OPORTUNITAT 6

29 November, 2016

## Banc de s'Oli. Oleoteca

Banc de s'Oli. Oleoteca recupera l'antiga tradició de comprar oli d'oliva verge extra de Mallorca d'alta qualitat a la històrica plaça de l'oli. Tasts, rutes guiades i tallers.

Pça. del Banc de s'Oli, 6  
Palma  
Tel. 971 93 71 42



## EXPERIENCIAS CON AOVE

Maroleum. Restaurante Oleoteca

En Maroleum creemos en el concepto completo del aceite de oliva virgen extra, del olivo a la mesa, desde el conersal hasta el público en general. Queremos compartir el mundo del vígen extra, una experiencia única a tu alcance, en la que esta seguridad local la llevamos a tu mesa a pedido.





## La restauració com a agent col·laborador en la comercialització de l'OOVE

Amb la diagnosi s'han identificat en diferents punts del territori algunes **experiències de col·laboració entre elaboradors i restaurants** per arribar a acords a l'hora de vendre l'oli al restaurant.

Es detecta l'**oportunitat de desenvolupar una proposta** plantejada per un dels restaurants del territori, ubicada als Omellons, consistent en establir que **els restaurants tinguessin diverses marques d'OOVE del territori**, i les puguin oferir als seus clients com a oli de taula per mitjà d'una **carta d'olis**, a partir de la qual la clientela podria escollir l'oli més adient per harmonitzar els plats del restaurant.

---

A més a més, en el cas de l'oli, podria plantejar-se la **possibilitat que els comensals, un cop acabat l'àpat, es podrien endur la seva botella d'oli d'oliva verge extra** escollida per acabar-la de degustar a casa seva, ja que el preu de la botella s'inclouria en el compte del servei del restaurant. En el món del vi ja s'ha generalitzat la pràctica de poder endur-se a casa l'ampolla de vi que s'ha demanat durant l'àpat realitzat al restaurant si aquesta no s'ha acabat.

## La restauració com a agent col·laborador en la comercialització de l'OOVE



### Accions a desenvolupar en el marc de l'oportunitat

- **Avaluar el grau d'interès dels restaurants** de les Garrigues i el Segrià Sec per participar en el projecte per tal de generar més ressò en els mitjans de comunicació, com un projecte de col·laboració entre la restauració i els productors d'aquest territori.
- **Establir les condicions de l'acord** (si les botelles es deixen en dipòsit, si es realitza una compra conjunta per part del grup de restaurants participants i després es distribueixen les botelles, etc.)
- **Valorar l'opció només de degustació i no de compra de l'oli** (similar al vi a copes).
- **Dissenyar alguna acció de comunicació** de la iniciativa per donar-la a conèixer a la resta de Catalunya com un element d'atracció i diferenciació.
- **Realitzar accions de networking entre empreses oleícoles i restaurants** per donar-se a conèixer i explorar possibilitats de col·laboració.

Es detecta com a oportunitat la **comercialització de proximitat**, on el consumidor final vol conèixer qui hi ha darrere els productes que consumeix i hi vol establir una relació de fidelitat basada en la confiança.

Els perfils de clientela d'aquest segment de mercat responen als **grups i cooperatives de consum**, la **restauració col·lectiva conscient** (menjadors escolars ecològics, càterings de productes de la terra, etc.) o **els mercats i les botigues de barri**, per posar alguns exemples.

Aquests **mercats 'de proximitat'** estan proliferant a les àrees més urbanes, on es concentra el gruix de la població i per tant, on hi ha més mercat potencial per consumir l'oove del territori.



A screenshot of the 'eco central' website. The page features a map of Barcelona with several location markers. On the left, there is a 'mapa interactiu' icon and a logo for 'AGROECOLOGIA' with the text 'DS-ECO-019-CT Agricultura UE' and 'Certificat ecològic per CCPME CT-002759 EC'. Below the map, there is a section titled 'Central de compres per menjadors escolars ecològics' with a sub-heading 'Acció d'impuls'. The text describes a project to create a central purchasing system for ecological school canteens in Barcelona.

## Accions a desenvolupar en el marc de l'oportunitat

- **Identificar les iniciatives** que existeixen en les àrees urbanes com són grups i cooperatives de consum, restauració col·lectiva conscient, centrals de compres de productes de proximitat i de la terra, etc.
- **Organitzar networkings** entre productors i elaboradors amb les iniciatives anteriors identificades.
- **Fer accions promocionals conjuntes** dels productes d'oolve del territori a les principals ciutats i regions metropolitanas tant de Catalunya com de l'estat, en punts estratègics: organitzar tastos, degustacions, maridatges, presentacions de producte en restaurants, etc.
  - o Per proximitat, accions als mercats de Lleida, i en segon lloc, Barcelona i en tercer lloc, Girona. A Tarragona és més difícil perquè també hi ha molta producció d'oli a les comarques tarragonines.
  - o Acció de comunicació als Mercats de Barcelona aprofitant Garrigues Emprèn al Mercat de la Concepció.
- **Elaborar materials de comunicació de l'oli** que posin en valor les propietats de l'OOVE per davant d'altres tipus d'olis, ser curosos amb la normativa en aquest tema de la comunicació. Fer pedagogia de l'oli.
- **Implicació de l'administració en campanyes potents entorn de la CULTURA DE L'OLI**, cap a fora del territori per arribar a tota Catalunya. Campanyes per mitjà dels mitjans de comunicació que arribin als potencials consumidors, com ara ràdio, tv, premsa, etc.

## **L'exportació és una finestra d'oportunitat per arribar a nous mercats i millorar les vendes, i en definitiva, la competitivitat de les empreses oleícoles.**

Ara bé, l'exportació és un dels canals de venda més complexos i és important tenir en compte una sèrie de paràmetres abans d'endinsar-s'hi, per tal de fer el salt amb el màxim de garanties possibles:

- 1) **Ser conscients de quin pressupost s'està en disposició de poder invertir** en missions comercials, en assistència en fires internacionals, en visites a potencials distribuïdors per a l'exportació tenint present que són inversions a mig o llarg termini.
- 2) **Tenir clar a quin país o països es vol exportar** i conèixer les pràctiques culturals i empresarials de cada país, normatives, gustos, hàbits, etc.

