

# Obradors compartits



Una nova eina  
d'innovació  
agroalimentària,  
valorització del  
producte local i  
dinamització  
territorial

## Edita

XEMAC- Xarxa d'Espais d'Emprenedoria Agroalimentària de Catalunya



## Autores

Montse Aparicio Anglès, tècnica de dinamització XEMAC

Alba Piqué Serra, tècnica d'assessoraments XEMAC

## Col·laboren

Neus Monllor Rico, consultora agrosocial

Laura Megias Garriga, tècnica d'ARCA (Associació Iniciatives Rurals de Catalunya)

## Lloc web

[www.xemac.org](http://www.xemac.org)

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

## Fotografies

Imatges cedides per Concactiva

Imatges de la Generalitat de Catalunya-Producció Alimentària Ecològica

<http://pae.gencat.cat/ca/publicacions-materials-referencia/fotografies>

## Infografies i taules

Impuls Comunicació

## Il·lustracions i disseny

Impuls Comunicació

## Edició

Primera edició Març de 2021 a Catalunya

## Amb el suport de



*Aquesta acció està subvencionada pel servei públic d'ocupació de Catalunya en el marc del Programa de projectes innovadors i experimentals*



Aquesta obra està subjecta a una llicència de Reconeixement-  
NoComercial-SenseObraDerivada  
4.0 Internacional de Creative  
Commons



# ÍNDEX

<b>1</b>	<b>INTRODUCCIÓ</b>	<b>6</b>
<b>2</b>	<b>ANTECEDENTS</b>	<b>11</b>
<b>3</b>	<b>OBRADORS COMPARTITS</b>	<b>15</b>
	3.1. Què són els obradors compartits?	16
	3.2. El perquè de l'augment dels obradors compartits	18
	3.3. Localització dels obradors compartits a Catalunya	20
<b>4</b>	<b>INCIDÈNCIA DELS OBRADORS COMPARTITS EN EL DESENVOLUPAMENT TERRITORIAL</b>	<b>23</b>
	4.1. Beneficis per al territori	26
	4.2. Posar en valor el producte primari	27
<b>5</b>	<b>EXPERIÈNCIES DE LES PERSONES USUÀRIES</b>	<b>29</b>
	5.1. Recull d'experiències	31
	5.2. Aprenentatges i dificultats	51
<b>6</b>	<b>PAS A PAS PER EMPRENDRE EN EL SECTOR AGROALIMENTARI</b>	<b>54</b>
	6.1. De la idea al model de negoci	56
	6.2. Fase de decisió i arrencada: cerca de l'obrador	61
	6.3. Paquet normatiu i seguretat alimentària	63
	6.4. Funcionament	71
	6.5. Tràmits legals per a l'inici de l'activitat econòmica	76
	6.6. Consolidació	78
<b>7</b>	<b>L'ACOMPANYAMENT</b>	<b>79</b>
<b>8</b>	<b>LA XEMAC ET DÓNA LA MÀ...</b>	<b>82</b>

**1**

# **INTRODUCCIÓ**





La industrialització dels sistemes agroalimentaris arreu del món ha generat una cultura d'aliments quilomètrics que limita la capil·laritat de la pagesia de proximitat i de les productores agroalimentàries locals. El mercat internacional d'aliments continua pressionant cap a estructures oligopòliques agressives que desprestigien les empreses locals a favor d'una economia globalitzada insostenible, incapaç de donar resposta als principals reptes socioeconòmics del món rural.

Per sort, tot i que de manera progressiva, aquesta tendència insolidària està tenint una resposta des de models de producció i consum més justos, sostenibles i coherents, que passen per recuperar el "caliu humà" de les relacions alimentàries.

“

**Cada vegada més persones productores i consumidores es comprometen amb els sistemes agroalimentaris locals.**

Aquest fet és revolucionari en tant que cada gest compta i cada passa vers apropar l'alimentació a casa és una petita gran gesta.

Una mostra del canvi de tendència és l'impacte que ha tingut la COVID-19 a les **xarxes locals alimentàries**. Durant els primers mesos de la pandèmia la demanda de productes locals i ecològics distribuïts de manera directa, va experimentar un augment rellevant que va impactar en moltes de les petites empreses agroalimentàries locals. En resposta a aquesta demanda, un dels elements que sorgeix a debat és la necessitat de realitzar de manera col·lectiva un canvi d'escala. La població, sobretot urbana, demanda i demanarà cada vegada més, aliments saludables produïts al món rural. Per cobrir aquesta necessitat cal enfortir els equipaments que faciliten la producció, l'elaboració, la transformació i la distribució dels aliments de proximitat.



### **Una de les infraestructures que articula la cadena agroalimentària de les petites empreses locals són els obradors compartits.**

Aquests equipaments tenen l'objectiu de facilitar l'elaboració per part de persones emprenedores que cerquen un valor afegit produint aliments transformats que diversifiquen la producció agrària local. Incrementar l'oferta per omplir la senalla setmanal de les cuines familiars i col·lectives és un element més a favor, tant pel desenvolupament rural, com per l'alimentació sostenible.

És per aquest motiu que, en els darrers anys, entitats tant públiques com privades han promogut els obradors compartits, que han demostrat ser espais de dinamització on es realça la iniciativa emprenedora i la implementació de projectes innovadors en els territoris rurals: són equipaments d'acció social i econòmica, que promouen noves relacions entre les persones i les empreses del territori. Són punts de trobada, espais d'innovació, centres de logística, aules de formació, referents d'inspiració... Tota una sèrie d'atributs que fan que els obradors compartits siguin molt més que un equipament per elaborar un producte agroalimentari.

En aquest moment de canvi de tendència i de clam per estructurar noves relacions de suport i acompanyament, neix la **Xarxa d'espais d'emprenedoria agroalimentària de Catalunya (XEMAC)**, amb la voluntat de ser el punt de trobada de les persones i entitats que treballen per la incorporació progressiva al sector agroalimentari. La XEMAC pretén promoure i dinamitzar empreses innovadores arrelades al territori, tant des del suport als obradors compartits com als espais test agraris. A més, articula i connecta els diversos serveis d'emprenedoria agroalimentària actius a Catalunya, amb la finalitat d'intercanviar coneixements, eines i estratègies.





**La XEMAC vol donar resposta, des de la generació de lligams entre els projectes existents, a les necessitats que afloren en els projectes d'emprenedoria agroalimentària. D'aquesta manera enxarxa tant a les entitats que dinamitzen els obradors compartits i els espais test agraris, com a les que ofereixen serveis d'emprenedoria agroalimentària.**

La creació de xarxa és un element d'enfortiment i visibilització, que ha de permetre el canvi d'escala de la producció agrària local.

A Catalunya, des de fa uns anys, s'han multiplicat les iniciatives d'obradors compartits. Es pot veure amb les publicacions *[Manual d'obradors compartits](#)*, impulsat per la Plataforma per la Sobirania Alimentària del País Valencià (2018) o en la *[Guia de la creació i gestió d'espais compartits de producció agroalimentària](#)*, pel Consorci Leader del Camp (2019). Aquestes publicacions ajuden a visualitzar els passos que cal donar per posar en marxa un obrador compartit, posant l'accent en elements bàsics per implementar aquest tipus de dispositius com la legislació sanitària, els tràmits urbanístics o la seguretat alimentària. També donen pautes per arribar a una bona gestió, tant pública com col·lectiva, d'aquests espais d'emprenedoria agroalimentària. És per aquest motiu que s'ha emprat una part del seu contingut per la part més tècnica de la present publicació.

“

**Si bé és cert que a Catalunya hi ha cada vegada més obradors compartits, també ho és que aquests espais no funcionarien sense les persones que els fan possibles i que aposten per a fer-ne ús, innovant en elaboracions noves, proposant nous canals comercials o creant sinergies entre diferents empreses, entre d'altres.**

És per aquest motiu que la present publicació dona valor a les experiències personals de les persones que en formen part. D'aquesta manera s'emfatitza en aquells punts en els que es comparteixen recursos i espais de treball, que són els que donen vida tant a les persones emprenedores com a les persones que els donen suport. Per reforçar el tarannà humà de les relacions en els sistemes agroalimentaris locals, **aquesta guia se centra en les persones productores**. Acostant-nos a la seva realitat, entenent les problemàtiques comunes i donant a conèixer aquelles necessitats més globals que té actualment el món dels obradors compartits a Catalunya. Confiam que aquesta mirada sigui útil per totes aquelles que voleu engegar el vostre projecte emprenedor, així com per a les que hi voleu donar suport amb la vostra tasca d'acompanyament.



**2**

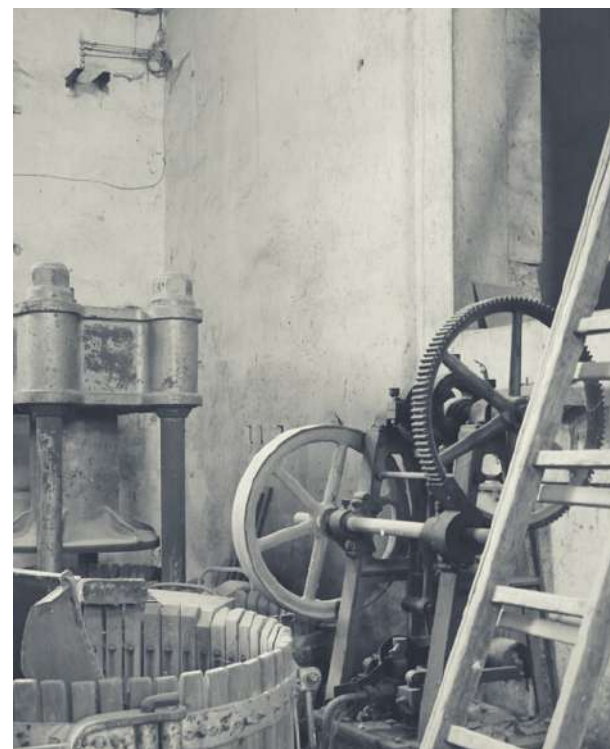
**ANTECEDENTS**

Compartir espais de producció agroalimentària és una pràctica que s'ha fet tradicionalment a les zones rurals. Segurament es recorda aquells forns on es podien fer coccions per a diferents persones del poble o els trulls de gestió col·lectiva on cada persona productora elaborava el seu oli. Aquests espais han anat perdent presència per donar pas a equipaments d'ús més industrial en els que s'elaboren quantitats més grans i amb processos allunyats de la matèria prima local.

Fruit de la necessitat detectada a diferents indrets del territori, sobretot per les persones productores, sorgeixen projectes que basen la seva innovació en la recuperació d'aquests equipaments de proximitat. A Europa s'identifiquen experiències on han sorgit un seguit d'iniciatives per reactivar les petites economies locals i optimitzar els costos de producció que sovint suposa tenir un obrador propi. Sovint, a més a més, estan caracteritzades per treballar cap a un canvi de model de producció que passa per la reactivació de l'economia local, la comercialització en canals curts i la producció en base a sistemes saludables i sostenibles, entre d'altres.

A França hi ha una extensa xarxa d'obradors que s'utilitzen de forma col·lectiva que compta amb un [lloc web](#) amb uns 150 exemples localitzats.

Als Països Catalans l'entitat pionera va ser Concactiva quan l'any 2007 al municipi de Barberà de la Conca, inaugura el [Viver de Celleristes](#). La idea de l'obrador per elaborar vi va sorgir de la pròpia necessitat del territori, ja que els productors veien que malvenien la seva matèria prima a grans distribuïdores. Amb l'ajuda i el compromís de les entitats de la zona, com l'Ajuntament de Barberà de la Conca o el Consell Comarcal de la Conca de Barberà, es van anar teixint aliances per a poder tirar endavant el projecte. El resultat va ser el primer viver agroalimentari especialitzat en la producció de vi d'arreu de l'Estat Espanyol. Fer-ho, no va ser fàcil, ja que van necessitar més de 5 anys des del naixement de la idea (2003) fins a l'obertura de l'espai (2007).





La dinamització des de Concactiva continua anys més tard, obrint l'any 2016 el primer obrador agroalimentari a les seves oficines de Montblanc, **L'Espai Cuina**, amb la idea d'ajudar als petits productors del territori en l'elaboració alimentària. L'aposta clara d'aquest organisme cap al viverisme com a font d'emprenedoria en el sector agroalimentari, suposa donar una volta a la idea que aquest tipus d'infraestructures sovint estan associades a altres sectors i visibilitza la necessitat creixent d'aquest tipus d'espais als territoris rurals.

L'altra entitat que innova en aquesta visió col·lectiva de l'elaboració agroalimentària es la **Plataforma per la Sobirania Alimentària del País Valencià**, que des de 2014 treballa per a la millora de la regulació en la normativa dels obradors, amb l'objectiu de facilitar-ne la creació i la sostenibilitat, centrant-se en la realitat valenciana. Al desembre del 2017 van començar a organitzar jornades per estimular aquests dispositius compartits, on s'emfatitzava el seu potencial transformador en l'economia rural i s'hi van treballar aspectes més tècnics, sobretot legals i normatius. Aquestes jornades van ser adreçades a un públic ampli, des de l'administració com a dinamitzadores i passant per persones productores o gent que treballa per la transformació de l'economia en àmbits socials. De fet, hi van col·laborar institucions i entitats, on cal destacar la del **Centre d'Estudis Rurals i d'Agricultura Internacional (CERAI)** i la de la **Fundación Daniel y Nina Carasso**. Arrel d'aquestes jornades, es publica al 2018 el primer **Manual d'obradors compartits; una eina de dinamització socioeconòmica del territori**, fruit de tota la feina que s'hi va recollir.

És a partir d'aquesta publicació, que creix a Catalunya l'interès per aquesta tipologia d'espais, i a l'estiu del 2019, la cooperativa Tres Cadires, que ja tenia un obrador compartit, juntament amb CERAI i la col·laboració de **Ponent Cooperera**, fan el primer curs d'obradors compartits a Catalunya, amb l'objectiu de donar-los a conèixer i demostrar que hi ha altres maneres d'elaborar. L'efecte immediat va ser la creació d'un grup de **Telegram** com a canal de comunicació informal per a les persones emprenedores que necessiten compartir recursos, mirades i experiències. Aquest grup s'ha evidenciat com una eina clau per a la dinamització del sector.

Mentrestant, sorgeixen altres iniciatives com la del municipi de Tagamanent (Vallès Oriental), que considera la possibilitat d'obrir un obrador similar al de l'Espai Cuina, en el seu territori per tal d'oferir als productors de la zona, un espai on puguin elaborar i dotar de valor afegit al seu producte. Tal i com passa amb el Viver de Celleristes, també sorgeix d'una necessitat i al 2018, obre les portes **VEAMAT**, el tercer viver agroalimentari de Catalunya.

A l'octubre del 2019, la revista Agrocultura publica un article de l'Alba Gros **Obradors Compartits, una tendència a l'alça**, on hi ha un molt bon recull de les experiències que



han sorgit a Catalunya en els últims anys. I pocs mesos després, el **Consorti Leader del Camp**, redacta la **Guia de creació i gestió d'espais compartits de producció agroalimentària**, dirigida especialment a l'administració i la primera de Catalunya.

La dinamització dels obradors compartits a Catalunya comença a endolcir-se. Concactiva acaba d'inaugurar, l'any 2021, l'obrador de cerveses Base Activa de Santa Coloma de Queralt i està treballant en un proper obrador d'oli; el canal de Telegram d'obradors compartits rep nous usuaris setmana a setmana i petites productores pensen en compartir el seu obrador per a poder vincular-se amb altres projectes. El dinamisme d'entitats públiques com Concactiva o de cooperatives com Tres Cadires, mostra la necessitat que respira el territori i la realitat de fer possible projectes de dinamització agrària i alimentària que donen eines a les zones rurals per caminar cap a models més sostenibles.

La publicació, juntament amb aquesta guia, del nou **mapa d'obradors compartits**, és un resultat més de la necessitat de vincular els diferents projectes que s'estan movent pel territori i de visibilitzar la importància que tenen en zones rurals on la necessitat de diversificar l'economia agrària és essencial. Aquests darrers anys múltiples i diverses iniciatives pinten el mapa de l'elaboració agroalimentària local a Catalunya on entitats, tant públiques com privades, dinamitzen aquests espais d'emprenedoria agroalimentària local.



