



“Iniciativas como la de 'Llotges', pueden favorecer a empresas y a productores”

31-10-2022

Natalia Crespo, directora de Compras de Arcasa

Con los precios disparados y unas licitaciones sin fórmulas de adaptación a la situación actual, las empresas de colectividades tienen que hacer verdaderos malabarismos por mantener sus servicios. Además, el nuevo RD de Consumo viene a sumar una serie de exigencias que complican todo un poco más. Natalia Crespo, directora de Compras de Arcasa, nos explica como se está 'capeando' la situación y qué papel pueden jugar las 'Llotges de productes de proximitat' en este momento.

Recientemente incorporada a Catering Arcasa como directora de Compras, **Natalia Crespo** ha compartido con **Restauración Colectiva** cómo encara esta empresa catalana de colectividades cuestiones candentes como la actual coyuntura inflacionista, la presión para elaborar menús escolares con productos de proximidad por parte de las administraciones y las posibles soluciones a los múltiples desafíos que debe asumir el sector.

Una vía esperanzadora de cara al futuro de las compras en colectividades es la que ofrece ‘*Llotges de productes de proximitat*’ (Lonjas de Productos de Proximidad), una iniciativa que busca implementar un sistema de compra responsable, justa y sostenible que conecte a los productores con los gestores públicos de los comedores y con las empresas de colectividades en Catalunya.

– **¿Cuál es la postura de Arcasa con relación al proyecto del nuevo Real Decreto sobre los comedores escolares que acaba de publicar el Ministerio de Consumo?**

– Nos parece perfecto que el Gobierno ponga presión y dé directrices para que se comience a trabajar con los productos de proximidad, siempre que ellos muevan la primera ficha, que es el precio del menú... sino, las empresas lo tenemos muy complicado para aplicarlo. Por supuesto que nos gustaría introducir más productos de proximidad, pero en este momento nuestra cuenta de explotación no lo soportaría.

– **Precisamente en ese tema queremos incidir ¿cómo casan todas estas demandas con la inflación, el aumento de los costes y los precios que la administración paga por los menús?**

– Sencillamente, es imposible que una empresa intermediaria como la nuestra, con el aumento de precios de un 15% de media, pase a ofrecer productos de proximidad en sus menús con el mismo precio de licitación que está marcado hasta ahora. Si el gobierno no permite que se suba el precio mínimo de licitación, es del todo imposible. Tenemos este problema con muchos centros del *Institut Català de la Salut* y hospitales, no solo con las escuelas. Los precios ya están desajustados con los incrementos de la materia prima.

– ¿Y cómo hacen frente a esta situación inflacionista?

– Estamos atravesando una situación muy compleja, en un entorno convulso, supeditados a decisiones globalizadas que nos afectan a todos y no tenemos escudo para hacerles frente. Como los contratos son a precio cerrado, no hay ninguna vía de salida sin pérdidas. La única manera es gestionar el menú –siempre cumpliendo las directrices de la Generalitat– cambiando la materia prima. Es decir, reduciendo la cantidad de los productos más caros y aumentando la de otros que no hayan subido tanto de precio... aunque esto tiene un impacto relativo. El margen que tenemos es adaptar los menús a la nueva situación, pero esto tiene un límite por más esfuerzos que hacemos, porque todas las materias primas han subido. Otros años compensábamos con unas familias u otras de producto, pero ahora no se salva ni una, y esto nunca nos había pasado. Lo que no nos planteamos es bajar la calidad de los productos, no es el estilo de Arcasa, aunque estemos perdiendo dinero.

Nos gustaría introducir más productos de proximidad en nuestros menús, pero la administración tiene que mover ficha y subir el tope del precio mínimo de licitación.

–¿Qué pedís a la administración para que se ajuste mejor a las necesidades de las colectividades en estos momentos?

– Que el tope del precio de los menús sea superior y que haya fórmulas de adaptación a la situación coyuntural para ajustarse a la realidad. Tienen que poner los medios para que los concursos lo prevean y se adapten al nuevo precio. Ahora mismo, ni nos podemos plantear presentarnos a un concurso. Los pequeños productores son los primeros que han de ganarse la vida, pero nosotros también, por eso proponemos que todo sea a un precio justo.

Aprovechar volúmenes, programar menús y hacer previsiones para equilibrar oferta y demanda

– A pesar de todo trabajáis con productos de proximidad en vuestros menús ¿en qué proporción? ¿A través de qué canales compráis esos alimentos?

– Trabajamos con un distribuidor que nos proporciona productos de proximidad del Baix Llobregat. No trabajamos con los productores directamente, porque no suelen tener una estructura suficiente y a ellos no les sale a cuenta hacerse cargo de la distribución. Además, así facilitamos la gestión, tenemos una sola factura. No hemos valorado qué proporción tenemos de producto de proximidad, y además habría que determinar bien el concepto: si hablamos de toda Catalunya o nos limitamos a pocos kilómetros del punto de entrega. Por volumen, lo que compramos más es verdura km0. Y también adquirimos bastante fruta de Lleida y Girona, y la mayor parte de la carne procede de mataderos de Catalunya.

– ¿Consideras que una iniciativa como las *Llotges de Productes de Proximitat* puede ayudar a cumplir con los requisitos de los futuros menús escolares?

– Creemos que puede funcionar, porque se trata de juntar a los pequeños productores de un mismo entorno en una misma sede. No haría falta ir a buscar directamente a proveedores, facilitaría mucho la interlocución y las negociaciones, ya que para gestionar resulta más sencillo hablar con un solo interlocutor. Además, podríamos aprovechar volúmenes, programar los menús y hacer previsiones para favorecer el equilibrio entre oferta y demanda y, por tanto, mejores precios. Nos favorecería tanto a nosotros como a los productores.

– ¿Os planteáis, pues, comprar próximamente en alguna de estas lonjas de proximidad?

– En el momento que se ponga en marcha la futura *'llojja'* de Barcelona, que es donde se encuentran la mayoría de los centros para los que trabajamos, nos interesaría visitarla, saber qué volúmenes tendrían y hasta qué punto podríamos contar con ellos.

– ¿Qué deberían ofrecer las *'llojtes'* para convertirse en un canal válido para su empresa?

– Ante todo, nos tendríamos que poner en contacto y coordinar los menús para no desajustar la oferta con la demanda, y adaptarnos a la temporada. Si pudiéramos planificar los menús y desde las *'llojtes'* nos pudieran pasar una propuesta, todo se ajustaría.

Noticias Relacionadas

- La venta directa a colectividades abre nuevas oportunidades a los productores de proximidad
- "Que se reconozca al sector agroalimentario como estratégico es una pequeña revolución"
- "La compra pública es clave para los modelos de producción y consumo alimentarios"
- Proyecto Llotges, una iniciativa para garantizar compras responsables, justas y sostenibles



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](#).

"Iniciativas como la de 'Llotges', pueden favorecer a empresas y a productores"