---

- 3) **Conèixer el propi producte i les seves característiques**, per saber si encaixa amb les preferències dels consumidors del país on es vol exportar. També saber si encaixa a nivell de formats i tipus d'envasos que poden tenir més acceptació. Per exemple, en països no productors on hi ha poca tradició de consum de l'OOVE és recomanable fer envasos més petits que en països on ja hi hagi un consum més generalitzat.
- 4) **Ser conscients dels volums de producció propis** i de les capacitats de creixement per poder donar resposta a les comandes que es puguin aconseguir.
- 5) **Tenir clar quin tipus d'estratègia d'exportació** es vol implementar: si es vol emprar una estratègia a nivell individual, col·lectiva amb altres membres del sector de l'oli d'oliva o en col·laboració amb productors d'altres sectors agroalimentaris com a complement a l'oli (vi, formatge, etc..)

Des d'entitats com PRODECA s'apunta que **l'exportació és una actitud,**

#### Accions a desenvolupar en el marc de l'oportunitat

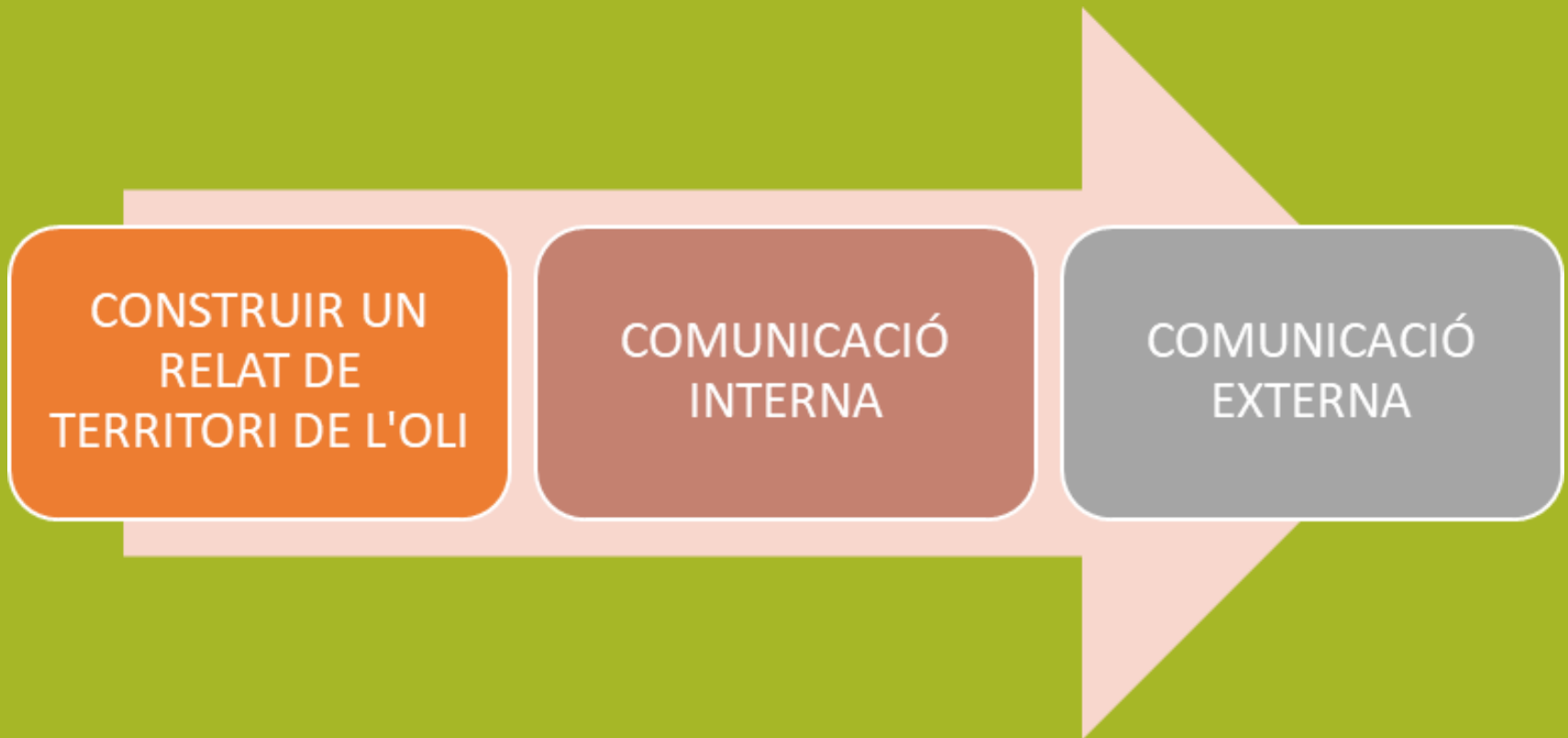
- **Cercar assessorament** (públic o privat) per orientar a les empreses elaboradores d'oli en el món de l'exportació.
- **Definir molt bé i preparar amb detall els projectes d'exportació abans** de fer el salt, cercant aliats tant des de Catalunya com en els països on es vol iniciar l'activitat. En una missió empresarial exterior la competència ja no són la resta d'empreses productores del propi territori sinó que la competència és global, són productors de tot el món.
- **Organitzar visites dels distribuïdors d'aquests països a Catalunya per tal de convidar-los a conèixer el nostre producte i el relat del nostre oli en el seu context territorial, a casa nostra.** Aquest coneixement de primera mà serà molt útil als distribuïdors forans a l'hora de vendre el nostre oli al seu país i alhora enforteix els llaços comercials i emocionals entre nosaltres i el distribuïdor/client internacional.