**3**

**OBRADORS  
COMPARTITS**

## 3.1 QUÈ SÓN ELS OBRADORS COMPARTITS

Un obrador compartit és un espai on diverses persones o empreses poden preparar les seves elaboracions per treure-les al mercat amb un registre sanitari.

S'entenen com un espai gestionat, generalment de forma col·lectiva, que té com a activitat la transformació d'aliments o de productes primaris. Es pot configurar com un local de transformació d'un sol tipus de producte més especialitzat, com per exemple làctics o carnis, o més diversificat, com ara preparats d'origen vegetal. Aquests últims, poden compartir alguns espais comuns seguint una sèrie de condicions per tal que es garanteixi la seguretat alimentària.

Aquests obradors poden tenir fórmules de gestió i participació molt diverses. Poden tenir un registre sanitari municipal o un de general (RSIPAC).

Actualment a Catalunya s'hi troben diferents tipologies d'obradors. Es poden classificar de diferents maneres i tenim exemples de pràcticament tots ells:



Segons la **tipologia de terreny/edifici** on s'ubiquen:

- ◊ Espais desaprofitats als mercats municipals.
- ◊ Espais municipals sense ús.
- ◊ Habitació separada dins d'una masia.
- ◊ Cuines equipades als espais municipals, com centres culturals, escoles, antic bar de la cooperativa...
- ◊ Obrador-botiga: local on, a més de transformar-se els aliments, hi ha un espai per a la venda, s'organitzen tallers d'oci, de formació, etc.
- ◊ Obrador mòbil (tipus vehicles adaptats).
- ◊ Obradors d'estructura modular.



Segons el **tipus d'elaboració**:

- ◊ Transformació limitada/especialitzada a un sol tipus o família de productes.
- ◊ Transformació de productes diversificats o multiproducte.



Segons la **titularitat**:

- ◊ Públic: obrador creat amb fons públics, impulsat des d'una administració pública (Ajuntament, Consell Comarcal, etc.) a disposició de qualsevol iniciativa que compleixi uns paràmetres determinats.
- ◊ Privat: obrador impulsat per un particular o empresa amb ànim de lucre, constituït amb fons privats, utilitzat per diverses persones o projectes col·lectius.
- ◊ Iniciativa social: obrador engegat amb una inversió col·lectiva i desinteressada, on hi ha involucrats diversos col·lectius del teixit local.
- ◊ Mixt: fons públics, privats i socials.

En funció de com es defineixen els aspectes anteriors, la vertebració pot ser més jerarquizada i vertical o bé, més assembleària i cooperativa.

En els obradors de **capital social** i en els obradors **públics** on a darrera hi ha una **cooperativa** que s'encarrega de la gestió de l'espai i l'activitat, l'estructura és més horitzontal i democràtica. Les decisions es prenen generalment de forma col·lectiva. En aquests casos, el fet de participar va sempre més enllà de l'acte de votar les decisions en assemblea. Participar és involucrar-se en la creació de les decisions.

Per altra banda, en altres casos podem trobar una estructura més vertical. Les decisions es prenen a nivell dels empresaris o propietaris de les instal·lacions, segons els seus criteris i sense haver de passar per una valoració o votació col·lectiva. Els usuaris no participen activament de les decisions finals.



Alguns obradors públics actuen com a **vivers per a petites empreses alimentàries** que tenen la finalitat d'obrir les portes a l'emprenedoria. Són espais adequats i amb maquinària concreta per tal que futurs productors provin el seu negoci d'elaboració alimentària amb garanties, i valorin si la idea funciona com s'esperaven o no. També els permet adquirir experiència prèvia abans de decidir instal·lar-se per compte propi.

En aquests espais hi sol haver, a part del lloguer de l'espai, assessorament en temes relacionats amb l'elaboració dels productes i suport a la comercialització, la viabilitat econòmica i/o el model de negoci, entre d'altres.

## 3.2 EL PERQUÈ DE L'AUGMENT DELS OBRADORS COMPARTITS

La paraula **obrador compartit** és cada vegada més comú quan parlem de sistemes agroalimentaris locals. Dins el sector agroecològic, els obradors compartits es veuen com una peça fonamental per dinamitzar l'economia rural, per fixar població a través de la creació de nous espais de treball fomentant l'autoocupació, i per consolidar projectes que, d'una altra manera, serien del tot inviables.

Tal i com s'ha dit en el punt anterior, en alguns casos, els obradors compartits actuen com a viver d'empreses on les persones emprenedores poden iniciar l'activitat de transformació agroalimentària sense haver d'assumir el cost de la infraestructura inicial necessària abans de tenir el projecte consolidat.

Aquests equipaments, que sovint sorgeixen d'entitats públiques, ajuden a la pagesia, a fer el pas de diversificar la seva activitat i no quedar-se només en la fase de producció primària. Així doncs, transformen els seus productes i poden tenir un control de tota la cadena d'elaboració. Aquest és un dels principals motius que condueix a alguns agricultors i ramaders a fer-se els obradors a la pròpia finca, o veuen en els obradors compartits una manera fàcil de poder tenir aquest control del procés de transformació sota un registre sanitari, tot mantenint la personalització del producte sense haver d'afrontar la inversió inicial.

Podem dir que els obradors compartits aconseguen efectes positius en diferents àmbits: potencien l'autoocupació i la fixació de població en entorns rurals, donen valor afegit a la producció primària, ajuden a dinamitzar l'activitat agrària i ramadera i ajuden a controlar i a donar sortida als excedents de producte. En els obradors compartits s'hi produeixen productes artesanals, de qualitat i de proximitat, s'hi generen dinàmiques de col·laboració i de treball en xarxa, s'optimitzen espais municipals desaprofitats i actuen com a punt de trobada entre productors i persones consumidores.





## Efectes positius dels obradors compartits

- Potencien l'autoocupació i la fixació de la població en entorns rurals.
- Donen valor afegit a la producció primària.
- Afavoreixen la dinamització de l'activitat agrícola i ramadera.
- Assisteixen a donar sortida als excedents del producte.
- Fomenten la producció artesana, de qualitat i de proximitat.
- Generen dinàmiques de col·laboració i de treball en xarxa.
- Optimitzen espais municipals desaprofitats.
- Actuen com a punt de trobada entre productors i consumidors.

Així doncs, l'augment d'aquestes infraestructures de transformació agroalimentària comunitàries s'ha produït de forma natural i gràcies a la bona feina que els obradors compartits pioners han dut a terme.

Aquests han demostrat que es pot funcionar de forma participativa, complint amb les normatives corresponents, tornant a teixir xarxes, cooperant, compartint i revaloritzant els productes locals, les elaboracions artesanals i els productes de proximitat.

## 3.3 LOCALITZACIÓ DELS OBRADORS COMPARTITS A CATALUNYA

La major part dels obradors compartits que hi ha actualment a Catalunya han nascut a partir de l'any 2014 en endavant, amb l'excepció del Viver de Celleristes de la Conca de Barberà, que va néixer l'any 2007.

Durant el projecte de la XEMAC s'han pogut compartir experiències i entrevistes amb molts dels obradors actuals. Els obradors pioners sovint destaquen la complexitat que van tenir per a posar-se en funcionament. Van obrir camí i van fer front a determinats punts ideològics, administratius, urbanístics i normatius, etc. que dificultaven la creació i obertura d'aquesta tipologia d'espais innovadors.

Tot i que actualment aquest camí és més planer, hi continua havent entrebancs per a poder obrir un nou obrador o per a posar un obrador propi a disposició d'altres usuaris.

És cert que gràcies a la solidaritat i companyonia que envolta els obradors compartits, junt amb la dinamització que la cooperativa Tres Cadires ha liderat, s'han creat espais de comunicació informal, com n'és el canal de [telegram d'obradors compartits](#), per debatre certes situacions concretes, por i incerteses i en certa manera, donar suport, recolzament i energia a aquelles persones i entitats que decideixen apostar per aquest tipus d'obradors.

Durant aquests darrers anys també han sorgit projectes com el PECT **Bcn Smart Rural**, que en una de les seves accions anomenada **Rural equipa't**, ha empès alguns projectes col·lectius per la creació de nous obradors compartits a partir de les necessitats detectades en diferents territoris de la província de Barcelona. Actualment, molts d'aquests obradors estan en procés de construcció, però en destaquen alguns on s'hi faran processos de transformació més especialitzats com els escorxadors de baixa capacitat per a petits remugants, una sala de desfer i una formatgeria.

Així doncs el mapa d'obradors compartits de Catalunya ha anat creixent exponencialment durant aquests darrers anys i s'espera que aquesta evolució pugui continuar i dotar a més territoris d'obradors compartits i d'activitat de transformació.

A continuació, hi ha una taula resum dels obradors compartits que estan en funcionament actualment a Catalunya i que ja tenen activitat compartida:

OBRADOR	COMARCA	MUNICIPI	ESPECIALITAT	ANY CREACIÓ	TITULARITAT/ GESTIÓ	NÚM. USUARIS I PROJECTES	EMAIL	TELÈFON
FOODLAB	La Selva (GIRONA)	Riudellots de la Selva	Centre innovació gastronòmica industrial	2014	Pública	5	foodlab@riudellots.cat	972 478 899
CUINA DE LA BAULA (CUBA)	Segrià (LLEIDA)	Lleida	Multisectorial	2020	Cooperativa	0	info@ateneulabaula.cat	873 491 304
OBRADOR GARRIGUES ALTES	Les Garrigues (LLEIDA)	Bellaguarda	Multisectorial	2020	Pública	2	aodl.bellaguarda@gmail.com	661 713 478
TRES CADIRES	Les Garrigues (LLEIDA)	Arbeca	Multisectorial	2016	Cooperativa	5	obrador@trescadires.cat	625 297 924
VIVER DE CELLERISTES	Conca de Barberà (TARRAGONA)	Barberà de la Conca	Elaboració de vi	2007	Pública	6	peconomica@concadebarbera.cat	977 861 338
ESPAI CUINA	Conca de Barberà (TARRAGONA)	Montblanc	Multisectorial	2016	Pública	11	peconomica@concadebarbera.cat	978 861 338
BASE ACTIVA	Conca de Barberà (TARRAGONA)	Santa Coloma de Queralt	Elaboració de cervesa	2021	Pública	0	peconomica@concadebarbera.cat	979 861 338
LE PAIN TRANQUILLE	Maresme (BARCELONA)	Premià de Mar	Pa, pastes, pitzzes, etc.	2018	Cooperativa	2	info@lepaintranquille.org	605 507 076 603 714 658
VEAMAT	Vallès Oriental (BARCELONA)	Tagamanent	Multisectorial	2018	Pública	7	tagamanent@diba.cat	93 842 91 26
OBRADOR POLIVALENT	Vallès Oriental (BARCELONA)	Corró d'Avall	Multisectorial i opció sense gluten	2021	Privat	0	pastadefull@gmail.com	666 455 025

A la nova [pàgina web d'obradors compartits](#) en la que s'ha estat treballant des del projecte de la XEMAC, a través d'un grup motor liderat per Tres Cadires i amb la col·laboració d'altres persones a títol individual vinculades al sector, s'hi recullen els obradors que hi ha a Catalunya: els que estan en activitat, els incipients o en construcció, i altres que per ara no s'estan compartint però que els gestors (privats o no) tenen la voluntat de fer-ho.

En el mapa, es classifiquen en funció de la seva tipologia de producte (a través de les claus sanitàries) i altres característiques importants. També s'hi troba una fitxa breu amb els contactes i la maquinària inclosa a l'obrador, i els projectes que ja comparteixen espai, entre d'altres.

La finalitat principal d'aquest mapa és oferir la possibilitat de localitzar de forma àgil un obrador proper al projecte de les persones emprenedores, tant pel que fa a la tipologia de producte i característiques tècniques necessàries, com per la distància. A més, en aquesta mateixa web hi ha un apartat de FAQs que poden ser d'utilitat si el que es vol és tirar endavant l'obertura d'un nou obrador.

## Les cuines compartides no són obradors compartits

Des de fa uns anys també han aparegut, sobretot a Barcelona ciutat, moltes cuines col·lectives, també anomenades "Dark kitchens". En algunes d'aquestes cuines és on s'elaboren la major part de plats preparats que es distribueixen a través d'un servei d'enviament extern, el que s'anomena *delivery*. Aquest tipus de cuines s'han multiplicat i el confinament ha accentuat aquesta tendència.

Aquests espais, però, tenen una activitat més similar a un coworking en què es lloguen espais de cuina per hores. Es tracta d'una fórmula que fan servir alguns emprenedors per veure la sortida dels seus plats a domicili abans d'obrir un establiment de restauració propi.

En tot cas, aquestes cuines no s'han inclòs com a obradors compartits ja que la seva filosofia, funcionament i tipologia difereixen molt del que entenem com a obrador compartit.



# 4

## **INCIDÈNCIA DELS OBRADORS COMPARTITS EN EL DESENVOLUPAMENT TERRITORIAL**





BODEGAS  
DEL GAS  
SINDICATO  
FUNDADO EN 1894  
SOCIEDAD AGRICOLA

Parlar d'obradors compartits no només és parlar d'infraestructures compartides; aquests tipus de projectes destaquen per ser punts de trobada i de cooperació entre els mateixos usuaris. També són espais de dinamització territorial.

“

**Dinamitzar és fer que les idees es desenvolupin, i amb l'existència d'obradors col·lectius en zones rurals, s'aconsegueix que moltes de les iniciatives de l'emprenedoria agroalimentària es puguin efectuar i arrelar en territoris que, de forma general, tenen dificultat per retenir població.**

De fet, la presència d'obradors compartits és una peça clau per a què molts productors facin el pas de transformar els seus productes d'una manera més propera i artesanal. Però també cal destacar la feina de molts dels elaboradors que participen d'aquests espais i que són compradors de productes procedents de la pagesia local. Aquestes elaboracions i transformacions de productes permeten allargar la vida als productes frescos, de manera que es pot esgraonar més la seva comercialització, augmentant el temps en què poden ser consumits.

Els obradors compartits són una font d'emprenedoria. La seva importància, però, no rau només en la producció; per generar aquests tipus d'espais es requereixen d'esforços comuns per part dels diferents agents del territori.

”

**És una peça clau a l'hora d'ajudar als joves que volen emprendre en el sector de l'alimentació i, consegüentment, també ajuda a donar resposta a la crisi generacional que viu el sector primari.**



25

“

**Tenir un obrador compartit ofereix riquesa al territori en diversos àmbits, com l'econòmic, el social o el cultural.**

Per altra banda, també permet crear sinergies entre diferents actors, estimular la creació de grups de producció que comporta dotar de visibilitat al producte local o incentivar el consum de productes de proximitat. A més a més, a nivell social es restableix el compromís amb els valors agroecològics, de la mateixa manera que promou el desenvolupament comunitari.



## 4.1 BENEFICIS PER AL TERRITORI

Els obradors compartits ajuden al manteniment d'explotacions agrícoles i ramaderes en aquelles zones més fràgils, on els productors poden tenir la possibilitat de transformar el producte. Tanmateix, en molts casos, promouen l'activitat emprenedora en equipaments municipals sense ús, reduint les inversions i afavorint la creació de llocs de treball directes.

Aquestes infraestructures reforcen les relacions entre les persones agricultores, productores i consumidores, permetent que la pagesia pugui explicar en primera persona l'origen dels seus productes, la seva temporalitat i el sistema d'elaboració escollit i dotant al producte de valor afegit. També faciliten la vertebració dels territoris rurals, agregant projectes ubicats a la regió que els envolta. Generen cohesió i integració social i són un contacte estret amb el sector agroalimentari de la zona.

Les entitats que es troben en zones més rurals ajuden a vincular aquests espais compartits amb la població, donant visibilitat de l'origen de l'elaboració alimentària a les persones consumidores finals. Les activitats de promoció de productes i els obradors compartits es poden veure com a eines que participen en el manteniment i creació de territoris productius vius, ajudant a la construcció de projectes territorials dinàmics, que apareixen com a una eina essencial per a la construcció de sistemes agroalimentaris locals.

