



Restauración Colectiva

El portal de referencia para los profesionales del sector

Te encuentras en Inicio / A fondo / Entrevistas /

“La transición hacia un modelo de comedor escolar sostenible implica un cambio cultural”

“La transición hacia un modelo de comedor escolar sostenible implica un cambio cultural”

Lunes, 09 de enero 2023

Àngels Roca, directora de F. Roca.

Àngels Roca dirige desde 2001 F.Roca, una empresa familiar especializada en centros escolares, fundada por su padre en 1966. Además de seguir potenciando valores como la innovación y poniendo a las personas en el centro de la organización, hace más de una década que la empresaria fue pionera en impulsar un modelo de comedor escolar sostenible, basado en productos de calidad, de temporada, de proximidad y ecológicos, haciendo énfasis en el bienestar de los niños.

La calidad y la proximidad son los dos valores principales de [F.Roca](#), que lleva más de medio siglo gestionando comedores escolares en Barcelona. En la última década, la empresa ha desplegado un modelo comprometido con la sostenibilidad, la salud, la atención a la diversidad, la seguridad alimentaria y la calidad de los productos. Para ello, sigue criterios de eficiencia medioambientales en la gestión de sus cocinas, basa sus menús en la dieta mediterránea y ha establecido una eficiente red de aprovisionamiento de productos de proximidad con proveedores locales.

Àngels Roca explica a [Restauración Colectiva](#) las claves para impulsar este modelo con éxito y muestra su apoyo al proyecto [‘Llotges de Productes de Proximitat’](#) (Lonjas de Productos de Proximidad) puesto que coincide con su línea de trabajo de estrecha colaboración con los productores y considera que puede ser una ayuda para expandir la apuesta por los comedores sostenibles.

– F.Roca propone desde hace años un modelo de comedor sostenible para los centros educativos. Ahora que las normativas van en esta dirección, ¿diría que tienen cierta ventaja respecto a empresas que todavía no han iniciado este camino?

– La ventaja es estar muy convencido de lo que tienes que hacer. Llevamos mucho tiempo trabajando en esta dirección y durante este tiempo, aunque hemos probado cosas que no han funcionado, siempre nos ha guiado el convencimiento de que teníamos que ir por ahí. Así que quizás sí que ahora lo tenemos más fácil, aunque es un camino muy lento. El cambio es en dos sentidos: por una parte, hacia un modelo saludable y sostenible; por otra, también implica cambio en la parte gastronómica, la manera que tenemos de comer... Se trata también de un cambio cultural y no es menor.

Tenemos la cuota de mercado que tenemos, no somos pequeños ni grandes; pero de lo que sí estamos seguros es de lo que tenemos que ir a explicar a los colegios que nos quieren contratar –que están más informadas que tiempo atrás acerca de los comedores sostenibles– y sabemos como acompañarlas en esa transformación... pero solos no lo podemos hacer.

– Precisamente para defender un modelo de restauración sostenible, durante bastante tiempo han nadado a contracorriente en el sector. ¿Les ha costado mucho llegar hasta aquí? ¿Cuáles han sido las claves para implantar este modelo con éxito y no morir en el intento?

– Hemos tenido personas muy convencidas dentro de la organización, como nuestro director de Compras y Calidad, **Ramon Luque** y la jefa de Cocina de uno de los centros escolares con los que trabajamos (**M. José Sánchez**, de la *Escola Germans Corbella de Cardedeu*, en la provincia de Barcelona), que ya en 2011 empezó a hacer pruebas con los maestros antes de empezar con los niños, introduciendo las nuevas propuestas muy despacio y explicándolas muy bien.

Es muy importante encontrar una escuela y una comunidad educativa que te acompañe y pensar en los comensales. Damos de comer a niños de entre tres y doce años y también a jóvenes de secundaria; encontrar recetas que les gusten es uno de los grandes retos y estamos totalmente volcados en lograrlo. De hecho, la parte complicada es la culinaria: por ejemplo, hacer sofritos diferentes teniendo en cuenta un gusto al que no están acostumbrados los chicos, o retirar productos que no son de temporada. Otra dificultad es que en el momento que reduces la proteína animal, a menudo cuesta que las familias entiendan que la proteína vegetal es igual de buena. Pero ya hemos logrado introducir en nuestros menús dos días de proteína vegetal a la semana, incluyendo producto ecológico, a pesar de que es muy costoso económicamente. En definitiva, hemos hecho una evolución muy clara con el menú y en esto han participado mucho los niños, a través de charlas y haciendo propuestas.

Además, hace falta encontrar proveedores que quieran acompañarte en el proceso, con ellos se tienen que establecer una serie de acuerdos. La estrategia ha de tener en cuenta todos estos factores.

Damos mucho más valor a la proximidad que a la ecología. De hecho, no nos definimos como empresa ecológica”.

– En qué proporción usan productos de proximidad en sus menús? ¿A través de qué canales los consiguen?

– Alrededor del 80-85%. Nuestros proveedores son casi todos de Catalunya. Hace años que empezamos a crear un circuito corto de comercialización: proveedores de verduras y hortalizas cercanos a las escuelas. Así, tres productores de la zona han formado ‘Tres Terres’, una cooperativa para proveernos en la zona de Cardedeu. Saben que tienen la venta garantizada, ya que les aseguramos 1.400 menús diarios. Ellos también están coordinados con cooperativas de la comarca vecina del Maresme para abastecernos si es preciso.

