

La garrofa a Alcalalí

Situació actual i opcions de futur



Principals resultats de l'*Estudi de prospecció, recuperació i viabilitat sobre la comercialització de la garrofa a Alcalalí (2025).*



AJUNTAMENT
ALCALALÍ

a
DIPUTACIÓN
DE ALICANTE

Per què s'ha fet aquest estudi?

- Conèixer la realitat actual de la garrofa a Alcalalí
- Analitzar si té sentit econòmic i agrari hui
- Disposar de dades objectives per a prendre decisions amb criteri
- Context de canvi climàtic i nous mercats



Com s'ha elaborat l'estudi?

- Dades oficials (Generalitat, Ministeri, SIGPAC)
- Evolució de producció i preus (2010–2025)
- Anàlisi del territori i del clima
- Converses amb agricultors del municipi





El territori: condicions favorables

- Clima mediterrani, amb bona adaptació del garrofer
- Cultiu resistent a la sequera
- Sòls i orografia adequats
- Arbres ja existents i bancals disponibles
- Cultiu amb baixes necessitats hídriques i *d'inputs*

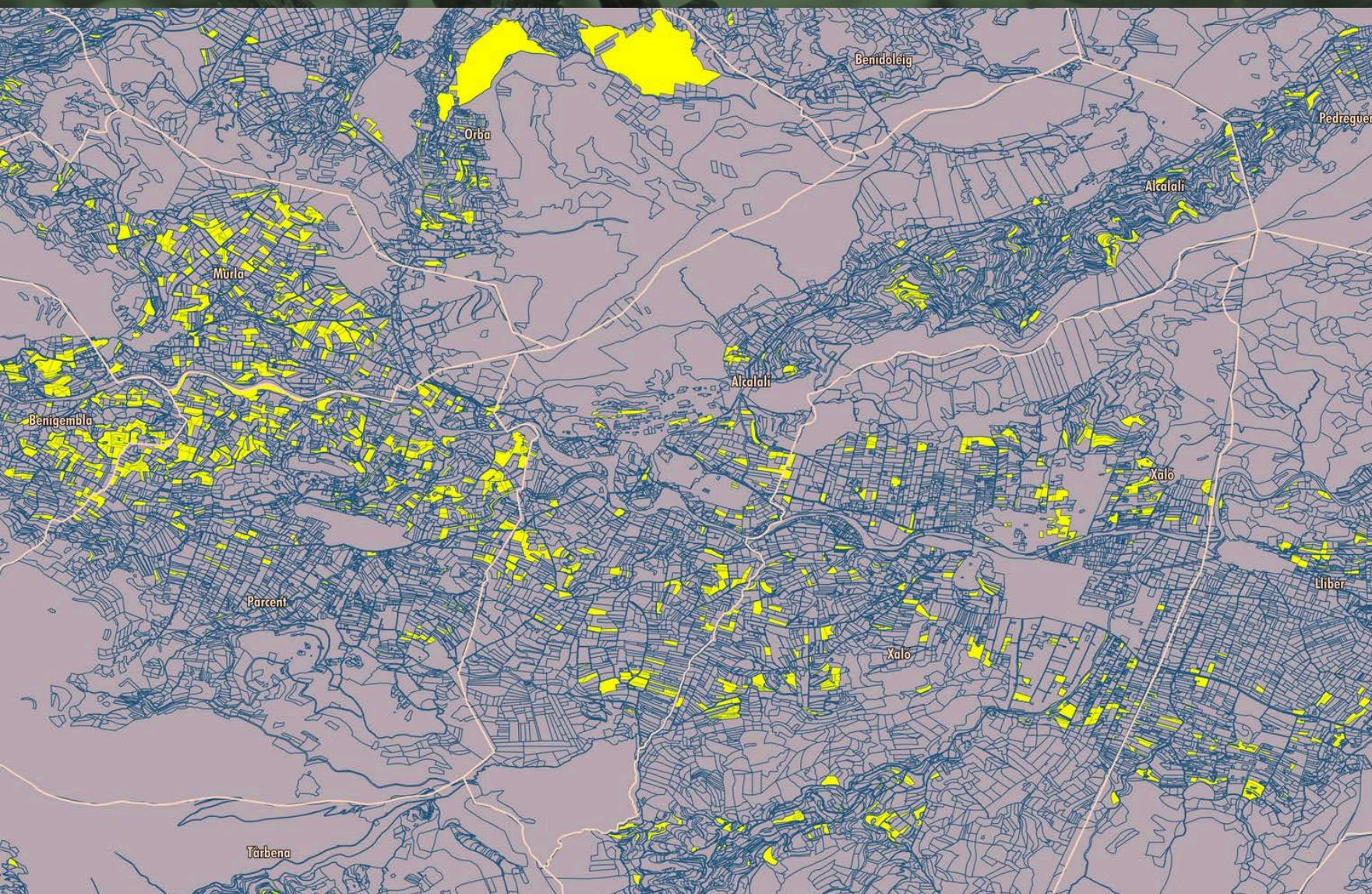


Situació actual de la garrofa a Alcalalí

- Increment de superfície i nombre de garrofers en els últims 10 anys
- Producció existent però molt dispersa
- Predomini de parcel·les menudes
- Recol·lecció condicionada pel preu

Indicador	2015	2025	Variació	2035
Parcel·les amb garrofers	36	84	48	68
Superfície amb garrofers (ha)	10,76	16,51	5,75	53%
Total garrofers	160	529	369	231%





Font: Visor Cartogràfic de la GVA.