Dins els obradors compartits, sovint es duen a terme més activitats a part de la transformació i elaboració de productes. S'hi donen sinergies entre les diferents persones i projectes que en fan ús. Per exemple, promoure fires o mercats de producte local de manera conjunta, agilitzar i compartir circuits de comercialització, mentoria de projectes més novells, etc.

Alguns dels obradors compartits que hi ha actualment a Catalunya inclouen, a més a més, altres activitats com la divulgació de la història de la comarca on es troben i els seus productes locals, visites de coneixença dels espais agraris i de transformació i divulgació dels processos de producció, activitats formatives tant a nivell de processos d'elaboració com a nivell d'hàbits nutricionals, dietètica i receptes de cuina tradicionals per recuperar la memòria històrica, entre d'altres.



## 4.2 POSAR EN VALOR EL PRODUCTE DE PROXIMITAT

Per a molts productors no és fàcil ni factible tenir un obrador propi a la finca; en molts casos provoca que acabin venent la matèria prima a grans empreses agroalimentàries que seran les encarregades de fer aquesta transformació. Els productors perden del tot la traçabilitat del seu producte i sovint es deslliga la zona de producció de la zona de venda d'aquests.

Una gran part del sector agrari veu com la qualitat dels aliments que ells han produït a les seves finques, perd valor en el moment de la transformació; la majoria de processos que es duen a terme són totalment industrials, on es prima abans la rapidesa que la qualitat.

En aquest sentit els obradors compartits permeten que siguin els mateixos productors els que transformin els seus aliments en el seu lloc d'origen (municipi, comarca, província) aportant un valor afegit per a l'economia rural i, també, per a les persones que hi viuen. En d'altres casos, seran nous emprenedors no vinculats al sector primari directament els que agafaran com a proveïdors productors de la pagesia local.

Aquests espais participen activament a la creació d'una veritable renda rural territorial, contribueixen a donar una imatge de territori i qualitat dels productes que s'hi elaboren i mostren la qualitat del medi rural on s'han produït, tenint en compte el seu origen i la seva temporalitat, entre altres. Poc a poc, es consoliden com a nous models d'abastiment que marquen les passes a seguir per a assegurar uns preus més justos.





“

**L'objectiu principal de la majoria d'aquests tipus d'obradors és assistir als productors locals que aposten per transformar els seus propis aliments.**

Oferir un espai on persones emprenedores que estiguin començant el seu projecte puguin desenvolupar-lo amb les eines que els obradors compartits els faciliten i comprovar si aquesta nova activitat de transformació els aporta el que estaven buscant.



Aquest tipus d'infraestructures permeten que el productor elabori el seu producte tenint el control de tot el procés de transformació. A més, també s'intenta tancar el circuit de producció, amb la qual cosa, ja no només els agricultors o ramaders són productors, sinó que es converteixen en elaboradors i comercialitzadors.



**5**

**EXPERIÈNCIES DE  
LES PERSONES  
USUÀRIES**



Una peça fonamental per l'existència dels obradors compartits són els projectes, iniciatives i persones que els nodreixen, que hi confien i que valoren treballar els seus productes en aquests equipaments.

És per aquest motiu que volem centrar-nos en la **persona emprendora** per conèixer de primera mà el dia a dia d'un projecte agroalimentari en un obrador compartit. A continuació et presentem diferents projectes, cadascun ubicat en un equipament diferent i en etapes de maduració diverses, per tal de veure quins han estat els seus passos, la valoració d'haver iniciat la seva activitat en aquests espais, els beneficis que els ha aportat o l'organització del seu pla d'empresa.

## 5.1 RECALL D'EXPERIÈNCIES

1

TRES CADIRES

2

MUXA COMBUXA

3

NUASETS

4

SUCCÉS VINÍCOLA

5

L'AIXADA

6

MENJAMIQUES

7

LA SOBIRANA

## TRES CADIRES

Anna Maria Capdevila, Andreu Culleré i Quim Pérez

**Formació prèvia:** Ciències Polítiques- Robòtica educativa- Informàtica, Publicitat i Relacions Públiques. Més recentment alguns dels components han realitzat el Postgrau de Dinamització Local Agroecològica i el Postgrau en Elaboració de Begudes Destil·lades

**D'on són:** Arbeca, Belianes i Corró d'Amunt

**Obrador compartit:** Tres Cadires

**Data d'instal·lació:** 2016

**Tipus d'elaboració:** Licors artesans

**A on els podem trobar?**



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



@trescadires



Tres Cadires és una cooperativa de desenvolupament local sense ànim de lucre, que comença elaborant el licor de vi de nous en un obrador propi. A partir d'aquí, decideix obrir l'obrador a altres projectes al identificar aquesta necessitat i en creure que pot ser una eina potent per al desenvolupament local agroecològic, treballant amb xarxa i fomentant l'economia social i solidària.

### El projecte

L'Andreu, un dels socis de la cooperativa, veu una idea de negoci amb l'elaboració de licor de nous amb la recepta que es feia a casa seva i la socialitza amb l'Anna Maria. A partir d'aquí, decideixen fer un procés d'emprenedoria col·lectiva. Juntament amb en Quim, neixen com a cooperativa Tres Cadires.

En aquell moment, Tres Cadires desconeixia el sector totalment. Remarquen la sensació d'anar amb por i sentir-se poc segurs i infravalorats a l'anar a parlar amb el personal tècnic de salut que havia de valorar el projecte.

### Naixement de l'obrador propi

Decideixen tirar el projecte endavant i expliquen que des del juny del 2015 quan fan les primeres proves, fins a començar a l'obrador passen bastants mesos. Tenen clar que l'elaboració del 2016 ja la volen fer al seu obrador.



**El més feixuc és resoldre com has de fer les coses, un cop saps els tràmits que has de fer, tot és més fluid. Ningú neix ensenyat!, afirma en Quim.**

"Una finestreta única ho hagués fet tot molt més senzill".

El projecte, a part, està finançat pels ajuts Leader amb la qual cosa implica un seguit de processos que fan que tot sigui més lent. En el tema burocràtic, tiren pel dret i truquen constantment a Sanitat per a que els assessoressin, "tot i que és la seva feina, quan trucaves més de dos cops ja et deien que anessis a una assessoria".

La data d'obertura de l'obrador de Tres Cadires és el juny del 2016, any en que volen fer la primera producció i cal fer-ho coincidir amb l'època en que tenen la disponibilitat de la matèria primera.

Comencen elaborant licor de vi de nous amb la recepta artesana que feia el pare de l'Andreu, però remarquen que no tenien ni idea d'altres temes com per exemple, què cal indicar a l'etiqueta, a on poden comprar les ampolles, com fer la comercialització, etc. Destaca que també van fer un gran treball de recerca per passar d'una elaboració més artesanal a fer més quantitat de litres a l'obrador.



Amb el temps i l'èxit del producte, elaboren altres licors com el Nyons (licor d'aranyons). Actualment treballen en l'elaboració en ecològic d'un altre licor artesanal.

### Decisió de compartir l'obrador

Compartir l'obrador no ho veuen com una línia de negoci empresarial, sinó més aviat com una manera d'optimitzar l'espai i de crear xarxa i sinergies amb petites productores licoreres de la zona, amb el mateix model social i sostenible que els caracteritza. Comencen a compartir el seu obrador amb altres projectes cap a la tardor del 2018.

Tot i que ells no ofereixen un suport formal, en la mesura que poden, si que assessoren sobretot en temes de licors, creació de cooperatives o sobre com comercialitzar. Ho fan més des d'una vessant d'intercooperació entre usuaris que no pas d'assessorament formal com a un servei més de l'obrador.

### Passos previs

En el seu cas, les tècniques de Sanitat no posen cap problema, només adverteixen en els temes sobre la neteja.

Sobre els registres sanitaris, a l'obrador de Tres Cadires cal que cadascú tingui el seu registre propi. En Quim considera que això està bé ja que "al final la responsabilitat no és tant de Tres Cadires, sinó que és de cada productora i fa que s'empoderi i que conegui el procediment amb Sanitat, parlar amb els tècnics i tota aquesta feina que sovint és la complicada".

### L'ús de l'espai

Tres Cadires com a usuari de l'obrador per a l'elaboració dels seus propis productes, el fa servir aproximadament uns 30 dies l'any.

Com a responsables de l'obrador, quan es fan altres elaboracions licoreres, els productors d'aquests altres licors poden posar els peus a l'obrador i entrar a controlar l'elaboració, però sempre és sota el registre sanitari i supervisió dels membres de Tres Cadires.

Pel que fa a problemàtiques sobre l'ús de l'espai, no n'hi ha hagut, de fet, el que argumenten és que l'obrador continua estant molt infrautilitzat.

### Sinergies i comercialitzacions conjuntes

Tal i com passa amb el tema dels assessoraments, a nivell formal no hi ha comercialització conjunta.



**Al haver-hi projectes afins, però, fa que es generin sinergies de manera no formal amb una inèrcia natural, que segurament existirien sense que aquests usuaris formin part del mateix obrador, però que òbviament el fet de compartir espais ho fa tot més fàcil, expliquen.**

Amb Corremarges estan dins de la xarxa de petites productores de Mosaic de Secà, i amb La Sobirana fan distribució conjunta.

Remarquen molt que en realitat la cooperació sorgeix pel fet de ser projectes afins, però que pel fet d'entrar a l'obrador no implica directament una logística o una distribució compartida.

### Dinamització del territori

Tres Cadires ha intentat desenvolupar la part licorera, però s'ha topat amb la falta de dinamització amb el territori. Creuen que els obradors compartits s'haurien de crear, sobretot els comunitaris i públics, en base a les necessitats del territori, i admeten que no va ser el seu cas. Ells van crear el seu obrador i van decidir compartir-lo, sense que el territori els hi ho demanés i és on hi veuen un "handicap".

Els obradors compartits creuen que han d'estar al servei del sector primari i situats en entorn rural i que serveixin per donar valor afegit als productes primaris. Ells posen el seu obrador a disposició per aquests usos i comenten que els agradaria poder arribar més al sector primari de la zona.

### La valoració general de compartir l'obrador

Creuen que els falta experiència omplint l'obrador per a poder fer una bona valoració. Però fins al moment, la consideren "del tot positiva!"



### Què milloraríeu

Parlen de la dicotomia de pensar que si s'invertís més en l'obrador, sobretot en maquinària, es podria obrir a més usuaris i Tres Cadires creixeria com a model d'obrador compartit i es dinamitzaria més el territori. Però en el seu moment es va prendre la decisió de no invertir més en infraestructura, tot i que si que s'han fet petites millores.

"Un obrador compartit costa d'omplir si no tens una bona infraestructura, i nosaltres com a Tres Cadires vam prendre la decisió conscient de no fer-la, sabent els riscos que això implica. Potser en un parell d'anys veiem que ens hem equivocat...", comenta en Quim.

### El pas a seguir després de passar per un obrador compartit és...

Si són realistes, creuen que depenent del projecte serà tenir un obrador propi sense compartir. Però fent la carta als reis, i pensant en models locals agroecològics els agradaria pensar que en un futur no massa llunyà, en pobles de 3000, 5000 habitants hi hagi obradors col·lectius que ajudin als productors locals.

### En el vostre futur hi ha...

"La certificació de l'obrador en ecològic, l'elaboració de nous productes i esperem poder tenir més usuaris a l'obrador", conclou en Quim.

El **VI DE NOUS** i el **NYONS** (licor d'aranyons, conegut com a patxaran). De receptes casolanes i elaborats artesanalment amb matèries primeres de proximitat, els seus licors transmeten territori i tradició.

El licor que va fer créixer a Tres Cadires va ser el de Vi de nous; suau amb base de vi i maceració de nous verdes, sense herbes. Una recepta tradicional i recuperada de l'oblit.



## MUXA KOMBUXA

Dani Mercader i Sascha La Torre

**Ocupació prèvia:** Dani Mercader és agricultor ecològic. Sascha La Torre es dedicava a la restauració, com a chef


**D'on són:** Bonastre, comarca del Baix Penedès

**Obrador compartit:** Espai Cuina - Concactiva

**Data d'instal·lació:** 2019

**Tipus d'elaboració:** Te Kombutxa

**A on els podem trobar?**

 [www.muxakombuxa.com](http://www.muxakombuxa.com)

 [hola@muxakombuxa.com](mailto:hola@muxakombuxa.com)

 [@muxakombuxa](https://www.instagram.com/muxakombuxa)



En Daniel, agricultor ecològic i en Sascha, chef autònom, són dos amics que comparteixen més que una ideologia: elaboren i comercialitzen te kombutxa. I com tots els grans projectes, ens diuen "va començar en un garatge!".

La necessitat de tenir un registre sanitari, fa que busquin opcions a prop de la seva ubicació, i la més propera és ConcActiva.

### **Muxa Kombuxa sorgeix...**

Al cap d'un any d'experimentar en l'elaboració de te kombutxa, decideixen comercialitzar-lo arrel del gran èxit que veien que podia tenir.

Comencen a informar-se i a buscar alternatives per a poder iniciar el negoci i és com es troben amb els obradors compartits.

En Dani Mercader participa en una xerrada que organitza Tres Cadires sobre obradors compartits al Vendrell

“

**allí ens vam adonar de les grans diferències que hi ha entre obradors... Va ser curiós veure com en un mateix territori, tenim gairebé dues legislacions diferents a l'hora de tenir registres sanitaris.**

Recorden que al sortir de la xerrada, es posen a buscar un obrador en el qual ells hi encaixessin i que els resultés pràctic a nivell logístic. Al cap d'uns mesos, consideren que el més viable és l'obrador Espai Cuina de Montblanc.

### **Elaborar al viver d'Espai Cuina a Montblanc**

Després de buscar entre diferents obradors, opten per l'Espai Cuina. Per entrar a formar part del viver agroalimentari presenten el projecte i tota la documentació necessària que reclama sanitat; diagrames de flux, de traçabilitat, etc.

Muxa Kombuxa porta relativament poc temps a l'obrador, des de l'octubre del 2019.

L'estada, els està permetent aprendre poc a poc i a "base d'hòsties", diuen rient.

Tot i que no creuen que puguin aportar massa informació sobre la seva estada a l'obrador degut a que hi ha hagut la pandèmia pel mig, n'estan satisfets. L'estada els està permetent aprendre poc a poc.

En general hi veuen poca dinamització i creuen que es podrien crear més sinergies entre les usuàries si es coneguessin entre totes. Entenen, però, que han entrat en un moment delicat i que "potser la gent que treballa a Concactiva no té temps per a fer-ho".

### **Elaborar en un espai compartit**

El procés d'elaboració del seu producte és d'entre tres i sis setmanes. Durant la temporada alta, utilitzen l'obrador entre 2 o 3 dies per setmana. "Només reservant amb antelació ja pots anar a l'obrador, el problema és quan en necessites fer ús i et topes amb les formacions que s'estan impartint o amb altres usuàries que també l'han d'utilitzar, però en general no hi sol haver problemes".

Tot i que l'obrador de ConcActiva està molt equipat, ells prefereixen utilitzar la seva pròpia maquinària, però si que fan ús del magatzem de l'espai.

### **L'estada en un obrador compartit permet...**

"La valoració és molt bona", expliquen.

A Muxa Kombuxa els ha permès tenir el registre sanitari per a començar la comercialització del seu producte i tenir aquest petit impuls al començar el projecte. "És la solució que volíem i que necessitàvem".

Tant en Dani com en Sascha, consideren que

“

**el fet que hi hagi aquest tipus de projectes, fa que es pugui crear una base per a emprendre els petits projectes que comencen.**

### **El pas a seguir després de passar per un obrador compartit és...**

Crear el seu propi obrador.

El **TÉ KOMBUTXA** és una beguda mil·lenària amb múltiples beneficis per a la salut. Es tracta de té, verd o negre, ensucrat i fermentat. En Dani i en Sascha uneixen passió pel camp, la cuina i la nutrició amb una atmosfera social i de col·laboració. Muxa Kombuxa no només és un té; també és benestar.





