



“El proyecto ‘Llotges’ ayudará a mejorar la calidad de los menús y a preservar el territorio”

19-01-2023

Llorenç Llop, *Federació d'Empresaris Productors de Venda de Proximitat de Catalunya*

Llorenç Llop es productor de frutas y verduras de Lleida y presidente de la *Federació d'Empresaris Productors de Venda de Proximitat de Catalunya*, asociación impulsora, junto al *Institut del Patrimoni Culinari Català*, del proyecto *Llotges de Productes de Proximitat*. Llop es un convencido de que el proyecto *Llotges* es necesario para salvar el territorio y, a la vez, ayudar a las colectividades a ofrecer a sus usuarios alimentos de calidad, comprados a un precio justo.

La *Federació d'Empresaris Productors de Venda de Proximitat de Catalunya* (FEPVP) cuenta con más de 250 agricultores y colectivos de productores catalanes y, junto al *Institut del Patrimoni Culinari Català*, son los impulsores del proyecto *Llotges de Productes de Proximitat* (lonjas de productos de proximidad), una herramienta de compra de productos de alimentación pensada para los comedores de las colectividades, de la que ya hemos informado en estas páginas.

Llorenç Llop, presidente de la FEPVP es un productor de frutas y verduras en la comarca de La Noguera (Lleida) y un convencido de este proyecto entendido, no solo como un modelo innovador de plataforma de compra de productos de proximidad para los comedores de las colectividades, sino como una solución para el territorio ya que el objetivo es poder llegar a programar los cultivos según las necesidades de las empresas de la restauración colectiva (RC). Este sistema facilitará también, en un futuro, poder llegar a pactar los precios de compra de inicio, consiguiendo transacciones justas para productores y operadores.

Llop ha seguido especialmente de cerca la prueba piloto realizada en Bellcaire d'Urgell (Lleida) que, próximamente, tendrá una réplica a mayor escala en Barcelona y posteriormente en las provincias de Tarragona y Girona.

– **¿Cuál es el objetivo principal del proyecto *Llotges de Productes de Proximitat*?**

– Su función es ser un proyecto de país que tenga en cuenta todo el territorio y de la que ha de salir beneficiada la política agraria y ganadera de Catalunya. Los productores de alimentos han de poder planificar a largo plazo su producción, con una salida de la mercancía asegurada y un precio pactado de antemano. La FEPVP quiere coordinarlo con las lonjas provinciales y saber hacia

donde tenemos que llevar el producto. No se trata de hacer negocio y ser un mayorista más, queremos cohesionar territorio. Por ejemplo, en Barcelona hay mucha verdura y en Lleida tenemos sobre todo manzanas y peras, así que tenemos que coordinarnos y planificar bien sin guiarnos por preferencias.

– ¿Qué criterios siguen para fijar los precios?

– Se calcula el precio de coste del producto, se carga un 20% para el productor y otros gastos. De esta manera, las empresas compradoras, las que operan los servicios de colectividades, tienen un precio garantizado todo el año, aunque, eso sí, tienen una penalización si no cumplen con lo pactado con nosotros. Esto no significa que seamos más caros... al contrario, son precios ajustados para el comprador y justos para no arruinar a los payeses. El proyecto cuenta con el apoyo de la *Direcció General d’Alimentació, Qualitat i Indústries Alimentaries* de la Generalitat de Catalunya así que esperamos contar con su máximo apoyo. Es necesario su compromiso.

Compromiso con los pedidos a cambio de calidad y precios justos para todos

– ¿Cómo se pueden salvar las reticencias de las empresas que priorizan unos precios ajustados?

– Ante todo, aclarar que somos una agrupación de productores de toda Catalunya. No somos una empresa, sindicato o cooperativa, solo una asociación que hacemos políticas de alimentación que deberían hacer los políticos. Es cierto que quizás comprar directamente a mayoristas o distribuidores es más barato y puede que de entrada las empresas que potencialmente podrían ser nuestras clientes quizás miren más por el negocio, pero si les explicas que el campo catalán se está acabando y que tendrán que terminar comprando en Polonia o Marruecos se lo pensarán. Yo, por ejemplo, produzco 100.000 kilos de manzanas... este año he perdido 15.000 euros y resisto porque tengo una tienda abierta al público. Pero el campo no puede aguantar más esta situación.

Desde las *llotges* siempre podremos ofrecer calidad y precios justos. A los restaurantes y empresas de restauración colectiva que apuesten por la calidad y ayudar al territorio les parecerá bien. No hace falta que nos compren todos los productos, pero pedimos un cierto compromiso con los pedidos. De hecho, he hablado con mucha gente del sector de la restauración y cuando se lo explico lo entienden.

Necesitamos consolidar contratos de compra pública para generar un volumen importante. No podemos desviarnos de esta línea, de lo contrario fracasaremos.

