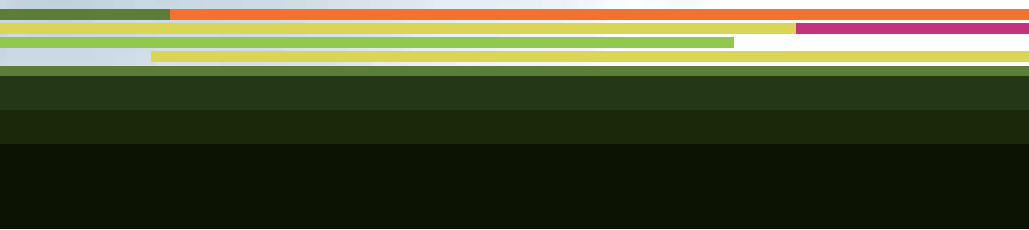


PREMI A LA
INNOVACIÓ
TECNOLÒGICA
AGRÀRIA **2008**



Generalitat de Catalunya
**Departament d'Agricultura,
Alimentació i Acció Rural**



Índex

5

Introducció al Premi a
la Innovació Tecnològica
Agrària 2008

6

Presentació de
Joaquim Llena i Cotina
Conseller d'Agricultura,
Alimentació i Acció Rural

8

Comitè d'Experts

9

Premiats i Nominats

10

Candidats Empresa Agrària

12

Candidats Agroindústria

14

Candidats i Nominats en profunditat

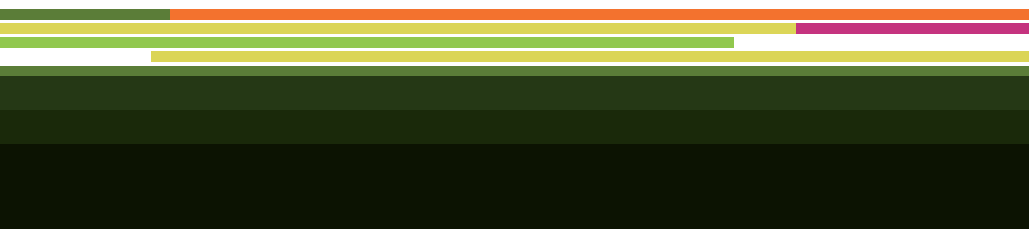
22

Candidats en profunditat
Empresa Agrària

46

Candidats en profunditat
Agroindústria





PREMI A LA INNOVACIÓ TECNOLÒGICA AGRÀRIA 2008

El Departament d'Agricultura, Alimentació i Acció Rural amb l'objectiu de distingir a les empreses agràries i a les agroindústries que hagin incorporat noves tecnologies i processos que assoleixin millores rellevants en la competitivitat, la preservació ambiental i les bones pràctiques, i que alhora garanteixin la qualitat i les seguretat de les produccions, convoca anualment el **Premi a la Innovació Tecnològica Agrària**. En la seva **VIII edició** contempla, dues categories a distingir amb 6.000 euros i dues nominacions amb 2.000 euros cadascuna.

Premi PITA, innovació i recerca



Joaquim Llena i Cortina
Conseller d'Agricultura, Alimentació i Acció Rural

Es pretén aconseguir referents per al sector agrari pel que fa al procés d'innovació tecnològica i, alhora, incentivar aquestes actuacions entre les empreses agroalimentàries de Catalunya.

Un any més, el **Departament d'Agricultura, Alimentació i Acció Rural (DAR)** atorga el **Premi a la Innovació Tecnològica Agrària (PITA)**, corresponent en aquest cas a l'edició de 2008, amb la voluntat de fomentar i incentivar que les empreses agràries i les agroindústries incorporin innovacions orientades a la millora de la competitivitat i sostenibilitat del sector.

Amb aquest guardó anual, el **DAR** vol distingir i premiar les empreses agràries o les seves entitats associatives i les agroindústries que hagin introduït en el seu procés productiu elements tecnològics innovadors i hagin obtingut, com a conseqüència d'aquesta introducció, resultats beneficiosos pel que fa a l'economia, l'ergonomia, la qualitat, la seguretat i la sostenibilitat de les produccions.

Així mateix, es pretén aconseguir referents per al sector agroalimentari pel que fa al procés d'innovació tecnològica i, alhora, incentivar aquestes

actuacions entre les empreses agroalimentàries de Catalunya, per tal que el nostre país disposi d'un sector agroalimentari cada vegada més enfortit, capaç de competir en els mercats i contribuir a la generació d'ocupació, benestar i equilibri territorial.

Des del **DAR** creiem que hem d'apostar d'una manera decidida per la innovació i la recerca, perquè resulta imprescindible per tal de garantir la competitivitat de l'agroalimentació a Catalunya. En aquest sentit, considero que l'esforç inversor que ha fet i fa la Conselleria en la innovació i la recerca agroalimentària, on destaca de forma important la labor de l'IRTA, és clau i fonamental per poder fer front als reptes que plantegen els nous models alimentaris.

Resulta cada dia més evident que per mantenir la dinàmica i les perspectives de **futur del sector agroalimentari català**, el primer sector industrial de Catalunya i hegemònic a Espanya i Europa, cal treballar intensament per anar cap a un model productiu basat en el coneixement i la innovació.

Tenint en compte tot això, penso que ha estat important la iniciativa del **DAR** d'organitzar **Tàstum**, Fòrum Agroalimentari de Catalunya, amb l'objectiu d'aplegar en un sol escenari tots els agents del sector agroalimentari i posar en valor la seva extraordinària potencialitat. És en el marc de **Tàstum** on són entregats els premis **PITA** corresponents a **2008**.

Comitè d'Experts

Sr. Joan Gené Albesa (President)

Director general d'Alimentació, Qualitat i Indústries Agroalimentàries
Departament d'Agricultura, Alimentació i Acció Rural

Sr. Antonio Michelena Bárcena

Sotsdirector de Planificació de l'Escola Tècnica Superior d'Enginyeria Agrària
Universitat de Lleida

Sr. Manuel López Béjar

Degà de la Facultat de Veterinària de la Universitat Autònoma de Barcelona

Sr. Albert Gurri Lloveras

Institut de Recerca i Tecnologia Agroalimentàries

Sr. Joan Ramon Gispert Folch

Institut de Recerca i Tecnologia Agroalimentàries

Sr. Jaume Sió Torres

Subdirector general d'Innovació Rural
Departament d'Agricultura, Alimentació i Acció Rural

Sra. Elisabet Cardoner Martí

Subdirectora general de Qualitat Agroalimentària
Departament d'Agricultura, Alimentació i Acció Rural

Sr. Joan Barniol Garriga

Subdirector general d'Indústries Agroalimentàries
Departament d'Agricultura, Alimentació i Acció Rural

Sr. Josep Maria Masses Tarragó

Coordinador de Comunicació i Difusió Tecnològica
Departament d'Agricultura, Alimentació i Acció Rural

Premiats

Premi Empresa Agrària



Rovira, C.B.

Diversificació econòmica de l'empresa agrària i la selecció acurada de tots els productes utilitzats des del seu origen fins al seu consum final, aplicant una filosofia d'anar tancant cercles en agricultura, ramaderia, entorn i comercialització.

