

Comprar a pagès des de casa

Una vintena de productors agrícoles i ramaders, la majoria del Vallès Oriental, creen el web Km-0.cat per vendre directament del camp al client

L'Ariadna, de Can Quimet Gall de Lliçà d'Amunt, cull enciams per a una comanda. Foto: Lluís Vilaró

Km-0.cat (<http://www.km-0.cat/>) és una nova i innovadora botiga online per comprar cebes, enciams, embotits o pollastres de pagès. Es tracta d'un projecte impulsat per 24 productors agrícoles i ramaders, la majoria del Vallès Oriental, de l'Associació Agrària de Joves Agricultors (Asaja). El lloc web permet vendre productes de proximitat directament al client i sense passar per intermediaris. El client podrà escollir el productor i fer la comanda a través del portal. La cistella de la compra es lliurarà a domicili amb repartiments setmanals. La botiga virtual, operativa a partir de la setmana vinent, donarà servei a les demarcacions de Barcelona i Girona. La voluntat d'ASAJA és arribar a cobrir tota Catalunya.

Entre els productors, n'hi ha d'Osona, Bages, Alt Empordà o Baix Empordà, però la gran majoria són de la nostra comarca: les Franqueses, Cardedeu, Llinars, Santa Eulàlia de Ronçana, Santa Maria de Palautordera, la Roca del Vallès, la Garriga, Bigues i Riells l'Ametlla del Vallès i Lliçà d'Amunt. En aquest últim municipi, l'Ariadna Escurcell i en Roger Díaz Roca, de la granja Can Quimet Gall, conreen productes ecològics de temporada que ara també vendran des de la botiga Km-0.cat. "La gran avantatge d'aquest projecte és que el client sap què compra i a quin productor li compra", subratlla l'Ariadna.

Preus similars als dels mercats setmanals

A través del portal es comercialitzen productes com llet i derivats, carn de vedella, carn de porcí, embotits, olis, pollastre de pagès, vins i caves, fruita, hortalisses, llegums, foie, melmelades o confitures, entre d'altres. L'Ariadna explica que per la majoria de granges participants aquest "és un punt de venda més". El client ha de registrar-se com a usuari i ha de fer la comanda i el pagament online. Una empresa logística s'encarrega de lliurar la compra a domicili.

L'Ariadna Escurcell explica que els preus dels productes són si fa no fa els mateixos que el client pot trobar-se en una parada del mercat setmanal del seu poble. "Darrere aquest projecte també hi ha uns costos", subratlla. Els productors de la pàgina no volen marcar-se cap objectiu amb aquest nou projecte. "Estem tots a l'expectativa per veure com funciona", indica l'Ariadna.

Per la seva banda, Asaja busca continuar promocionant la compra i el consum de productes agrícoles i ramaders de proximitat, i així millorar el medi ambient, donar oxigen als productors locals i respondre a les demandes d'uns consumidors "cada cop més conscienciats i informats, que són especialment sensibles a les característiques de nutrició i seguretat alimentària i que busquen enriquir l'experiència de la compra amb el coneixement de l'origen dels productes i dels mètodes de producció".