– ¿Cuál considera que es la clave para que el proyecto sea un éxito?

– Necesitamos consolidar contratos de compra pública para generar un volumen importante. No podemos desviarnos de esta línea, de lo contrario fracasaremos y fracasará el país porque desaparecerá la *pagesia* (agricultores y ganaderos).

– En este sentido, ¿cómo cree que puede ayudar el acuerdo de gobierno al que ha llegado la Generalitat de Catalunya para la compra pública de productos de proximidad?

– Sirve para abrir camino antes de que salga la ley de Contratación Pública, a debate en estos momentos, y que pretende obligar a que entre el 40 y el 50% de los alimentos servidos en comedores de colectividades sean locales y de proximidad. Es básico que se apruebe la ley y que entren también las multinacionales a trabajar con nosotros. No pedimos subvenciones, pedimos esta ley que es fundamental para cambiar la agricultura del país, con el volumen que hay de compra pública será un antes y un después.

– ¿Por qué hay que apostar por los productos agrarios de proximidad?

– Lo mejor para la fruta y verdura es que se mueva lo menos posible y para ello necesitamos una buena logística. Además, con esta apuesta iremos cambiando el campo, porque la gente, si se gana la vida, se quedará. Además, hará que el sector de la restauración colectiva sea mucho más sostenible: no se tendrán que recorrer cientos de kilómetros para proveerse, y se ganará mucho en la calidad de los alimentos.

Elaborar cuarta gama, un reto de futuro para adaptarse a las necesidades del sector

– Usted se ha implicado de lleno en el proyecto desde el inicio. ¿Por qué considera que es tan importante llevarlo a cabo?

– Dedico dos días a la semana a este proyecto, porque pienso que sino, en cinco años, no quedará ningún agricultor en el territorio. No tiene que haber especulación. La empresa de colectividades no se arruinará. Tiene que haber un intercambio y la administración ha de apoyarnos para llegar a las empresas. El proyecto aportará beneficios a todas las partes. No queremos beneficio solo para nosotros, sino que las empresas puedan hacer unos menús más saludables, sobre todo para los niños y niñas en los colegios. En este sentido, es importante también que los padres de las asociaciones de familias sepan que su escuela compra productos de proximidad.

Si no impulsamos proyectos como el de ‘Llotges’, en cinco años no quedará ni un payés en el territorio.

¿Cómo valora la puesta en funcionamiento de la primera lonja en Belcaire d’Urgell (Lleida)?

– Hace poco, tan solo unos meses que empezamos con el proyecto piloto, así que aún tenemos que analizarlo en profundidad. De momento, aunque hacemos una valoración muy positiva por la importancia que el proyecto da a los productores y estamos logrando buenos resultados, hemos visto que hay que dar un paso más. Hasta ahora hemos suministrado poco, ha habido un consumo escaso y nos gustaría trabajar con mayor volumen. Se trata de una herramienta que requiere de grandes volúmenes para poder trabajar con cantidades y ser competitivos.

– ¿Cuáles serán las próximas *llotges* en ponerse en funcionamiento?

– Según nuestras previsiones la segunda *llotja* que entrará en funcionamiento es la de la demarcación de Tarragona, que seguramente estará ubicada en l’Aldea. También estamos trabajando en la puesta en marcha de la *llotja* de Barcelona, que aún no tiene un emplazamiento definido. Estamos barajando diversas posibilidades y alternativas y ya hemos hablado con agricultores del Maresme y del Baix Llobregat, las principales zonas agrícolas de Barcelona, y esperamos que pronto habremos sentado las bases para poner en marcha la *llotja*. Nuestra idea, si conseguimos atar todos los cabos, es que estas dos lonjas puedan entrar en funcionamiento a lo largo de este año.

– ¿Qué otros retos tienen por delante las *llotges*?

– El objetivo es acabar elaborando también cuarta gama; somos conscientes que tenemos que adaptarnos a las necesidades del sector, aunque para esto, se requerirá un poco más de inversión. Incluso, por sondeos que hemos hecho, hemos visto que la industria del congelado también puede ser un cliente potencial: hay que ver qué gastan y qué necesitan. Podemos congelar también productos de proximidad para almacenaje y *stocks*, y es igual de bueno.

Noticias Relacionadas

- Sostenibilidad, economía y las nuevas normas que marcarán el futuro de las colectividades
- Compra pública de alimentos: ¿cuáles son las principales razones para repensarla?
- “La transición hacia un modelo de comedor escolar sostenible implica un cambio cultural”
- “En la compra pública alimentaria se priorizarán criterios de calidad por encima del precio”



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/nutricio?n/restauración/gastronomi?a, sostenibilidad/energías renovables, viajes/turismo, urbanismo/arquitectura/interiorismo y cultura/entretenimiento. [Linkedin](#).