## NUASETS - ESCLOVELLANA, SL

Mercè Rubiola, Pere Mascort, Cristina Feliu, Albert Horta i Pere Arbonès

**Ocupació prèvia:** Productors d'avellana

**D'on són:** Brunyola i comarca de La Selva

**Obrador compartit:** FoodLab de Riudellots de la Selva. Però... treballant per tenir un obrador propi

**Data d'instal·lació:** 2019

**Tipus d'elaboració:** Elaboració d'avellana

**A on els podem trobar?**

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

 [info@nuasetts.cat](mailto:info@nuasetts.cat)

 [@nuasetts](https://www.instagram.com/nuasetts)



Cinc productors decideixen unir-se com a societat per crear Esclovellana, SL, una empresa per a poder transformar el seu producte: l'avellana de Brunyola i Comarques Gironines i vendre-les sota la marca Nuasetts.

El sector de l'avellana, que sovint passa crisis de preu, se li afegeix el problema de l'accés a la terra, el relleu generacional o la poca professionalització, entre d'altres. Tot això posa les coses difícils al sector.

Els productors que formen Nuasetts veuen en la transformació de la seva avellana, una oportunitat per a dotar de valor afegit el seu producte. Arriben a iniciatives d'obraders compartits per a poder provar l'elaboració.

“

**Com a productors no volem perdre el rastre de l'avellana, i volem explicar que a Girona se'n produeix i hi ha gairebé unes 1000 ha, explica en Pere.**

### El projecte

Comencen transformant avellana crua i torrada entre els amics i com que el producte té bona acceptació, ràpidament visualitzen la idea de negoci. El que més els costa és entendre l'entramat de la seguretat alimentària. "Això ja va costar més", comenta en Pere Arbonès.

### L'estada a Riudellots de la Selva

En Pere afirma que tant l'Ajuntament de Riudellots de la Selva, com el Consell Comarcal de la Selva ho van posar tot molt fàcil. "Per entrar al FoodLab et demanen una fiança, una formació i es firma un contracte". Ens comenta que van començar a elaborar al FoodLab abans de constituir-se com a societat i que, un cop constituïts, van haver de tornar a fer els mateixos tràmits. "Abans de constituir-nos com a Societat Limitada, cadascun dels socis actuals vàrem fer tots els tràmits individualment. Un cop constituïts com a SL, ho vam tornar a fer, però com a una sola persona jurídica".

### Aprofitant la formació que s'ofereix a Girona

Des del Foodlab, ens comenta en Pere, tenen contractada a una empresa per a poder fer assessoraments, però en casos molt puntuals.

“

**Nosaltres ens hem anat formant a l'Escola Agrària de Monells per a poder entendre i fer tots els temes relacionats amb els APPCC. El nostre procés d'elaboració és més o menys senzill ja que hi ha poca càrrega d'aigua.**

Han anat demanant assessorament per temes puntuals, però ha estat sempre pagant.

### La maquinària de l'obrador

Poder diversificar amb l'avellana és complex, per culpa de la limitació del producte, no tant de la maquinària que es pugui trobar a l'obrador.

Però, tot i que a Riudellots disposen de molta maquinària, Nuasets fa servir la seva pròpia. Els cinc socis van decidir fer una inversió i així estalviar-se feina. Amb la seva màquina poden torrar i pelar a la vegada, mentre que si feien servir la que hi ha a l'obrador haurien de fer aquests dos processos per separat.

"Quan el producte es va venent bé, veus convenient agafar la màquina", diuen. "Per a poder diversificar més, necessitem d'altres màquines i material i l'espai del Foodlab és limitat. Ens ho plantejem, però sobretot quan tinguem el nostre obrador propi".

### L'ús de l'espai

Nuasets elaboren sota comanda per tal de garantir la qualitat del producte, amb la qual cosa fan ús de l'espai només quan ho necessiten.

Al Foodlab hi ha un mínim d'hores d'utilització (6 hores), ells quan hi van, hi estan un mínim de 8 hores. En el cas de l'elaboració del seu producte, es comença i s'acaba al mateix dia.

### La valoració general d'estar en un obrador

Com la majoria d'usuaris, veuen un benefici a l'hora d'engegar un projecte (en el seu cas, de transformació de l'aliment que produeixen). Les avantatges d'estar a l'obrador, diuen, "són totes bones; tant pel tema de registres com el de seguretat alimentària".

En canvi, però, els tempos i la disponibilitat, el fet de recollir i guardar la maquinària pròpia quan es treballa o desplaçar-se, ho consideren aspectes negatius. En Pere Arbonès ho diu clarament "el principal problema és el fet que no estàs a casa teva".

### El pas a seguir després de passar per un obrador compartit és...

El pas, creuen, "hauria de ser tenir un obrador propi especialitzat". De fet Nuasets es troba actualment en aquest procés.

## NUASETS - AVELLANES DIRECTES DEL PRODUCTOR

Nuasets són productors que no es conformen amb la producció d'avellanes: elaboren amb les millors condicions, controlant-ne tot el procés; des de l'elaboració fins a la taula. elaboren sota comanda per tal d'assegurar-se que la clientela la rep acabada de torrar i disposen de diferents tipus de productes.

Fan servir un sistema de producció respectuós amb el medi ambient i durant la collita extremen les precaucions per tal de garantir les millors condicions de conservació de les avellanes.

L'avellana de Girona és de la varietat negreta, amb un contingut d'olis equilibrat, una textura cruixent, un gust dolç i es pela bé un cop torrada.





## SUCCÉS VINÍCOLA

Albert Canela i Mariona Vendrell

**Formació prèvia:** Estudiants d'enologia de l'Escola d'Enologia de Falset

**D'on són:** Solivella, comarca de la Conca de Barberà

**Obrador compartit:** Viver de Cellaristes

**Data d'instal·lació:** Del 2011 fins el 2015

**Tipus d'elaboració:** Vins amb DO

**A on els podem trobar?**

@ succesvinicola@gmail.com

@succesvinicola



L'exemple de Succés Vinícola és, l'èxit de dos joves emprenedors que amb només 21 anys entren a formar part del Viver de Cellaristes de la Conca de Barberà. I aconseguixen l'objectiu d'aquest tipus de dispositius per a l'emprenedoria agroalimentària: obtenir l'impuls necessari i treballar per poder obrir el seu propi celler.

A casa de l'Albert mai s'havia fet vi, tot i que sempre havien produït raïm: "A casa meva, tota la vida s'havia fet de pagès i no s'havia fet vi per falta de temps: quan ets pagès t'has de dedicar a fer de pagès".

### El naixement del projecte

Com a bons estudiants d'enologia, comencen a testejar l'activitat de fer vi del raïm de les vinyes del pare de l'Albert per anar de festa, i és així com comencen a elaborar.

Però la idea de fer un projecte similar al de Succés Vinícola els passa pel cap, ja fos en menor o major escala.



**Amb la sort del viver, argumenten, estem on som ara.**

Tenen clar que volen fer vins 100% de la Conca de Barberà, ja que a casa seva tenen molta vinya i ajudar així a minvar la

problemàtica que hi ha actualment, amb el preu del raïm.

L'any 2011 l'Albert acaba d'estudiar i és el moment en el que decideixen apuntar-se al viver i veure què passa, ja que intueixen que és una molt bona manera de començar.

### L'estada al Viver de Cellaristes

Al maig del 2011 tenen la idea de fer la sol·licitud per entrar al viver i al setembre del mateix any ja estan entrant verema "va ser molta casualitat que tot anés tant ràpid, pensàvem que ens hauríem d'esperar més temps per poder entrar".

Al principi, compaginen l'estada al viver amb els estudis (Mariona) i altres feines (Albert). Al 2014, va ser quan els dos es dediquen al 100% a Succés Vinícola.

### El suport als joves emprenedors agroalimentaris

Creuen que és molt necessari oferir aquest tipus de servei als joves que entren en el sector, ja sigui en el vitivinícola o en d'altres d'elaboració.

Tot i que coneixen perfectament el sector, amb la qual cosa a nivell d'elaboració no van necessitar cap tipus de suport, el que és més complicat per ells, són tots els tràmits burocràtics i de facturació, així com les auditories.



**Vam entrar i es donava per fet que ja sabíem gestionar temes de facturació... Ens vam haver de posar les piles fent cursos d'administració bàsica.**

Des de ConcActiva els deriven a cursos que fan entitats properes sobre els temes en els quals necessiten suport, a la vegada que organitzen formacions sota demanda com la del curs d'anglès: "vam demanar que ens organitzessin un curset d'anglès per a poder comercialitzar en territoris de llengua no catalana i ho van fer sense problema", diu la Mariona.

### **L'ús d'un espai compartit**

Ho comparen amb un pis d'estudiants, on cadascú té la seva manera de fer. Més que conflictes, recorden que hi va haver algunes discordances a l'hora d'elaborar a causa de l'ús del llevat per fermentar el vi, ja que Succés Vinícola no en fa servir.

Tot i que en aquell moment es va plantejar fer compres conjuntes, al final cada projecte té les seves necessitats i el seu propi model. "És complicat", afirmen, "ja que cadascú opta per beneficiar i diferenciar el seu producte".

### **Un viver per a fer vi, unes característiques especials**

El procés d'elaboració del vi és llarg i va per èpoques: verema, embotellats, comercialitzar.. No són feines a repartir dia a dia, sinó que són processos lents.

Per poder agilitzar la comunicació entre els diferents usuaris, es va crear un canal de whatsapp per tal de coordinar i gestionar l'espai, moderat per la persona responsable del viver.

### **Els registres necessaris**

Començar un projecte en un viver d'aquestes característiques, permet tenir el recolzament en temes de registres. Recorden que el viver portava tots els registres d'APPCC exceptuant els d'embotellats, que eren individuals de cada empresa.

Tot i això, expliquen que hi ha registres que han de portar els mateixos usuaris com per exemple: registre de proveïdors, traçabilitat del producte, registre d'incidències internes i externes i qualificacions del vi.

### **Sorgiment de sinergies**

Per a que hi hagin sinergies amb el territori, el Viver de Celleristes demana als seus usuaris que el 51% de la seva producció estigui a dins del DO de la Conca de Barberà. Per Succés Vinícola no va ser un problema, ja que ells volien (i volen) que la seva producció tingués aquesta denominació. De fet creuen que és una bona manera per assegurar la promoció del territori.

La promoció conjunta que hi havia, no era dels celleristes del viver sinó que era de la DO de la Conca de Barberà, una manera de no crear competència entre els productors d'un mateix territori.

### **Què els ha permès l'estada en un obrador compartit**

Durant l'estada a l'obrador van poder diversificar la producció i fer vi blanc, que al principi els era impensable per tot el control de temperatura que comporta. El van començar a elaborar al 2013, conscients que si no haguessin estat al viver, haguessin tardat molt més.

Ha permès que poguessin començar sense haver d'invertir molt, comparat amb la inversió de fer-se un celler propi. Quan es va decidir fer aquesta inversió, va ser quan aconseguïen tenir una clientela feta i quan tenen més seguretat en el projecte.

### **El pas a seguir després de passar per un obrador compartit és...**

En el cas d'un obrador on s'elaboren altres productes, no ho saben. Però creuen que en el cas del Viver de Celleristes, l'objectiu és consolidar una marca per a després poder començar a pensar en un celler propi.

### **Com s'ha arribat a tenir un celler propi**



**L'estada al Viver de Celleristes, els va facilitar el no haver de fer una inversió inicial i poder posicionar el producte abans de tenir el celler propi. Els ha permès fer una inversió segura, havent introduït el vi al mercat.**



Van començar elaborant 1.800 ampolles de dos vins, un de trepat (amb raïm que no era de la família) i l'altre de Cabernet (amb raïm que sí que ho era). L'any 2016 al marxar del viver, n'estaven produint vora unes 38.000. Actualment estan fent unes 70.000 ampolles de vins diferents.

El fet de produir aquesta quantitat, els va permetre buscar un local on començar el seu celler i poder-lo pagar.

Recorden aquest procés com a senzill, on van delegar tot el tema burocràtic. El que consideren més complicat va ser trobar un

lloc que fos viable econòmicament i que s'ajustés a les seves necessitats. "Teníem molt clar que no volíem sobredimensionar la inversió ja que preferíem començar pas a pas i anar evolucionant a mesura que anéssim creixent".

#### **El moment actual i el repte del futur...**

El seu pròxim objectiu és poder tenir un celler amb bones condicions de temperatura i humitat, per exemple, òptimes per elaborar vins o amb l'espai necessari per a poder elaborar el volum d'ampolles que estan produint actualment.

### **VINS SUCCÉS VINÍCOLA**

Succés Vinícola elaboren vins expressius de la Conca de Barberà amb varietat autòctona; el 95% de les seves produccions són amb raïm propi, i el 5% restant el compren en finca petita. En el futur volen que el 100% de la producció sigui pròpia i així aportar un petit gra de sorra a la problemàtica del preu del raïm. Disposen d'una bona varietat de productes.



## AIXADA CONSERVES

M<sup>a</sup> Àngels Puertas

**Formació prèvia:** Ha treballat més de 40 anys en el sector tèxtil. Al començar el projecte, estava a l'atur

**D'on és:** Caldes de Montbui, Vallès Oriental

**Obrador compartit:** VEAMAT, Tagamanent

**Data d'instal·lació:** Comença l'activitat al 2014. S'instal·la a l'obrador compartit al 2015

**Tipus d'elaboració:** Conserves

**A on la podem trobar?**



[www.aixadaconserves.com](http://www.aixadaconserves.com)



@aixadaconserves



La M<sup>a</sup> Àngels veu, en quedar-se sense feina, l'oportunitat per a emprendre en el negoci que sempre havia volgut. L'inici del projecte es remunta al 2014, quan amb el suport del seu fill i de la seva jove, munta un obrador a la cuina de casa de la seva mare i un cop llest, avisen a Sanitat per a què l'autoritzin per començar a elaborar. Al cap d'un any, s'obre l'obrador de Tagamanent i no dubta en traslladar-s'hi.

### Elaboracions artesanes

Elabora receptes artesanes que sempre havia fet a casa, començant per les que coneixia millor.

La primera elaboració que comercialitza és l'olivada, coneguda a França com a Tapenade, tant la tradicional com la opció vegana. Aquest any està treballant per introduir al mercat les mermelades.

Per ara, com que la M<sup>a</sup> Àngels també fa mercat de proximitat, les pot vendre de manera directa, però no a un tercer i tampoc a botigues. Així doncs, explica que està acabant de tramitar el registre general (RSIPAC) per l'elaboració i comercialització de les mermelades a qualsevol tipus de client.

De manera directa, també ven ous i verdures de la pròpia finca.

### D'elaborar en obrador propi, a anar al viver de Tagamanent

Com que la M<sup>a</sup> Àngels ja produïa a casa seva

amb un registre sanitari, per a traslladar-se a l'obrador de Tagamanent (VEAMAT), tramita una instància a Sanitat conforme es canviava de local: "És tornar a fer el mateix un altre cop...És a dir, tornen a ser diners". Explica que al canviar d'obrador, Sanitat ha d'inspeccionar-lo per autoritzar-hi l'elaboració.

Es firma un contracte, "Vam haver de tornar a fer les mateixes pautes que havíem fet pel nostre obrador... Registres sanitaris, controls d'APPCC, de traçabilitat...".

### Però, i abans d'obrir l'obrador?

Al cap de 6 mesos d'estar a l'atur, la M<sup>a</sup> Àngels es planta a casa seva dient que vol començar el projecte. Te la sort de comptar amb el suport incondicional de la seva família, especialment del seu fill i la seva jove que l'ajuden en la realització de tots els tràmits que ha de fer. Gràcies al seu suport aconsegueix tenir tots els permisos en 6 mesos. "No ens ho creïem ni nosaltres, ja que, normalment per a fer aquests passos tardes entre un any o un any i mig", explica.

Al juny del 2016 distribueixen a la primera botiga.



**Per mi, la decisió d'emprendre és un orgull, afirma la M<sup>a</sup> Àngels.**



### El suport a l'emprenedor durant l'estada a l'obrador

Una de les característiques de la productora de l'Aixada Conserves són les ganes que té d'ajudar a les persones emprenedores que acaben d'arribar a l'obrador. Creu que és necessari que gent que porta més anys en aquest espai, ajudi a les noves incorporacions en aquells aspectes que puguin i vulguin assumir.

L'obrador de Tagamanent té una persona de suport, que també ajuda a dinamitzar l'espai. Tot i això, explica que si tenen algun dubte molt concret, recorren a les tècniques de Sanitat.

