

“El productor local tiene mucha dificultad para llegar a las empresas de restauración colectiva”

Miércoles, 12 de julio 2023

Xavier Safont-Tria, productor y presidente de la AEPVP de Barcelona.

El proyecto ‘Llotges de Productes de Proximitat’ sigue trabajando y avanzando en favor de un sistema de compra organizada para poder ofrecer productos de proximidad al sector de la restauración colectiva. Xavier Safont-Tria, productor y presidente de la *Associació d’Empresaris Productors de Venda de Proximitat de Barcelona*, explica en esta entrevista por qué no solo es necesario, sino imprescindible a nivel social, la puesta en marcha de esta iniciativa.

Xavier Safont-Tria es productor de frutas y verduras de la comarca del Maresme (Barcelona) y, desde 2023, preside la *Associació d’Empresaris Productors de Venda de Proximitat de Barcelona*, entidad que forma parte de la *Federació d’Empresaris Productors de Venda de Proximitat de Catalunya (FEPVP)*. Junto al *Institut del Patrimoni Culinari Català*, son los promotores del proyecto ‘Llotges de Productes de Proximitat’ (lonjas de productos de proximidad), que tiene como objetivo fomentar la compra de productos de alimentación para los comedores de las colectividades.

Desde su pequeña empresa situada en Mataró, Safont-Tria da continuidad a la tradición payesa de varias generaciones familiares trabajando las tierras de la masía ‘Can Tria’ y emplea a nueve personas. Su modelo de negocio se basa en la defensa de una agricultura autosuficiente que controla el ciclo productivo: desde la producción de las semillas, al cultivo de verduras y frutas, y acabando con la venta directa en su agrotienda ‘Can Tria Ecològic’, que cuenta con un obrador en el que se elaboran panes, pizzas y repostería a base de sus productos.

En línea con esta visión, Safont-Tria considera que las ‘Llotges de Productes de Proximitat’ son un proyecto necesario para defender los cultivos del territorio, ya que permitirá vender un importante volumen de su producción de calidad a empresas de restauración colectiva a precios justos, lo que facilitará la continuidad de las pequeñas explotaciones agrícolas.

Safont-Tria detalla en esta entrevista que se está realizando un estudio para determinar qué necesidades tiene la futura lonja de Barcelona, y cómo debería gestionarse. Según este productor de proximidad barcelonés, la clave para su puesta en marcha es la aprobación de la ley catalana de Contratación Pública –actualmente a debate– que pretende obligar a que entre el 40 y el 50% de los alimentos servidos en comedores de colectividades sean locales y de proximidad.

– Como presidente de la Asociación de Empresarios Productores de Venta de Proximidad de Barcelona, ¿cuáles son los principales retos y oportunidades que tiene por delante el colectivo que representa?

– Los retos son muchos, sobre todo en un momento en que el sector agrícola está en una crisis importante de relevo generacional. Lo principal es volver a hacer 100% viables y atractivas nuestras explotaciones agrícolas. A su vez, que el trabajo en el campo no sea sinónimo de precariedad laboral y de falta de futuro, ha de ser todo lo contrario: que el productor pueda vivir dignamente y que las nuevas generaciones vean con buenos ojos la formación y la incorporación a este sector que me parece apasionante y a la vez muy necesario. Es un trabajo agradecido, creativo y te permite estar en contacto con la naturaleza, un valor muy importante hoy en día. Pero no se trata de un tema de voluntad del sector, la administración se tiene que implicar de forma decidida. Esto quiere decir aportar más recursos y cambios legislativos. Hacen falta acciones contundentes y rápidas.

Las llotges tienen que ser un punto de referencia de cara a las colectividades

– ¿Qué le parece el proyecto ‘Llotges de Productes de Proximitat’ (Lonjas de Productos de Proximidad)? ¿Cree que puede funcionar?

– Considero que es un proyecto necesario, y que entre todos lo haremos viable. Hay que poner energía, esfuerzo y recursos. Hoy en día, en el sector productivo agrícola estamos en una situación complicada, marcada sobre todo por una injerencia externa de producto que viene de fuera con precios reventados que desvirtúa nuestro mercado –con unos costes disparados que no se han visto reflejados en los precios de nuestros productos– y esto ha estresado el sector.

Necesitamos colocar nuestros productos lo más cerca posible y a unos precios justos, por una razón de economía de escala. La venta de proximidad nos facilita las cosas y tendría que servir para defender más nuestro producto. Estamos trabajando con la administración para que sea posible, que haya una ley que ampare la necesidad de que las colectividades hagan compra de proximidad. Actualmente, es 100% por libre mercado, las empresas de restauración colectiva compran por precio, lo más barato y

muchas veces sin tener en cuenta la calidad ni de dónde vienen.