Premi Agroindústria



Ajuntament de Barberà de la Conca - Viver Comarcal de Celleristes

Constitució d'un Viver Comarcal de Cellaristes especialitzat en l'elaboració de vi de qualitat, en les quals s'incorporen les TIC en els processos de transformació a la vegada que es recupera l'ús de les varietats autòctones, amb el propòsit d'afavorir les iniciatives emprenedores que dinamitzin l'economia rural de la comarca, posant a l'abast dels emprenedors/es unes infraestructures, instal·lacions i equipaments adequats.

Nominats

Nominació Empresa Agrària



Can Perol Baix Llobregat, SL

Millora de la comercialització de productes agroalimentaris locals, utilitzant el comerç electrònic en xarxa i minimitzant el temps entre recollida i repartiment a domicili.

Nominació Agroindústria



Albert Grassot Esteba

Realització del procés de producció d'arròs de manera respectuosa amb el medi ambient, incorporant processos tradicionals per a l'assecat de l'arròs, millorant l'eficiència energètica del procés productiu en no dependre de combustibles i envasant i venent la pròpia producció.

Candidats

Empresa Agrària

Agrocemeli, SCCL

Mecanització integral d'una plantació de préssec per a la indústria mitjançant una recol·lectora automotriu, sense parada en la recol·lecció (*nonstop*); una màquina multiús autopropulsada (poda aclarida) i una trituradora de restes de poda i picadora de males herbes entre files dels arbres.

Associació de cultivadors de fesols de Santa Pau

Millora dels cultius de fesols de Santa Pau, selecció i millora varietal, millora de la mecanització del cultiu amb nova maquinària. Tràmits per a l'obtenció de la DO.

Associació de Productors de Conreus Extensius

Utilització de la mesura de la conductivitat elèctrica dels purins per determinar el contingut de nutrients d'aquestes dejeccions i poder-ne fer una gestió agrícola sostenible.

Explotacions i Serveis Agrícoles Caballé, SCP

Disseny de màquina agrícola per eliminar de forma mecànica l'arròs salvatge dels cultius d'arròs.

Francesc i Lluís Bosch Torrent

Producció i comercialització fins al consumidor final de carns i elaborats de conill. Selecció de races, comercialització directa i per Internet i parada refrigerada en mercats setmanals i fires.

Hortdelmon

Producció de verdures i fruites "ètniques" que tenen un valor nutritiu que pot ajudar a millorar l'estat de salut de les persones. Concretament: okra, carela, antillano, panchai, llixi xinès, djacatou, cong-xing-cai, mongeta xinesa, zapatillo, xicua, entre d'altres.

Illa de Gràcia, SA

Projectes de recerca per millorar la resposta productiva de clementina Nules. Estudi per millorar l'aprofitament de l'aigua de reg, i l'estudi d'afectació de l'aranya roja per determinar l'estratègia de gestió de la plaga.

Candidats

Micofora, SL

Producció de micorrizes i arrelament d'esqueixos de cultius amb elevat valor afegit com l'olivera Argudell.

Miquel Casals Roca

Sistema de tractament, humidificació i ventilació en hivernacle basat en la instal·lació d'equips Airwet.

Montserrat Farré Solanes

Instal·lació d'un sistema de protecció contra els atacs de les guineus consistent en un faldó soterrat de tela metàl·lica perimetral a l'explotació avícola ecològica.

Pere Garet Bosch

Projecte pilot de custòdia del territori, recuperació de ribera i marges del torrent de Garet, educació ambiental i aprofitament de biomassa.

Rosa de Colsa Lorenzo

Intensificació i mecanització integral d'una explotació d'oliveres d'alta densitat amb la finalitat de produir oli d'oliva d'alta qualitat.

SAT Solius 1342 CAT

Millora de la gestió dels recursos: ús d'aigua de reg procedent de la regeneració d'aigües residuals de la depuradora de Castell-Platja d'Aro.

Torre Santamaria, SCCL

Instal·lació d'una sala de munyida rotativa, amb 60 punts, que incrementi la capacitat de munyir per hora.

Candidats

Agroindústria

Agrària Plana de Vic i Secció de Crèdit, SCCL

Introducció de la cooperativa en el sector de la comercialització amb la creació de 6 botigues.

Agrícola i Caixa Agrària i Secció de Crèdit de la Selva de Camp COSELVA, SCCL

Planta pilot per a l'esclafolat d'avellana sense afegir humitat. Incorporació d'un sistema centralitzat d'engreix de lubricants alimentaris i d'un sistema de control tèrmic. Disseny compacte de la màquina per reduir emissió de pols.

Birrat 2007, SL

Elaboració de cervesa casolana artesanal sense additius, comercialitzada sota la marca "Moska de Girona", en les modalitats rossa, torrada, negra i especial.

Directodelcampo.com

Portal web on s'ofereix, gratuïtament, un espai per a productors i elaboradors de productes, on poden oferir el seus productes sense intermediaris.

ERLITRON, SL

Sistema establert de comandes i enviament de caixes de fruita i verdura fresca de temporada d'horts de Cambrils a domicili.

Farratges del Pla, SL

Fabricació de *pellet* per alimentar calderes de biomassa a partir de serradures.

Grupo Sada, PA, Catalunya, SA

Envasat en atmosfera modificada de productes d'especejament del pollastre.

IGP Poma de Girona

Selecció de varietats adaptades a la zona de cultiu, xarxes de protecció antipiedra, creació d'un panell de tast, anàlisi de qualitat de la fruita i accions de difusió.

Candidats

Joan Roch Rojas

Tractament de fred al vi per evitar afegir-hi sulfits i cap altre producte químic, sense perdre color i aromes.

Josep Serra Pla, Lavinyeta

Desenvolupament d'una mistela elaborada amb raïm de la varietat garnatxa de l'Empordà i suc de poma IGP Poma de Girona.

La Senalla Bio, SL

Pla d'empresa per a desenvolupar un projecte de repartiment de menjar ecològic a domicili.

Molí d'Oli Gabriel Alsina i Fills (Alsina Llorens, SCP)

Modernització del molí d'oli i plantació de camps d'olivera superintensiu amb varietats autòctones i forànees.

Serrat Agrocuina Vall Bas, SL

Desenvolupament d'un sistema de gestió integrat basat en la ISO22000 i ISO14001, i d'un programa informàtic que permet el control del producte, traçabilitat i estoc. Venda directa de productes de la terra, elaborats i precuinats.

Servicios Genéticos Porcinos

Creació d'un centre tecnològic: Alea!



Raó Social: **Rovira, C.B.**

Innovació: Diversificació econòmica de l'empresa agrària i selecció acurada de tots els productes utilitzats des del seu origen fins al seu consum final, aplicant la filosofia d'anar tancant cercles en agricultura, ramaderia, entorn i comercialització.

Persona de contacte: Rovira, C.B.

