

# GRUP DE TREBALL AMETLLA D'ALCALALÍ



## PROJECTE COMERCIALITZACIÓ Ametlla d'Alcalalí

# LO QUE M'AGRADARIA QUE PARLAREM AVUÍ

- 1. INFORMACIÓ DE LES ÚLTIMES GESTIONS FETES**
- 2. CONTAR-VOS L'ESTUDI DE VIABILITAT PER A COMERCIALITZAR METLLA D'ALCALALÍ**
- 3. FER UNA ANÀLISI ENTRE TOTS DE:**
  - DEBILITATS, AMENACES, FORTALESES I OPORTUNITATS DE DUR EL PROJECTE ENDAVANT**

# INFORMACIÓ DE LES ÚLTIMES GESTIONS FETES

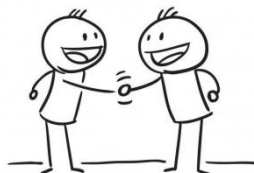
## 1

- **Denia\_Ciutat creativa per la UNESCO**
- **Visites a l'Ajuntament per a regularitzar parcel·les**
- **Gestions fetes front la Conselleria de frutals a fruits de càscara**

# DÈNIA: CIUTAT CREATIVA PER LA UNESCO. Part del projecte: Bancalet

POSIBILITAT DE  
SIGNAR UN CONVENI  
DE COL·LABORACIÓ EN  
ACCIONS CONCRETES

  
AJUNTAMENT DE DÉNIA



  
ayuntamiento de  
**ALCALALÍ**

Reconectar la gent  
amb l'orige dels  
aliments locals:  
**AMETLLA D'ALCALALÍ**

Fomentar una  
alimentació més sana  
vinculada als nostres  
productes locals.

