

JORNADA

Noves estratègies de comercialització de venda directa de productes agraris: circuits curs i de proximitat

21 d'abril de 2009

Una oportunitat de comercialització dels productes ecològics locals: **MENJADORS ESCOLARS ECOLÒGICS**



Oportunitat de comercialització dels productes ecològics locals: MENJADORS ESCOLARS ECOLÒGICS

1- Experiència: estudi sobre la possibilitat de la implantació dels menjadors escolars sostenibles a Solsona.

Existeixen diverses experiències (catalanes i de fora de Catalunya) d'impuls de menjadors escolars ecològics. Alguns exemples a Catalunya: comarca de l'Urgell, Girona, ADV Gent del Camp, Fundació futur, Pam i Pipa, etc.

2- Les característiques dels centres educatius com a possibles consumidors de productes ecològics i locals.

3- Els reptes i les oportunitats dels menjadors escolars com a espai de venda de productes ecològics i locals de qualitat a través d'un circuit curt i de proximitat.

Oportunitat de comercialització dels productes ecològics locals: MENJADORS ESCOLARS ECOLÒGICS

A. Estudi per a la implantació de menjadors escolars sostenibles a Solsona. 2008-2009

CONTEXT DEL PROJECTE

Sector agrari en procés de regressió i abandonament: reducció de l'activitat econòmica en municipis rurals i abandonament del territori.



Cercar productes que presentin un valor afegit, i buscar una demanda i uns canals de comercialització que portin cap a un enfortiment de la pagesia al territori.

Increment de la **consciència sobre l'impacte ambiental** de la nostra activitat diària (consum, emissions, etc).



Seguir formes de vida i de consum que vetllin per aquest principi.

Increment de la **consciència sobre la necessitat d'una bona alimentació**



Conèixer com han estat produïts aquells productes que consumim.

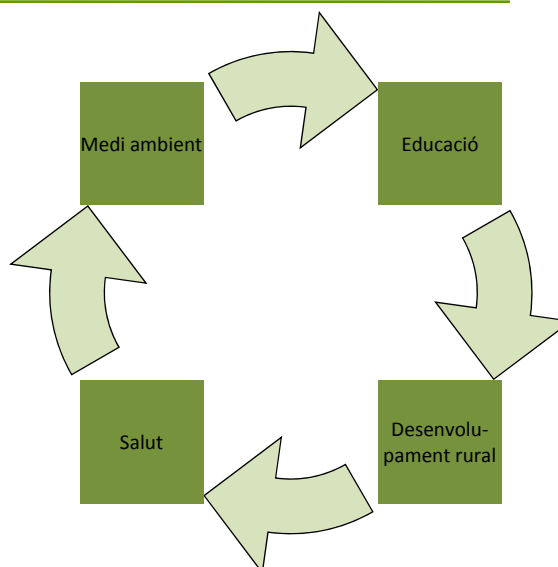
PROJECTE

"Estudi per a la implantació dels menjadors escolars sostenibles a Solsona"

Oportunitat de comercialització dels productes ecològics locals: MENJADORS ESCOLARS ECOLÒGICS

PERQUÈ ÉS IMPORTANT CONSUMIR PRODUCTES ECOLÒGICS ALS MENJADORS ESCOLARS?

- 1- La salut dels nens i nenes
- 2- L'educació dels nens i nenes
- 3- El desenvolupament rural
- 4- El medi ambient



Estudi per a la implantació de menjadors escolars sostenibles a Solsona



Perquè?

Promoure els menjadors escolars sostenibles a Solsona, potenciant el consum responsable (productes ecològics, de proximitat, locals, de qualitat i de comerç just).

Quan?

Abril 2008-març 2009

Com?

- 1- Diagnosi sobre la gestió actual dels menjadors
- 2- Diagnosi del sector productiu
- 3- Inventari de productes *més sostenibles*
- 3- Anàlisi econòmica
- 4- Jornada "Cap a uns menjadors escolars més sostenibles"

Oportunitat de comercialització dels productes ecològics locals: MENJADORS ESCOLARS ECOLÒGICS

1. Diagnosi sobre la gestió actual dels menjadors

OBJECTIUS:

- Explicar el projecte i analitzar les característiques dels menjadors: tipus de gestió, productes, etc.

