



Te encuentras en Inicio / A fondo / Entrevistas /

La venta directa a colectividades abre nuevas oportunidades a los productores de proximidad

Albert Vilardell, Gemma Arnillas i Roger Catà, ganadera y agricultores

La venta directa a colectividades abre nuevas oportunidades a los productores de proximidad

Miércoles, 28 de septiembre 2022

Sin el sector primario no hay alimentos y sin alimentos no hay futuro. En esta entrevista a tres bandas hablamos con dos agricultores y una ganadera que ven en la organización de las ‘Llotges de productes de proximitat’ una vía de supervivencia para el territorio y la mejor herramienta para conectar al sector agrario con la restauración colectiva a través de la contratación pública.

Las nuevas legislaciones estatales y autonómicas obligarán a las empresas de restauración colectiva, principalmente aquellas que trabajen con escuelas, a aumentar sus cuotas de alimentos de producción ecológica y de temporada. Una ganadera y dos agricultores catalanes nos dan su visión de las posibilidades y retos que representarán para ellos estos cambios, empezando por la puesta en marcha en Catalunya del proyecto ‘Llotges de productes de proximitat’ (lonjas de productos de proximidad), que ha arrancado este año en Bellcaire d’Urgell (Lleida) y que tiene como objetivo facilitar la compra de alimentos de proximidad para menús de colectividades. Está previsto que entre final de 2022 y principio de 2023 se ponga en funcionamiento una segunda llotja en L’Aldea (Tarragona) y que el próximo año sea realidad una de mayor tamaño en Barcelona. Más adelante se abrirá una cuarta en la provincia de Girona.

Gemma Arnillas, ganadera en Lleida, **Roger Catà** y **Albert Vilardell**, agricultores de Tarragona y Girona respectivamente, apuestan por el campo como su medio de vida. Mientras que Roger y Albert siguen con pasión la tradición familiar de cultivar sus tierras a la vez que han adaptado sus negocios a los nuevos tiempos, Gemma procede de la ciudad de Barcelona y hace poco más de ocho años decidió cambiar su empleo en una multinacional para dedicarse enteramente a gestionar un rebaño de 400 ovejas. Los tres reivindican que su trabajo obtenga un reconocimiento y una retribución justa. En este sentido, coinciden en que poder destinar una parte de su producción –en base a una planificación adecuada– a la demanda procedente de la restauración colectiva, les ayudaría a conseguirlo.

Precisamente, el proyecto colaborativo ‘Llotges de productes de proximitat’ –liderado por la [Federación de Productores de Venta de Proximidad de Catalunya \(FPVPC\)](#) juntamente con el [Instituto del Patrimonio Culinario Catalán](#) y con el apoyo del [Departamento de Agricultura de la Generalitat](#) y [Pimec](#)– pretende promover un modelo innovador de plataforma de compra de productos de proximidad para los comedores de las colectividades, programando las necesidades de productos y pactando un precio justo para los productores.

Así, Gemma Arnillas, fundadora de ‘Pla Oví’, una explotación familiar de ovejas y corderos en extensivo con base en Algerri (Lleida), considera que las lonjas constituyen *“un proyecto muy importante para los productores locales, que podrán vender allí su producto sin intermediarios”* y valora que próximamente un decreto ley obligará a las empresas de restauración colectiva a comprar una parte de los alimentos de sus menús en esos puntos de venta de proximidad.

Un aspecto que también destaca Roger Catà, joven agricultor al frente de la empresa familiar ‘Mas Montseny’ de El Morell (Tarragona) –que produce y comercializa aceite de oliva y fruta, principalmente melocotón– para quien *“las llotges conectan al sector agrario, la restauración colectiva y la contratación pública, lo que nos hace mucho más eficientes y competitivos. Por eso es necesario poner en práctica lo antes posible el nuevo marco normativo de alimentación en Catalunya”*.

Por su parte, Albert Vilardell, agricultor de la pequeña empresa ‘Mas 4 vents’, que cultiva y comercializa frutas y verduras en Vilafant (Girona), incide en la reducción de intermediarios: *“estoy a favor de todas las opciones de comercializar sin pasar por los grandes mayoristas y la distribución y con impacto en el territorio. Me parece positivo acortar la cadena de intermediarios y tener una salida de venta para los productos a precios justos tanto para el productor como para el comprador y, sobre todo, para asegurar un producto de máxima calidad y lo más cercano posible para el consumo. Para la sociedad supone beneficios como generar menos residuos y huella de carbono, y en el caso de la restauración, les permite desvincularse del lastre de tener solo en cuenta el precio”*.

Una iniciativa con futuro

Las llotges todavía están iniciando su andadura y, por tanto, esta primera fase ayudará a realizar ajustes para permitir que funcionen con éxito lo antes posible. Las aportaciones de sus usuarios pioneros serán decisivas para ello. Por ahora, el proyecto más avanzado

es el de Bellcaire d'Urgell (en la comarca ilerdense de La Noguera).

