

Olot, bons aliments contra la crisi

Els productors d'aliments de proximitat seran a la segona Fira Orígens d'Olot



Uns clients compren mermelades elaborades de manera artesana a la fira Orígens.

La cada vegada més elevada falta d'oportunitats ha propiciat un augment dels emprenedors que a partir d'elaborar un producte alimentari s'han buscat la vida als mercats de proximitat. Els seus valors són no estar lligats a la producció, la possibilitat de donar més qualitat al que fan i no estar subjectats a les infraestructures de transport. La fira Orígens d'Olot presentarà uns productes destinats a la dieta, però també a valorar al territori i a donar vida a la gent.

Produir aliments perquè siguin consumits a poca distància de l'origen és una sortida a la crisi econòmica? Sí que ho és per a molts dels participants a la fira Orígens d'Olot, que tindrà lloc els dies 9 i 10 de novembre a la capital de la Garrotxa. Un d'ells, Jordi Vilarrasa, explica que fer-se càrrec del procés que va de la cria dels godalls a la venda directa d'embotits a la plaça ha estat la clau per mantenir l'activitat del mas Janric de Begudà (Sant Joan les Fonts). Explica que crien els godalls fins al moment en què els duen a l'escorxador. "Ens els tornen en canals -somriu-, perquè els puguem elaborar". Després posen una experiència secular en l'elaboració dels embotits, que venen a la plaça Mercat d'Olot.

"Primer s'ha de fer el pas", exposa Jaume Masó, del mas Puqui de la Pinya. Ell el va fer el 1993 i li ha servit per poder tirar endavant la família i a més donar feina a dues persones. "El més difícil va ser donar-se a conèixer", valora. Va llogar dos punts de venda a la plaça Mercat d'Olot i mitjançant l'atenció i la qualitat de la vedella que ven s'ha fet una clientela fidel. Segons ell, la gent nota el valor afegit d'una carn provinent d'animals que en vida hagin disposat de molts metres quadrats d'estable i d'un bon període de pastures. També assenyala que la proximitat entre el productor i el consumidor fa que els preus que pot oferir no siguin gaire diferents dels de qualsevol altre punt de venda.

Lluís Gelis (Cooperativa la Vall d'en Bas) des de fa anys, es dedica al cultiu de fesols. El cas és que fa uns sis anys va observar que si no ampliava el negoci tindria dificultats per mantenir el nivell d'ingressos que necessitava. Va optar per passar del cultiu a la cocció i l'envasat al buit. Va invertir en un obrador una quantitat de diners difícil per una economia normal i va començar a coure fesols i comercialitzar-los. Amb una furgoneta frigorífica, va dur safates de fesols cuits a botigues i carnisseries de les comarques de Girona. La iniciativa va ser un èxit perquè, segons ell, amb un quilo de cuït, que val quatre euros, mengen cinc persones. Celebra que fins i tot els jubilats prefereixin comprar les seves safates abans de coure's els fesols. És un indicatiu que els seus preus són competitius.

Les experiències de Jordi Vilarrasa, de Jaume Masó i de Lluís Gelis han estat seguides per multiplicitat de pagesos i d'artesans, que han pogut prosperar gràcies a l'elaboració pròpia de productes d'horta, vins, formatges, cervesa carn o d'altres. La major part d'ells seran a Olot els dies 9 i 10 de novembre a la fira Orígens, on la idea és presentar el resultat de la combinació entre els productes de proximitat amb la restauració.

En aquest sentit, Gerard Xifra (responsable del restaurant La Quinta Justa d'Olot), explica que l'aposta pels productes del territori fa temps que es duu a terme a la Garrotxa. Recorda que fa 25 anys, els restauradors de la

comarca van crear el col·lectiu Cuina Volcànica per tal de poder oferir una carta basada en el producte de proximitat. Aquest principi va ser possible gràcies al fet que en la seva major part són productes bàsics: carn, ous i hortalisses.

