

TEMPS D'OPORTUNITATS

Cas d'èxit

Amanint Manhattan

La cooperativa de Riudecanyes, que ha triplicat el volum d'exportació d'oli verge extra en cinc anys, prepara el desembarcament als Estats Units

ORIOL MARGALEF / RIUDECANYES

És una cooperativa petites dimensions, sostinguda amb abnegat esforç per 250 socis agricultors dels municipis de Riudecanyes, Duesaigües i Vilanova d'Escornalbou (Baix Camp), però el seu multi-premiat oli verge extra d'arboquina -amb més de 25 reconeixements en certàmens internacionals- és referència als lineals de El Corte Inglés, Carrefour o Caprabo, i la seva qualitat planta cara a les grans marques del sector a nivell global. En només cinc anys, la cooperativa de Riudecanyes ha augmentat el pes de les exportacions del 10% al 35%, i després d'obrir escletxa a la Xina, Alemanya, Àustria, Suïssa i Holanda, a ara es prepara per abordar el mercat dels Estats Units des de Nova York, Miami i San Diego.

Històricament les cooperatives agrícoles elaboraven un producte de molta qualitat però en general descuidaven la comercialització. Això ha canviat amb el temps, i de forma encara més ràpida els últims anys, en que la crisi i la globalització del mercat han imposat noves regles i una com-

Inversió

L'entitat, que té 250 socis, ha invertit 1,5 milions en un molí nou, i ha quadruplicat la capacitat de mòlta

petència ferotge en proximitat. En aquest context nou, cooperatives d'arrel tradicional com la de Riudecanyes s'han vist necessades de repensar i professionalitzar la seva manera de funcionar per millorar el procés de producció i els marges de venda. El màrqueting, fins fa no gaires anys completament aliè en aquest sector, té un paper clau.

La cooperativa de Riudecanyes manté un acord de promoció amb el reconegut xef Xavier

Pellicer (dues estrelles Michelin), i treballa per innovar i diferenciar el valor afegit del seu oli davant del consumidor. Una de les accions estratègiques en aquesta línia és donar visibilitat a la traçabilitat del producte: la possibilitat que, a través d'un codi imprès a l'etiqueta, el client pugui determinar l'origen de les olives amb que s'ha elaborat l'oli, així com el moment de la premsada. Una altra plus de seducció comercial, especialment als Estats Units, serà la certificació dels cultius com a producció ecològica, un procés que es troba en marxa.

"Som un equip petit jugant en un lliga on hi ha clubs molt poderosos, però tot i ser modestos podem donar la campanada. A Catalunya creix el consum de vi del país, però no de l'oli. Hem d'anar a buscar clients a fora, o no és cert que hi hagi marges molt grans i on s'ha de treballar moltíssim, perquè la competència ja hi és de fa temps. Així i tot, creiem que en cinc anys podem arribar a exportar la meitat de la producció. El mercat vol saber més sobre els productes que com-



PERFIL PROPI

Foto: Xavi Juró

"Em vaig prendre la cooperativa com un projecte personal". L'argentí Gonzalo Cambra va treballar en publicitat al sector agroalimentari abans d'incorporar-se com a director comercial, fa uns anys, a la cooperativa de Riudecanyes. En aquest temps, ha estat part protagonista en la gran transformació que ha viscut l'entitat. La cooperativa ha adquirit un nou molí que li permet fer un pas endavant en qualitat i la traçabilitat dels processos, i també ha aprofundit en l'estratègia de màrqueting, traient profit a l'experiència de Cambra en aquest camp.

pra, i hi ha una demanda creixent d'oli verge ecològic al mercat, i creiem que això ens obre noves oportunitats", explica Gonzalo Cambra, director comercial, que ha mantingut contactes amb l'agència ACCIÓ per possibles col·laboracions a través de l'oficina de Nova York. La demanda de productes orgànics ha crescut d'un 35% als Estats Units.

"Hem de ser prudents perquè som una empresa petita i no podem fer grans inversions en captació comercial. Així i tot, crec que en cinc anys podem arribar a vendre la meitat de la producció a l'estranger", afirma Cambra. En els últims anys, certament, Riudecanyes ha fet grans progressos en la internacionalització dels seus productes. El 2014, sense anar més lluny, la cooperativa va firmar un contracte d'exclusivitat amb una important distribuïdora de productes gourmet de Xangai

per enviar 90.000 envasos d'oli sota la marca Escornalbou.

Producte

La societat envasa un 90% de l'oli, garanteix la traçabilitat, i aviat podrà comercialitzar producte ecològic

Les properes operacions als Estats Units estrenaran una nova marca, Castillo de la Baronia, en paral·lel a l'actual Escornalbou Gourmet. "Creiem com a marca té recorregut, és més fàcil de recordar al mercat estranger", argumenta Gonzalo Cambra. A més d'arboquina, els productors de la zona tenen algunes plantacions de varietat arboquina que s'incorporaran a la venda de forma diferenciada.

L'aposta de Riudecanyes per millorar la seva competitivitat ha

estat valenta. Fa cinc anys, l'entitat va firmar un crèdit hipotecari amb el que va poder invertir 1,5 milions d'euros en la posada en marxa d'un nou molí, un import superior a la facturació d'un exercici típic. L'almàssera és ara d'acer inoxidable i ha quadruplicat la capacitat de mòlta. Tot el procés de producció compleix un estricte control de traçabilitat i sanitari. Cada dia es neteja a fons tot l'espai de transformació de les olives i la zona d'envasat està aïllada del molí.

L'entitat envasa amb marca pròpia i per altres un 90% dels entre 250.000 i 350.000 litres d'oli que, dependent de la temporada, surten del molí. "El nostre objectiu és seguir creixent i consolidar-nos al sector retail, i el proper pas ha de ser etiquetar-nos amb ecològic. Però per sobre de tot hi ha el rendiment. Els nostres socis cobren ara més de promig que anys enrere", explica Cambra. ■



RANGE ROVER EVOQUE SE

**NASCUT SALVATGE.
CRIAT A LA CIUTAT.**

Gamma Range Rover Evoque 5 portes: consum combinat (l/100 km) des de 4,3 fins a 7,8; emissions de CO2 (g/km) des de 113 fins a 181.

Amb les seves línies cridaneres i musculosos i un sostre descendent, el Range Rover Evoque és un vehicle diferent de tots els del seu temps. Ja sigui per descobrir racons ocults de la ciutat o per deixar-se veure en els locals de moda, el Range Rover Evoque sempre està a punt per passar a l'acció. Fent gala d'un perfecte equilibri entre un disseny interior diferent, un habitacle de línies corbes, capacitat i prestacions, és un vehicle que defineix a la perfecció l'estil de vida urbà.



ABOVE & BEYOND

FULL TRACTION

LAND ROVER A TARRAGONA

Carretera de València, 206 · 43006, Tarragona
(Entrada per l'Autovia de Tarragona a Salou, al costat del Lidl).

977 55 41 11 / info@fulltraction.cat