



ramaderia

ME ecològic de Mallorca

Un projecte de promoció i comercialització conjunta de la carn de xai ecològic

01



La disminució del consum de carn de xai i l'arribada de carn d'importació ha ajudat que el preu pagat al pagès per animal anés disminuint amb els anys. Tots d'aquesta situació, els ramaders de Mallorca es van aliar per traure al mercat una marca que reflotés les seves finques partint de la qualitat de la producció ecològica. L'experiència està sent un èxit.

TEXT: NOFRE FULLANA LLINÀS - APAEMA (MALLORCA). IMATGES CEDIDES PER APAEMA.

Era l'any 2015. El xai o me, com s'anomena per les contrades mallorquines, s'estava pagant a peu de finca a uns preus significativament inferiors que trenta anys abans. Els ramaders i ramaderes de l'illa, que tota la vida havien comptat amb una guarda d'ovelles com un element essencial de les típiques finques de policultiu, les estaven retirant. Ja no compensava tenir ovelles. De fet, les xifres mostren que, des de l'any 2000 fins al 2015, havien desaparegut més de 20.000 caps d'oví. El consum d'aquesta carn davallava any rere any i l'entrada de xais des de Nova Zelanda no facilitava les coses, precisament.

Si les dificultats ja eren importants amb el xai convencional, la situació del xai ecològic era encara pitjor: s'estaven venent amb aquest segell al voltant de 250 exemplars a l'any, tot i que la cria assolida aproximadament els 15.000. Què es feia amb la resta de xais? Es venien com a convencionals i en algunes ocasions per davall inclús del preu de xai convencional, perquè els mercaders sabien que les finques ecològiques no ho tenien fàcil per col·locar-los. Aquest fet provocava que la velocitat de pèrdua de les guardes d'ovelles sota règim ecològic fos major, de manera que es posava en entredit la viabilitat mateixa de les finques, donada la importància de la ramaderia extensiva a les finques agroecològiques pel seu paper en l'aportació de fems, la recirculació de nutrients, el control d'herba, la gestió de biomassa forestal, etcètera.

Cansats d'aquesta situació, dos ramaders ecològics que formaven part de la junta d'APAEMA (Associació de la Producció Agrària Ecològica de Mallorca) començaren a dibuixar, a finals del 2014, un projecte que donàs major visibilitat a la carn de xai ecològic i que, a poc a poc, permetés comercialitzar-la amb millors condicions. D'aquí nasqué "ME ecològic de Mallorca", un projecte de promoció, en primera instància, que cercava la comercialització conjunta, que agrupa, a hores d'ara, prop de quaranta ramaders i ramaderes d'arreu de l'illa i que ha aconseguit multiplicar per cinc les vendes.

La primera passa va ser fer arribar la venda d'aquesta carn a comerços no inscrits en el Consell Balear de la Producció Agrària Ecològica (CBPAE). Sabíem de diferents establiments que no venien carn ecològica local a granel per mor dels requeriments de separació física del producte ecològic i del convencional que s'exigeix per part de l'òrgan de control. Per salvar aquest obstacle, es va pensar en la possibilitat de marcar totes les peces de la canal del xai amb un segell que l'identificàs i, per tant, que ja no fes falta que l'establiment es donàs d'alta al CBPAE. Era una manera d'evitar també l'envasat i el frau en carnisseries, que també existia. La identificació individual és un mètode que s'utilitza habitualment en fruites, i també en carn, tot i que a les Illes Balears no se'n tenia cap experiència en ecològic. Així, una vegada fetes les proves i consultes

pertinents, el CBPAE va aprovar el marcatge del seu logotip en continu al llarg dels dos costats de la canal de “ME ecològic de Mallorca” amb una tinta alimentària concreta.

La segona passa va ser sol·licitar una ajuda PDR (Programes de Desenvolupament Rural) a la Conselleria de Medi Ambient, Agricultura i Pesca per promocionar, en genèric, aquesta carn. Aquesta es va concedir poc després, el que va permetre dissenyar un projecte prou sòlid des de l'inici. Calia, això sí, partir d'una certa liquiditat per afrontar el temps de demora que hi ha massa sovint entre que es fan les despeses corresponents i el posterior pagament de l'administració. Per això, i per intentar sortir dels perillosos cercles bancaris, es pensà en la possibilitat de demanar préstecs personals als socis que es volguessin implicar en el projecte. En aquest punt va ser quan es convocà a una reunió tots els ramaders i ramaderes d'oví ecològic de Mallorca. Allà se'ls presentà la idea de projecte i la proposta econòmica: es contractaria un comercial que actuàs alhora de coordinador de projecte i s'aportarien 3,6 euros per ovella de préstec, que es retornarien quan es decidís sortir del grup. Al voltant de vint-i-cinc finques apostaren a favor, a més de la cooperativa Ecoilla, amb una llarga experiència en comercialització de carn ecològica. En perspectiva, hem vist que els préstecs han resultat ser una peça clau del projecte perquè han permès disposar d'una base econòmica des d'un inici i d'un compromís sòlid que lliga encara més les persones amb el projecte “ME ecològic de Mallorca”.

A partir d'aquí la tasca va ser obrir mercat. Es visitaren totes les carnisseries i botigues de queviures i tots els supermercats, grans establiments, restaurants, menjadors escolars, establiments d'agroturisme i hotels. També s'obrí un canal de venda a domicili, oferint mitja canal tallada al gust. La part de desfeta i de comercialització es feia a través de la cooperativa Ecoilla i quedava fora de l'ajuda de què disposava APAEMA.

