

## GRAN ANGULAR

# Llet a tota màquina

Des que l'abril de 2009 es va instal·lar la primera expenedora de llet fresca pasteuritzada a Salt, molts ramaders han optat per aquest sistema i ara ja n'hi ha una cinquantena de màquines repartides per part de la geografia catalana

ANDREU MAS  
GIRONA

«Vam començar aquesta iniciativa sense cap pretensió. Havíem vist que a Itàlia hi havia unes 1.500 màquines de llet al carrer i vam pensar que pagava la pena fer la prova a Catalunya. Així va començar tot; ni teníem cap pla estratègic, ni havíem fet cap anàlisi de mercat, ni res de res», amb aquesta sinceritat i vehemència explica Maria Bosch, de Via Làctea 2001 SLU, com aquesta societat ramadera de Campllong, al Gironès, van instal·lar a Catalunya l'abril de 2009 la primera màquina expenedora de llet fresca pasteuritzada. L'emplaçament escollit va ser el mercat de Salt i va resultar un èxit.

L'experiència de Via Làctea, que actualment disposa d'11 màquines -una d'elles mòbil- a les comarques gironines, va servir per obrir els ulls a moltes petites explotacions catalanes, que han apostat per instal·lar les seves pròpies màquines. Tot i que no n'hi ha un cens exacte, actualment hi ha una dotzena d'empreses que han incorporat a la seva activitat econòmica les màquines de llet. Entre totes gestionen una cinquantena de màquines que, i un cop més les xifres són aproximades i han estat recollides empresa per empresa, venen diàriament una mitjana total de 5.000 litres de llet, com a mínim. La distribució dels dispensadors està molt localitzada, cosa que s'explica perquè la majoria estan ubicades en un entorn pròxim a les explotacions productores. Marc Carbonell, de La Lletera d'Osona, que disposa de cinc màquines repartides entre l'àrea d'Osona i el Vallès Oriental, manifesta que «els productors intentem que la distància entre les granges i les màquines sigui la menor possible, perquè quant més lluny estan més difícil és rendibilitzar-ne el cost i també perquè és més complicat donar un bon servei al client: reposar la llet i garantir-ne el bon funcionament».

El mapa dels dispensadors es traça a l'entorn de les comarques gironines, i a la demarcació de Barcelona a Osona, els dos Vallès i part del Maresme, principalment. No n'hi ha ni a les comarques de Tarragona ni a la demarcació de Lleida. Si inicialment van néixer associades a poblacions petites i mitjanes de comarques,

en els darrers mesos se n'han instal·lat de noves en nuclis poblats de la regió metropolitana: Terrassa, Sant Cugat, Sant Quirze, Granollers o, fins i tot, a Barcelona, en un establiment de la xarxa de supermercats Bonpreu situat al carrer Sicília. Ramon Comas, de la Granja Comas SCP, que abasteix la màquina de Barcelona, afirma que el mercat barceloní és molt receptiu a aquesta iniciativa perquè «a l'àrea metropolitana de Barcelona estan molt sensibilitzats respecte de la necessitat de tenir una dieta saludable i estan disposats a gastar-s'hi una mica més per poder gaudir d'un bon producte». Avala aquesta tesi Josep Puigoriol, de GP Agrofresc, que es va decidir a instal·lar una màquina a Terrassa després de comprovar mitjançant una enquesta que molts dels consumidors que feien servir una de les seves dispensadores pròxima a Berga eren residents de Barcelona. Ara, en un dia, pot arribar a vendre fins a 500 litres de llet a Terrassa, segons explica.

La pauta de consum de la cinquantena de màquines repartides

## Una dotzena d'empreses gestionen una cinquantena de màquines de llet

pel territori corroboren l'afirmació que el públic metropolità és el consumidor potencial de la llet de les expenedores. Els productors coincideixen a destacar que és entre dijous i diumenge que venen més llet i que el consum augmenta a l'estiu respecte d'altres temporades. El desplaçament de barcelonins a segones residències el cap de setmana i a poblacions de comarques durant les vacances estivals relacionen el moviment demogràfic amb les pautes de consum.

**UN COMPLEMENT.** L'aparició d'aquest nou model de negoci lligat a les explotacions ramaderes no és percebut, amb alguna excepció, com una sortida als problemes del sector, sinó que és més aviat un complement de la pròpia activitat que permet marges més folgats que els pràcticament inexistents que deixen la relació amb les grans marques. Maria Bosch ho té molt clar: «Mai no ens



Una consumidora davant la primera màquina expenedora que es va instal·lar a tot Catalunya. MANEL LLADÓ

vam plantejar començar aquesta línia per abandonar les altres; és una experiència complementària.» Joan Pujol, de la Granja Armgol, advoca per mantenir la distribució de llet a granel i l'obertura de botigues de productes lactis i, tot i que gestiona tres màquines, no dubta a qualificar-ho de «moda». Josep Beringues, de Cal Gris SCP, apunta que aquest nou sistema «pot ajudar-nos a superar la crisi» però anun-

cia que un altre camí menys costós per experimentar és el de les màquines més petites per a botigues.

Només Joan Collell, de La Vaqueria d'Osona, i Francesc Darnés, de la Granja Mas Colomer, en tenen una visió diferent. Collell ha fet una aposta decidida per les màquines expenedores, com ho prova que en disposi de disset en funcionament. Per a Collell, «aquesta és una línia de negoci

diferent de l'habitual, no és pas un complement», i remarca que la proximitat entre el productor i el client és el que dona empenta al negoci. Per a Darnés, «aquesta iniciativa té futur si t'hi dediques i si ho fas bé», manté que l'èxit està assegurat perquè «el producte és boníssim» i manifesta que el futur passa per «encetar una dinàmica de venda de producte fresc de proximitat» i aconseguir la complicitat dels restauradors.

## Un canal de venda de productes lactis

Els ramaders no creuen que les prestacions de les màquines hagin de quedar circumscrites a la venda de llet, per això han començat a vendre-hi altres productes lactis, com el mató i el recuit. I aviat, iogurts. I és que cal rendibilitzar les màquines. No n'hi ha prou amb l'euro que val un litre de llet (si el consumidor es porta l'envàs de casa) per afrontar els costos de la màquina (entre 30.000 i 40.000 euros) i la despesa que

s'ha de fer per atendre tot el cicle de producció. Els costos per a algú que no tingui una pasteuritzadora i que hagi de comprar una furgoneta poden acabar situant-se entre 200.000 i 300.000 euros. Segons Francesc Darnés, aquest negoci no és viable «si no disposes d'un mínim de tres màquines» i avança que la inversió no es recupera «abans de cinc anys». Joan Collell aposta decididament per l'expansió per aconseguir

la màxima rendibilitat i per això abans que acabi l'any haurà instal·lat mitja dotzena més de màquines, cosa que converteix La Vaqueria d'Osona en qui més aposta per aquesta opció. La resta de productors opinen que s'ha de diversificar la producció, però tots estan d'acord que amb prou feines poden viure amb els 0,30 cèntims per litre que els paguen les centrals lleteres. La venda directa, d'una o altra manera, sembla la solució.