En el caso de Gemma, el producto que ofrece en esta lonja cercana a su finca es la carne de cordero de pastoreo. Como detalla, de momento *“la mayoría la comercializamos en nuestra propia tienda y a través de nuestra página web a los restauradores y al consumidor final. El siguiente paso es abastecer también a las colectividades. Ya disponemos de la infraestructura necesaria (el local, las cámaras...) pero nos falta la demanda, firmar el convenio y que las empresas de restauración colectiva, que son las que nos pueden ofrecer volumen y regularidad en los pedidos, apuesten por nosotros y empecemos a trabajar, que es lo principal”*.

En definitiva, la ganadera valoraría *“saber más o menos cuantos corderos venderé en la ‘llotja’ con algunos meses de antelación como mínimo, para hacer una previsión. De este modo podría ver si podemos crecer o no, si nuestra explotación es viable”*. Por ello, pide a las empresas de restauración colectiva *“que tengan la máxima empatía y confianza en los productores locales”*. Asimismo, reclama que *“la administración se implique plenamente en el proyecto de las llotges”*.

La posibilidad de planificar es también uno de los aspectos positivos de las lonjas que destaca Roger Catà: *“son una herramienta potente y necesaria de coordinación territorial y alimentaria, ya que reducen el desperdicio alimentario, trabajan con precios justos para los productores y permiten una programación de los cultivos. Eso hace que en restauración colectiva podamos disfrutar de una alimentación más saludable, sostenible y con productos de proximidad”*.

Roger todavía no comercializa sus productos a través de las llotges, pero cree firmemente en sus posibilidades: *“mi implicación en el proyecto es total, ya que representa un modelo de país sostenible que encaja con mi manera de ser y pensar, y la de muchos payeses. Por eso, tenemos previsión de participar con los productos que elaboramos en casa durante 2023. En cuanto esté a punto a lonja de Tarragona comenzaremos a vender nuestras frutas, aceites y verduras, junto con otros productos de agricultores de la zona”*.

Por su parte, Albert Vilardell explica que *“en Girona aún no hay ninguna ‘llotja’ proyectada a corto plazo. Más adelante valoraremos vender allí, pero nuestra explotación es pequeña y tenemos un mercado ya establecido. Igual que otros payeses de Girona, tenemos producciones pequeñas y, siendo realistas, no podemos comprometer muchos kilos de producto”*.

Trabas burocráticas y dificultades logísticas

Un estudio sobre la restauración colectiva en Catalunya impulsado por FEPVPC, IPCC y Pimec detectó que los comedores escolares y de las colectividades siguen algunas dinámicas para realizar la compra de productos que no favorecen a los productores locales. Por ello, el proyecto de las *‘Llotges de productes de proximitat’* busca crear un clima de confianza y colaboración entre payeses y compradores para mejorar la planificación anual de la producción y de los menús saludables y sostenibles.

Asimismo, quedó de manifiesto la necesidad de agrupar bajo un mismo paraguas a productores, gestores de comedores de colectividades y entidades públicas para crear sinergias y un espacio de trabajo conjunto para articular un marco normativo *“que regule e incentive la alimentación saludable, de proximidad y sostenible”* a través de la Ley de Contratación Pública Alimentaria.

Sin embargo, todavía queda mucho por hacer. De hecho, tanto Gemma como Roger y Albert coinciden en señalar como principales obstáculos a salvar los complicados trámites administrativos y solucionar los problemas logísticos.

Según Gemma, *“sería necesario mejorar la interacción con la administración y reducir la burocracia”*. En esta línea, Albert sostiene que *“la administración es un gran monstruo que pone una carga demasiado grande de burocracia y a menudo prohibiciones absurdas para la actividad agraria. Las llotges como intermediarias son una buena opción siempre que la administración mire de favorecerlas. Lo que se debería hacer es facilitar el trabajo”*. Por otra parte, argumenta que *“otro handicap es que las empresas quieren cobrar unos precios adecuados para sus menús y que se los suministren también. Hace falta una muy buena plataforma logística y eso es lo más complicado”*.

En opinión de Roger, *“faltan ofertas que coordinen la comunicación entre territorio, campesinado, restauración colectiva y contratación pública. Así que estamos muy contentos de que las Llotges de Proximitat lo hayan conseguido y seguro que este modelo de alimentación, basado en la programación de cultivos y menús de restauración colectiva, se consolidará”*.

Noticias Relacionadas

- [Proyecto Llotges, una iniciativa para garantizar compras responsables, justas y sostenibles](#)
- [“La compra pública es clave para los modelos de producción y consumo alimentarios”](#)
- [“Que se reconozca al sector agroalimentario como estratégico es una pequeña revolución”](#)

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](#).