Promotor: Jordi Rovira Prat (Soci)

Adreça: Casa Malla - 08517 Sagàs (Berguedà)

Telèfon: 93 8251100 i 607 312 805

Pàgina web: www.calrovira.cat

Adreça electrònica: rovires@terra.es

La família Rovira tanca cercles, de la terra a l'agroturisme

La família Rovira es dedica a l'agricultura, la ramaderia i l'agroturisme. La seva innovació és l'intent de tancar els cercles en cadascuna de les activitats, una filosofia que resumeix la seva manera de produir artesanal. La idea de tancar cercles surt del cicle que comença amb la terra, que és l'origen de tot. Dóna els cereals per fer el pinso per a la granja de porcs i per a les pulardes, i pastures per alimentar les vaques, de la raça Bruna del Pirineu. L'hort dóna verdures i hortalisses per a autoconsum i per al restaurant Els Casals, que té una estrella Michelin. El gran cercle creat entre empresa i família conté d'altres cercles, com el cicle tancat de porcí, l'agroturisme o l'elaboració d'embotits.

Beneficis de la incorporació de la innovació

El canvi de visió de les coses, d'una economia agrícola tradicional a una economia pagesa basada en l'elaboració del producte fins a la seva comercialització, ha permès als Rovira viure on els agrada i crear riquesa. Entre Rovira CB, que agrupa l'activitat agrària i Masia Els Casals, que es dedica a l'agroturisme i gestiona el restaurant, donen ocupació a 21 persones.

Tant la producció de pulardes com l'elaboració d'embotits permet a l'empresa no només arribar al consumidor final, sinó també a la botiga especialitzada o al restaurant i, al mateix temps, obrir un camí de col·laboració amb empreses amb els mateixos objectius. És el cas de la Cooperativa de Ramaders de Muntanya del Berguedà, amb la qual comercialitzen els seus vedells o Can Perol, un grup de cinc famílies agricultores i una de pastissera que comercialitzen juntes i a les quals els Rovira subministren fuets, llonganisses, xoriço i sobrassada. També col·labora amb Sosa Gastronòmic.

Trajectòria de l'empresa

Cal Rovira està ubicada a la zona del Berguedà, una comarca que es va veure molt afectada pels incendis del 1994. De fet, l'hotel es va gestar després dels focs, quan la família va convertir la seva vella granja en una casa rural. Les seves vaques pasturen pels prats. Els vedells, igual que els porcs de la seva petita granja de cent reproductores, es transformen en un petit obrador per comercialitzar-los com a productes frescos o embotits. El mateix passa amb els seus capons i pulardes. A l'hort, hi cultiven tot tipus de verdures i hortalisses, tomàquets, cebes, alls, carbasses, albergínies, pèsols, faves, cols i altres hortalisses.

La mare, Dolors Prat, s'encarrega de la casa d'agroturisme que duu el nom de la família. Tres dels seus cinc fills, Jordi, Miquel i Lluís, s'encarreguen del bestiar i les aus, el bosc, l'hort i cultiven les terres, mentre que els altres dos, Carme i Oriol, treballen a l'hotel restaurant.



Raó Social: Ajuntament de Barberà de la Conca - Viver Comarcal de Celleristes

Innovació: Constitució d'un viver d'empreses de cellers especialitzades en l'elaboració de vi de qualitat, en les quals s'incorporen les TIC en els processos de transformació a la vegada que es recupera l'ús de les varietats autòctones, amb el propòsit d'afavorir les iniciatives emprenedores que dinamitzin l'economia rural de la comarca, posant a l'abast dels emprenedors/es unes infraestructures, instal·lacions i equipaments adequats.

Promotor: Ramon Ribas Solé (Alcalde)

Adreça: c/ Major, 12 - 43422 Barberà de la Conca (Conca de Barberà)

Telèfon: 977 887010

Pàgina web: www.viverdecelleristes.concadebarbera.cat

Adreça electrònica: aj.barbera@altanet.org

L'Ajuntament de Barberà de la Conca impulsa un viver d'empreses celleristes

L'Ajuntament de Barberà de la Conca va impulsar un viver d'empreses de cellers especialitzats en l'elaboració de vi de qualitat, en les que s'incorporen les tecnologies de la informació i la comunicació (TIC) en els processos de transformació, a la vegada que es recupera l'ús de les varietat autòctones, amb el propòsit d'afavorir les iniciatives emprenedores que dinamitzin l'economia rural de la comarca, posant a l'abast dels emprenedors/es unes infraestructures, instal·lacions i equipaments adequats.

Beneficis de la incorporació de la innovació

El viver vitivinícola ha motivat la creació d'empreses joves i ha contribuït a la dinamització de l'economia rural agrària. La iniciativa ajuda als sector primaris a renovar-se i a treballar en línies de recerca, desenvolupament i innovació (R+D+i) de nous vins. Incorporar les TIC en el procés de

creació d'empreses del sector, implementar noves tècniques en processos de vinificació, aplicar un nivell alt de consciència mediambiental, elaborar productes competitius, potenciar i recuperar l'ús de varietats i recuperar un espai històric com és l'antiga Societat Cooperativa Agrícola de Barberà.

Promotors

El viver d'Empreses Celleristes, especialitzat en l'elaboració de vi de qualitat, és un projecte que promou l'Ajuntament de Barberà de la Conca, conjuntament amb el Consell Comarcal, la Cooperativa Agrícola de Barberà, el Departament d'Agricultura, Alimentació i Acció Rural, la Universitat Rovira i Virgili i l'Organisme Autònom de Desenvolupament de la Conca de Barberà.



Raó Social: **Can Perol Baix Llobregat, SL**

Innovació: Millora de la comercialització de productes agroalimentaris locals utilitzant el comerç electrònic en xarxa i minimitzant el temps entre recollida i repartiment a domicili.

Promotor: Andreu Vila Pascual (Administrador)

Adreça: c/ Barcelona, 12 08260 Sant Vicenç dels Horts (Barcelonès)

Telèfon: 93 3968031

Pàgina web: www.canperol.cat

Adreça electrònica: info@canperol.cat

Sis famílies duen del camp a la taula cistelles de productes ecològics

Sis famílies pageses s'han unit a Can Perol per vendre directament productes ecològics que tenen una molt bona qualitat organolèptica (bo de menjar) i sanitària (lliure de residus químics) i que en 24 hores arriben del camp a la taula. Vendre fruita i verdura de temporada, pastissos, elaborats (elaborats, sucs, carn, fuet, mel o cigrons) i la possibilitat de rebre a casa dos tipus de cistelles. La cistella de la setmana, amb fruita, verdura, conserves, sucs i pa, i l'anomenada cistella còmoda, amb cinc tipus de verdura diferents, quatre o cinc tipus de fruita i dues sorpreses (productes elaborats). Un dels principals reptes de Can Perol era fer arribar les seves ofertes a famílies de les comarques properes a Barcelona. Per afrontar-ho, ha optat per la pàgina web www.canperol.cat, on els clients poden conèixer els productors.

Beneficis de la incorporació de la innovació

Can Perol està sent la nova sortida comercial per als pagesos que fan producció ecològica al Baix Llobregat. De mitjana, Can Perol ha pagat pel seu producte respecte a les liquidacions del mateix producte al mercat central. A part, es paga un 20% més pels productes ecològics respecte al preu percebut pel mateix producte no ecològic.