“Cal treballar un relat comú de l’oli, així com la cultura de l’oli associada”

“Com educar al consumidor perquè valori l’oli? Des de petits, des de l’escola”

## Esquema del procés per fomentar la cultura de l'oli





## Nivell 4. OPORTUNITATS EN RELACIÓ AL CONSUM DE L'OLI

### CONSTRUIR EL RELAT DE L'OLI

- O1. Elaborar el relat de territori entorn de l'oli d'oliva
- O2. Posar poesia a l'oli: llenguatge divulgatiu i atractiu entorn de l'oli

### COMUNICAR EL RELAT A NIVELL INTERN

- O3. Projecte pedagògic entorn de l'oli d'oliva
- O4. Convertir les agrobotigues de les cooperatives en punts d'informació turística

### COMUNICAR EL RELAT A NIVELL EXTERN

- O5. Destinació oleoturística: les Garrigues i el Segrià Sec
- O6. Empreses de serveis: guies, agències, etc.
- O7. Els ambaixadors de l'oli
- O8. Accions innovadores per posicionar el territori: la food truck de l'oli d'oliva

### ENFORTIR VINCLES ENTRE SECTORS

- O9. La gastronomia de l'oli
- O10. Els altres productes locals del territori
- O11. Disseny de productes d'OOVE i accessoris orientats al turisme i a la restauració
- O12. El patrimoni de l'oli i la seva interpretació
- O13. El paisatge de l'oli i la seva interpretació
- O14. L'oleoteràpia i el wellness
- O15. L'oli i l'art

La importància del relat territorial de l'oli és cabdal per tal de definir l'estratègia de desenvolupament local que es vulgui aconseguir a les Garrigues i el Segrià Sec.

**Elaborar aquest relat territorial de l'oli és una oportunitat tan essencial com complexa.** Es requereix de la participació de tots els agents públics i privats que hi tenen veu per tal de que parteixi dels màxims consensos possibles. Per poder-ho aconseguir és important que es creïn **espais d'intercanvi d'opinions i coneixement** que siguin un punt d'encontre entre tots aquests agents de la cadena de valor de l'oli. Espais oberts, flexibles i objectius, on tots els perfils i tots els models de negoci s'hi puguin sentir representats i puguin expressar el seu punt de vista.

---



## Accions a desenvolupar en el marc de l'oportunitat

- Crear un espai que afavoreixi el coneixement mutu, el treball en xarxa i l'establiment de sinergies entre els agents privats (i públics) de la cadena de valor de l'oli d'oliva. Aquest espai es podria concretar amb la **Xarxa de cooperació empresarial entorn de la cadena de valor de l'oli a les Garrigues i al Segrià Sec (recollida com una de les accions del Projecte Innovador i Experimental)**. Aquesta Xarxa tindrà diversos reptes: unir agents públics i privats de diferents sectors econòmics (primari, secundari i terciari) i de dues comarques diferents, però que comparteixen una realitat socioeconòmica, geogràfica, cultural i demogràfica molt similar.
- Els principals objectius d'aquesta Xarxa seran generar:
  - **Contactes**: com un punt de trobada dels agents que tinguin vinculació al que hem denominat cadena de valor de l'oli i innovació en aquest sector.
  - **Cooperació per construir el relat**: afavorir no només els contactes, sinó també l'establiment real d'acords de col·laboració, productes o serveis conjunts, compartir despeses en aspectes comuns, entre moltes altres possibilitats.
  - **Coneixement**: que la xarxa sigui un espai per canalitzar demandes i necessitats que es tinguin com a col·lectiu intersectorial per tal d'anar avançant en l'estructuració d'una estratègia potent d'oleoturisme al territori que diversifiqui i valoritzi tot allò de positiu i de potencial que té l'oli.
  - **Comunicació del relat**: per mitjà de la xarxa pot ser una bona eina per comunicar i informar del que està passant al territori ja que és un àmbit prou gran (33 municipis) i treballar la comunicació ha de ser un element clau per tal de no duplicar accions, no trepitjar-se i optimitzar recursos i energies.

## Posar poesia a l'oli: llenguatge divulgatiu i atractiu entorn de l'oli

Es planteja l'oportunitat de concebre un **nou llenguatge entorn de l'oli, menys tècnic i més divulgatiu que aconseguixi emocionar**. És important cercar les eines per assolir l'emoció en la transmissió dels continguts, en com explicar el relat de l'oli per mitjà de metàfores i similituds, en definitiva, evocant tècniques literàries pròpies de la literatura i la poesia.

L'ús d'un llenguatge tant científic-tècnic del món de l'oli pot transformar-se en una barrera per a la comercialització i per arribar als consumidors i, de vegades, també als restauradors. Figura del sommelier d'oli d'oliva.



Possibles objectius d'aquest projecte pedagògic entorn de l'oli d'oliva:

**1er. Promoure un producte com l'oli d'oliva extra verge** que és un dels productes locals més emblemàtics del territori.

**2n Fomentar un vincle més directe entre el teixit social i educatiu amb el sector productiu entorn de l'oli i la seva cadena de valor.** Apropar el món de l'oli d'oliva als escolars des de totes les vessants possibles i des de tots els nivells de la cadena: cultiu, transformació, comercialització i consum, així com els binomis de l'oli (paisatge, sostenibilitat, patrimoni, art, cosmètica, etc.).

**3er Reforçar l'autoestima i el vincle amb el territori per part dels infants i joves** que participin del projecte.

**4rt Vetllar per conscienciar als infants i a les famílies de la importància d'una alimentació saludable, de qualitat i de proximitat, tot fent extensible el projecte a altres productors locals més enllà de l'oli** (mel, corder, porc, làctics, fruits secs, etc.).

A nivell metodològic es pot treballar des de diferents enfocaments:

- a) **Elaborar materials i recursos pedagògics** per treballar la cadena de valor de l'oli d'oliva als centres escolars.
- b) **Visites a les almàsseres i a les finques**, i participació en les propostes d'oleoturisme que ofereixin els productors per part dels escolars del territori.
- c) **Tallers a les aules entorn de l'oli d'oliva i la seva cadena de valor:** degustacions, tastos d'iniciació i de diferents graus de professionalitat (avaluar la idea d'un club de tast infantil).
- d) **Activitats intergeneracionals entorn de l'oli d'oliva per contrastar l'evolució del sector**, recollir **patrimoni oral i gràfic** de l'elaboració de l'oli al llarg dels últims 100 anys, entre d'altres propostes.
- e) Suport i formació específica entorn de l'oli per tal d'emprar aquest producte **com a leit motiv en projectes educatius propis dels centres.**

# HAS BEGUT OLI?



[www.siurana.info](http://www.siurana.info)

DOP Siurana @DOPsiurana #DOP\_Siurana

Departament d'Agricultura, Ramaderia i Pesca de Catalunya

Consell Regulador de Denominació d'Origen Protegida SIURANA

Nom: \_\_\_\_\_

Lloc i data: \_\_\_\_\_

L'oli d'oliva verge extra DOP Siurana és:

Fitxa de tast

**Aliment del nostre territori**

És el suc natural de l'oliva. A la zona de la DOP Siurana es cultiven més de 3.000.000 d'oliveres.



