

ESPIGOLANT

Aldo Castelli Gerente de la cooperativa Camp Mallorquí desde enero de 2019, hace balance del último año en el que la payesía cobra más valor que nunca como sector esencial y se reinventa para establecer un canal de venta directa *online* del producto local a domicilio con todas las garantías.



Aldo Castelli, en la tienda que tiene la cooperativa Camp Mallorquí en el polígono de Consell.

«Estuvimos a punto de morir de éxito pero dimos en el clavo»

Camp Mallorquí ha implementado un modelo estable de venta directa 'online' domiciliaria del producto local

Texto: **Elena Ballesteró**

Aldo Castelli (Menorca 1988) es el gerente de Camp Mallorquí desde enero de 2019. La pandemia ha obligado a reinventarse a la payesía poniendo más en valor que nunca el cooperativismo y la venta directa. A punto de morir de éxito al inicio del confinamiento total con la venta a domicilio de sus cajas de fruta y verdura, la cooperativa suspendió el servicio de venta directa durante unos meses para relanzarlo a principios de 2021 con todas las garantías bajo el lema *Del camp directament a ca teva*.

«Con la declaración del Estado de Alarma y el confinamiento total Camp Mallorquí se enfrentó a una disyuntiva, mirar qué hacer con la que se nos venía encima. Vimos que no pintaba bien y o buscábamos alternativas o nos íbamos todos a un ERTE y agachábamos la cabeza», explica Castelli.

Las primeras semanas de confinamiento la cooperativa lanzó una campaña de venta de cajas

de fruta y verdura a domicilio, previa reserva por Whatsapp. «Recuerdo que decíamos: estaremos contentos si vendemos 10 cajas en el pueblo de al lado y nos llegaron 10 peticiones por minuto en la primera semana. Significaba un desbordamiento total de la gestión administrativa y acabó derivando en un caos. A posteriori nos reímos. Podemos pensar que estuvimos a punto de morir de éxito pero también dimos en el clavo», dice Castelli.

«A mediados de julio pusimos en pausa el proyecto, una pausa consciente, porque tocaba reinventarse. Dejamos de servir a domicilio y empezamos a colaborar para establecer puntos de recogida en Palma, Esporles, Deià... Queríamos favorecer la economía circular, que las cooperativas locales fueran punto de recogida», añade.

El nuevo modelo se probó con éxito durante varios meses. «Viendo como funcionaba establecimos un calendario para reiniciar el proyecto de gestión, apostando por la tecnología e innovación con la experiencia ya

acumulada», dice el gerente de Camp Mallorquí.

Nace así la web de Camp Mallorquí. «Una web muy sencilla pero funcional, que es lo que la gente quiere», explica Castelli. «La clave en que el cliente sepa que va a recibir producto fresco, qué producto irá a la cesta y coordinar todas las ventas para optimizar las entregas. De la huerta a la mesa, ampliando la gama con productos variados, no solo verdura».

Actualmente, el servicio de venta directa *online* (que arrancó en enero con este nuevo modelo) tiene una clientela fija de medio centenar de pedidos semanales que se multiplica con la posibilidad de ir a buscar la cesta también a los anteriores puntos de recogida.

Castelli valora que esta experiencia ha supuesto una «democratización del servicio como productores».

Camp Mallorquí es una cooperativa de segundo grado con 10 cooperativas socias, dos sociedades de transformación y otras colaboraciones.

Terra de miques

Per **Miquel Calent**

miquel@canalent.com



Amor

Pateixo de puntualitat. Aquesta afeció, en vies d'extinció dins la nostra societat, em va situar fa uns dies a les nou manco quart al punt on havia quedat, per feina, a les nou en punt. Es feren les nou i deu, com que el meu interlocutor no arribava vaig decidir sortir del cotxe per estirar les cames. El carrer era ampli, farcit d'arbres i bancs. El sol matiner regalava la seva carícia filtrant-se entre les fulles esponeroses. De seguida em vaig fixar en ells, tots dos superaven els vuitanta amplament. Ella, menuda, amb uns cabells d'argent ben arreglats i una mirada desperta, caminava recta i compassava el pas, per adaptar-lo a les tremoloses passes d'ell. L'home era d'ossada grossa, malgrat el seu actual deambular encorbat s'intuïa que havia tingut una complexió poderosa.

S'assegueren a la punta d'un banc assolellat. Ell reposava tota la seva humanitat, mentre que ella només seia amb una anca, amb l'esquena ben dreta per poder posar-se gairebé de cara a ell. La senyora va treure un paper d'estrassa de la seva

bossa, del que sortí una coqueta bamba o de patata. De seguida va començar a donar-li bocins a ell, directament a la boca. Amb punts i paciència va aconseguir que en mitja hora l'home s'arribàs a menjar mitja dotzena de mossegades. Després ella en dos minuts s'acabà la resta, fora deixar de donar-li conversa a ell en cap moment. La doneta li espolsà les miques de la jaqueta i el va ajudar a aixecar-se. La muller li donà una besada a la galta, que ell agrai amb un somriure franc, gairebé infantil. Marxaren per on havien vingut, agafats de la mà. Quan arribà la meua cita, que es veu que s'havia comprat el rellotge a Tenerife, em trobà amb els ulls plens de llàgrimes i la sensació d'haver presenciat una gran mostra d'amor.

Hi ha molts moments i maneres d'estimar, però tots parlen de comprensió, respecte i complicitat. La força va i ve, però aquesta parella em recordà el valor i la importància de tenir una brúixola al nostre costat, que ens marqui el camí quan ens sentim desorientats... a qualsevol edat.

LA RECEPTE

Coquetes de llet, mel i romaní

INGREDIENTS:

- 350 grams de llet
- 150 grams de mel
- 2 brots de romaní (millor si són florits)
- 575 grams de farina

- 5 grams de sal
- 10 grams de llevat premsat
- 40 grams de saïm o mantega
- 2 ous
- Oli d'oliva

Elaboració: infusió de 175 grams de llet amb els brots de romaní. No ha de bullir, només arribar als vuitanta graus. Deixam refredar i colam. Ara batem una mica els ous amb la mel i la sal. Quan comenci a escumar hi afegim, primer la llet freda i després la que haurem infusonat. Arribats a aquest punt diluïm el llevat dins els líquids. Mesclam bé amb unes varetes. Ara afegim la farina i la treballam amb les mans pastant una estona enèrgicament. Arriba el moment d'incorporar el saïm, o la mantega, que tindrem a temperatura ambient. Pastam 5 minuts més. Deixam reposar la pasta tapada, a un lloc càlid, durant una hora.

Passat aquest temps, veurem



com el pastó ja ha pujat. Porcionam en bolles d'uns 150 grams. Ara untam la superfície de treball i les mans amb oli d'oliva i treballam una mica les porcions de pasta. Les arrodonim i les disposam dins una palangana de forn. Tornam deixar reposar fins que doblin el seu volum. Coem al forn a uns 175 graus durant 30 minuts. Un cop fredes es poden empolsar amb sucre en pols.

Bona profit.