

EMPRESSES L'empresa TransProCat de l'Aldea ofereix als productors un servei sense intermediaris i vendes a preus dignes

Reinventar-se en temps de covid: de cuinar producte ebrenc a portar-lo a les cases d'arreu del país

L'Aldea ACN

Amb els seus restaurants tancats per la crisi sanitària, Míriam López i la seua família van apostar per buscar una alternativa al negoci familiar. Han creat TransProCat, una empresa de transport que repartix diàriament i arreu del país producte de km 0, sobretot de les Terres de l'Ebre. Verdures, cítrics, carns, olis i vins viatgen, directament, del productor al client. Els productors venen a través dels seus webs o plataformes com Productors Catalans i contacten amb TransProCat per a fer els enviaments. L'aventura va començar des de l'Ebre a Barcelona, però ja repartixen aliments de qualsevol indret, arreu del país. **"Hem augmentat les comandes gràcies a ells"**, destaca Martí Martí, un dels seus proveïdors de verdura ecològica.

Amb la crisi de la covid i els restaurants de la família tancats, les reserves van començar a caure. Aixecat el confinament, només amb la terrassa en servei, la família López **"no es va veure amb cor"** d'aguantar el negoci en marxa: dos restaurants i una carpa de banquets que tenen a tocar de

l'N-340, entre l'Aldea i Camarles (Baix Ebre). Buscant la manera de reinventar-se, van **"detectar una nova oportunitat de negoci"** a través de l'experiència d'uns veïns productors de cítrics.

Rosa Samper i el seu marit, propietaris de Mercat Finca Mas Roig, van apostar fa dos anys per vendre en línia els cítrics que produïxen a la seua finca de l'Aldea però es trobaven **"amb moltes dificultats"** per fer arribar les comandes en els terminis acordats amb el client. Això va animar la família López a contactar amb una empresa de transport en fred, estudiar les possibilitats i posar-se a treballar per a productors de proximitat ebrencs, com la Rosa.

En poc temps han passat de portar productes ebrencs a Barcelona a repartir productes d'arreu de Catalunya i per gairebé tot el país, amb diferents rutes cada dia. Fruita dolça de Lleida, formatges i làctics, carns, vins, olis, i tota mena d'encàrrecs de petits productors, plataformes, botigues o restaurants.

Els proveïdors els contacten i organitzen els repartiments, que es fan cada dia a Barcelona, però també en



Míriam López, propietària de TransProCat, preparant una comanda de carxofes.

dies alterns a les comarques de Lleida i Girona. **"On encara no arribem és al Pirineu"**, explica la Míriam. Els requisits són senzills: caixes que es puguin apilar i productes ben empaquetats. **"Fins i tot tenim clients que ens han demanat que els portem a Barcelona les taronges de casa seua o les carmanyoles amb menjar de la mare per al fill que estudia a Barcelona"**, il·lustra López.

BENEFICIS PER ALS PRODUCTORS L'aposta de Samper i el seu

marit per a vendre els seus cítrics directament al client per Internet es trobava amb moltes dificultats per garantir un bon servei de repartiment. **"Collim, preparam i fem arribar el producte, de l'arbre a casa, en 24 hores. Ens trobàvem que no ho podíem complir i no volíem quedar malament amb el client perquè no venem això. Ens vam posar d'acord amb TransProCat i se'ns han acabat els problemes"**, relata Samper.

Enguany han venut tota la produc-

ció de mandarines i tindran taronges a la venda fins al mes d'abril. La venda directa en línia no és fàcil perquè requereix una infraestructura potent d'atenció al client, però a Mercat Finca Mas Roig estan ampliant l'oferta amb productes de mercat de la zona com verdura, peix de la llotja de la Ràpita, carns, vins i un oli de producció pròpia.

També Martí Martí, copropietari de Fruites i Verdures Ecològiques Martí de l'Aldea, ha aconseguit ampliar clientela des que treballa amb TransProCat. **"Som veïns i ràpidament ens vam posar a treballar i estem feliços. Les comandes han augmentat molt, sobretot a Barcelona, però també a Lleida i Girona, on ens era molt difícil arribar"**, detalla Martí.

L'empresa ven fruita i verdura ecològica però també vins, pasta, arròs o llegums ecològics, entre d'altres. **"El transport és el principal. Si envies un producte de qualitat que arriba en mal estat o es retarda, el client no està satisfet i no segueix comprant. Si el producte arriba bé, el client ho agraïx i el negoci fluïx"**, conclou Martí. ■