### Les sinergies de Tagamanent

L'obrador VEAMAT es troba dins de la Xarxa de Productes de la Terra, la qual cosa facilita els tràmits per obtenir els certificats de venda de proximitat.

Quan són les festes de Tagamanent, es posa a disposició un espai a les persones productores de l'obrador, per a què puguin fer venda directa.

El repte amb el que s'està treballant actualment a l'obrador, comenta la M<sup>a</sup> Àngels, és el d'ajuntar als productors i compartir logística, com pot ser la distribució. "Ajudar-nos entre tots per abaratir costos". Ella té clar que no és una feina fàcil i que és costós que 15 productors es posin d'acord tenint necessitats diferents.

A nivell personal, es creen vincles entre els propis productors. Ens posa l'exemple de la Marisa de Campins, que fa melmelades a Tagamanent: "la Marisa Peláez em comercialitza la Tapenade a Campins i jo faig el mateix amb el seu producte a les fires".

A Tagamanent fan reunions per a conèixer els altres productors, sovint es creen sinergies. "La clau és conèixer amb qui comparteixes l'espai".

### Dinamització del territori

Una o dues vegades l'any es programen espais de trobada entre els productors i els botiguers de la zona.

És una manera de posar en contacte els mateixos productors i botiguers amb els consumidor. Totes aquestes accions es duen a terme a través de la **Xarxa de Productes de la Terra**.

### Què t'ha permès l'estada en un obrador compartit? - Ho recomanaries? Per què?

"Moltíssim!!", afirma rotundament la M<sup>a</sup> Àngels.

Fer servir aquesta tipologia d'espai ha ajudat a Aixada Conserves a diversificar les seves elaboracions amb productes que no tenien previstos, ja que no disposaven de maquinaria (com l'autoclau o l'envasadora al buit) per a poder-les fer.

### Beneficis

"Tots els possibles", diu. Tot i que comencen a produir en un obrador propi molt petit, no dubten ni un moment en fer el salt a un obrador compartit, fet que ajuda la M<sup>a</sup> Àngels a anar agafant experiència per a tornar a "volar sola". En general, està molt contenta amb Tagamanent, afirma que estar a l'obrador ha permès que el seu producte pugui tenir moltes sortides i vendre cada vegada més.

### El pas a seguir després de passar per un obrador compartit és...



**Crec que tots els pobles haurien de tenir un obrador compartit per a poder ajudar als petits productors**

Amb aquesta afirmació tan clara i rotunda, es refereix a la importància que tenen aquestes infraestructures per la dinamització de territoris, sobretot rurals.

### I ara, quin és el repte?

"Tenir un obrador propi molt més equipat del que teníem al principi i si algú ho necessités el compartiria". No és la seva prioritat però pensa que "si algú t'ajuda, tot és més agraït". "Si el repte és aquest, el somni és tenir una botiga física", ens diu rient.



### TAPENADE

De manera artesana, elabora conserves amb els productes frescos i de proximitat, que any rere any han format part de la seva família.

La seva conserva estrella és la Tapenade, elaborada amb les millors olives morades, olives arbequines, oliva verda, olives negres, tàperes, anxoves i oli d'oliva verge extra. També disposa de la versió vegana.



## MENJAMIQUES

Clara Martín Riu

**Ocupació prèvia:** Llicenciada en Filologia Catalana. Grau mig de producció agroecològica a l'IES d'Horticultura de Reus

**D'on és:** Bràfim, comarca de l'Alt Camp

**Obrador compartit:** Espai Cuina - Concactiva

**Data d'instal·lació:** 2016

**Tipus d'elaboració:** Crema de garrofa, de garrofa vegana. Dolços d'ametlla i d'avellana

**A on els podem trobar?**

 [www.menjamiques.com](http://www.menjamiques.com)

 [info@menjamiques.cat](mailto:info@menjamiques.cat)

 [@menjamiques](https://www.instagram.com/menjamiques)



La Clara és filòloga i “ho veia tot molt gran”. Feia temps que es volia dedicar a treballar amb plantes autòctones oblidades. Això la va portar a estudiar el Grau Mig de Producció Agroecològica i va ser en el treball de final de grau on va decidir crear Menjamiques i començar a donar sortida a aquella crema de garrofa que es feia per ella mateixa i que tant agradava als amics.

Creu en l'Espai Cuina, com una bona idea per a començar. Al cap d'un any d'estar elaborant a l'Espai Cuina ja té el seu propi obrador per elaborar, entre d'altres coses, crema de garrofa. El vol compartir, però s'està trobant amb moltes dificultats per part de Sanitat. Fins i tot li han arribat a dir que els obradors compartits no existeixen.

### D'on surt Menjamiques

Quan acaba filologia, enlloc de fer un màster, cursa el Grau Mig en Producció Agroecològica a l'IES d'Horticultura de Reus, amb la idea inicial d'elaborar productes amb plantes de marge.

El projecte neix d'una necessitat de la Clara. Ella comença a elaborar crema de garrofa per a consum propi, ja que a causa d'una sèrie d'intoleràncies alimentàries, disposa de poca varietat a l'hora de farcir els entrepans.

Aquesta crema va començar a tenir molt d'èxit entre les amistats i coneguts, i això fa

que decideixi que el projecte de final de grau fos Menjamiques. Quan acaba el curs “Tot està molt preparat: el pla d'empresa i la metodologia a seguir”, explica.

### Com coneix i arriba a l'Espai Cuina de ConcActiva

Abans d'arribar a l'Espai Cuina, recorre a l'entitat VallsGenera, l'oficina de punt d'atenció a l'emprenedor de la seva comarca, l'Alt Camp. Va ser a través d'aquest organisme que coneix el Viver Agroalimentari de Concactiva a Montblanc.

La Clara, doncs, arriba a l'Espai Cuina (Viver Agroalimentari de Concactiva) l'any 2016.

Des de tenir la idea inicial fins a entrar a formar part de l'obrador, passa aproximadament un any.

Recorda que per entrar i ser viverista, no li demanen res complicat, “estar donada d'alta d'autònoms, una assegurança de responsabilitat civil i un pla d'empresa”.

### L'ús d'un espai compartit

Per a poder-ne fer ús, només cal reservar amb antelació. Va a l'obrador segons la demanda del producte; un cop per setmana o cada quinze dies, i quan hi va, és per estar-hi tot el dia. El procés d'elaboració de la crema de garrofa es fa tot en un mateix dia.

### **Sorgiment de sinergies**

Amb una noia que fa càterings a l'Espai Cuina, acaba fent uns tallers de cuina. Però en general i en aquell moment, no es creen moltes sinergies. "De fet, els tres productors de crema de garrofa de la zona estàvem al mateix obrador i no ens vam plantejar mai fer res junts", conclou.

### **A l'hora de buscar suport**

Per a qualsevol dubte que ha tingut, o que pugui tenir, recorre a l'oficina d'atenció a l'emprenedoria de Valls, Vallsgenera, per la confiança que hi té des del principi. Des de Concactiva, els van oferir el suport en temes burocràtics.

A més, la Clara, pel seu propi compte, anava a l'Escola Agrària de Monells (Baix Empordà), "a l'altra punta del país!", afirma, per a poder fer formacions que l'ajudessin a tirar endavant el projecte. També assistia a algunes xerrades tècniques del DARP.

### **Què ha permès l'estada en un obrador compartit**

La Clara no dubta a recomanar l'estada en un viver a la persona productora que comença, ja que a ella li ha permès arrencar Menjamiques i poder tenir ara el seu propi obrador.



**L'Espai Cuina ha estat la porta d'entrada a un món que, probablement, no hi podria haver arribat.**

La valoració general de l'estada a l'obrador és molt positiva, i en valora poder veure i conèixer altres projectes.

### **La part menys bonica d'un obrador compartit**

El fet de carregar i descarregar el material i els productes per a poder fer l'elaboració i els quilòmetres de distància que separen Bràfim de Montblanc, jugaven en contra.

Però un dels detonants de marxar del viver i obrir un obrador propi va ser la neteja i les traces.

"No podia certificar els productes de Menjamiques com a lliures de gluten i de lactosa, quan hi havia gent elaborant pastissos just abans, i no tens el control que sigui segur elaborar allí". Per a la Clara, pesava molt més poder oferir productes amb els certificats de lliure de gluten i lliure de lactosa, que continuar a l'obrador compartit.

### **El pas a seguir després de passar per un obrador compartit és...**



**Obrir el meu propi obrador, i si es pot, compartir-lo!, afirma.**

El repte és elaborar nous productes i aconseguir obrir l'obrador al 2021. És molt important tenir una gestió compartida, ja que fa que en l'estada en un obrador compartit, tot sigui positiu. Però si no es fa bé, es poden arribar a tenir problemes que no són derivats de la teva empresa.

La Clara explica que "el fet de compartir-lo té molt de sentit, sobretot a nivell de poble. Entenent que compartir, tampoc és fàcil; depèn de la realitat de cadascú i de les mides del projecte."

### **Menjamiques té el seu obrador**

Al mig any d'estar a Concactiva, la Clara ja tenia clar que volia tenir un obrador propi. Va anar a veure a la Maite Roig de Vallsgenera per tal que l'assessorés

El més complicat, afirma, va ser trobar l'espai. "o els propietaris no ho volien llogar, o estava mal mantingut o la ubicació no era bona.....És el què passa en els pobles petits", explica.

Un cop es té el lloc, "només s'ha de trucar a Sanitat i preguntar i preguntar.....Perquè ningú et traurà les castanyes del foc". L'obrador de menjamiques té registre general (RSIPAC).



Menjamiques té per objectiu la recuperació gastronòmica de plantes autòctones oblidades o menystingudes, per aprofitar tot el que dona la terra. Ho divulguen a través de l'elaboració de productes alimentaris i de la realització de tallers de cuina.

La gamma de productes de Menjamiques són elaborats de garrofa, però destaquem **LA CREMA DE GARROFA** de Menjamiques que és 100% del Camp de Tarragona. Feta amb ametlles i avellanes torrades, oli d'oliva verge, un punt de mel i garrofa. Lliure de gluten, làctics, sucres refinats o oli de palma.





## LA SOBIRANA COOPERATIVA

Pau Pujol, Ernest Morell i Pau Torra

**Ocupació prèvia:** Sociòleg, geògraf i historiador

**D'on són:** Santa Coloma de Farners, comarca de La Selva

**Obrador compartit:** Tres Cadires. Però, actualment a punt d'obrir el seu propi obrador

**Data d'instal·lació:** 2019

**Tipus d'elaboració:** Licor de ratafia i licor de taronja

**A on els podem trobar?**



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



[info@lasobirana.cat](mailto:info@lasobirana.cat)



[@lasobirana](https://www.instagram.com/lasobirana)



Al 2018, un sociòleg, un historiador i un geògraf es constitueixen com a cooperativa per a vincular territori amb ideologia i també fent ratafia. La idea principal és transmetre tot el que envolta la ratafia a través del guiatge i d'experiències. En definitiva compartir el que els apassiona.

Paral·lelament al projecte de la Sobirana, a Santa Coloma de Farners, s'estava creant el discurs de vincular la ratafia amb el territori. Tots tres havien participat en cursos de la Confraria de la Ratafia (<https://ratafia.cat/>) del poble i a l'Escola Agrària Forestal (Casa Xifra) per conèixer millor tot el que envolta la ratafia i el turisme que s'hi podria vincular com a dinamització del territori que representen. En certa manera, ells ja estaven aprofundint en aquest món i inicialment van apostar per aquestes activitats més formatives, de divulgació i turístiques.

### De fer ratafia a casa, a fer-la per comercialitzar...

"No és el mateix fer ratafia o licor de taronja a casa, que fer-la per comercialitzar", afirma l'Ernest.

En general, tot i venir de mons bastant diferents al de l'elaboració del producte, tant en Pau, l'Ernest com en Pau, han estat molt autodidactes; han fet tallers i cursos que oferia la Confraria de la Ratafia de Santa Coloma de Farners i han anat al viver de Riudellots de la Selva, FoodLab, per a formar-se en seguretat

alimentària on van tocar molt el tema de l'etiquetatge.

El fet de fer aquests cursos, els permet conèixer bé la recepta i fer contactes, com per exemple, amb el productor de ratafia Joan Carbó i visitar la fàbrica de ratafia d'en Xavier Codina i aplicar alguns processos i trucs a la seva recepta.

### Elaborar a l'obrador de Tres Cadires

"Arribar a l'obrador compartit de Tres Cadires va ser molta casualitat", comenta l'Ernest, ja que va ser quan va cursar el Postgrau en Dinamització Local Agroecològica, que va coincidir amb en Quim Pérez de la cooperativa Tres Cadires, i es va assabentar de l'existència dels obradors compartits.

Admet que tot va ser molt casolà al principi, "nosaltres ja teníem l'activitat donada d'alta i només ens faltava la distribució".

### L'estada a l'obrador

Des de sempre que tenen una bona relació amb Tres Cadires i es van anar creant sinergies:



**Va ser molt maco, nosaltres vam aportar coneixement sobre receptes i ganes d'experimentar amb el tema dels licors, i Tres Cadires tenia molt clar el funcionament d'un obrador de licors.**

Agraeixen tot el suport que els han donat amb el funcionament dels impostos en el tema de l'alcohol, ja que és molt enrevessat, sobretot quan es comença.



**Fins i tot s'atreveix a dir que els dos projectes van créixer. I és “de lo millor que va passar.**

En el funcionament de l'obrador, Tres Cadires és qui donava la cara, llavors en processos com l'etiquetatge, La Sobirana feia una proposta que validaven des de l'obrador. La marca sempre ha estat La Sobirana, però el registre sanitari de Tres Cadires.

### **Els projectes cooperen?**

Treballar en espais compartits fa que sorgeixin sinergies i col·laboracions de manera molt espontània; tot i que no hi ha cap acord firmat, s'ajuden en la distribució i comercialització dels productes arreu del territori.

### **Què us ha permès l'estada en un obrador compartit?**

El fet d'estar en un obrador compartit ha fet accelerar el seu procés d'emprenedoria, de fet, creuen que sense aquest tipus de dispositius, segur que no haguessin arribat fins on són ara: “vam poder assegurar la idea de negoci sense assumir el cost d'entrada i fer que tot fos inviable”, explica.

Destaquen l'aprenentatge conjunt amb la resta d'usuaris, sobretot amb Tres Cadires i les col·laboracions que s'han anat donant amb ells i també amb Els Corremarges (projecte també usuari de l'obrador).

També els ha permès veure els passos a evitar “per exemple ara que estem fent el nostre obrador, ja sabem que no farem un obrador gegant. De fet, abans d'obrir l'obrador hem anat a buscar aliances, com per exemple amb la Confraria de Ratafia”.

### **Els aspectes menys bonics de compartir obrador**

Tot i que ho consideren com un aprenentatge, comenten que el primer any a l'obrador de Tres Cadires va ser un caos pel fet que ells van ser

la primera experiència d'usuaris amb qui es compartia l'obrador de Tres Cadires. Remarquen la importància que va tenir poder passar a tenir un reglament per escrit entre els usuaris i qui gestiona l'obrador. El fet d'entrar a l'obrador d'una manera bastant casual i casolana, va fer que no es parlés de molts aspectes essencials i necessaris per a la correcta gestió. “En vam aprendre molt de tot aquell procés i creiem que especificar acords o un reglament és fonamental”.

### **Algun conflicte a dins l'obrador?**

“A vegades hi ha algun petit problema logístic entre els diferents usuaris, però que amb l'obrador propi, seran els mateixos però entre els socis”, ens afirma l'Ernest mentre riu.

### **La decisió d'obrir un obrador propi arriba per...**

“Perquè Arbeca està a més de 200 km de Santa Coloma de Farners, i la distància és un punt molt vermell”.

La Sobirana comença a elaborar a l'obrador compartit al 2019 i quan van veure que el projecte estava anant bé, va ser el moment en què valoren la idea de tenir el seu propi obrador. Comenten que van estar aproximadament 9 mesos per a acabar de decidir-se, i quan ja gairebé tenien un lloc, “es va desmuntar tot”.

Per sort, el tema dels tràmits el tenen molt treballat pels cursos que han anat fent i l'experiència adquirida al llarg d'aquest temps amb Tres Cadires.