Parcel·lari del terme d'Alcalalí amb un destacat de les parcel·les que tenen algun garrofer plantat.

El context comarcal

Municipi	Total de recintes	Recintes amb garroferes	Superfície total (ha)	Total garroferes
Alcalalí	4.528	84	16,51	529
Benigembla	4.204	118	23,59	1.400
Benissa	4.694	81	23,6	741
Xaló	6.426	136	33,11	1.240
Llíber	5.155	71	14,28	598
Murla	2.294	43	10,48	389
Parcent	4.496	61	13,09	648
Senija	2.381	40	5,39	220



Algunes dades rellevants

- Producció estimada: entre 45 i 60 tones anuals
- Rendiments variables segons maneig i any
- El preu marca clarament la viabilitat
- Per davall d'uns 0,55 €/kg, sovint no compensa collir



Diagnòstic general

- El problema no és el cultiu, sinó l'escala i la forma d'arribar al mercat
- Hi ha potencial productiu infrautilitzat
- Falta valor afegit al producte
- El mercat és molt variable



El mercat de la garrofa hui

- Creix l'interés per productes naturals i vegetals
- Ús alimentari: farines, begudes, rebosteria
- Ús industrial: espessants naturals (garrofí)
- Demanda lligada a qualitat i traçabilitat
- Creixement de la demanda de productes naturals i sense additius



Elaboracions amb garrofa

- Farina de garrofa com a alternativa al cacau
- Productes artesans, de proximitat i amb valor afegit
- Integració amb gastronomia local
- Possibilitat de xicotetes transformacions



Un producte diferencial

- Garrofa de proximitat
- Identitat territorial
- Història i paisatge agrícola
- Valor cultural i ambiental



FORTALESES	DEBILITATS
Condicions agroclimàtiques òptimes per al cultiu del garrofer (sòl calcari, clima mediterrani sec i temperat).	Fragmentació de la propietat agrària i petites dimensions de les parcel·les, que dificulten la mecanització i augmenten els costos.
Patrimoni agrícola i paisatgístic valuós, amb presència de garrofers centenaris i tradició agrícola arrelada.	Envelliment del sector i manca de relleu generacional entre els productors.
Existència de la SAT Llauredors d'Alcalalí com a estructura organitzativa i punt de trobada del sector.	Baixa rendibilitat econòmica en períodes de preus baixos i dependència de mercats externs.
Producte natural, ecològic i saludable, amb bona imatge en el mercat.	Absència d'infraestructures locals de transformació i valorització del producte.
Possibilitat d'integrar agricultura, turisme i patrimoni en una mateixa estratègia territorial.	Escassa visibilitat comercial i manca d'una marca local pròpia.
OPORTUNITATS	AMENACES
Creixent demanda internacional de productes naturals i sostenibles en indústries alimentàries i cosmètiques.	Volatilitat dels preus en origen i dependència de les condicions del mercat global.
Reconeixement del garrofer com a cultiu d'interés ambiental dins de les polítiques europees de sostenibilitat (PAC, FEADER).	Competència de països mediterranis amb costos de producció més baixos (Portugal, Itàlia, Xipre, Turquia).
Possibilitat d'accedir a ajudes públiques per a la recuperació de cultius tradicionals i sostenibles.	Risc d'extremes climàtiques (sequera o pluges intenses) i aparició de noves plagues.
Potencial de transformació local i creació de productes de valor afegit (farina, licors, dolços, cosmètics).	Pèrdua progressiva de la cultura agrària i desconexió de la població jove amb l'activitat agrícola.
Sinergies amb el turisme rural i gastronòmic de la Marina Alta.	Possibilitat de substitució del garroí per additius sintètics o altres alternatives industrials.

Què planteja l'estudi

- Analitzar opcions de futur sense presses
- Posar en valor el que ja existeix
- Explorar noves vies de comercialització
- Fer-ho de manera progressiva i voluntària



Full de ruta proposat

Fase 1 · Curt termini

- Identificar parcel·les, producció real i disponibilitat
- Coordinar la venda de la garrofa existent
- Garantir condicions clares de compra i pagament

Fase 2 · Mitjà termini

- Provar xicotetes transformacions i productes derivats
- Millorar preu mitjançant qualitat, origen i traçabilitat
- Consolidar una primera experiència comercial estable

Fase 3 · Llarg termini

- Avaluar ampliació de superfície i noves incorporacions
- Diversificar productes i canals
- Integrar garrofa, territori i economia local



Tancament

*La garrofa no és una solució miraculosa,
però pot ser una oportunitat complementària
si es treballa amb criteri, qualitat i identitat.*