**Història i tradició**

L'olivera és un cultiu mediterrani del que viuen moltes famílies des de fa centenars d'anys. És un aliment bàsic de la dieta mediterrània i de la nostra cuina.



**Salut**

L'oli d'oliva verge extra és un greix saludable! Si en prenem cada dia ajudem al nostre cos a prevenir malalties cardiovasculars i d'altres com el càncer, la diabetis i demències.

**Qualitat**

El segell Denominació d'Origen Protegida garanteix la màxima qualitat de l'oli d'oliva i que l'elaboració s'ha fet en un territori concret.



↘ Aromes

- ☞ Suc natural de l'oliva fresca (fruitat)
- ☞ Amarg
- ☞ Picant
- ☞ Dolç

Quina categoria d'oli és?

Arbequina: La varietat d'oliva de la DOP Siurana és arbequina.



Busca les aromes de l'oli:

- Tomàquet
- Fonoll
- Poma
- Plàtan
- Anella



E	S	T	M	N	O	A	T
X	F	O	N	O	L	L	E
I	Q	M	V	E	A	L	Q
H	F	A	T	V	S	T	R
C	O	Q	C	D	G	E	H
K	G	U	K	P	O	M	A
J	V	E	R	Z	E	A	N
N	A	T	A	L	P	N	E



[Inici](#) » [Projectes de Cooperació](#) » [Territori Educador. Ens Mengem Les Valls](#)

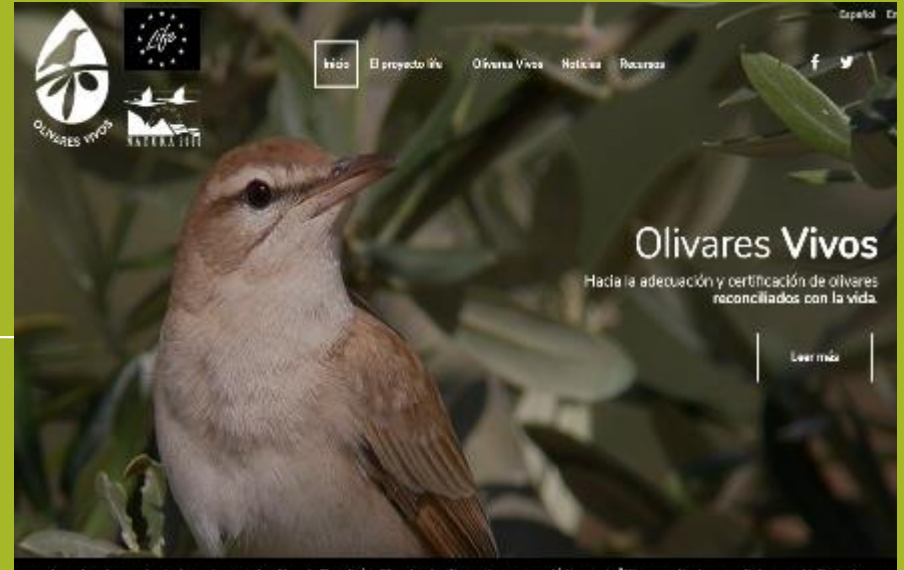
## Territori Educador. Ens Mengem Les Valls



***Territori educador  
Ens mengem les valls***







## Convertir les agrobotigues de les cooperatives en punts d'informació turística

La possibilitat de **compartir espais i despeses en recursos humans és una gran oportunitat de col·laboració entre la cooperativa i l'ajuntament**, amb beneficis mutus entre ambdues parts. Aquesta estratègia també es pot adaptar en el cas en què en el municipi hi hagi algun altre equipament com ara un museu o un centre d'interpretació amb el qual establir aquest tipus de relacions, no només de venda, sinó també per compartir espais per organitzar esdeveniments concrets entorn de l'oli com tastos, degustacions, maridatges, tallers, etc..

Referent:  
Municipi d'Arbeca



Actualment, malgrat hi hagi iniciatives tant públiques com privades que s'orienten vers la promoció d'activitats oleoturístiques, **no existeix ni a les Garrigues ni al Segrià Sec una veritable oferta oleoturística que estigui estructurada i organitzada** per considerar que ens trobem davant d'una destinació oleoturística. Es tractaria d'un estadi incipient on la tendència tot apunta que anirà a l'alça, però, tot i així, és important començar a treballar de forma conscient en posar unes bases sòlides d'aquesta destinació en un esforç de col·laboració i cooperació públic-privat.

En aquest recorregut, cal tenir present, però, quines són **les demandes del mercat turístic** actual, orientades cap a la novetat, la diferenciació, les experiències, l'especialització i singularitat, en trencar l'estacionalitat. En aquest context, és important tenir en compte tots els recursos entorn del món de l'oli amb els quals es pot arribar comptar si es vol estructurar una veritable destinació oleoturística.



## Accions a desenvolupar en el marc de l'oportunitat

- **Crear nous productes d'oleoturisme.** *Disseny de productes i propostes entorn del turisme gastronòmic i l'oleoturisme que trenquin l'estacionalitat turística de la campanya d'oli.* Analitzar atractius del territori en funció de cada una de les estacions de l'any per tal d'oferir productes turístics que facin reeixir aquests atractius. S'identifica que els dos períodes de l'any més interessants serien: tardor- collita olives i elaboració oli- i primavera-floració oliveres, ametllers, fruiters i plantes silvestres, activitat de la fauna (ornitologia)-. A la primavera, encara hi ha oli per vendre de la campanya i el territori ofereix un dels seus paisatges més interessants, amb un clima agradable. La climatologia de les Garrigues i el Segrià Sec no fa un territori tan agradable a l'hivern (boires zones baixes que no a les altes) i forta calor (també més present al sud que al nord)- seminaris de creació de producte oleoturístic en el marc del Projecte Innovador-
- **Col·laboracions entre experiències d'oleoturisme amb experiències d'enoturisme**
- **Elaborar un catàleg de productes d'oleoturisme** que integri els nous productes elaborats per tal de poder comptar amb un material de difusió conjunt a nivell de destinació turística.
- **Creació d'un blog o agenda d'activitats entorn de l'oleoturisme especialitzada** (on tb incloure altres events turístics) que sigui diferent de l'agenda d'activitats de les Garrigues actual que és molt genèrica amb activitats d'interès per la població local barrejades amb d'altres de possible interès turístic.
- **Panells senyalització "Oleoturisme Garrigues/Segrià Sec" a les principals entrades de la comarca** (Tipus: "Benvinguts a la terra de l'oli"). Incrementar la visibilitat d'una estratègia comuna entorn de l'oli en tots els municipis de l'àmbit d'actuació per tal que el visitant tingui clar en quin territori es troba i quin és el seu element estrella.
- **Senyalització dels molins d'oli del territori.** Buscar les opcions possibles per poder fer compatible la normativa de carreteres amb la identificació dels molins, especialment, els que es troben fora de nucli urbà.
- **Formació regular i estable** entorn de la cultura de l'oli i apropar **formacions especialitzades** al territori per incrementar coneixements i recursos.
- **Organitzar Fam trips amb agències de viatge especialitzades en oleoturisme** per donar a conèixer l'oferta del territori (prèviament, s'han de treballar millor els productes oleoturístics i el relat de l'oli).