### **Les dificultats d'aquest pas**

L'experiència que els ha donat el fet d'estar a l'obrador compartit i els cursos que s'han ofert a través de **Ponent Coopera** sobre els obradors compartits, els ha facilitat molt més la feina, tot i que admeten que s'han hagut de posar les piles amb la part dels registres, però que ha estat més senzill del que creien “abans estant a Tres Cadires anàvem molt còmodes”.

Afirma que “Tenir tot aquest bagatge ha fet que ens atrevíssim a obrir el nostre obrador”.

Actualment estan a punt d'obrir el seu propi obrador a Santa Coloma de Farners amb un registre sanitari general (RSIPAC). La intenció de La Sobirana no és la de fer un obrador compartit exclusivament de licors, sinó que volen que el pugui ser útil per altres projectes com per exemple, fermentacions.

Tot i les dificultats per a trobar un emplaçament adient, finalment han trobat un local d'una antiga botiga de lampisteria, d'un membre de la Confraria de la Ratafia del poble.

Els dona visibilitat i és perfecte per a vincular les activitats de divulgació amb els licors. A part de trobar el lloc, el més difícil han estat els temes relacionats amb sanitat ja que "amb ells, ningú et garanteix mai res".

Un tret molt significatiu a destacar és l'aliança establerta amb la Confraria de la Ratafia, sense la qual, segurament no haguessin iniciat el projecte de l'obrador propi. "La ratafia per a la festa de la ratafia de Santa Coloma de Farners serà de La Sobirana".

### EL PENJAT

És la recuperació del licor de tronjó (o licor de la taronja penjada, sistema que s'utilitzava i s'utilitza per fer aquest licor) que tradicionalment es feia a moltes cases. La recepta sorgeix de la recuperació d'una recepta familiar dels membres de La Sobirana.

### LA PENJADA

És la primera ratafia cooperativa, elaborada amb aiguardent de vi aromatitzat seguint el mètode tradicional del tronjó. Abans d'afegir els ingredients propis d'una ratafia (nous verdes, plantes aromàtiques i espècies) es realitza aquest procés d'aromatització de l'alcohol amb taronges. És doncs, una ratafia jove i innovadora que té un origen de tradició familiar.



## 5.2 APRENENTATGES I DIFICULTATS

En el transcurs de la redacció de la guia i del projecte XEMAC hem conegut la complexa realitat en que es troben les persones emprenedores a l'hora d'engegar el seu projecte de transformació alimentària i els beneficis que els ha aportat passar per un obrador compartit. Per això hem identificat la necessitat d'afegir en aquesta publicació, aquells aprenentatges i dificultats que es donen en espais compartits d'elaboració.

La **motivació i energia** que desprenen cadascuna de les persones entrevistades és un tret comú en totes elles. Podríem dir que la majoria duen a la sang l'entusiasme i el sentit de crear projectes propis que els motivin, tant a ells com als que els envolten. Una manera de ser sempre positiva davant dels imprevistos i la vida en general. Aquestes característiques i habilitats personals són necessàries per poder engegar i tirar endavant projectes empresarials amb alt valor agroecològic i petjada personal, amb sensibilitat per l'entorn i pel territori en que es desenvolupen.

Un dels aprenentatges que destaca per sobre de la resta és la idea que passar per un obrador compartit permet obtenir uns **aprenentatges bàsics** per a desenvolupar posteriorment un projecte emprenedor propi, tant a nivell de processos de transformació, com de sistemes de comercialització, en registres o autocontrols, que fan més fàcil la idea de poder tenir, en un futur, un obrador propi si es considera necessari.

Tot i que pot semblar evident, a vegades una idea que sembla brillant no acaba de funcionar. Això també passa en els obradors compartits. Es pot dir que, de fet, també tenen la finalitat de ser un **test d'activitat**. En alguns casos s'ha vist com la idea inicial s'ha hagut de modificar o simplement, el pas per l'obrador ha servit per veure clarament que aquell camí no era el correcte. Això passa més del que podem pensar. I no s'ha de considerar un fracàs, en aquest cas és tot un èxit, ja que s'ha pogut valorar i testar l'activitat sense haver de fer front a cap gran inversió, veure la causa que fa que el producte no tingui la sortida esperada o, fins i tot, veure que no estem preparats per aquesta activitat.

En alguns casos, aquest pas per un equipament compartit, ha servit per valorar que si es prioritza l'elaboració de productes per a que siguin aptes per a persones amb intoleràncies (celíacs, intolerants a la llet, etc.), potser entrar en un obrador compartit limitarà tant el correcte etiquetatge, com les garanties d'innocuitat dels productes que s'elaborin: no es podria garantir que els productes no contenen traces.

Un tret comú, en la major part de projectes que han compartit la seva experiència, és la **dificultat de trobar a quina porta cal trucar** per poder anar avançant amb els tràmits inicials. Moltes persones emprenedores expliquen la sensació de petitesa i



incertesa que han tingut al llarg del camí, però al mateix temps la **necessitat d'empoderar-se i no tenir por i començar**, tot i que les bases no siguin sòlides del tot. Han recalcat també la importància de certes entitats o tècnics concrets que els han donat un cop de mà i els han pogut acompanyar en certs aspectes.

La incertesa de com obtenir el registre sanitari i la possibilitat de produir sota un mateix registre sanitari col·lectiu per als diferents usuaris d'un mateix obrador, és un dels temes que tots els projectes demanen **poder uniformitzar a tot el territori**. Els agradaria poder comptar amb certa **flexibilització** d'alguns punts normatius. Als obradors compartits se'ls demanen els mateixos compliments normatius que en els establiments de transformació més grans o industrials.

Molts dels projectes ubicats en aquests espais compartits neixen de la necessitat de **poder tancar el cercle dels productes i arribar directament a consumidor final** donant aquest valor afegit. En alguns casos, aquestes transformacions dels productes primaris produïts pels propis emprenedors o els seus familiars propers es veu com una peça clau per **mantenir la viabilitat de les explotacions agràries, diversificar i assegurar el relleu generacional i arrelament al territori**.

Els obradors compartits són estructures en les quals els projectes solen fer-hi estades de temps diferents en funció del tipus de projecte, les seves necessitats, evolució i també dependent del tipus d'obrador (si es tracta d'un viver, en que la durada pot ser limitada en el temps).



La mostra dels projectes entrevistats deixa entreveure la **connexió** que hi ha entre ells. En certs casos, tot i no compartir espai, al tractar-se de projectes afins, es treballen alguns temes de forma conjunta.

Una bona **dinamització** d'aquests espais (tant si són viviers agroalimentaris com obradors compartits) és una peça clau que ajuda a crear sinergies i cooperació entre les persones productores. De fet, fer que es coneguin les persones usuàries d'aquesta tipologia d'espais és una mostra enriquidora per aquelles que estan pensant en tirar endavant un projecte en un espai compartit.

Quan es pregunta sobre quin creuen que és el pas següent després de compartir un obrador, les respostes són diverses. En certa manera, la majoria veuen clar que l'evolució ideal dels projectes és poder optar a tenir un obrador propi amb la maquinària necessària, més adequada i exclusiva per a les seves elaboracions concretes. La majoria, però, aposten per obradors propis compartits, potser més especialitzats per tipologia de producte, ubicats en zones més properes als seus projectes, però amb voluntat de seguir cooperant i compartint. En definitiva, **visualitzen un conjunt d'obradors repartits per Catalunya que donin servei a petits productors agroecològics i que siguin creats des de les necessitats pròpies de cada territori.**



# 6

## **PAS A PAS PER EMPRENDRE EN EL SECTOR AGROALIMENTARI**



“

**Emprendre en qualsevol sector no ha estat mai una feina fàcil. No n'hi ha prou amb tenir una bona idea o voler iniciar una activitat que pensem que pot ser innovadora i revolucionària. Cal ser perseverant i sobretot estimar el que fas i trobar la millor estratègia per tal que aquesta idea inicial arribi a ser el projecte principal. Al sector agroalimentari, emprendre no és senzill.**



Si busques  
resultats diferents,  
no facis sempre el  
mateix



## 6.1 DE LA IDEA AL MODEL DE NEGOCI I EMPRESA

Tot i que en la creació d'una empresa tots els processos són importants, tenir una bona idea i sobretot que aquesta sigui viable és fonamental per tal de tenir èxit.

Es pot dir que:

1. Cal passar de la idea al model de negoci i creació de l'empresa.
2. Cal un itinerari per a la constitució de l'empresa.

Per assolir l'objectiu marcat, has de tenir en compte que els projectes agroalimentaris contemplen varis temes com l'adaptació a les necessitats o les inquietuds de les persones. Són projectes que han d'aportar estratègies de diferenciació de la resta de productes i processos agroalimentaris ja existents.

Així doncs, és important que defineixis una primera fase per a visitar experiències que et puguin servir d'inspiració, per a saber què hi ha actualment al sector, analitzar la possible competència i/o buscar aliances. En definitiva, inspirar-te i fer un petit anàlisi de mercat.

56

Cal preguntar-te si vols treballar en un producte diferenciat. És a dir, optar per emprendre en productes alimentaris que tinguin unes característiques concretes, que aportin valors, com per exemple productes ecològics elaborats amb matèria prima local, productes que fomentin el contacte amb l'entorn i el territori o productes que vagin a cercar la satisfacció de les persones que els compraran, etc.

Aquesta feina prèvia, permet entrar en uns tipus de mercat o en uns altres i poder arribar al client que entengui les teves propostes de valor.

Algunes preguntes claus que cal que et facis en la ideació d'un projecte d'emprenedoria agroalimentària són les següents:

- > Quin/s productes vull oferir?
- > Quins valors aportaran?
- > A quin públic anirà dirigit?
- > Com ho faig, amb quins mitjans?
- > Quins costos i ingressos tindrè?

Has de tenir present que qualsevol projecte emprenedor passa per diferents fases. De fet, en el pas de la idea al projecte o empresa en concret, sempre es requereix de processos de flexibilització, adaptació i canvis; possiblement s'hauran de variar alguns conceptes sobre la idea inicial. Caldrà ser flexibles.



### 6.1.1. CANVAS

Per tal de concretar aquesta idea inicial, un recurs que funciona molt bé és l'anomenat Canvas. El Canvas és una eina que et permet analitzar, en totes les seves vessants, aquesta idea inicial i poder augmentar les probabilitats d'èxit, pensant en cadascuna de les situacions i parts del projecte que et cal treballar i desenvolupar. És una eina senzilla i innovadora, de fàcil utilització que resulta ideal per treballar de manera oberta, ordenada i col·laborativa. Aquests punts clau a treballar, de forma general són:

- ◉ **Segment de clients:** identificar i distingir els grups de clients als quals et vols dirigir i que són els més importants per al projecte. Agrupar-los segons les característiques homogènies que els defineixen.
- ◉ **Sectors de destinació/aliances:** identificar els diferents sectors que poden estar implicats en la idea de negoci o productes que vulguis treballar.
- ◉ **Problemes:** detectar alguns problemes, necessitats, serveis o desitjos dels col·lectius a qui es dirigeix el producte i estudiar què fa la possible competència respecte aquests problemes.

- **Proposta de valor única:** cal posar per escrit, resumir i tenir clar, com si es tractés d'un eslògan, què fa que el teu projecte sigui especial i diferent de la resta. També com es pot ajudar als futurs clients a resoldre els seus problemes o a satisfer els seus desitjos i/o necessitats. Valorar quins paquets de productes o serveis pots oferir per cada segment de mercat.
- **Solució:** quines solucions aportes amb la proposta de valor, per a abordar els problemes o necessitats del segment de clients triat.
- **Canals de comunicació i distribució:** com faràs arribar les solucions al segment de clients triat (xarxes socials, web, botiga, etc.), com establiràs contacte amb els clients, com treballaràs conjuntament en els canals, quins funcionen millor, quins són més rendibles, quins s'integren millor amb els horaris i vida dels clients potencials, etc.
- **Avantatge diferencial:** què és allò que fa que el projecte/producte sigui únic i diferent de la resta.
- **Activitats clau/cadena de valor:** quines activitats cal mesurar per millorar l'empresa i que t'ajuden a prendre decisions (ex: fidelització, nous clients setmanals, noves entrades a la web o xarxes, tipus de distribució...).
- **Estructura de costos:** pensar en totes aquelles coses que et costaran diners (inversió inicial, costos de funcionament, etc.). Segurament no es pot arribar al detall de tots els costos però sí que és important detectar els més importants i d'on provenen.
- **Fluxos d'ingrés:** definir el model d'ingressos. Quin valor estan disposats a pagar pel teu producte, etc.



Un cop hagi fet aquest exercici, és important tenir una validació. Els experts aconsellen fer-la a través d'enquestes a persones que hagi identificat dins del segment de clients.

Les preguntes han d'anar encaminades a comprovar si el teu producte satisfà les necessitats o desitjos que s'han valorat com a importants. Si les propostes de solució els satisfan, es demana la seva opinió sobre la proposta de projecte concret que es vol presentar.

Les enquestes també serveixen per a poder saber si hi ha alguna altra necessitat, problemàtica, servei o interès, que pugui ser prioritària i quins altres valors poden demanar per a un producte similar al que vols elaborar.

## 6.1.2. LA IMATGE

També és important treballar la imatge, ja que aquesta serà, segurament, la porta d'entrada per a molts dels possibles clients. Es diu que per molt bo que sigui el producte que es faci, si la imatge de marca no és capaç de transmetre-ho, aquesta no serveix. Així doncs, et recomanem treballar i validar aquest aspecte.

Per començar-la a treballar has de pensar, almenys, en tres característiques que té el producte i que el fa diferent de la resta. Cal veure que adjectius com artesanal, natural, sostenible, de proximitat, etc. que siguin molt genèrics no identifiquen concretament el teu producte, ja que podrien servir per a qualsevol producte elaborat.

Per tant, en aquest punt cal que hi donis algunes voltes i agafis aquelles característiques que identifiquin clarament el producte i, a partir d'aquí, treballar la imatge gràfica per a transmetre el què es vol explicar i expressar.

En aquest sentit tenen molta força les històries que hi ha darrere de cada projecte, com i perquè s'ha arribat fins aquí: si és el resultat d'una tradició pagesa i la nova generació s'ha plantejat arribar amb els seus productes a client final, si s'està en una zona molt concreta i característica de Catalunya que dona al producte certes qualitats i característiques organolèptiques, si s'utilitzen ingredients, receptes i maquinària recuperada d'anys enrere, etc.



**Definir els canals de comercialització marca el tipus de registre sanitari que hauràs de tenir.**



En aquesta etapa és molt important que defineixis els canals de comercialització que vulguis utilitzar, ja que marcarà el tipus de registre sanitari que cal obtenir, i quin tipus d'envasat faràs servir (vidre, cartó, de materials reciclables, etc.).

Cal, també, fer la cerca dels preus i dels possibles proveïdors, definir l'**etiquetatge** amb tota la informació necessària i els continguts que cal incloure-hi, més un seguit d'altres aspectes que definiran el teu producte.



## 6.2 FASE DE DECISIÓ I ARRENCADA: CERCA DE L'OBRADOR

Un cop tinguis la idea, la proposta de valor, els clients a qui et vulguis dirigir, el pla d'empresa i tots els elements que s'han anomenat anteriorment, arriba el moment de saber en quin espai vols dur a terme l'activitat.

### **Emprendre en un obrador compartit**

En el cas de l'emprenedoria agroalimentària que se centra en l'elaboració i comercialització de productes, l'activitat la pots desenvolupar en un obrador propi, en un obrador extern compartit o en obradors que elaborin el producte per tu, en els quals no hi tindràs control del procés d'elaboració del producte.

En el cas d'optar per a realitzar l'activitat en un obrador compartit, primer cal veure quins obradors permeten la realització de l'elaboració que vulguis dur a terme, i valorar la localització de l'espai i les seves característiques.



Has de conèixer si els obradors que estàs valorant tenen la possibilitat de tenir les **claus sanitàries** que necessites per a poder-hi elaborar els productes que vulguis transformar. O veure si serien compatibles o si es podria plantejar una ampliació de claus sanitàries en el registre corresponent. En altres casos, caldrà que tinguis el teu propi registre sanitari.



