

# Les botigues de producte més fresc eclosionen a BCN

La filosofia saludable del 'quilòmetre zero' i el menjar ecològic s'estenen tot i la crisi

PATRICIA CASTÁN  
BARCELONA

Sembla un contrasentit, en plena crisi i amb la invasió (i el triomf) de les econòmiques marques blanques dels grans súpèrs. No obstant, en paral·lel a la retallada en el cistell de consum dels barcelonins, a la ciutat s'està vivint una evident proliferació de comerços on el que predomina és el producte ultrafresc, de màxima proximitat (o anomenat de *quilòmetre zero*), amb el mínim d'intermediaris i també en la versió ecològica. Desenes d'establiments estan obrint en els últims mesos a tots els districtes, amb el convenciment que el client anhela qualitat encara que només sigui, selectivament, en els productes que considera prioritaris al seu rebost. Darrere aquesta tendència s'amaguen tant empreses familiars tradicionals que fan el salt a la capital catalana després de triomfar amb la venda a domicili (via internet), com emprenedors que creuen que la crisi també està fomentant nous valors de consum. Des de fa no gaires anys són molts els restaurants que viuen cap als proveïdors de *quilòmetre zero*, a la recerca de matèria primera de temporada i procedent de la regió, de manera que el salt de la terra o la granja d'origen al plat sigui com més ràpid i fluid millor. Amb la crisi, ara són molts els seguidors d'aquesta filosofia els que la volen portar directament a la taula de casa seva.

A la Granja Armengol, amb 60 anys de tradició a Vic, van decidir que els lactis artesanals que distribuïen a les seves botigues i restaurants i hotels de la comarca d'Osona també havien d'arribar a la capital catalana. Primer ho van fer repartint a domicili i després van fer el salt a un establiment propi al carrer de Còrsega.

Ara ja tenen quatre comerços a la ciutat i preparen dues inauguracions, a més a més d'altres distribucions en es-



▶▶ **Fruites i productes de proximitat a la Casa Ametller de Comte Borrell, 71. (FRANCESC CASALS)**

tabliments comercials que venen els seus productes en exclusiva. La consigna és clara: volen arribar al públic familiar que busca qualitat donant un preu «ajustat». Els seus productes no són ecològics, però no tenen colorants ni conservants, amb caducitat curta i en què s'imposa el subministrament diari. Entremig, fins i tot mobiliari amb criteris mediambientals, com també han adoptat els emprenedors Eva, Yolanda i Llàtzer, que fa tres mesos van crear Ceres Natural, un impressionant espai a la ronda de Sant Pau, en aquest cas amb un 97% de gènere ecològic, que en ocasions és de proximitat, però que no sempre ho pot ser, quan es vol tenir tota l'oferta de fruita i verdura fora de la temporada local, expliquen. O quan el petit productor no dóna abast a aquesta demanda creixent.

Tant és que sigui un barri obrer, ni la fama de car del producte ecològic. Miren d'oferir molts granel i preus assequibles en el que consideren essencial, fruita, verdura i cereals, i mantenen que cada vegada més gent combina

la compra normal de supermercat amb la de botigues de proximitat on adquireix els productes que considera més importants en la seva alimentació. A més de vendre, es pretén transmetre la sensació d'«estar a gust a la botiga», sense estrès i d'acord amb els preceptes saludables que volen difondre al barri de Sant Antoni. Un ambient que també es pot trobar a l'ecològica i de proximitat I love Food (a Sant Gervasi), o a la bufona La Cuina d'en Garriga, en ple centre, entre una altra infinitat d'iniciatives.

**MÉS VISIBLE** / Quantitativament, el gran desembarcament l'està protagonitzant Casa Ametller, amb 65 establiments comercials a tot Catalunya, dels quals 13 estan a Barcelona i altres tres s'obriran en el transcurs dels pròxims tres mesos. Aquesta família d'agricultors de tota la vida va optar fa uns anys per traslladar la seva experiència setmanal de venda directa dels seus cultius al mercat de Vilafranca del Penedès a comerços propis repartits pel territori, tots amb una idèntica missió: guanyar immediatesa en la distribució, venent els aliments en el moment idoni de maduració i gust, expliquen. El seu lema és «sense intermediaris» i el subministrament, després de l'enorme creixement, compta amb petits productors de les quatre províncies. Consideren que la crisi no afecta l'alimentació bàsica i que els barcelonins cada vegada més valoren aquest plus del producte pròxim. A les seves botigues, fins i tot el mobiliari és de factura pròxima.

Els supermercats grans i tot estan assumint aquesta tendència de consum; com mostren en els 28 Bon Preu i dos Esclat de Barcelona amb línia Km 0 des de l'estiu passat. «Busquem productes com més pròxims, millor», expliquen, i afegeixen que el ciutadà s'interessa cada vegada més per la procedència i la frescor del que menja.

Altres establiments combinen oferta de procedència regional amb noves fórmules de presentació i tècniques que tenen com a objectiu mantenir fruites i verdures tan fresques com sigui possible. És el cas de Sa2Pe, amb desenes de botigues a Barcelona, on les refresquen amb vapor a baixa pressió.

[ +INFO ]

> [Abertures](#).



►► **Una de les botigues Granja Armengol, al carrer de Milton, 1, divendres. (FRANCESC CASALS)**