Por otra parte, el Parque Agrario del Llobregat abastece a Barcelona ciudad. Por ejemplo, la col y la calabaza son ecológicas siempre que haya disponibilidad de productores del Baix Llobregat. También llegamos a acuerdos con proveedores locales de carne y compramos a Mercabarna producto ecológico y de proximidad. Damos mucho más valor a la proximidad que a la ecología. De hecho, no nos definimos como empresa ecológica.

– Sus menús escolares tienen el sello *Marca Cuina Catalana*. ¿Qué implica este certificado?

– Hacemos una apuesta muy clara, ya que nuestros abuelos eran cocineros y nos parece muy enriquecedor que nuestros platos preserven el patrimonio gastronómico cultural catalán. Implica la compra de proximidad y en parte ecológica. Representa un compromiso con lo que hacemos, para que tenga trascendencia.

El comedor escolar es un espacio para enseñar hábitos, para aprender a comer bien y conocer los platos de tu país. De todos modos, también preparamos recetas de otras cocinas del mundo.

– ¿Cómo valora la puesta en funcionamiento del proyecto [‘Llotges de Productes de Proximitat’](#)? ¿Le parece que es un modelo viable?

– Lo valoro muy positivamente porque este es el camino. Desde el inicio del proyecto hemos participado en jornadas de trabajo con

los operadores. Ponerlo en práctica tendrá dificultades, pero aportaremos todo lo que podamos para que funcione, tiene mucho sentido poder comprar aquello que tienes más cerca. No podemos olvidar el impacto de nuestra capacidad de compra. Estudiaremos todas las posibilidades de colaboración si se pone en marcha la lonja de Barcelona y quizás nuestra cooperativa formará parte de ella. Nos parece una apuesta clara para ayudar a los productores del país.

Nuestro jefe de compras nos ha guiado en este camino; él ya encontró calidad y proximidad, pero no entendida en la dimensión que tiene hoy en día, ligada a la sostenibilidad. Hay que encontrar lo que tenemos cerca. Se trata de trabajar en la línea que ya estamos trabajando y llegar todavía más lejos, hacer extensible el modelo a más escuelas, niños y familias.

Para que las ‘Llotges’ funcionen, tiene que haber un diálogo muy abierto con los proveedores y resolver muy bien la parte logística”.

– Desde el punto de vista de una empresa de restauración colectiva, ¿cuáles considera que son los aspectos que deberían tener en cuenta las lonjas para funcionar de manera ágil y efectiva?

– Sobre todo tiene que haber un diálogo muy abierto con los proveedores, con los detalles del día a día de lo que necesita la cocina. La parte logística tiene que estar muy bien resuelta. Y el operador ha de estar dispuesto a hacer los cambios que se le pidan, ya que la persona a cargo de la cocina necesita trabajar con la máxima comodidad y tranquilidad posible... el producto tiene que llegar en condiciones para el formato que precisa, adecuado a las dimensiones de su cocina...

Por ejemplo, en F.Roca tenemos un grupo de *whatsapp* con los productores, también han preparado una lista informática para hacer los pedidos de manera fácil. En definitiva, hace falta que sea un sistema muy práctico para que funcione bien y responda a las necesidades de la cocina.

– ¿Qué piden a la administración y a los pequeños productores para ajustarse mejor a las necesidades de las colectividades?

– Lo que echamos de menos es más comunicación entre los departamentos que impulsan todo este cambio. Son tres agentes importantes a nivel político: salud, enseñanza y agricultura. Sobre todo, es necesario poder hablar y que colaboren las tres administraciones. A veces los pliegos de concursos piden unas cosas que realmente no sabes si existen.

– ¿Cómo pueden contribuir desde el sector de la restauración social y colectiva al éxito de estas lonjas?

– En cuanto a comedores y restauración colectiva, tendrían que estar superconectados y tenerlo muy claro. Como sector tenemos que poder pedir, a través de nuestras patronales, interlocutar con los tres agentes políticos que mencionaba antes (los departamentos de salud, enseñanza y agricultura de la Generalitat). Necesitamos su apoyo porque a veces tenemos la sensación de estar muy solos.

– La situación económica actual (crisis energética, inflación...) está impactando dramáticamente en los costes de las empresas de restauración colectiva. ¿Qué medidas cree que ayudarían al sector a aguantar tantos contratiempos?

– Quiero pensar que la inflación del 15% es un paréntesis, aunque deberíamos tener mecanismos que prevean que el escandalo del menú ya no se corresponde con el inicial. Un restaurante o cafetería puede subir precios, pero nosotros no podemos incrementarlos a medio curso, para que no repercuta en las familias. Esto nos aboca a hacer verdaderos equilibrios, cuando venimos de una pandemia. Hace falta un apoyo claro de la administración para ver cómo gestionamos todo esto... que haya un debate sincero.

– ¿Hacia dónde tiene que ir el sector de la restauración colectiva en relación con el cambio de modelo?

– El momento actual es muy complejo. Ante todo, hay que clarificar cuál es el modelo de comedor en nuestro país, qué se nos pide, y tener en cuenta que el cambio es también cultural. Tengo claro cuál es el modelo del cambio, pero necesitamos sentirnos apoyados con recursos y también proporcionándonos más información y legitimación. No podemos ir solos porque si no todo el mundo hará lo que quiera o pueda, y se desvirtuará.

Noticias Relacionadas

- [“En la compra pública alimentaria se priorizarán criterios de calidad por encima del precio”](#)
- [“Iniciativas como la de 'Llotges', pueden favorecer a empresas y a productores”](#)
- [“El DN es un profesional clave para el éxito económico de la empresa de colectividades”](#)
- [“Hace falta más reconocimiento social hacia el trabajo que se desarrolla en colectividades”](#)

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](#).