Per facilitar aquest procés de cerca, des del projecte XEMAC i amb la col·laboració de la cooperativa Tres Cadires, tal i com s'ha citat en el punt 2, hem desenvolupat un mapa interactiu que es pot trobar a la web [www.xemac.org](http://www.xemac.org), en el qual hi trobaràs identificats els obradors compartits que hi ha actualment a Catalunya, amb una breu descripció dels productes que s'hi poden elaborar, la maquinària de la què disposen i el seu contacte.

En aquesta mateixa web hi trobaràs llistades diferents entitats que poden orientar-te i donar-te suport i assessorament en les primeres fases del projecte.

Un cop escollit en quin dels obradors compartits existents pots accedir, et recomanem que et posis en contacte amb les persones gestores o dinamitzadores de l'espai per veure quines premisses o condicions has de complir per accedir a les seves instal·lacions. Et recomanem fer-hi una primera visita i presa de contacte, per conèixer les persones, l'espai i validar-lo, ja que tal i com s'ha descrit anteriorment, hi ha diferents realitats en el camp dels obradors compartits, des dels públics (que sovint actuen com a viviers), als cooperatius i fins als totalment privats.





## 6.3 PAQUET NORMATIU I SEGURETAT ALIMENTÀRIA

En qualsevol procés d'elaboració de productes s'ha de garantir la seguretat alimentària i garantir que els productes que posem al mercat siguin segurs.

L'objectiu d'aquest document no és fer un repàs de la normativa que afecta als obradors compartits i a les activitats i processos que s'hi desenvolupen. Però creiem necessari apuntar alguns aspectes importants.

La principal prioritat de la política alimentària europea és garantir la seguretat dels aliments en el més alt nivell. El **Llibre blanc sobre la seguretat alimentària** de la Comissió Europea, publicat l'any 2000, va reflectir, aquesta prioritat i va proposar la revisió i modernització de la legislació comunitària vigent sobre aliments, per tal de fer-la més coherent, més entenedora per a poder ser aplicada correctament, més flexible i oferir més transparència als consumidors.

El Reglament (CE) 178/2002 del Parlament Europeu i del Consell, de 28 de gener de 2002, pel qual s'estableixen els principis i els requisits generals de la legislació alimentària, es crea l'Autoritat Europea de Seguretat Alimentària i es fixen procediments relatius a la seguretat alimentària i estableix el marc de regulació de la Unió Europea en matèria de seguretat alimentària.

Aquest reglament va ser desenvolupat i complementat per diverses disposicions, a les que s'anomena en conjunt **paquet d'higiene**.

- ◉ **Reglament (CE) núm. 852/2004 del Parlament Europeu i de Consell**, de 29 d'abril de 2004, relatiu a la higiene dels productes alimentaris.
- ◉ **Reglament (CE) núm. 853/2004 del Parlament Europeu i de Consell**, de 29 d'abril de 2004, pel qual s'estableixen normes específiques d'higiene dels aliments d'origen animal.
- ◉ **Reglament (UE) 2017/625 del Parlament Europeu i de Consell**, de 15 de març de 2017, relatiu als controls i altres activitats oficials realitzats per garantir l'aplicació de la legislació sobre aliments i pinsos, i de les normes sobre salut i benestar dels animals, sanitat vegetal i productes fitosanitaris.

L'anomenat paquet d'higiene harmonitza la política d'higiene alimentària única i transparent, que és aplicable a tots els aliments des de l'1 de gener del 2006.

Els **elements clau** d'aquesta normativa relativa a la higiene dels aliments i pinsos són:

- ◊ Els establiments elaboradors d'aliments i pinsos han d'estar registrats i/o autoritzats per l'autoritat competent.
- ◊ La introducció dels principis d'anàlisi de perills i punts crítics de control (APPCC) per a tots els sectors de les empreses alimentàries, a excepció de la producció primària en explotacions agrícoles.
- ◊ El desenvolupament de guies de bones pràctiques d'higiene. Les guies hauran de ser desenvolupades per les diferents organitzacions dels diferents sectors, juntament amb les organitzacions de consumidors i les autoritats competents dels estats membres, si escau.
- ◊ Permetre una certa flexibilitat per a les petites empreses, els mètodes de producció tradicionals d'aliments i les activitats empresarials situades en aquelles àrees aïllades geogràficament, sense comprometre mai l'objectiu global de la seguretat dels aliments.
- ◊ Preveure certes excepcions, com ara la producció primària per a l'ús privat i la venda directa de petites quantitats de productes primaris al mercat local.



El passat 9 de desembre de 2020 es va aprovar el **Reial Decret 1086/2020** pel qual **es regulen i flexibilitzen determinades condicions de les disposicions de la Unió Europea en matèria d'higiene de la producció i la comercialització dels productes alimentaris** i es regulen activitats excloses del seu àmbit d'aplicació. Aquesta flexibilització en diferents aspectes del paquet normatiu ha estat una demanda del sector des de fa molts anys.

Els obradors compartits disposen dels **registres sanitaris** amb les claus dels productes que s'elaboren a les seves instal·lacions. En alguns obradors, sobretot multiproducte, hi ha la possibilitat que si no disposen d'una clau sanitària concreta, es pugui sol·licitar per a poder incloure dins l'obrador aquestes noves elaboracions. Però en la major part dels casos, cal que disposis d'un registre sanitari propi.

En qualsevol cas, aquest registre podrà ser:

- **Registre sanitari municipal:** serà expedit per l'ajuntament. Amb aquest tipus de registre pots comercialitzar els productes a nivell municipal o directament a consumidor final o amb un únic intermediari que també faci venda a consumidor final. Amb aquest registre, com a màxim, podries arribar a fer una comercialització a minoristes d'un altre municipi dins el territori de Catalunya d' un 30% del teu producte (marginalitat). No pots comercialitzar productes fora del territori. En resum, es pot fer comercialització del producte directament a consumidor final a tot Catalunya sense cap tipus de limitació o a través de minoristes del propi municipi sense cap limitació. Hi haurà només una limitació que cal conèixer en la venda del producte a altres minoristes fora del teu municipi, en aquest cas no es pot sobrepasar el 30% del total de les vendes.
- **Registre sanitari general** (RSIPAC/RGSEAA): en els casos que vulguis fer una comercialització del producte elaborat sense límits territorials de municipi, de regió, o de nombre d'intermediaris fins que aquest arribi al consumidor final. Les activitats que necessiten també el RGSEAA (registre d'àmbit estatal), aquest es tramita de forma automàtica al sol·licitar el RSIPAC.

A Catalunya alguns obradors compartits funcionen de manera que els seus usuaris poden treballar dins l'obrador sota el seu propi segell sanitari. D'aquesta manera és la pròpia entitat gestora la que assumeix els riscos derivats d'una mala praxis en els seus espais compartits. En d'altres, l'entitat gestora disposa d'un registre sanitari de l'obrador i és cada usuari qui ha de tenir el seu propi registre sanitari.

Actualment aquest criteri no està unificat i en funció de la zona de Catalunya i del tipus d'obrador caldrà fer una cosa o una altra.



**És una realitat, fins al moment, el fet que hi ha una mateixa normativa a tot Catalunya però que el criteri i la interpretació arreu del territori no és uniforme.**





### 6.3.1. OBTENIR EL REGISTRE SANITARI MUNICIPAL

Per l'obtenció del registre sanitari municipal cal que presentis una **declaració responsable** d'inici d'activitat. Trobaràs els models a la web de Salut de la Generalitat.

Un cop presentada podràs començar l'activitat.

66

### 6.3.2. OBTENIR EL RSIPAC

Per la obtenció del RSIPAC t'exposem a continuació els principals passos a seguir:

En primer lloc dir que, actualment, aquest **tràmit** només el pots fer en línia.

Cal que facis una sol·licitud d'inscripció. En producte d'origen animal és una sol·licitud i en producte d'origen vegetal és una comunicació.

L'organisme responsable del tràmit és el Departament de Salut i la Secretaria de Salut Pública.

El tràmit consisteix en:

- ◊ Formulari de sol·licitud i facilitació d'altres dades que cal annexar a la mateixa.
- ◊ Memòria descriptiva del procés productiu amb el diagrama de flux.
- ◊ Plànol de la planta de les instal·lacions a escala, acotat i indicant els m2 de cada local així com el circuit de personal i del producte.
- ◊ Comprovant del pagament de les taxes mitjançant transferència bancària al compte corrent de l'Agència de Salut Pública.

Un cop presentada la sol·licitud, aquells projectes que treballin amb productes d'origen animal caldrà que tinguin una autorització prèvia que s'aconseguirà un cop hagi passat una inspecció inicial i l'acta resultant sigui favorable. Per altra banda, aquells projectes que treballen amb productes que no siguin d'origen animal, un cop presentada la sol·licitud ja poden iniciar l'activitat.

En el moment d'iniciar l'activitat cal tenir:

- ◊ Productes alimentaris definits (fitxes tècniques, formats, requisits d'envasos i embalatges, etiquetes dels productes, etc.)
- ◊ Documents acreditatius del sistema d'autocontrol sobre la seguretat alimentària previst per l'empresa:
  - Prerequisits (pla de control de l'aigua, pla de neteja i desinfecció, pla de control de plagues i altres animals indesitjables, pla de formació i capacitació del personal en seguretat alimentària, pla de control de proveïdors, pla de traçabilitat, pla de control de temperatures, pla de manteniment, pla de control d'al·lèrgens i pla de gestió de residus).
  - Documentació del sistema d'APPCC que s'implantarà a l'empresa.
  - Guia de pràctiques correctes d'higiene (GPCH) a la que t'acullis o detallar els Prerequisits.

### 6.3.3. OBTENIR EL REGISTRE D'INDÚSTRIES AGRÀRIES I ALIMENTÀRIES (RIAAC)

El RIAAC té com a finalitat poder disposar, de manera actualitzada, de tota la informació per poder dur a terme una política de gestió i foment de les indústries agràries i alimentàries.

L'òrgan responsable del registre és el Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca i Alimentació i el Servei d'Indústries i Comercialització Agroalimentària.

Actualment aquest **tràmit** només el pots fer en línia.

Per fer-lo, cal que tinguis certificat digital o idcat mòbil.

La inscripció s'ha de fer un cop s'han acabat les etapes d'instal·lació i abans de l'inici d'activitat. Aquesta té una validesa de 5 anys i un cop transcorregut aquest temps, cal renovar la inscripció.

El tràmit comença quan es presenta la següent documentació:

- ◉ Sol·licitud i un document annex a la sol·licitud com a declaració responsable d'inscripció d'una activitat agrària i/o alimentària en el RIAAC, degudament emplenat en tots els seus apartats.

S'ha de tenir altra documentació disposició de l'Administració (documentació que no cal presentar), segons si s'està a dins d'una indústria de tipus A o B. Aquesta documentació no cal adjuntar-la a la sol·licitud.

Les **indústries de tipus A** són aquelles indústries que no superen cap de les condicions següents:

- potència instal·lada inferior a 20 Kw.
- la maquinària o les seves instal·lacions tinguin un valor inferior a 150.000 €.
- disposin de < 10 treballadors/es.

En aquests casos la documentació que cal tenir a disposició és:

- ◉ Memòria tècnic-descriptiva de l'establiment.

68



Les **indústries de tipus B** són aquelles que compleixen alguna de les següents condicions:

- potència instal·lada >20 Kw.
- maquinària o les seves instal·lacions tinguin un valor superior a 150.000 €.
- disposin de > 10 treballadors/es.

En aquests casos caldrà tenir a disposició la següent documentació:

- ◉ Projecte tècnic agroalimentari redactat i signat per un tècnic competent (\*)
- ◉ Certificat de direcció i acabament d'obra redactat i signat per un tècnic competent (\*)

(\*) (enginyer agrònom, enginyer industrial, o enginyer tècnic agrícola, en l'especialitat d'indústries agrícoles)



## 6.3.4. EL RECURS DE LES GUIES DE PRÀCTIQUES CORRECTES D'HIGIENE (GPCH)



**Les Guies de Pràctiques Correctes d'Higiene són recursos i instruments per desenvolupar i facilitar la implantació dels autocontrols i augmentar la seguretat alimentària.**

Són recursos bàsics que ajuden a les empreses a controlar els perills i a poder demostrar el compliment de les normes. L'objectiu principal és donar suport a l'aplicació eficaç dels nous reglaments d'higiene de la UE.

Aquestes guies estan elaborades per representants dels diferents sectors agroalimentaris i totes les parts interessades.

La seva redacció i publicació està supervisada per l'autoritat competent, per tal de garantir uns requisits mínims, com que s'hagin consultat totes les parts interessades, que s'hagin tingut en compte els Codis de Bones Pràctiques del Codex Alimentarius i les recomanacions previstes al Reglament d'Higiene dels Productes Alimentosos.

És una manera de garantir que els continguts són viables pel sector i adequats per donar compliment a les obligacions de les empreses pel què fa als requisits generals i específics d'higiene i al sistema APPCC.

Quan una empresa d'aliments utilitza una guia comunitària o una guia nacional creada d'acord amb la legislació comunitària, les autoritats competents han de tenir en compte aquest fet durant les activitats de control.

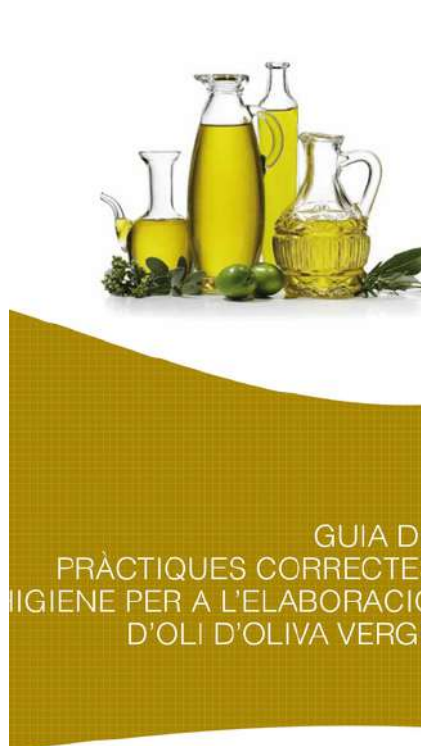


**Acollir-te a la utilització i seguiment a les Guies de Pràctiques Correctes d'Higiene és totalment voluntari, però et servirà com a ajut per donar compliment a les obligacions en aquesta matèria.**

Alguns exemples de guies reconegudes oficialment a Catalunya les trobaràs al següent enllaç:

<http://acsa.gencat.cat/ca/Publicacions/guies-i-documentos-de-bones-practiques/guies-de-practiques-correctes-dhigiene-reconegudes-oficialment>

Actualment s'està treballant en la redacció d'una guia de bones pràctiques per als obradors compartits. S'espera que durant la primera meitat d'aquest any 2021 pugui ser revisada i aprovada. De ben segur que serà una molt bona eina per a tots els obradors compartits existents.



GUIA DE PRÀCTIQUES CORRECTES D'HIGIENE PER A PETITS PRODUCTORS DE CERVESA

## 6.4 FUNCIONAMENT

### 6.4.1. REGLAMENTS I CONTRACTE

Tots els obradors compartits disposen d'un **Reglament de Règim Intern**; és un document en el qual s'especifiquen les normes de funcionament i ús dels espais, el qual cal que coneguis bé, respectis i compleixis per a un bon ús de les instal·lacions i coexistència amb els altres projectes que poden treballar dins de l'obrador.

Així mateix, disposen també d'unes **bases d'accés** on es detallen certes característiques que cal tinguis o compleixis per a poder accedir a l'ús d'aquests espais.

Aquests documents poden variar en les diferents clàusules i caldrà que els tinguis presents al moment d'escollir l'obrador i iniciar l'activitat.

Per accedir a aquests obradors caldrà que complimentis una **sol·licitud** (la majoria d'obradors ja disposen d'un model que et facilitaran i que només caldrà omplir) i et recomanem que els demanis la **documentació** necessària que cal presentar amb antelació.