Can Perol està dinamitzant l'agricultura local de qualitat i promocionant la producció ecològica. A la vegada, suposa una millora per al medi ambient, perquè els pagesos no usen plaguicides ni fertilitzants minerals de síntesi. En oferir productes de temporada no intervenen mecanismes per forçar el sistema productiu, com hivernacles amb calefacció per avançar cultius, hormones de creixement o fitoreguladors.

La innovació també té beneficis socials. En l'empresa treballen 12 persones, i més de la meitat dediquen la major part del temps a tasques relacionades amb el lliurament de productes. Tres quartes parts del personal són dones.

Trajectòria de l'empresa

Can Perol fou constituïda el febrer de 2008, a partir d'una iniciativa de cinc famílies agricultores i una família de pastissers del Baix Llobregat, la Vila Mateu. L'Andreu i la Laia són la parella més joveneta de la colla, amb una gran passió per l'agroecologia. L'Andreu, fill de pastissers, porta vuit anys compartint el projecte de l'ADV amb els pagesos, com a tècnic de l'associació. Els Presas, pare i fill, són pagesos d'Abrera i Castellbisbal.

La seva activitat és el conreu d'arbres fruiters: presseguers, perers, cirerers, pruneres, caquis, figueres i oliveres. Els Raventòs-Gascón, en Joan i la Montserrat, es dediquen al cultiu de presseguers, cirerers, albercoquers, ametllers i oliveres. Fan oli premsat en fred extra verge.

Els Santaugini-Roig, en Joan i l'Eulàlia, pagesos de Torrelles de Llobregat, conreen cirerers, presseguers, caquis, mongeta tendra i seca. Els Panyella-Moliner, en Jaume i l'Anna, pagesos de Torrelles de Llobregat, de Cal Garbella, tenen tomàquet de penjar, patates i diferents tipus de verdures de temporada, i els Navarro-González, en Rafel i la Rocío, pagesos de Sant Joan Despí conreen tomàquet, enciam, ceba tendra, faves, calçots, pomes, peres i germinats amb llavor ecològica. Són la tercera generació que venen el seu gènere a la parada de pagès que tenen al Mercat de la Boqueria.



Raó Social: **Albert Grassot Esteba**

Innovació: Realització del procés de producció d'arròs de manera respectuosa amb el medi ambient, incorporant processos tradicionals per a l'assecat de l'arròs, millorant l'eficiència energètica del procés productiu en no dependre de combustibles i envasant i venent la pròpia producció.

Promotor: Albert Grassot Esteba (Propietari)

Adreça: Ctra. de Pals a Torroella Km. 3 17256 Pals (Baix Empordà)

Telèfon: 972 667838 972 636635

Pàgina web: www.arrosetanydepals.cat

Adreça electrònica: info@arrosetanydepals.cat

Sis famílies duen del camp a la taula cistelles de productes ecològics

Albert Grassot cultiva arròs amb maquinària especial, per tal de poder recollir tot l'arròs de forma ràpida i segura, a fi d'evitar la pèrdua de la collita per possibles aiguats de tardor. La majoria d'empreses utilitzen formes artificials d'assecatge. Grassot asseca l'arròs a l'era, amb el sol com a font d'energia, tal com ho han fet els nostres avantpassats durant segles, aconseguint així una bona qualitat sense alterar el procés de latència natural del gra d'arròs, estalviant energia i sense contaminar el medi ambient. Després de molts anys venent la seva collita, es va decidir a muntar una petita empresa per elaborar i envasar arròs. Elabora l'arròs amb un molí compacte, de fabricació moderna, menys abrasiu que els molins tradicionals, i que deixa l'arròs més sencer i brillant. Una seleccionadora selecciona els grans per eliminar els que no tenen una qualitat del 100%. Després, passat un refredament d'unes 48 hores, l'arròs s'envasa artesanalment per donar un toc personalitzat a cada paquet de la seva marca: L'Estany de Pals.

Beneficis de la incorporació de la innovació

L'Estany de Pals ofereix un arròs cultivat amb mètodes agroambientals, assecat al sol, elaborat amb delicadesa i envasat artesanalment sense

colorants ni conservants, arròs de collita pròpia que no deixa cap dubte sobre la seva garantia de traçabilitat.

Per a Albert Grassot, la creació de la seva marca li ha permès poder dedicar-se únicament a l'arròs perquè, d'una altra manera, amb només 30 hectàrees hauria d'haver compaginat aquesta activitat amb una altra cosa. A l'empresa hi treballa la seva muller i una altre persona, que ajuda en l'envasat.

Trajectòria de l'empresa

Arròs l'Estany de Pals és una petita empresa familiar que es dedica a cultivar, elaborar i envasar arròs al poble de Pals, on l'arròs, en èpoques no gaire llunyanes, va ser el motor econòmic. La tradició arrossera s'ha traspassat de pares a fills durant generacions. "Sóc pagès i arrossaire, no és una feina ni un ofici, és una manera de viure", diu l'Albert, que l'any 2004 es va llençar a crear la seva pròpia marca i que té una manera peculiar de treballar les varietats autòctones: bomba i bahia. Només extrau de la sitja l'arròs que necessita per a les comandes de la setmana. Reparteix l'arròs directament entre els seus clients, entre els quals hi ha alguns dels millors cuiners de Catalunya.

Candidats en profunditat: Empresa Agrària

Raó Social: Agrocemeli, SCCL

Innovació: Mecanització integral d'una plantació de préssec per a la indústria mitjançant una recol·lectora automotriu, una màquina multiús autopropulsada, una trituradora i una picadora. Plantació amb reg per goteig, amb sensors ambientals i programador de reg.

Promotor: Fernando Sáinz de la Maza Cemeli (President)

Adreça: Partida Vilanova de Remolins, s/n- Finca Cemeli (Apt. Correus 246) - 25080 Torres de Segre (Segrià)

Telèfon: 973 241085

Adreça electrònica: fernando@agrocemeli.com

Préssecs de Torres de Segre a menor cost i sense residus

La cooperativa Agrocemeli orienta el seu treball a aconseguir un préssec groc amb costos mínims i sense residus per a la indústria d'alimentació infantil. El primer pas fou la formació dels arbres per tal que el treball sigui mecanitzat. Per a això, va escollir la palmeta amb tres braços principals i la palmeta en sentit de la fila, amb l'objectiu de fer una paret de massa frutera. La innovació més important en la formació és que el tronc principal és nu de branques en els primers 90 centímetres, per permetre que la pinça del vibrador de la màquina de recol·lecció pugui treballar. Aquesta formació ha retardat un any l'entrada en plena producció. El segon problema era la utilització de fitosanitaris que no deixin residus i, per a això, es van fer proves amb la indústria. Pel que fa a la maquinària, l'empresa compta amb una màquina multiús de podar, penjar difusors i recol·lecció dels palots de la fruita i amb una màquina de triturar les restes de la poda i les males herbes entre les files d'arbres.

