

# Els petits agroproductors es transformen

Seixanta petits agroproductors d'Osona i el Lluçanès han transformat els seus negocis per adaptar-los al nou context creat per la Covid-19. I com diu la dita, han fet de la necessitat virtut.

A l'inici de la pandèmia, Creacció, juntament amb el Consell Comarcal d'Osona, l'Oficina de Promoció Econòmica de Manlleu, la Mancomunitat La Plana, els consorcis del Lluçanès i de la Vall del Ges, Orís i Bisaura, i els ajuntaments de Centelles, les Masies de Voltregà, Roda i Sant Pere, i Acrefa van entrevistar la seixantena de productors. El repte: aglutinar les necessitats dels petits agroproductors i elaboradors que entreguen a consumidor final o a punt de recollida, tant per minimitzar l'impacte de la pandèmia com per instaurar transformacions al sector que perduressin en el futur.

A les entrevistes, més de la meitat coincidien a demanar visibilitat dels seus negocis, mentre que s'identificava que un 75% estaven interessats en una plataforma compartida en la logística (manipulació, transport i entrega). Així, s'ha activat un pla de treball per millorar la visibilitat i la

logística, on l'ús de les eines digitals ha estat clau. Durant aquestes setmanes es fan accions de formació i acompanyament per potenciar la visibilitat i la relació amb el client, com ara formacions d'Instagram, WhatsApp Business i plataformes de pagament. També s'ha ideat una nova eina digital per tal de millorar la gestió de les comandes en línia. I a mitjà termini, es plantejaran accions conjuntes entre els petits agroproductors i altres sectors per fer front a reptes com la logística compartida.

Arran d'aquest treball col·lectiu, ha nascut la plataforma [www.agroproductorsosonallucanes.cat](http://www.agroproductorsosonallucanes.cat), la comunitat virtual de petits agroproductors d'Osona i el Lluçanès. La iniciativa ha estat tan positiva que, en col·laboració amb l'Associació d'Empresaris d'Hostaleria i Turisme del Moianès i d'Osona, s'han engegat 62 entrevistes més amb restauradors del territori per realitzar també la diagnosi i eixos de treball corresponents.

Les experiències de tres agroproductors que han participat al repte de la transformació són la punta de l'ice-



Jordi Roviró, Horta Tarrés



Esteve Anglada, Collfred



Judith Saus, Niuverd

berg de l'adaptació express que estan vivint.

Jordi Roviró, d'Horta Tarrés, venia la verdura de Mas Tarrés de Coll de Revell

cada dissabte al mercat de Vic. A l'inici de la pandèmia i amb el tancament del mercat de Vic, en Jordi, en el marc del programa dels petits agroproductors, va apostar per la venda en línia de cistelles de verdura, que fins llavors representava un percentatge testimonial de la facturació. L'aposta va suposar reorganitzar tots els processos productius. "La Covid-19 ens ha transformat com un mitjà. Ho hem capgirat tot de dalt a baix, tant pel que fa als nostres processos com les relacions amb els nostres clients. Ens ha ensenyat a ser flexibles i àgils. Cada setmana apliquem millores del que hem identificat que hem de fer millor". Ara treballen la venda de cistelles de verdura en línia i han incrementat els punts de recollida.

Esteve Anglada, propietari de carnis i embotits Collfred, de Vidrà, amb botigues a Sant Quirze, Tona i Vic, va decidir posar a la venda menús cuinats d'un restaurador que era client de Collfred de feia anys i que havia hagut de tancar. "Nosaltres podíem donar-li un cop de mà i ens va semblar d'incorporar a les nostres botigues els menús

preparats". Anglada assegura que la Covid-19 "ens ha donat empenta en algunes àrees de negoci com la venda en línia. I també ha fet justícia a la feina de formiga que portàvem fent des de fa 20 anys. Ara la gent s'ha adonat que cal valorar la feina ben feta dels de casa".

Judith Saus, de Niuverd, a Sant Feliu Sasserra, servia pollastres ecològics principalment a les escoles de la comarca: "Cada mes en veníem entre 400 i 500. Quan les escoles es van tancar vam haver de reaccionar ràpid. Vam començar amb un esclot i una espardenyia, amb un whatsapp que es va fer viral, i hem anat millorant: processos, màrqueting, gestió de comandes, logística...". Ara les seves vendes són totes al canal en línia i arriben a diversos punts de Catalunya. Saus diu que "la Covid-19 ha accelerat la consciència del consum de proximitat, que en alimentació ja hi era com a tendència, i confio que aquesta consciència també impactarà a d'altres sectors".