De manera general, però, es pot dir que cal aportar:

- Sol·licitud (la majoria d'obradors disposen d'un model que només caldrà omplir).
- Còpia del DNI.
- En el cas d'empreses: CIF de l'empresa i DNI de la persona representant.
- Alta censal.
- Estar al corrent dels pagaments amb Hisenda i la Seguretat Social.
- Una memòria de l'activitat que hi vulguis realitzar.
- Especificar els productes que hi vulguis elaborar.
- Presentar els diagrames de flux de les elaboracions de producte.
- Dades de les persones que formen part del projecte i que volen tenir accés a l'espai.
- Cronograma aproximat de la necessitat de l'espai i maquinària (utilització setmanal, mensual, etc.).
- Pla d'empresa.
- Establir quins autocontrols i registres es duran.
- Assegurança de responsabilitat civil.



El següent pas sol ser la signatura del **contracte** entre les dues parts, on s'estableixen els drets, deures i obligacions per fer ús dels espais i on es detalla la durada de la relació contractual (important en el cas dels obradors que estan concebuts com a vivers d'empresa per a projectes empenedors en què la durada de l'estada no sol ser mai il·limitada).

Es parla de les **quotes** a abonar (anualitats i per ús de les instal·lacions). L'acompanya la signatura d'una **declaració responsable** en temes de formació mínima en higiene agroalimentària, on, generalment, es declara tenir un mínim de formació en higiene dels aliments.

Un cop hakis realitzat tots aquests tràmits, ja disposaràs de les condicions per poder entrar a l'obrador per fer les teves elaboracions. En la majoria de casos, aquests espais disposen d'uns horaris concrets i d'un sistema d'accés que caldrà que coneguis i respectis.

Els processos productius no poden coincidir en el temps en un mateix espai i per això és molt important que tinguis una bona coordinació, comunicació i gestió amb les persones que dinamitzen les instal·lacions, per tal de preveure les franges horàries que podràs fer ús dels espais sense problemes.

Hi ha diferents maneres de **coordinar-se en la utilització dels espais**, la majoria dels obradors opten per utilitzar aplicacions gratuïtes i compartides entre les diferents parts a mode de calendari. D'aquesta manera totes les persones que formen part de l'obrador poden veure l'ocupació i la disponibilitat dels espais.



Els **preus** solen ser per hora d'utilització. En molts dels casos, hi ha un mínim d'hores seguides d'ocupació, per tal que s'optimitzi el temps d'estada (fer una estada d'una hora a l'obrador compartit sabent que l'has de netejar bé quan acabis i que aquest procés te una durada prou llarga no és gens eficient). És molt aconsellable, doncs, que puguis acotar els tempos d'elaboració i envasat dels teus productes, per tal de ser productius, efectius i optimitzar el temps i els recursos.

Hi ha diversitat de preus en funció del tipus d'obrador i de les instal·lacions que facis servir. En alguns casos, es cobra un import extra al preu base per l'ús d'espais com cambres de fred o d'emmagatzematge. En altres casos s'estipula una quota fixa anual i un preu per hora d'ús dels espais. Aquest serà un punt important que cal que tinguis clar dins del còmput de costos de l'activitat i caldrà tenir-ho en compte i retocar del teu pla d'empresa inicial, si s'escau.

## 6.4.2. ESTRIS I MAQUINÀRIA

Un obrador compartit disposa de maquinària pròpia i d'estris petits, en funció de la seva tipologia. Si l'elaboració o l'activitat concreta que vulguis realitzar requereix de la utilització d'algun estri petit, utillatge o maquinària que no està inclosa dins l'obrador, cal que ho comuniquis a les persones responsables de l'espai i veure en quines condicions podries fer servir aquesta maquinària pròpia dins l'obrador.





### 6.4.3. AUTOCONTROLS - REGISTRES PROPIS

Tal i com hem dit anteriorment, cada projecte emprenedor que hi ha dins un obrador compartit ha de fer el seu propi pla d'autocontrols.

Caldrà, doncs, que portis al dia tots els registres que conformen aquest pla, com són:

- Registre de proveïdors.
- Registre d'entrada de primeres matèries i albarans o documents de compra.
- Registre d'elaboracions/traçabilitat dels productes elaborats.
- Registre de neteja (és un dels registres que es sol compartir amb l'entitat gestora).
- Registre de plagues (sovint es realitza aquest protocol i registre a través d'una empresa externa que contracta el gestor de l'obrador compartit).
- Registre de temperatures de les càmeres.
- Control de la correcta temperatures dels processos.
- Registres d'envasat i etiquetat.
- Registres de sortida de producte.
- Registre de formacions.





## 6.4.4. DINAMITZACIÓ INTERNA

Ser part o membre d'un obrador compartit et permet un espai idoni per fer la teva activitat d'elaboració sense haver de fer front al cost d'unes inversions en instal·lacions pròpies; però també et permet poder conèixer i treballar amb altres iniciatives del territori, crear sinergies entre emprenedors i empreses i treballar conjuntament per obtenir uns objectius comuns.

En aquests espais, hi sol haver la figura de responsable o de dinamitzador: una peça clau dins l'organigrama. Quin és el seu paper?

- És qui dona l'atenció inicial als interessats en fer ús de l'obrador.
- És la persona de contacte per a qualsevol imprevist.
- És qui recull i capta les necessitats que poden tenir els usuaris i vetlla per la seva bona relació amb l'espai i bon funcionament dels seus projectes i elaboracions.
- Crea espais de trobada i coneixement entre els usuaris.
- S'encarrega de la gestió del calendari d'ocupació dels espais.
- Pot assessorar directament o dirigir-nos cap a alguna entitat, curs o recurs concret.
- Revisa els autocontrols propis de l'espai (control de l'aigua, plagues, etc.).
- Persona medidora en cas de conflictes.

## 6.5 TRÀMITS LEGALS D'INICI D'ACTIVITAT ECONÒMICA

Abans d'arrencar amb el projecte, com a futura persona usuària de l'obrador t'hauràs de donar d'alta de l'activitat a Hisenda i a la Seguretat Social, per tal de començar a facturar.



**Per tal d'organitzar els tràmits que hauràs d'anar fent és important establir un full de ruta i un calendari.**

A més, però, cal que tinguis en compte altres tràmits ja esmentats en els apartats anteriors. Per això és interessant que estableixis un full de ruta i un calendari amb tots els tràmits que cal fer, ja siguin sectorials (Salut, DARP, etc.), fiscals o laborals, certificacions (ex: certificació ecològica), i tinguis en compte també com i quan pots accedir a les possibles subvencions.

Donar-te d'alta al **Registre d'Hisenda** de l'Agència Tributària com a autònom és un tràmit gratuït; és el cens d'empresaris, professionals i retenidors de les persones que han de dur a terme activitats o operacions empresarials o professionals o que abonen rendiments subjectes de retenció.

Aquest tràmit de declaració d'alta l'has de fer abans de començar l'activitat empresarial, abans de la realització de les operacions empresarials, abans de l'inici de l'obligació de retenir o d'ingressar en compte sobre les rendes que satisfacis, abonis o deguis.

Per donar-te d'alta d'aquest cens també cal que facis l'alta del cens d'obligats tributaris (model 030), que és el registre on hi ha inscrites persones físiques i jurídiques.

Amb la inscripció et donaran un número d'identificació fiscal per a les teves relacions tributàries amb l'administració.

Aquest procediment és imprescindible per poder constituir-te com a autònom o autònoma i començar l'activitat empresarial, ja que has d'informar a Hisenda sobre l'activitat que desenvoluparàs i els impostos que es pagaran.

El tràmit el pots realitzar de forma presencial o telemàtica. En aquest darrer cas, per realitzar el tràmit en línia, també cal que tinguis un certificat digital.

La validesa del tràmit coincideix amb la durada de l'activitat laboral.

A les Oficines d'Activitat Econòmica (OAE) hi trobaràs un servei públic d'atenció on t'ofereixen assessorament personalitzat, informació detallada i ajuda per realitzar aquests tràmits.

Per informar de l'inici d'activitat a la **Seguretat Social** (tràmit gratuït) cal que el facis mitjançant una comunicació obligatòria per informar de l'inici d'una activitat laboral per compte propi. En aquest cas, seràs el propi responsable de sol·licitar l'alta al Règim Especial de Treballadors Autònoms (RETA).

En el cas que treballis per compte d'una altra empresa, serà aquesta la que ha de fer el tràmit d'alta del treballador.

La documentació que cal que tinguis per fer el tràmit és disposar del número de la seguretat social. Si ets treballador per compte propi, per poder-te donar d'alta es demana que prèviament hagis efectuat l'alta a l'Agència Tributària.

El tràmit el pots realitzar de forma presencial o telemàtica. En aquest darrer cas, per realitzar el tràmit en línia, també cal que tinguis un certificat digital.

La validesa del tràmit coincideix amb la durada de l'activitat laboral.

El termini de presentació és d'un màxim de 60 dies abans de l'inici de l'activitat.



**Les Oficines d'Activitat Econòmica (OAE) hi ha un servei públic d'atenció on t'ofereixen assessorament personalitzat, informació detallada i ajuda per realitzar aquests tràmits.**

Per la realització del tràmit en línia pots visitar la web: [seu electrònica de la Seguretat Social](#). Cal que seleccionis la opció "ciutadans> Afiliació i inscripció> Alta al RETA, per tal de començar la sol·licitud.



## 6.6 CONSOLIDACIÓ

La fase de **consolidació** del projecte és aquell moment en què pots posar en valor els èxits aconseguits, però també és el d'assegurar les bases del creixement cap a nous objectius.

L'etapa de la consolidació no és un temps de confort en el qual només et cal seguir amb la dinàmica del dia a dia i mantenir les accions que hagi dut a terme fins al moment. En aquesta etapa és quan, com a emprenedor, tindràs l'oportunitat d'identificar les fortaleses però també implementar noves mesures per millorar l'estabilitat del projecte.

L'etapa de consolidació és posterior a l'etapa de creixement del projecte, un cicle sovint definit per les dades positives en les vendes i resultats. La consolidació et servirà per alimentar aquest èxit previ i posar atenció a la dedicació i feina invertida amb la finalitat de cuidar el projecte.

“

**Els projectes viuen sempre una realitat dinàmica. Un projecte consolidat no és garantia d'èxit en el futur.**



**7**

**L'ACOMPANYAMENT**





Tal i com has pogut veure, són molts els temes que cal que tinguis en compte abans d'emprendre. Creiem que és molt idoni i necessari que puguis tenir una persona o entitat de recolzament que t'assessori, per tal que el pla d'empresa sigui més real i fort.

A Catalunya hi ha diverses entitats que et faciliten suport en aquest àmbit. Si bé és cert que moltes d'aquestes entitats estan encaminades a donar recolzament al sector d'empresa més habitual, també trobaràs entitats que treballen en aquest tipus de suport més específic i que tenen experiència en el sector agrari, ramader i agroalimentari.

“

**El projecte XEMAC posa a la teva disposició la web [www.xemac.org](http://www.xemac.org), en la qual hi ha un espai dedicat als serveis d'emprenedoria que realitzen assessorament especialitzat i de qualitat en diferents àmbits del procés d'emprenedoria agroalimentària.**

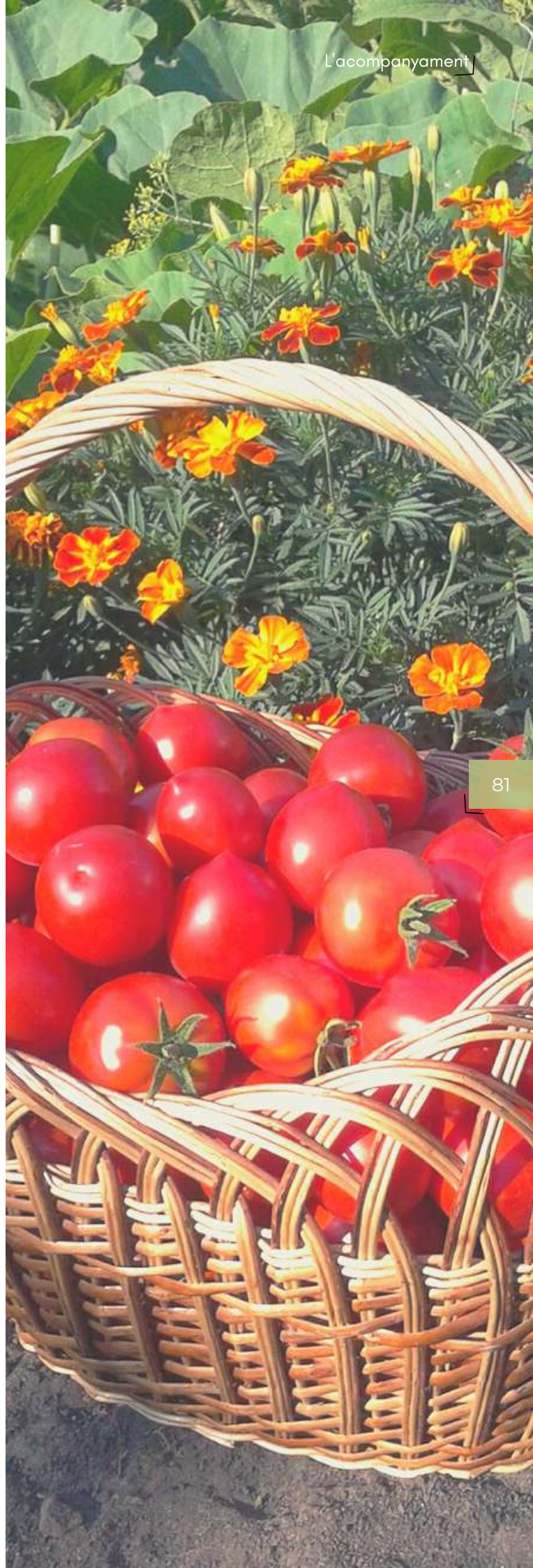


La XEMAC és un punt de trobada d'aquelles entitats i persones que treballen per l'emprenedoria agroalimentària i cooperen per enfortir el teixit productiu del territori, facilitar l'accés a la terra i fomentar el relleu generacional en el sector agrari i rural. Són entitats i persones properes amb sensibilitat per aquestes etapes inicials de la persona emprenedora i amb coneixements per ser un bon recolzament i lligam per fer créixer projectes i idees.

La major part d'aquestes entitats donen suport en diferents passos dels que t'hem anat descrivint anteriorment i també poden facilitar-te eines, formació, visites d'inspiració, lligams i contactes amb altres entitats i persones del territori per tal que el procés d'iniciar un projecte et resulti una mica més lleuger i enriquidor.

Aquestes entitats actualment no estan enxarxades. Per aquest motiu des del projecte XEMAC vam veure necessari fer una primera trobada per poder conèixer els serveis que donen cadascuna d'elles, poder compartir informacions, que s'identifiquin entre elles, tant a nivell de les persones que formen els equips de suport, com per territori on treballen, poder-les visibilitzar sota una mateixa plataforma i pensar en treballar de manera conjunta properament.

En aquest mateix espai web trobaràs un apartat de recursos amb documents, enllaços i el material audiovisual que hem anat obtenint com a resultat de les activitats realitzades dins el projecte XEMAC.



8

**LA XEMAC ET DÓNA  
LA MÀ...**





Si has arribat fins aquí, esperem que aquesta guia et serveixi per encaminar amb més fermesa i amb menys por el fet de tirar endavant la teva idea i projecte.

Hem volgut compartir amb tu les experiències de diferents persones d'arreu del territori que han iniciat la seva activitat en un equipament compartit. Cadascuna amb les seves particularitats i la seva evolució. Desitgem que t'hagin resultat inspiradores i útils.

La XEMAC ha volgut posar un granet de sorra en aquest sentit, creant aquest document per persones emprenedores com tu, amb idees i motivació per començar a caminar, provar, testejar i valorar amb la menor inversió possible, almenys d'entrada, les teves elaboracions en un espai compartit.

I acabem amb un desig, poder seguir treballant i ajudant per tal que aquest territori que tenim pugui tenir més obradors compartits que donin resposta a diferents tipus de produccions, que pugui continuar viu, amb persones agricultores, ramaderes, elaboradores de productes agroalimentaris de qualitat, amb processos sostenibles que treballin per mantenir i millorar el mosaic del territori i aconseguir que totes les etapes del procés puguin fer-se de forma local i pròxima.

En resum, seguir teixint **lligams per créixer!**





# XEMAC

LLIGAMS PER CRÉIXER

[www.xemac.org](http://www.xemac.org)