Beneficis de la incorporació de la innovació

El sistema integral mecanitzat de producció sense residus redueix els costos, en passar de 0,31 euros a 0,16 euros per quilo recol·lectat,

generant un estalvi del 40%. La innovació suposa millores productives tècniques, com tenir una màquina única a Europa per a la recol·lecció de préssec per a la indústria. També s'aconsegueixen millores en seguretat laboral, ja que el conductor i l'operari treballen en un espai protegit i de qualitat alimentària. Un altre benefici és tenir la possibilitat de triturar branques de poda i males herbes entre files, perquè ajuda a conservar la biomassa i la fauna natural. La manera de treballar en l'explotació ha cridat l'atenció en algunes fàbriques de maquinària agrícola, on s'exposen vídeos del sistema de treball.

Trajectòria de l'empresa

La cooperativa Agrocemelil es va constituir l'any 2000 amb cinc agricultors professionals, per tal d'explotar una finca arrendada de 120 hectàrees de reg a la partida Vilanova de Remolins, a Torres de Segre (Lleida). L'objectiu que la cooperativa es va plantejar a l'inici de les seves inversions fou aconseguir la màxima mecanització dels presseguers amb la introducció de màquines que, a la llarga, també puguin utilitzar-se en ametllers i oliveres. Juntament amb l'IRTA i Indulleida, treballa en la millora dels paràmetres organolèptics atenent la demanda dels consumidors.

A més de les 120 hectàrees de presseguers, se n'han plantat 25 d'ametllers i té previst plantar en els primers mesos del 2010 seixanta hectàrees més d'oliveres. És sòcia d'Actel, cooperativa de segon grau propietària d'Indulleida, a través de la qual comercialitza el préssec per a la indústria.

Candidats en profunditat: Empresa Agrària

Raó Social: **Associació de cultivadors de fesols de Santa Pau**

Innovació: Millora dels cultius de fesols de Santa Pau, selecció i millora varietal, millora de la mecanització del cultiu amb nova maquinària. Tràmits per a l'obtenció de la DO.

Promotor: Josep Maria Collellmir Morales (Vocal)

Adreça: c/ Major, s/n- 17811 Santa Pau (Garrotxa)

Telèfon: 619 265 363

Adreça electrònica: jmcollellmir@menta.es

Fesols de Santa Pau camina vers la DO

L'Associació de cultivadors de fesols de Santa Pau treballa en la selecció i millora de la llavor, la millora de la mecanització en el camp i l'obtenció de la Denominació d'Origen. A Santa Pau, zona volcànica de la Garrotxa, es cultiva la varietat tradicional Tavella Brisa, que presenta una gran variabilitat. Fa cinc anys es va iniciar, per part de l'Equip de Millora Vegetal per Característiques Organolèptiques de la Universitat Politècnica de Catalunya, un procés de selecció i millora de llavor amb l'objectiu d'obtenir noves varietats dins el tipus Tavella Brisa. A partir d'una població inicial de 12.000 plantes i després de quatre anys de selecció s'ha aconseguit la primera sembra comercial. Això augmentarà l'excel·lència i l'homogeneïtat del producte, imprescindible per emparar-se sota una Denominació d'Origen.

L'associació ha presentat també dues màquines per treballar, de disseny i construcció pròpies: la màquina d'arrencar fesols i la de girar-los. Tradicionalment el fesol es cultivava amb un fort component de mà d'obra. Es plantava, cavava, arrancava i batia a mà.

Beneficis de la incorporació de la innovació

Les millores han comportat poder conservar un producte tradicional de la cuina catalana, millorar-ne la qualitat, donar un aprofitament afegit a unes terres de conreu de tipus volcànic i facilitar un cultiu de major valor afegit. Les millores en la maquinària han aconseguit simplificar un cultiu amb màquines específiques, incrementar la seguretat laboral i contribuir a la revalorització turística del territori.

Trajectòria de l'empresa

L'Associació de cultivadors de fesols de Santa Pau agrupa els productors del municipi amb objectius productius i de comercialització. Des del punt de vista productiu, facilita la utilització de la marca "fesols de Santa Pau". En la promoció dels fesols hi treballa la Fira de Sant Antoni del Porquet, a mitjans de gener. Se celebra des del 1982, però fou l'any 1991 quan els organitzadors la van convertir en una festa de degustació del fesol, que concentra milers de persones. En la fira i en altres actes de promoció del fesol hi col·labora de manera molt activa l'Ajuntament.

Candidats en profunditat: Empresa Agrària

Raó Social: **Associació de Productors de Conreus Extensius**

Innovació: Utilització de la mesura de la conductivitat elèctrica dels purins per determinar el contingut de nutrients d'aquestes dejeccions i poder-ne fer una gestió agrícola sostenible.

Promotor: Martí Costal Condom (President de la Junta directiva)

Adreça: Mas Badia - 17134 La Tallada de l'Empordà (Baix Empordà)

Telèfon: 972 780275

La mesura de nutrients dels purins facilita una millor gestió

La mesura de la conductivitat elèctrica dels purins permet estimar el contingut de nutrients (nitrogen, fòsfor i potassi) de les dejeccions i aprofitar-les millor com a fertilitzant orgànic en els cultius. El contingut en macronutrients (N, P i K) dels purins és molt variable, per la tipologia de les explotacions, el maneig de cadascuna, l'època de l'any i les característiques de les foses d'emmagatzematge. La gestió de les aplicacions de purins en base als continguts mitjans de nutrients no és suficient per aconseguir una gestió acurada. La metodologia va consistir inicialment en utilitzar un conductímetre manual de camp per mesurar la conductivitat elèctrica. L'etapa més complexa és la del mostreig. L'any 2007 es va començar a emprar un conductímetre integrat en un equip d'aplicació de purins, per tenir l'estimació del contingut de nutrients que dona serveis a diverses explotacions.

Beneficis de la incorporació de la innovació

La innovació contribueix a una gestió més eficient de la fertilització dels conreus i suposa una clara millora en la sostenibilitat econòmica i ambiental de les empreses del sector, a més de permetre la revalorització dels productes agraris. Ja es comença a implantar en altres empreses del sector. Aquesta mesura de nutrients representa un esforç en investigació i innovació en fertilització.

Trajectòria de l'empresa

L'àmbit d'actuació de l'associació són les comarques gironines. Els membres de l'associació tenen les seves explotacions principalment a les comarques de l'Alt i el Baix Empordà i, en menor mesura, a les del Gironès, el Pla de l'Estany i la Selva. L'associació està en procés d'expansió i actualment està formada per uns 35 socis que conreen aproximadament unes 1.800 hectàrees. Els cultius principals de les explotacions dels membres de l'associació són els cereals d'hivern (blat, ordi, triticale, pràcticament sempre en secà), el blat de moro (en regadiu) i altres cultius extensius (userda, colza, gira-sol, pèsols). Aproximadament un 60% de les explotacions membres de l'associació inclouen la producció ramadera (majoritàriament porcí d'engreix i boví de llet, però també hi ha d'altres tipus de ramaderia). La utilització de dejeccions ramaderes com a fertilitzants dels cultius extensius, però, es realitza aproximadament en el 85% de les explotacions dels membres de l'associació.

