



EPS

Escola Politècnica

UdG Superior

Projecte/Treball Fi de Carrera

Estudi: Eng. Tècn. Agrícola Explotacions Agropec. Pla 99

Títol: Millora del sistema de comercialització de l'explotació ramadera d'oví de carn Cal Alzina s.c.p. situada al terme municipal de la Roca del Vallès.

Document: RESUM

Alumne: Rosa Colomé Cervera

Director/Tutor: Lluís Bosch Puig / Joan Pujol Planella

Departament: Eng. Química, Agrària i Tecn. Agroalimentària

Àrea: Producció Animal / Economia, Sociologia i Política Agrària

Convocatòria (mes/any): Setembre/2009

1. RESUM

L'objectiu d'aquest projecte és millorar la rendibilitat de l'explotació ramadera d'oví de carn de Cal Alzina s.c.p a través de la comercialització del seu producte.

Es vol complementar l'activitat ramadera de producció de xais que es duu a terme actualment amb el servei de venda del producte al consumidor final, per aconseguir eliminar els intermediaris i poder obtenir el màxim benefici.

L'explotació de Cal Alzina s.c.p es troba al terme municipal de la Roca del Vallès, esta formada per dos socis, els dos propietaris i únics treballadors de l'explotació. Disposa d'un ramat de 922 ovelles de raça Ripollesa amb un sistema semi-extensiu. La venda actual dels xais es fa a través de carnisers que paguen un preu per kg de canal establert pel mercat.

S'ha realitzat un estudi de la situació actual basat en el maneig del bestiar i la situació econòmica, on s'observa que l'explotació és pràcticament autosuficient i porta a terme un maneig reproductiu per tenir la màxima producció quan el preu de kg de canal del xai és més elevat. Amb aquest sistema i les subvencions que reben s'aconsegueix uns resultats econòmics positius. Tot i això, l'explotació vol millorar aquests resultats comercialitzant directament el producte.

A l'anàlisi d'alternatives es diferencien dues fases, la de preparació del producte i la de la comercialització.

Per la fase de preparació del producte es plantegen les següents alternatives:

- Escorxador fora de l'explotació i obrador propi.
- Sacrificar, tallar i envasar el xai fora de l'explotació.
- Construir un escorxador i un obrador a la pròpia explotació.

Per la fase de comercialització del producte es plantegen les següents alternatives:

- Un punt de venda a la pròpia explotació.
- Venda a domicili.
- Combinació d'un punt de venda a la pròpia explotació i la venda a domicili.

S'escull per la preparació del producte emprar el servei de l'escorxadador fora de l'explotació i construir un obrador propi. I per la comercialització la combinació d'un punt de venda a l'explotació i la venda a domicili.

Es planteja construir l'obrador i el punt de venda en unes instal·lacions ja existents en l'explotació. En la nova situació projectada hi treballaran únicament els dos propietaris. Un d'ells que només es dedica a l'explotació mitja jornada passarà a treballar la jornada completa. Per facilitar la combinació de les dues tasques els horaris dels dos tipus de venda no seran els mateixos.

Per la comercialització al punt de venda s'han establert uns horaris comercials. Aquesta opció de venda va destinada als consumidors més propers. Es creu que el fet que el client s'hagi de desplaçar fins l'explotació on es cria el producte que comprarà i la possibilitat de veure el seu entorn, poden ser un atractiu important per aquesta venda.

Per la comercialització al domicili, es distribuirà la carn fins a un radi de 40 km de l'explotació. Dins d'aquest radi s'han diferenciat tres zones de distribució per les que s'ha establert un preu diferent de transport. La comanda mínima haurà de ser de 3 kg de carn. Aquesta opció de venda va destinada a consumidors més llunyans de l'explotació.

Amb l'ajuda de l'estudi de la demanda de carn de xai i els objectius que es plantegen per la nova situació, es determina que el sistema de maneig reproductiu actual no s'adapta a les noves necessitats. Per això, es dissenya un nou sistema de maneig reproductiu per poder oferir producció tot l'any i adaptar-se al màxim a la possible demanda del consumidor.

S'ha treballat amb un pla de màrqueting per afavorir la comercialització del producte. El producte es defineix com una carn de qualitat d'un xai de raça Ripollesa alletat amb la llet de l'ovella i comercialitzat pel ramader. D'aquesta manera és un producte diferenciat i es promocionarà amb aquesta definició. Dins d'aquest pla també s'ha fixat un preu per kg de carn, estimant un possible escenari de vendes. La quantitat de carn que es vengui contindrà les diferents parts del xai amb un valor comercial diferent, però s'ha decidit fixar un únic preu per tota la carn. El preu al punt de venda serà de 13,50 €/kg i el preu a domicili serà de 14,31 €/kg. Aquest preu és més elevat ja que s'afegeix un servei i d'altra banda, per prioritzar que els consumidors propers facin la compra a la pròpia explotació.

Per dur a terme l'avaluació econòmica s'han plantejat diferents escenaris. Els escenaris optimistes consideren que es vendrà tota la producció a través de l'explotació, es tenen en

compte 3 escenaris amb diferents percentatges de volum de venda per les dues opcions. L'escenari optimista considera que es vendrà un 80 % a través de l'explotació i un 20 % a través d'altres carnisers, l'escenari força optimista considera que es vendrà el 50 % de la producció a l'explotació i el 50 % a través d'altres carnisers i l'escenari poc optimista considera que es vendrà el 40 % de la producció a l'explotació i el 60 % a través de carnisers.

S'ha realitzat l'anàlisi econòmica de la situació projectada.

Després de determinar l'estudi econòmic els resultats obtinguts han resultat positius. Com es pot observar a la taula 1, l'increment de benefici respecte la situació actual és favorable en tots els escenaris excepte en el poc optimista.

Taula 1. Increment del benefici.

	Increment del benefici
Escenari molt optimista 1	39.970,63
Escenari molt optimista 2	41.351,91
Escenari molt optimista 3	42.733,19
Escenari optimista	27.348,99
Escenari força optimista	6.344,61
Escenari poc optimista	-660,25

El finançament l'assumirà l'explotació amb capital propi. La inversió ve determinada pel pressupost, aquesta és de 42.989,05 €. Amb l'anàlisi de la inversió s'han calculat el VAN, el VAN/K, el Pay-Back i el TIR per cada escenari amb diferents taxes d'actualització. Amb els resultats d'aquests ratis, es pot concloure que els escenaris molt optimistes són molt rendibles, el més rendible és el que es ven més producció a través de la venda a domicili. La inversió es recupera en 2 anys. L'escenari optimista i el força optimista també resulten rendibles i la inversió es recupera en 3 anys i de 5 a 6 anys respectivament. L'escenari poc optimista no resulta rendible.

Per tant, per assegurar la viabilitat econòmica de la situació projectada l'explotació ha de comercialitzar el 50 % de la producció directament al consumidor. Comercialitzant només el 40 % la situació no seria rendible.

L'alumna,

Rosa Colomé Cervera

Girona, setembre 2009