– **¿En qué punto está la apertura de la Llotja de Productes de Proximitat de Barcelona?**

– Todavía está en una fase preliminar; no está activa a nivel funcional, de trabajo. Se están poniendo muchos esfuerzos en un estudio de cómo tienen que funcionar las lonjas, y qué necesidades tienen. Estamos hablando de volúmenes importantes de fruta y verdura, no se quiere salir adelante hasta que no se haya hecho un estudio a fondo para que el día que se implante sea una gestión más eficaz. Que las inversiones se ajusten a las necesidades que tenemos y a los activos que ya existen en el territorio para reaprovechar todo el posible y no malgastar recursos. Se está intentando ir lo más rápido posible, pero de momento no hay una localización donde centralizar la lonja de Barcelona, ni tampoco fecha de entrada en funcionamiento.

– **Desde el punto de vista de su asociación, ¿qué sinergias se podrían crear con las lonjas?**

– Las *llogtes* tienen que ser un punto de referencia de cara a las colectividades donde encontrar productos de proximidad, con una gestión eficaz, y donde haya una oferta agrupada y muy variada. Para el productor tiene que ser un lugar de fácil acceso donde colocar su producto.

Se han hecho estudios de mercado y de necesidades del sector de las colectividades y hemos detectado que hay una amplia demanda. Tenemos un sector primario vivo, con capacidad de producción. El reto es casar esos dos mundos. Pero la realidad actual es que esto no pasa, el productor local tiene muchas dificultades para llegar a las empresas de restauración colectiva.

Hay una propuesta de ley en trámites en el Parlament de Catalunya que, en mi opinión, responde a un proyecto de país, para definir qué queremos a nivel de territorio, de productores, de paisaje... A mi entender, es imprescindible tener agricultores y ganaderos arraigados, con capacidad de producción, y deben de existir leyes que promuevan que esos alimentos puedan sobrevivir por el bien de los productores, pero también de la propia sociedad... es en beneficio colectivo; de otra forma seremos un pueblo empobrecido y falto de recursos propios. Hasta que esa ley no esté aprobada, el proyecto de las lonjas no tendrá la fuerza necesaria.

Tenemos que hacer entre todos un esfuerzo importante de organización

– **¿Cómo pueden contribuir los pequeños productores de proximidad y las colectividades al éxito de estas lonjas?**

– Tiene que haber un esfuerzo importante de organización. Esto requerirá un trabajo previo de programación de cultivos, mucha generosidad para adaptar cada territorio a las necesidades. El sector agrícola tendrá que estar predispuesto a todo el trabajo previo, para alcanzar un proyecto tan potente como este.

Por su parte, las colectividades tendrían que apostar por verdura y fruta de temporada, que es lo que nuestro territorio puede ofrecer. Y deberían adaptar sus cocinas a la realidad del territorio. Esto abarata los costes ya que al productor le interesa poder vender producto de proximidad sin necesidad de procesos de conservación. Además, han de tener en cuenta que comprar fuera siempre tiene más huella ecológica y que está más que demostrado que la alimentación vinculada al territorio es la más saludable.

– **¿Actualmente, ‘Can Tria Ecològic’ es proveedor de comedores de colectividades?**

– Nosotros estamos en otro proyecto centrado exclusivamente en producto ecológico donde ya servimos a comedores escolares de Barcelona, a través de la empresa Biogrup. Se trata de una iniciativa que agrupa a varios productores ecológicos de toda Catalunya que servimos en escuelas, sobre todo de Barcelona y su área metropolitana. Ya hace unos años que está en funcionamiento. De todos modos, el volumen de comedores no es tan grande como lo será en el proyecto de las lonjas.

– **¿Cómo productor agrícola, cuál es, a grandes rasgos, su principal preocupación en relación con el cambio climático?**

– El problema más inmediato que estamos sufriendo es la falta de agua, cada vez hay menos. Los calores y fríos son cada vez más extremos y la dinámica general es de más calor, los ciclos de las plantas están cambiando y nos tenemos que adaptar. Es necesario que las administraciones públicas emprendan acciones contundentes para no favorecer el cambio climático. Como productor ecológico, creo que hay que recuperar formas de producción que no sean tan intensivas con el medio, que sean más respetuosas, para que el impacto medioambiental sea el mínimo.

Noticias Relacionadas

- [“La compra pública es clave para los modelos de producción y consumo alimentarios”](#)
- [“Iniciativas como la de ‘Llotges’, pueden favorecer a empresas y a productores”](#)
- [“Es necesario que agricultores y gestores de comedores se comprometan con las Llotges”](#)
- [“La transición hacia un modelo de comedor escolar sostenible implica un cambio cultural”](#)

Mar Claramonte **Mar Claramonte Portero** es licenciada en periodismo por la Universitat Autònoma de Barcelona (UAB), con más de 20 años de experiencia en medios de comunicación y gabinetes de prensa. Escribe sobre economía/empresas, salud/nutrición/restauración/gastronomía, sostenibilidad/energías renovables, viajes/turismo, urbanismo/arquitectura/interiorismo y cultura/entretenimiento. [Linkedin](#).