**Contacta'ns | Oficina de turisme**

Plaça de la Quartera, 1 | 43730 | Falset | Tel.: 977 831 023

[Inici](#)[Comarca ▾](#)[Què fer ▾](#)[Organitza't ▾](#)[Informa't ▾](#)[Actualitat ▾](#)[Inici](#) | [Què fer](#) | [Ruta de l'oli](#)

## Ruta de l'oli



L'oli de la comarca del Priorat és un oli extraordinari del qual en podreu conèixer el procés d'elaboració i les característiques en els diversos molins que us proposem en aquesta ruta: un total de vuit molins visitables on degustareu el millor oli d'oliva verge extra.

L'OLI

TRADICIÓ

VISITA GUIADA

ENTORN

BLOG

CONTACTE



## Viu una experiència única al bell mig de l'Empordà!

L'oli d'oliva és el suc natural del fruit de l'olivera, al nostre molí extraiem extraverge. Us convidem a visitar-nos i a endinsar-nos junts entre oliveres per conèixer tots els seus secrets i gaudir-ne amb tots els sentits.

La diagnosi ha fet palesa **la necessitat explicitada pel sector productor d'oli d'oliva de disposar de personal format** per poder endegar iniciatives d'oleoturisme al territori i per altra banda, alhora s'ha constatat que hi ha una gran **m mancança d'aquest perfil de professionals del món del guiatge i d'altres empreses de serveis** que puguin donar suport a estructurar propostes d'aquest tipus al territori.

---

Per altra banda, es podria plantejar també l'oportunitat de convidar en aquesta formació al col·lectiu de taxistes i professionals que fan transports a domicili **per potenciar la figura del taxista-guia acompanyant** com un complement de la feina principal de taxista.

# Olea Soul

Oleoturisme i enoturisme per als més curiosos

[Oleoturisme](#)[Enoturisme](#)[Turisme gastronòmic](#)[Què és Olea Soul](#)[Ethos](#)[Contacte](#)[Què et ve de gust fer?](#)[Blog](#)

## Oleoturisme



Un arbre, un fruit, un oli de virtuts mil·lenàries.

L'oli d'oliva és sinònim de salut, de cultura i de tradició. Però l'oli és també innovació, creativitat culinària i un estil de vida particular.

A Olea Soul creem experiències d'immersió en terra d'oli d'oliva verge extra. Les activitats estan pensades perquè el viatger entengui d'on ve aquesta terra i cap a on vol anar.







Walking&Ecotourism  
company and travel agency  
*Agència de viatges i empresa  
de Senderisme&Ecoturisme*  
*Agencia de viajes y empresa  
de Senderismo&Ecoturismo*

Ready to live a new experience?

 Català

Vacances de senderisme i bicicleta en l'espectacular i desconeguda Catalunya.

[BENVINGUTS +](#) [ON? +](#) [SENDERISME +](#) [ENOTURISME&OLI +](#) [AGENDA](#) [RESERVA ON-LINE! +](#) [PROJECTES +](#)

### Cistell de la compra

No hi ha activitats/viatges al  
cistell de la compra.

### Price range

- 1€ - 100€
- 100€ - 200€
- 200€ - 300€
- 300€ - 400€
- 400€ - 500€
- 500€+

### Categories

## Ruta de l'oli a la Terra Alta

Mostrant tots els 1 resultats

Ordenar per preu: de menor a major ▼



Assaboreix  
l'ercavònia a la Terra  
Alta i Matarranya

**123€ - 145€**[Reservar](#)

En definitiva, les Garrigues i el Segrià Sec **necessiten prescriptors de l'oli** que contribueixin a donar-lo a conèixer a diferents àmbits de la nostra societat: la salut, la gastronomia, el turisme, etc.

De la mà d'aquests "**ambaixadors**" es podrien dur a terme **accions de comunicació i de prospecció empresarial** a diferents indrets del territori català, especialment, en grans ciutats com ara Barcelona, Lleida, Tarragona, Girona, etc. Fins i tot, es podria plantejar ampliar el radi d'acció no només a garriguencs que visquin a la resta de Catalunya sinó també fora, a l'estat espanyol o a països europeus.





La creació d'una **food truck de l'oli de les Garrigues i el Segrià Sec**. A Catalunya, hi ha d'altres referents de food trucks vinculades a un territori que són més aviat una eina de promoció i divulgació del territori i dels seus productes abans d'un veritable punt de venda de productes o propostes gastronòmiques.

## Accions a desenvolupar en el marc de l'oportunitat

Aquesta oportunitat d'enfortir el vincle entre l'oli i la gastronomia planteja diferents propostes d'accions:

- **Programa de sortides professionals de restauradors a les finques i als molins** per conèixer de primera mà el producte i el seu procés de fabricació. Igual com es fa amb els distribuïdors (xarxa productes de la terra)
- **Showcookings i Tallers de cuina** amb restauradors reconeguts.
- **Elaborar fitxes gastronòmiques** personalitzades pels olis que elabora cada productor per tenir clars les seves característiques i conèixer les possibles aplicacions en el món de la gastronomia.
- **Fomentar networkings** per establir contactes comercials entre productors de les Garrigues i Segrià Sec i restaurants del territori, però també de Lleida ciutat i/o restaurants de les comarques veïnes.