Potenciar la custòdia  
dels coneiximents  
agrícoles tradicionals

## XARXA, LOCAL FOOD ECOSYSTEM



PRODUCCIÓ

DISTRIBUCIÓ

ELABORACIÓ

CONSUMO

## VISITES A L'AJUNTAMENT PER A REGULARITZAR PARCELES



10 Explotacions agrícoles

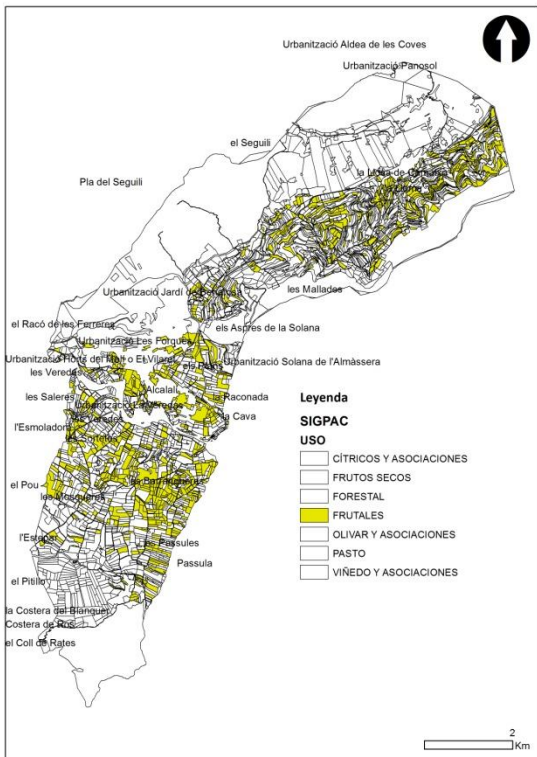


1 Indústria agro alimentària



3% de la superfície d'ametlla

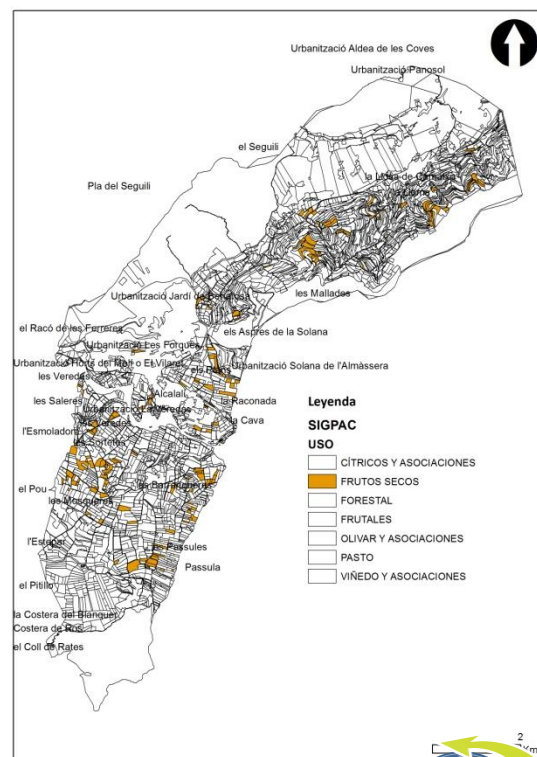
# GESTIONS DAVANT LA CONSELLERIA PER A REGULARITZAR LES PARCELES DE METLLA



Cal fer una a una les alegacions per canviar l'ús al SIGPAC

215 Ha d'ametlla

- Cal documentar la propietat en:
- Escritura propietat
  - Contracte d'arrendament
  - Pagament de l'IBI rústic



# ESTUDI DE VIABILITAT

# 2



# IDEA DE L'ESTUDI DE VIABILITAT

## PRODUCCIÓ

- 10.000 Kg d'ametlla en corfa



- Preu de venda: 1 €/Kg?
- Un únic llaurador
- Defensa individual del producte: rumbeta, cabota, marcona
- A 2.000 Kg/Ha serien unes 5Ha (60-80 fanecaes)

## PRODUCCIÓ + COMERCIALIZACIÓ

- 2.500 Kg d'ametlla en pepita



- Preu de venda: 10-14 €/Kg?
- Diversos llauradors
- Diverses qualitats: Faríem Comuna



# FASE 1: EL CAMP

## AVALUACIÓ...

CUADERN DE CAMP



Anem  
malament

CARNET DE MANIPULADOR  
DE PLAGUICIDES



Anem bé

CÀLCUL DELS COSTOS  
DE PRODUCCIÓ



Anem  
remontant

# FASE 2: LA INDÚSTRIA

RECEPCIONAT AL  
MAGATZEM I GESTIÓ

TRENCAORA I  
REPELAORA

INDUSTRIALIZAT

ENVASAT I ETIQUETAT

TRANSPORTS

TEMES SANITARIS

# FASE 3: CREAR MARCA EN TORN ALS NOSTRES PRODUCTES DE MENJAR

Comptar amb la gent que diu...

**SÍ** L'auradors,  
emprenedors o comerç  
local existent

*Agricultura respectuosa amb el Medi Ambient*

*Educació*

*Valors identitaris  
D'aquí del poble i  
de la Comarca*

*Comerç  
pròxim*



*Participació Ciutadana*

# FASE 4: LA COMERCIALIZACIÓ

Pot fer-se per dos canals diferents

VENDA DIRECTA  
del producte



Cadascú a sa casa

A l'almàssera del poble  
a proposta de l'Ajuntament



# ANÀLISI PARTICIPATIU DE PORTAR ENDAVANT EL PROJECTE PILOT

## 3

- **D**ebilitats que ens podem trobar en el camí
- **A**menaces potencials que podrien tombar el projecte
- **O**portunitats
- **F**ortaleses per aconseguir l'èxit del projecte pilot

# RESULTATS DE L'ANÀLISI

## DEBILITATS

- Poder disposar d'una qualitat similar.
- Fer càlcul de rendiment
- Arribar a acords per a fer lo mateix tots
- Dedicació parcial a l'agricultura i a aquest projecte
- Edat avançada dels llauradors

## AMENACES

- Pujar el preu de l'ametlla que podria conllevar que la gent venguera i no vullguera transformar
- Selecció del moment de trencar: ¿en plena campanya?
- Que el producte agarre fongs o fisiopaties que el devaluen
- Que el transport no estiga controlat en un moment donat

## OPORTUNITATS

- Preus baixos aquesta campanya
- Molta collita per a poder "probar" la comercialització
- No existeix competència en la comarca
- Moment de recolçament institucional i de promoció d'aquest tipus de projecte

## FORTALESES

- Fer gestió compartida de compres
- Difusió per part de l'Ajuntament
- L'ametlla pot magatzemar-se
- Es comercialitzaria part de la collita: faríem diversificació econòmica

Moltes gràcies  
continuem a  
finals de juny!