Candidats en profunditat: Empresa Agrària

Raó Social: Explotacions i Serveis Agrícoles Caballé, SCP

Innovació: Disseny de màquina agrícola per eliminar de forma mecànica l'arròs salvatge dels cultius d'arròs.

Promotor: Javier Caballé Martí (Gerent)

Adreça: Ronda, 28, 3r, A - 43870 Amposta (Montsià)

Telèfon: 977 702283

L'arròs salvatge ja té una màquina que el combat

Explotacions i Serveis Agrícoles Caballé ha fabricat una màquina capaç de tallar l'arròs salvatge, una mala herba per als arrossars, que es talla a mà i que, pel seu vigor, sobresurt de la resta, ja que és la més alta. La màquina consta d'una barba de tall d'onze metres, pilotada amb control de ràdio làser. Treballa per damunt de l'arròs cultivat i va tallant tot el que sobresurt. L'arròs salvatge és recollit per un bis sense fi i transportat a un molí. Prescindint de la dificultat que avui dia suposa trobar treballadors amb experiència i destresa per fer aquest treball, el cost amb la màquina oscil·la entre els 55 i els 137 euros per hectàrea, molt per sota dels 340 de l'escarda manual. En ambdós casos, els camps queden nets. El fanguejat, amb dues passades de tractor i control d'aigua, costa 65 euros per hectàrea, essent la neteja regular, igual que amb tractament químic, que costa 68 euros/ha.

Beneficis de la incorporació de la innovació

El sistema garanteix, a part de l'increment de producció, en eliminar la competència, la no presència de grans rojos al molí arrosser. El sistema, igual que la birba manual, no té cap afectació al medi ambient, mentre que el fanguejat és més agressiu, perquè les rodes són amples i els batracis que estan enterrats moren xafats o surten a la superfície i darrere el tractor sempre hi ha un núvol de gavines i pàtxeres que no en deixen ni una.

Trajectòria de l'empresa

Explotacions i Serveis Agrícoles Caballé, cultiva 230 hectàrees d'arròs, entre pròpies i arrendades, repartides entre els municipis d'Amposta, Sant Jaume d'Enveja i Deltebre. Va optar per aquesta innovació per atendre l'escarda de les seves finques i l'any passat, el primer que la va utilitzar, alguns agricultors de la zona van demanar a l'empresa els seus serveis. De fet, un veí d'Amposta, per a qui Explotacions i Serveis Agrícoles Caballé va treballar la temporada passada, ha creat una màquina a imatge de la primera.

Candidats en profunditat: Empresa Agrària

Raó Social: **Francesc i Lluís Bosch Torrent**

Innovació: Producció i comercialització fins al consumidor final de carns i elaborats de conill. Selecció de races, comercialització directa i per Internet i parada refrigerada en mercats setmanals i fires.

Promotor: Lluís Bosch Torrent (Copropietari)

Adreça: Pg. de la Draga, 3 – 2n- A - 17820 Banyoles (Pla de l'Estany)

Telèfon: 972 597302 i 695 760 004

Adreça electrònica: conillbanyoles@gmail.com

Pàgina web: www.conillbanyoles.cat

Els germans Bosch recuperen el sabor dels conills d'abans

Els germans Bosch seleccionen els conills partint de les races Califòrnia, Nederland i Papallona, que dona com a resultat conill amb ull negre, que agafa pes i s'adapta a un cicle productiu més llarg amb bon equilibri de múscul, os i greix. Els animals s'alimenten de pinsos vegetals i tenen un sistema de retirada d'excrements automàtic. A les gàbies hi ha poca densitat, arribant en els animals destinats a desossats a un conill per gàbia. L'empresa busca un conill que recordi el de pagès de tota la vida, canals més grans de l'habitual. Sacrifica els animals a 10 quilòmetres de la granja i en 24 hores ja està a les mans del consumidor. Han introduït tècniques d'elaboració de productes carnis generalment utilitzats amb carns de pollastre o de vedella, com ara embotits crus, mandonguilles o hamburgueses. La comercialització es basa en la venda directa per part dels mateixos grangers en punts de venda i a la restauració.

Beneficis de la incorporació de la innovació

El procés suposa millores per als productors i per als consumidors. Permet la sostenibilitat en una zona i en una finca que, per la seva dimensió i per l'orientació primària, si no hi hagués el valor afegit, seria inviable. Facilita la implantació territorial de les famílies vinculades amb l'activitat i estabilitat laboral per als productores, que passen de preguntar el preu al

que va el conill cada setmana a posar-li el preu. El consumidor recupera un producte que té demanda però poca oferta. L'elaboració de diferents productes transformats obre nous horitzons a la carn de conill.

Trajectòria de l'empresa

Fa vint anys que els germans Bosch es dediquen a la cria de conills que comercialitzen amb les marques Nic La Costa i Conill de Banyoles. La granja es troba en un paratge conegut com a Batllorí, del terme municipal d'Esponella, a la comarca del Pla de l'Estany. Els Bosch han adequat les instal·lacions per assumir el cicle complet de producció, transformació i comercialització, fins arribar al consumidor final amb elaborats carnis. Han treballat per tal de trobar els sabors, per a molts perduts i enyorats, amb una combinació atrevida en la presentació i la manipulació de productes que obren nous horitzons.

Candidats en profunditat: Empresa Agrària

Raó Social: **Hortdelmon**

Innovació: Producció de verdures i fruites “ètniques” que tenen un valor nutritiu que pot ajudar a millorar l'estat de salut de les persones. Concretament: Okra, carela, antillano, panchai, lliri xinès, djhacatou, cong-xing-cai, mongeta xinesa, zapatillo, xicua, entre d'altres.

Promotor: Jaume Pla Illa (Productor)

Adreça: Pl. Verge de les Sogues - 25142 Bellvís (Pla d'Urgell)

Telèfon: 973 716366 i 670 347 886

Adreça electrònica: hortdelmon@telefonica.net

Hortdelmon cultiva plantes ètniques medicinals

Hortdelmon ha entrat en el negoci de les plantes medicinals, recomanant algunes de les seves hortalisses. A les persones amb diabetis els recomana okra (similar a l'albergínia), karela (utilitzat per a aquesta malaltia a la Xina, el Perú i Puerto Rico), canya verda (una mena d'enciam del qual no es mengen les fulles sinó el tronc), mongeta xinesa o stevia (coneguda com a fulla dolça, pel seu sabor). El consum combinat d'aquestes hortalisses pot reduir la injecció d'insulina en un 50%, segons els càlculs de l'empresa. Per al colesterol, Hortdelmon recomana panchai (com un nap xinès), zapatillos o borrajta, una hortalissa considerada de luxe a Itàlia i França. Per als celíacs, cultiva blat sarrat i amaranto.

Beneficis de la incorporació de la innovació

Amb l'entrada en el món de les hortalisses medicinals, l'empresa de Bellvís està començant a comercialitzar el seu producte directament a través de la xarxa i a botigues, tot i que la major part del seu mercat segueix estant en mercats centrals. Pel que fa als avantatges econòmics, el propietari assegura que només en el cas de la diabetis el consum de les verdures indicades reduiria en un 50% el cost en injeccions d'insulina. La seva dedicació a les hortalisses ètniques li ha obert mercat entre els xinesos, pakistanesos, magribins i subsaharians residents a

Catalunya. Com que aquests productes són difícils de produir a la resta d'Europa, l'empresa té una posició privilegiada de cara a l'exportació. La seva explotació, de set hectàrees, dóna treball a cinc persones durant deu mesos.