## Accions a desenvolupar en el marc de l'oportunitat

- **Incloure informació a les etiquetes** dels envasos d'oove de les possibles aplicacions gastronòmiques
- **Introduir tastos gastronòmics en les propostes oleoturístiques que organitzin els productors.**
- **Impulsar la creació d'una Aula de Cuina** com a espai on es podrien organitzar tallers gastronòmics, formacions, presentacions de productes, etc. i , alhora, ser un punt de trobada entre els restaurants i els productors.
- **Organitzar un Fòrum sobre l'oli i la gastronomia de caràcter anual o bianual.** Alguns dels temes claus que es podrien treballar en aquest fòrum podrien ser:
  - El rol estratègic de la formació continuada del sector de la restauració entorn de l'oove.
  - Importància d'emprar primeres matèries locals i de qualitat, el vincle amb el territori i la responsabilitat social.
  - Anàlisi econòmic de la introducció de l'oove en la cuina d'un restaurant.
  - L'oove a la sala del restaurant.
  - L'oove a la cuina del restaurant
  - L'oove per a crear nous productes
  - El coneixement de l'oove i les seves aplicacions



# Elis altres productes locals del territori: projecte global entorn de la producció local i de proximitat

OPORTUNITAT 10

## Accions a desenvolupar en el marc de l'oportunitat

- **Elaborar un inventari exhaustiu de productors agroalimentaris de la comarca amb els quals treballar conjuntament amb el sector de l'oli i la restauració.**
- **Identificar les necessitats d'aquest col·lectiu** per determinar propostes d'actuació de dinamització i suport.
- **Impulsar trobades i reunions de treball entre productors locals i agents del sector de l'oli d'oliva per establir aliances i cercar punts en comú** com a sector productiu agroalimentari del territori. Facilitar la cohesió del col·lectiu i la presa de consciència com a sector important del territori.
- **Organitzar networkings entre productors locals** (en global incloent el sector de l'oli) i **altres agents econòmics** com restaurants, comerços, càterings, restauració col·lectiva de residències d'avis o de centres escolars, etc. Aquests networkings poden ser a nivell comarcal, entre les Garrigues i el Segrià o amb altres territoris veïns com l'Urgell, el Pla d'Urgell o la Conca de Barberà.

MEL



20 productes de la comarca, el qual representa el 10% del total de productes produïts a l'Urgell.

MELMELADES, CONSERVES, CODONYAT



A més, Garrigues elabora melmelades, conserves i codonyat amb fruita de la zona.

La producció local de melmelades i codonyat és prou gran per cobrir les necessitats de la comarca i per exportar-les a altres territoris veïns.

SAFRÀ



El safra de la zona és prou gran per cobrir les necessitats de la comarca i per exportar-les a altres territoris veïns.

ORELLETES



PA DE RONYÓ



FRUITA SECA



LÀCTICS



EMBOTITS



LICORS

## Disseny de productes d'OOVE i accessoris orientats al turisme i a la restauració

L'oportunitat de generar una línia de negoci basada en l'adaptació dels productes d'oli d'oliva a les necessitats del sector turístic o de la restauració per integrar-los en els serveis que aquests negocis ofereixen a la seva pròpia clientela.

- ✓ Línia de detalls de benvinguda i/o obsequis per la clientela dels allotjaments o formats de viatge: botelles d'oli d'oliva de format petit, línia de higiene i cura personal per als banys dels allotjaments (sabons per la pell, xampú pel cabell, crema del cos, etc.)
- ✓ Línia d'accessoris vinculats a l'oli d'oliva i a les olives orientats al parament de les taules tant per a restaurants com per les llars. Aquesta oportunitat podria obrir la porta a establir algun acord de col·laboració amb dissenyadors industrials i gràfics (per concebre el disseny de les peces) i amb artesans locals del món de la fusta, ceràmica, vidre, etc. per la materialització d'aquestes peces.
- ✓ Línia lots de regal entorn de l'oli d'oliva: opció per fer packs de regal, lots de nadal, detalls per esdeveniments o actes socials, congressos, etc.



**Accions a desenvolupar en el marc de l'oportunitat**

- **Inventari de molins, maquinària tradicional i eines del camp en desús existents al territori**
- **Elaborar un glossari de termes específics** de les Garrigues i el Segrià Sec per referir-se a l'olivera, el seu conreu, l'oli d'oliva i el seu procés de transformació.
- **Recull d'un fons fotogràfic i documental** vinculat al món de l'olivera i de l'oli a les Garrigues i el Segrià Sec dels últims 100 anys.
- **Dissenyar materials de divulgació**
- **Vinculació d'aquest inventari amb el projecte pedagògic** entorn de l'oli on hi poden participar ens centres escolars.
- **Avaluar el rol social de la dona dins del món de l'oli** al llarg de la història del territori.
- **Emprar la tecnologia per apropar el patrimoni a les noves generacions** i per facilitar-ne la seva interpretació i coneixement (ubicació a instamaps o google maps, web divulgativa dels resultats).
- **Singularitzar i especialitzar cada un dels museus i espais interpretatius del món de l'oli que hi ha al territori** per tal que puguin oferir visions complementàries i no repetitives per tal de ser atractives als visitants.





## Accions a desenvolupar en el marc de l'oportunitat

- **Foment d'activitats de guiatge i interpretació del paisatge.** Aquesta oportunitat es pot vincular amb l'oportunitat recollida en aquest mateix nivell sobre les empreses de serveis. En aquest sentit, el guiatge que pot realitzar una persona formada i amb coneixements dels elements que configuren el paisatge ha de facilitar al visitant entendre i conèixer aquest paisatge.
- **Creació de rutes i d'itineraris paisatgístics que es poden realitzar en diferents modalitats** (a peu, en bicicleta, en cotxe, a cavall, etc.). A l'àmbit territorial hi ha diferents itineraris senyalitzats, així com també hi ha una important xarxa de pistes i senders. L'acció consistiria en identificar alguns d'aquests itineraris que destaquin per discórrer per indrets d'interès paisatgístic i posicionar-los i promocionar-los com a itineraris paisatgístics, la realització dels quals es pugui fer amb diferents modalitats: a peu, en bicicleta, en cotxe, a cavall, etc.