Tot d'una trobàrem bona resposta per part d'una cadena hotelera local que va ajudar en la promoció als mitjans en els primers estadis del projecte i que va incorporar la carn de “ME ecològic de Mallorca” al seu bufet diari. Només aquest establiment es fa càrrec encara del voltant d'un 30% del consum total, cosa que aporta certa seguretat. L'han seguit altres hotels, però no amb el mateix compromís.

02. i 03. Ramat oví pasturant a Mallorca.



Es duen a terme dues o més assemblees anuals en les que es mostren els resultats de la campanya i es prenen les decisions més transcendents. Les premisses de comercialització es marcaren des d'un inici entre tots els socis ramaders. Per la manca d'infraestructura, es decidí comercialitzar les canals senceres o mitges canals. El preu que havia de rebre el pagès havia de ser, com a mínim, el mateix que en convencional, i a finals d'any decidir en assemblea què es feia amb el benefici, si n'hi havia. De fet, sempre s'ha acordat reinvertir el romanent en més promoció i en la millora continuada dels mitjans del projecte: furgoneta, eines de carnisseria, entre d'altres. Es destina un 10% dels recursos econòmics a mantenir unes xarxes socials actives, a generar vídeos i fotos i, en definitiva, a treure a la llum la gestió que es duu a terme a cada finca participant i qui hi ha darrere aquesta carn. La personificació, donar a conèixer cada pagès o pagesa, també creim que ha estat fonamental per a l'èxit del projecte.

Però, a la pràctica, com es procedeix per comercialitzar la carn? El coordinador del projecte sap en tot moment la disponibilitat de xais gràcies a un contacte permanent amb les quaranta finques sòcies. Coneix bé les qualitats i com treballa cada ramader. Cada setmana recull les comandes dels establiments per a la setmana següent i encomana els mens a les finques de forma rotativa. Se sacrifiquen a un escorxador comarcal i allà mateix el coordinador fa el marcatge de les canals. És en aquest moment en què es poden seleccionar les millors canals i marcar-les com a eco, apartant les que no són tan adequades, les quals es deixen sense marcar i es venen com a convencionals (venda que també es fa des de la cooperativa cap a intermediaris i suposa la mitat dels ingressos, aproximadament). Llavors, la cooperativa fa el repartiment dos dies per setmana.



Creixien les vendes i el nombre de finques implicades i el 2017 es va decidir constituir una nova cooperativa (Pagesos Ecològics de Mallorca Societat Cooperativa) amb tot el grup de ramaders per facilitar encara més la comercialització conjunta. Fins llavors aquesta s'havia fet a través de la cooperativa Ecoilla, cosa que havia permès obtenir resultats immediats gràcies a una estructura prèvia; emperò en aquest punt es va decidir emprendre camins separats per mutu acord. El projecte roman sempre obert i tothom és lliure d'accedir-hi, sempre que es compleixi amb els requisits de tenir una guarda d'ovelles inscrita en ecològic i dur una gestió de ramaderia extensiva sense pinsos. Del servei de marcatge de la carn i de la promoció genèrica continua fent-se

càrrec APAEMA, per permetre que ramaders que decideixin comercialitzar la seva carn fora del canal de comercialització conjunt generat puguin fer-ho igualment.



Tot i la resposta positiva de comerços i de productors, el fet de comercialitzar només canals i mitges canals va resultar ser el factor limitant que no permetia créixer a “ME ecològic de Mallorca”. Els petits establiments i, sobretot, els restaurants demandaven talls concrets i no els interessaven d'altres com el coll o la falda. Va ser per això que des de la cooperativa Pagesos Ecològics de Mallorca es va sol·licitar una ajuda per desenvolupar un projecte pilot l'objectiu del qual era crear productes elaborats a partir dels talls menys comercials del me. Amb l'ajuda concedida, actualment la cooperativa treballa en un obrador carni llogat on hi està fent proves d'hamburgueses, mandonguilles, embotits i talls concrets envasats en safates retornables, per posar alguns exemples. Si les proves són satisfactòries, es preveu que en els pròxims mesos es puguin començar a comercialitzar a petita escala aquests nous productes, així com substituir la venda de canals per talls al gust. Això permetrà ampliar la xarxa de venda i arribar a un públic més general. A més, recentment s'han incorporat ramaders de porcí, de cabrum, de vacum i d'aviram a la cooperativa, i ja s'estan oferint als punts de venda habituals

les respectives carns. Una major diversitat de producte farà també més eficient el transport i la mateixa feina del personal que treballa a les diferents parts del projecte.



Fa poc vam rebre la visita d'una tècnica de CERAI (Centro de Estudios Rurales y de Agricultura Internacional, amb seu a Catarroja, València) per conèixer de més a prop “ME ecològic de Mallorca”, ja que es pretenia incloure aquest projecte dins d'un dossier d'iniciatives agroecològiques a tenir en compte. La visita ens serví per fer balanç. Els ramaders coincidiren en què és bàsic tenir una organització de productors amb experiència que aculli la idea i ajudi a empènyer, com ha estat el cas d'APAEMA. Estructura prèvia, finançament, ajudes públiques i personal tècnic capacitada i engrescat per a la causa. Es destacà, així mateix, el paper que han jugat al llarg d'aquests primers anys tant els ramaders impulsors com el mateix coordinador i la persona encarregada de la difusió a xarxes. Feina d'equip, en definitiva, per una bona causa: aconseguir que la carn de me ecològic es valori i arribi a més persones, i que el ramader o ramadera rebi un preu just i pugui decidir què fer amb el seu producte. Només així fixarem les guardes d'ovelles al territori i mantindrem el servei que aporten a l'agroecosistema. ✿

Podeu conèixer més sobre aquest projecte a www.meecologic.com o bé a les seves xarxes socials.



04. Desfent una peça de carn de xai.

05. Moment d'una reunió de socis i sòcies del ME.

06. El grup participant en el projecte.