Les estrelles de la cuina volcànica són els fesols de Santa Pau, el fajol i el farro. El llegum creix a la zona volcànica de la Garrotxa i el de Santa Pau està a punt de ser reconegut com un aliment amb denominació d'origen en l'àmbit europeu. Tot i això, els productors de la Vall d'en Bas consideren que el seu fesol no té res a envejar al de Santa Pau.

El cultiu del fajol va ser recuperat en un principi com un valor del paisatge. Els camps blancs contrasten amb la verdor de la Garrotxa. Això no obstant, les propietats medicinals i el sabor l'han convertit en un producte culinari. Es tracta d'un producte de poca producció, però d'un gran significat en tant que producte propi. En aquest sentit, el cap de setmana passat a Batet de la Serra van fer la festa de la collita. La promoció del farro té l'origen en el paper històric que va tenir en la dieta dels garrotxins.

Gerard Xifra explica que són productes de la terra que moltes vegades no es poden posar com a producte principal. "Al fajol i al farro, els has de donar un tracte adequat -precisa-, has de saber com fer que el fajol sigui el fil conductor per asaborir d'altres productes com la carn o els embotits dels productors de la comarca". Pel que fa a fesol, va explicar: "Té vida pròpia -afegeix-. Fins bullit i sortit de l'olla és bo i li pots donar l'aplicació corresponent". Explica que els restauradors han sabut valorar aquest producte. "Fa uns anys -recorda- no trobàvem ni fesols, ni fajol, ni farro a cap carta i ara cada vegada més la gent intenta posar-los al plat".

Producte de proximitat

Pel que fa a la relació entre els productors i els restauradors, indica que normalment el pagès o l'artesà es presenta al restaurant per tal de vendre el resultat de la seva feina. "Després -diu Xifra-, es genera una relació que es transmet a través de l'associació d'hostalatge". Segons ell, és una relació que permet que la comanda i l'arribada del producte tingui lloc en poques hores de diferència. Aquest fet, segons ell, és bo per la frescor dels aliments i també perquè evita despeses de magatzem.

Explica que ha notat una progressió en la demanda dels clients envers el producte de proximitat. "Abans et demanaven un vi de La Rioja -explica-, però ara et demanen un vi d'aquí". Concreta que a la Garrotxa un vi d'aquí significa un vi de l'Empordà. També demanen per on poden comprar els aliments que han menjat. "Per exemple -indica, si em demanen per l'embotit els dic on és can Vilarrasa".

"Cinc o sis projectes d'emprenedoria presentats aquest any que són de quilòmetre zero", explica Núria Zambrano (regidora d'Empresa i Ocupació d'Olot). Segons ella, les activitats provinents de l'agricultura i del bestiar suposen un 60% de la suma de tots els béns produïts a la Garrotxa. Reconeix que en gran part el percentatge deriva de les grans empreses càrnies. Això no obstant exposa que cada any augmenten els emprenedors que aconsegueixen establir un negoci a partir de la creació artesanal o quasi artesanal d'embotits.

Els organitzadors consideren que la Fira Orígens ha de ser un aparador de productes de quilòmetre zero, de curt circuit i de qualitat. Per això, indiquen que tenen establert un nivell de qualitat de cara a mantenir una bona reputació de l'esdeveniment. La idea és que els participants a més de vendre i establir contactes obtinguin amb la presència a la Fira una millora de la reputació dels seus productes. És a dir, que la participació al certamen serveixi de demostració de qualitat als participants.

Aquest criteri va fer que la primera edició de la Fira aconseguís atraure 20.000 visitants. Les conseqüències de la participació van ser un bons resultats econòmics. A partir del rendiment assolit, han programat l'edició actual.

Font del document:

http://www.diaridegirona.cat/comarques/2013/11/03/olot-bons-aliments-contra-crisi/641988.html?utm_source=rss