Trajectòria de l'empresa

La família de Jaume Pla ha tret partit al terreny que fa vuit anys va cedir als temporers xinesos que treballaven a la seva finca de Bellvís. Els operaris van plantar-hi verdures de la seva terra i les va oferir als Pla per tal que les provessin. Com que ja llavors era nou que els temporers xinesos treballessin a la fruita, la finca va rebre la visita d'un equip del consolat de Xina a Barcelona, que va proposar als Pla que es dediquessin als cultius xinesos i així ho van fer, però donat que hi havia força competència per part d'altres productors xinesos, l'empresa va començar a mirar més cap al mercat de pakistanesos, magribins i subsaharians. La seva finca té informatitzats el reg i l'adobament.

Candidats en profunditat: Empresa Agrària

Raó Social: Illa de Gràcia, SA

Innovació: Projecte de recerca per millorar la resposta productiva de la varietat de clementina Nules. Estudi per millorar l'aprofitament de l'aigua de reg i estudi d'afectació de l'aranya roja per determinar l'estratègia de gestió de la plaga.

Promotor: Benito Alfonso Medina Alcolea (Gerent)

Adreça: c/ Aribau, 185 - 08604 Barcelona (Barcelonès)

Telèfon: 670 238 494

Illa de Gràcia redueix el consum d'aigua

Illa de Gràcia treballa en l'elaboració d'un protocol de sondeig amb sensors higromètrics per tal d'avaluar l'aprofitament de l'aigua de reg en cultiu de cítrics. L'estudi, amb la col·laboració de l'IRTA, ha consistit en situar 9 sensors en la zona radicular de tres arbres. Aquestes sondes s'han col·locat a 25,50 i 75 centímetres de profunditat. El sistema permet una ràpida lectura de les condicions hidromètriques de cada punt per tal que el pagès pugui ajustar amb precisió les dosis de reg a les necessitats del cultiu.

L'empresa, que va iniciar fa vuit anys la seva col·laboració amb el Departament d'Agricultura, Alimentació i Acció Rural amb l'avaluació de la resposta de productivitat i massa foliar en clementina Nules per a l'aplicació de micronutrients, investiga, també amb l'IRTA, el grau d'afectació, tant al fruit com a la massa foliar, de l'aranya roja, segons diferents nivells d'infestació. La idea és poder arribar a fer una gestió més racionalitzada dels tractaments de control de la plaga.

Beneficis de la incorporació de la innovació

Un reg més ajustat a les necessitats específiques del cultiu i de les seves condicions comporta un estalvi d'aigua, adobs i energia i, per tant, una reducció de costos d'explotació, millorant així la viabilitat i competitivitat. Durant l'any 2008 l'explotació va reduir en un 30% el consum d'aigua respecte a altres anys.

Pel que fa a l'estudi del grau d'afectació, les conclusions permetran determinar quin es és el moment en què ja és recomanable fer el tractament per no comprometre'n la producció ni efectuar tractaments innecessaris.

Trajectòria de l'empresa

L'Illa de Gràcia està situada a prop de la desembocadura del riu Ebre, al municipi de Deltebre. Els actuals propietaris adquireixen l'illa de Gràcia l'any 1941. En un inici el conreu predominant era l'arròs, però per falta de rendibilitat l'any 1964 es va transformar la finca per al cultiu de cítrics. De les 110 hectàrees, 90 es troben plantades de cítrics, mandarina i taronja. Les varietats, per ordre de recol·lecció, són Okitsu, Arrufatina, Satsuma, Clemenules, Nour, Salustiana i Navelate. Gràcies a aquesta selecció de varietats l'Illa de Gràcia té collita des de setembre a maig, la qual cosa els permet diversificar el risc.

Candidats en profunditat: Empresa Agrària

Raó Social: Micofora, SL

Innovació: Producció de micorrizes i arrelament d'esqueixos de cultius amb elevat valor afegit com l'olivera Argudell.

Promotor: Ramon Espígol Llorà (Administrador)

Adreça: c/ del Pont Vermell, 1 - 17401 Arbúcies (La Selva)

Telèfon: 972 162466 i 635 610 182

Adreça electrònica: micoforasl@mixmail.com

Micofora millora l'arrelament de les oliveres Argudell

Micofora es dedica a la multiplicació de plantes procedents de llavor i d'esqueix. Treballa en l'arrelament d'esqueixos i micorrizes. Les seves instal·lacions consten d'un laboratori de cultiu in vitro, un hivernacle climatitzat i un viver. S'ha especialitzat en plantes amb dificultat per arrelar, com l'olivera de la varietat Argudell, que està inclosa en la Denominació d'Origen Empordà. El marge de tolerància a la humitat/temperatura de l'arrel és molt petit i les seves necessitats nutricionals, molt específiques. L'any 2007 va comercialitzar els primers Argudell. La seva tècnica consisteix a obtenir material vegetal a partir de brots de l'últim any en la enforcada de l'olivera. El segon pas és humitejar el material vegetal i guardar-lo vuit hores com a mínim, per provocar l'estimulació hormonal destinada a l'arrelament dels esqueixos. El tercer pas és esqueixar en una solució amb propamocarbo. Aplicar AIB com a hormona d'arrelament i plantar els esqueixos en hivernacle climatitzat amb sonda de temperatura, control d'humitat amb boira i calefacció de fons per mantenir una temperatura constant a la zona on es formarà l'arrel són els passos següents. Els resultats són l'inflament on s'ha aplicat l'hormona i primers arrelaments a partir del vintè dia.

Beneficis de la incorporació de la innovació

La multiplicació d'espècies complicades, com ara l'olivera de la varietat Argudell, obliga l'empresa a innovar constantment per aconseguir rendiments econòmics. La varietat ha estat inscrita a la Denominació d'Origen per l'alta qualitat del seu oli, dolç i afruitat. És una varietat que en els darrers anys quasi s'havia perdut en benefici d'altres més fàcils de multiplicar, com l'Arbequina. L'Argudell és una varietat d'arrelament costós, que Micofora ha incorporat per preservar-ne el conreu.

Trajectòria de l'empresa

Els socis de Micofora, dos biòlegs, treballen des del 1989 en l'arrelament d'esqueixos i micorrizes. Des del 1994, l'empresa ha estat produint pins micorrizats amb rovellons. Des de llavors que ha estat col·laborant amb el Centre Tecnològic Forestal de Catalunya, la Universitat de Lleida i l'IRTA. Amb els tres ha produït pins rovelloners i ha investigat amb llenga negra i altres espècies de fong micorrízics comestibles.

Candidats en profunditat: Empresa Agrària

Raó Social: **Miquel Casals Roca**

Innovació: Sistema de tractament, humidificació i ventilació en hivernacle basat en la instal·lació d'equips Airwet.