Oportunitat= posar en valor el paisatge com un gran actiu territorial

## Accions a desenvolupar en el marc de l'oportunitat

- **Realització d'activitats gastronòmiques en les quals et puguis 'menjar' un tros de paisatge** gràcies als productes agroalimentaris, en especial, l'oli. Les empreses de serveis o les empreses oleícoles que ofereixin activitats o que es plantegen començar a oferir-ne han de tenir molt present el paisatge que hi ha darrere cada producte i comunicar-lo i explicitar-lo, perquè d'aquesta manera es pugui contextualitzar i localitzar el producte amb el paisatge d'on surt.
- **Realització de tallers en els quals s'utilitzin diferents recursos que podem trobar en el paisatge combinats amb l'oove.** Per exemple, maceracions de plantes medicinals i aromàtiques amb oove o cosmètica de plantes medicinals amb oove. Relacionat amb l'oportunitat de la cosmètica i el wellness.
- **Realització d'activitats turístiques dins el paisatge.** Per exemple, es poden oferir degustacions d'oove en un camp d'oliveres sota el cel únic de les Garrigues i el Segrià Sec.



Accions a desenvolupar en el marc de l'oportunitat

- **Diferenciació de la destinació turística de les Garrigues i el Segrià Sec** dotant d'elements que reforcin el concepte d'oleoturisme com serien els serveis d'oleoteràpia i wellness entorn de l'oli d'oliva.
- **Oportunitat de diferenciació d'equipaments i allotjaments turístics actuals del territori i/o de futurs projectes turístics** que es vulguin endegar tematitzant-los i especialitzant-los entorn de l'oleoturisme i oferint serveis de tractaments corporals i spas que encaixin entorn de la cultura de l'oli d'oliva.



**MATARRANIA**  
Cosmética Bio del Aceite de Oliva

Buscar



MI CESTA | MI CUENTA

[PRODUCTOS](#) [MATARRANIA](#) [DÓNDE COMPRAR](#) [PROFESIONALES](#) [BLOG](#) [CONTACTA](#)



[OTROS PROYECTOS](#) > Spa MATARRANIA

## MATARRANIA SPA, un espacio donde equilibrar cuerpo y mente

Si visitas la comarca del Matarraña no dejes pasar la oportunidad de vivir una experiencia completa para tus sentidos. Podrás disfrutar de un entorno inigualable con el parque natural de los Puertos, unos pueblos que están considerados de los más bonitos de España, una gastronomía exquisita y también de un espacio para el cuidado del cuerpo en **Lagaya Apartaments & MATARRANIA SPA**.

Un equipamiento turístico que cuenta con 6 apartamentos y un centro de Spa privado. Se trata de un espacio único instalado en la capital de la comarca del Matarraña, Valderrobres, un pueblo con mucha historia donde vivir una experiencia única.

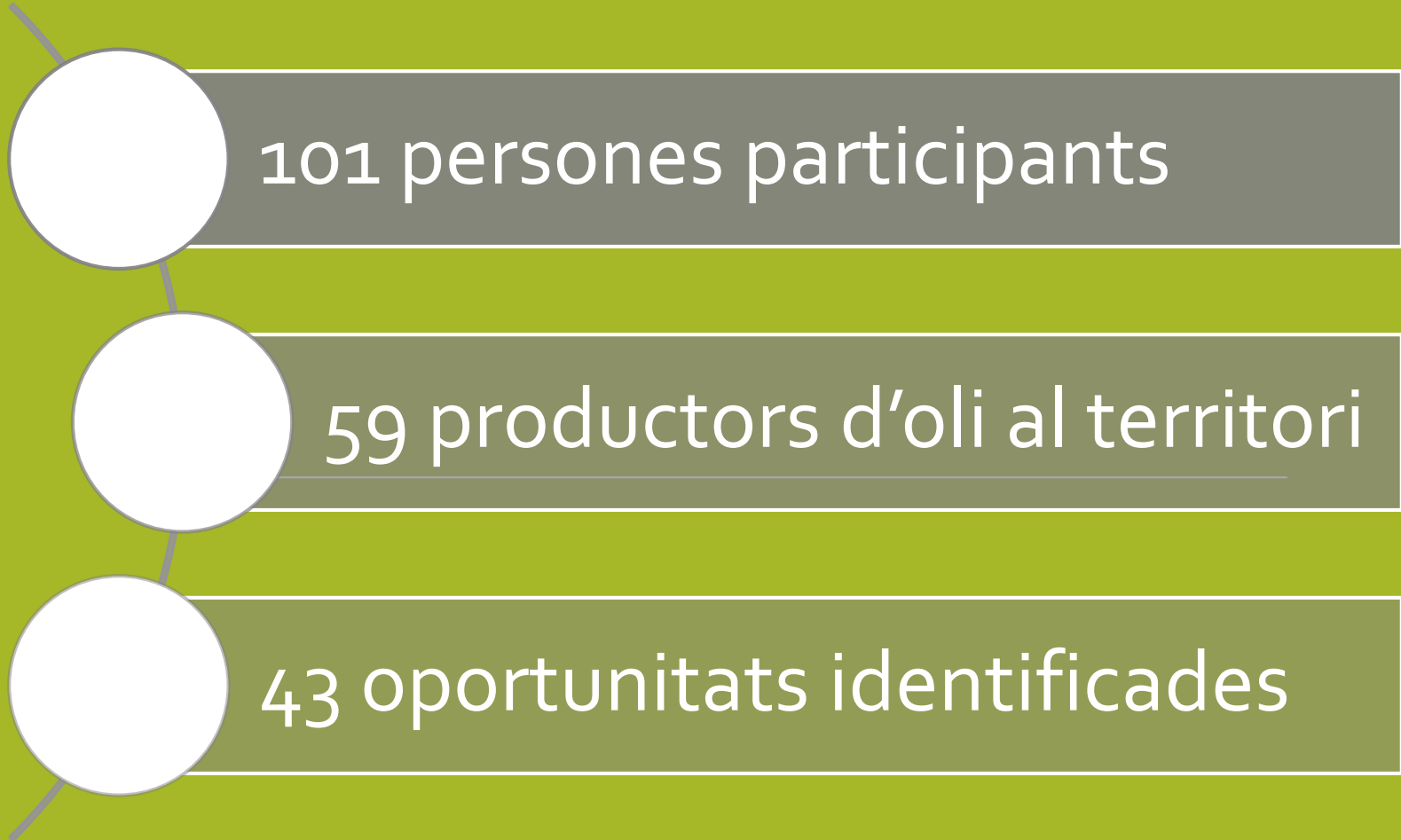


Algunes idees de vinculació de l'oli i l'art podrien ser les següents:

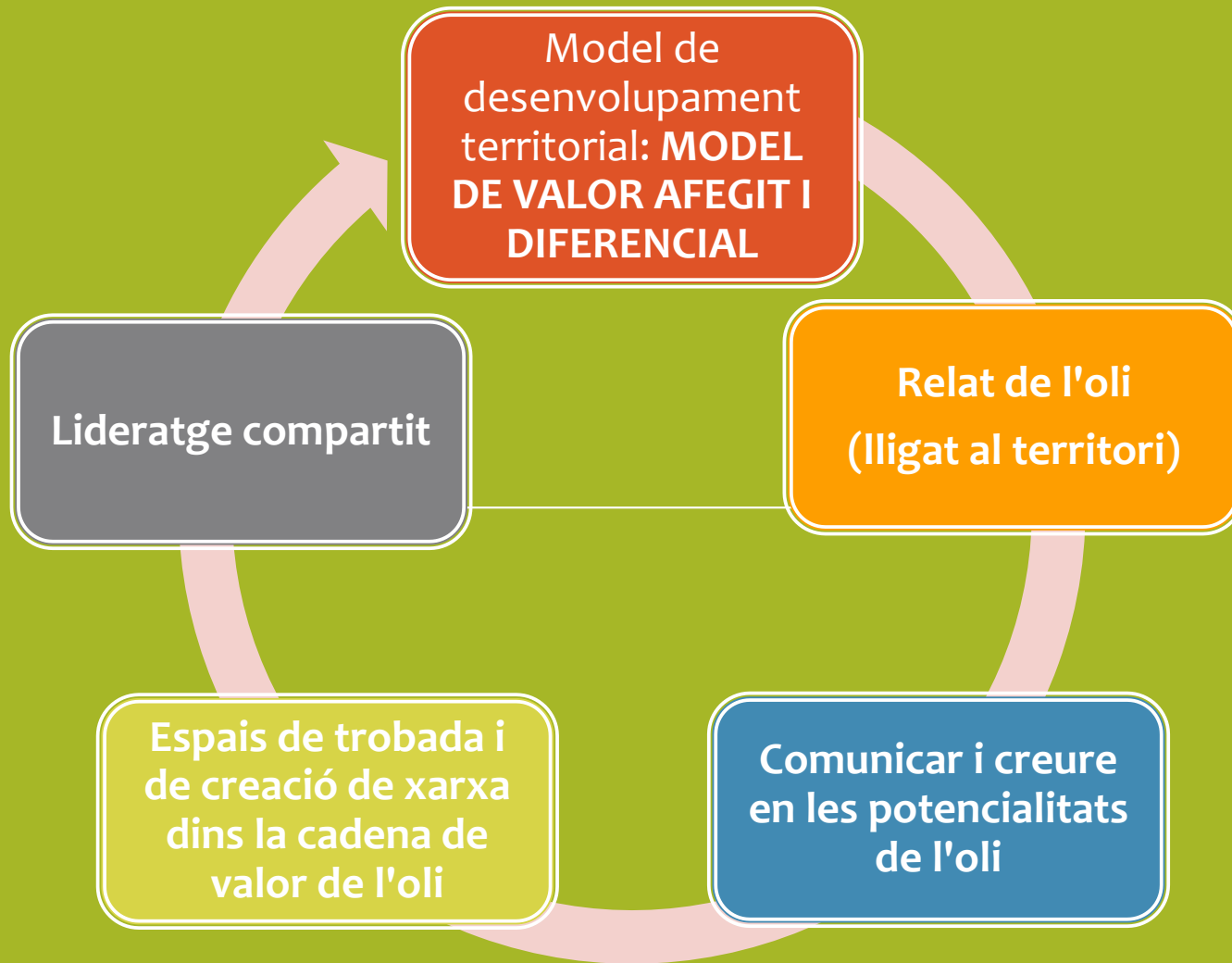
1. **Packaging i etiquetes** de les botelles d'oli com a creacions artístiques.
2. Els oliverars com **espais de creació artística**.
3. **L'escultura** a través de la fusta de l'olivera.
4. **Innovació en disseny en l'artesanía de la fusta** de l'olivera.
5. **Ceràmica creativa** per vaixel·la i utensilis entorn de les olives i de l'oli.
6. **Les almàsseres com a espais d'exposició artística** i punt de venda de les peces.
7. **Restaurants com a espais d'exposició artística** (Restaurant la Placeta, Bar-restaurant Slàvia, etc.)



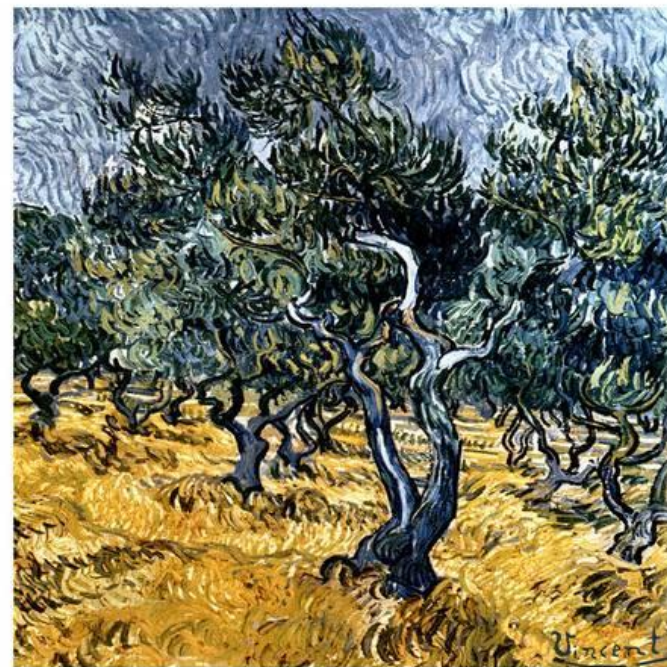
## Dades resum....



# Marc conceptual de l'estratègia entorn de l'oli arran de la *Diagnosi de la cadena de valor*



# AGRAÏMENTS....



Vincent Van Gogh

**Raiels**

iniciatives que arrelen

Judit Pardos i Jordana  
Núria Alamon i Beas

judit.pardos@raiels.cat  
nuria.alamon@raiels.cat