QUÈ S'HA FET:

- Entrevistes personals amb el director/a
- Entrevistes als diferents agents vinculats amb la gestió del menjador
- Entrevistes amb altres agents que tenen competències en la gestió dels menjadors
- Un total de 38 entrevistes (directors/es, gestors/es, cuiners/es, AMPES, monitors, etc).

Es percep molt interès per part de tots els agents dels centres educatius, però tenint en compte certs condicionants:

- Increment del cost de la matèria primera per a l'elaboració del menú?
- Increment de la feina a la cuina?
- Estacionalitat de productes?
- Distribució de productes?

Oportunitat de comercialització dels productes ecològics locals: MENJADORS ESCOLARS ECOLÒGICS
4. Anàlisi econòmica
Objectiu:

-Valorar quin impacte econòmic té sobre el cost del menú la introducció de productes ecològics.

Què s'ha fet:

-Càlcul del cost del menú convencional.

-Càlculs sobre quins canvis econòmics comporta la introducció de productes ecològics.

Resultats

Canvis	Productes ecològics introduïts	Increment en % del cost de la matèria primera
Introduint 1 producte ecològic	Poma	1,72%
	Vedella	1,14%
	Ceba	0,27%
Introduint 3 productes ecològics	Pera, ceba i arròs	3,35%
	Plàtan, patata i macarrons	10,91%
Modificació del menú (reduir carn dos cops al mes i substituir-la per 1 cop peix i 1 cop ous)	Poma	-3,66%
	Ceba	-4,76 %
	Vedella	-4,27%
	Vedella, ceba, poma i pera	-1,16%

Oportunitat de comercialització dels productes ecològics locals: MENJADORS ESCOLARS ECOLÒGICS
4. Anàlisi econòmica

No hi ha una “fórmula màgica” per a que la introducció de productes ecològics no ens comporti costos addicionals (o bé aquests siguin mínims).

Cada escola ha d'analitzar la seva situació i trobar la manera més adequada.

Algunes idees:

1. Compra directa per evitar intermediaris.
2. Consum de productes de temporada.
3. Coordinar compres amb escoles de l'entorn.
4. Pactar els preus directament amb els productors.
5. Substituir la proteïna de carn i pollastre per proteïna vegetal (llegum més cereals).

Oportunitat de comercialització dels productes ecològics locals: MENJADORS ESCOLARS ECOLÒGICS

B. Els condicionants o punts a tenir en compte dels centres educatius com a possibles consumidors de productes ecològics i/o locals

1. Manca general de consciència i desconeixement sobre els beneficis del producte ecològic i/o local de qualitat: **CONSCIENCIACIÓ I DIVULGACIÓ**
2. Poc hàbit a consumir productes de temporada: **CONSCIENCIACIÓ I DIVULGACIÓ**
3. Hàbits adquirits en la realització de les compres, possible reticència a canviar: **CONSCIENCIACIÓ SOBRE EL VALOR AFEGIT DEL PRODUCTE I ORGANITZACIÓ PER A LA DISTRIBUCIÓ**
4. Poc marge econòmic per a incrementar el preu del menú: **CAL UNA PREDISPOSICIÓ AL CANVI EN LA GESTIÓ DE MENJADORS ESCOLARS I CERCAR, EN CADASCUN DELS CASOS, LA MILLOR OPCIO.**

Oportunitat de comercialització dels productes ecològics locals: MENJADORS ESCOLARS ECOLÒGICS

C. Els reptes del teixit productiu per a arribar als menjadors escolars

1. Transmetre els beneficis del producte ecològic i/o local.
2. Millorar la distribució del producte, adaptant-se (en la mesura que sigui possible) a les necessitats de les escoles.

D. Els menjadors escolars ecològics com a oportunitat per als productes ecològics i locals

1. Les escoles poden esdevenir un client fix, fidel i relativament important en volum demandat.
2. Les escoles són un primer pas per a nous clients i per a fidelitzar-ne de futurs.
3. Altres

Oportunitat de comercialització dels productes ecològics locals: MENJADORS ESCOLARS ECOLÒGICS

Moltes gràcies!

nuria.serena@cedricat.cat