Promotor: Miquel Casals Roca (Propietari)

Adreça: Av. Catalunya, Polígon 3-63 - 25181 Soses (Segrià)

Telèfon: 973 797480 i 629 683 939

Adreça electrònica: eltossalet@gmail.com

Miquel Casals automatitza l'hivernacle

El nou sistema de tractament, humidificació i ventilació de l'hivernacle es basa en la instal·lació d'equips AirWet que fabrica la lleidatana Teyme Tecnologia Agrícola. L'equip es programa de manera que, amb l'hivernacle tancat, treballa automàticament sense que sigui necessària la presència d'un operador. En el cas dels tractaments fitosanitaris, els automatismes disposen de sondes de temperatura i humitat relativa que fan que la posada en marxa de l'equip sigui segons demanda de les condicions ambientals, eliminant al màxim la interacció de l'operador i la possibilitat d'un control erràtic de la instal·lació. En el cas de temperatures properes a zero graus, l'equip s'encén provocant un moviment de l'aire que evita danys per fred en el cultiu i en el fruit. L'equip ofereix un sistema d'alta micronització i un sistema de ventilació de rendiment regulable. Mitjançant el sistema de micronització es produeix una atomització de l'aigua que provoca una boira de gotes que tenen una dimensió d'entre 15 i 20 micres.

Beneficis de la incorporació de la innovació

Pel que fa al medi ambient, la nova tecnologia permet la dosificació exacte dels productes fitosanitaris i de l'aigua i, d'altra banda, l'activació de la ventilació permet fer la pol·linització de manera natural.

En l'apartat econòmic, els beneficis són molts. Hi ha estalvi de mà d'obra, ja que l'aplicador no necessita operar i tampoc no fa falta fer vibrar la planta o passar la pistola d'aire comprimit per afavorir la pol·linització. També s'aconsegueix estalvi en el consum d'electricitat, d'aigua, gasoil i de productes fitosanitaris, la qual cosa, a més a més, comporta millores en seguretat alimentària. A tot això, se li afegeix encara una millora en la qualitat de treball, ja que el control climàtic -argumenta l'empresa- millora les condicions de treball i les possibles baixades de rendiment dels treballadors per excés de calor.

Trajectòria de l'empresa

L'explotació de Miquel Casals té una superfície de regadiu de 18 hectàrees: 6 en propietat, 9 en copropietat i les altres 3 en règim de parcel·laria. L'hivernacle està en part de les seves terres en propietat. Produïx una àmplia varietat de tomàquets, entre ells cherry de diferents colors per al consum en fresc i minihortalisses (minipebrot de diferents colors, minialbergínies o minicarbassons). També cultiva hortalisses a l'aire lliure i fruiters. A les 9 hectàrees de copropietat produïx prunes, cireres, albercocs, préssecs, nectarines i algunes hortalisses. Cultiva també mores, gínjols, nespres europeus, pera sarmentes i pomes ciri.

Des del 1992, seguint les normes de la producció integrada, comercialitza a través de la cadena de supermercats de Lleida Plus Fresh i Hortícola Pàmies. També facilita caixes de fruita i hortalisses als clients que vagin a buscar-les a l'explotació.

Candidats en profunditat: Empresa Agrària

Raó Social: Montserrat Farré Solanes

Innovació: Instal·lació d'un sistema de protecció contra els atacs de les guineus consistent en un faldó soterrat de tela metàl·lica perimetral a l'explotació avícola ecològica.

Promotor: Montserrat Farré Solanes (Propietària)

Adreça: C/ Serra de Sant Feliu,72 - 08211 Castellar del Vallès (Vallès Occidental)

Telèfon: 661 977 208

Adreça electrònica: montsefarre@accit.es

Faldó de tela de galliner per evitar els atacs de les guineus

Montserrat Farré té una granja de gallines al Parc Natural de Sant Llorenç del Munt, a Sant Llorenç Savall. Per evitar els atacs de guineus, la propietària de l'explotació va col·locar a la part inferior de la tanca perimetral un faldó de tela metàl·lica per a la banda exterior. Aquest faldó va cosit amb filferro a la part inferior de la vall i després fa un angle de 90° per tal d'anar per terra uns 50 centímetres. L'extrem es clava al terra. D'aquesta manera, la guineu, quan intenta passar per sota, es troba el faldó de tela metàl·lica i no troba la manera d'entrar. Des de l'inici, l'explotació va patir atacs d'animals: guineus, rapinyaires i alguns mustèlids. L'alarma va saltar quan, a finals del 2006, es va intensificar els atacs de les guineus. La propietària veia a plena llum del dia com la guineu s'enduia gallines. Era del tot imprescindible trobar una solució perquè estava minvant el rendiment de l'explotació de manera molt considerable.

Beneficis de la incorporació de la innovació

Des de la col·locació del faldó no hi ha atacs, a causa de la guilla. Això vol dir que no hi ha baixes ni estrès i, per tant, l'explotació ha aconseguit millor producció i més rendibilitat en la posta.

Un altre benefici és que no fa falta organitzar captures excepcionals de guineus, amb la qual cosa s'aconsegueix un equilibri de convivència entre l'explotació de la granja, el vedat de caça i la guilla. L'explotació es troba al costat d'un vedat de cacera de conills. Abans de trobar la solució, la propietària es va posar en contacte amb els agents rurals i el president de l'Associació de Caçadors de Sant Llorenç Savall perquè organitzessin la captura de guineus per tal de mantenir l'equilibri entre conills i guineus. Ho van fer, però només amb caràcter excepcional.

Trajectòria de l'empresa

Montserrat Farré va deixar l'oficina de l'empresa de logística de peces d'automoció per a la qual treballava a Castellar del Vallès l'any 2004, per muntar una granja de gallines ponedores i vendre els ous a mercats, botigues i grans superfícies de les poblacions veïnes. El seu major mercat és a Terrassa i Sabadell. Incloent-hi la reposició, conta amb unes 3.000 gallines i ven diàriament més de mil ous. És una explotació de gallines de posta ecològica, la qual cosa que vol dir que els animals surten a menjar al camp, en aquest cas al bosc. Té dues hectàrees tancades amb tela metàl·lica de dos metres d'alçada.

Candidats en profunditat: Empresa Agrària

Raó Social: **Pere Garet Bosch**

Innovació: Projecte pilot de custòdia del territori, recuperació de ribera i marges del torrent de Garet, educació ambiental i aprofitament de biomassa.

Promotor: Pere Garet Bosch (Propietari)

Adreça: La Font - 08514 Lluçà (Osona)

Telèfon: 608 941 802

Adreça electrònica: pgaret@pangea.org

Activitat agrària i custòdia del territori

Pere Garet i el Centre d'Estudis dels Rius Mediterranis, l'àrea mediam-biental del Museu Industrial del Ter, tenen establert un acord de custòdia del territori per un termini de 10 anys, per conservar i millorar l'estat ecològic i la biodiversitat del torrent de Garet i compaginar activitats agrícoles, turístiques i mediambientals. Ja s'han fet actuacions de reperfilat i recuperació de l'antic recorregut del torrent. El projecte ha estat una de les tres iniciatives seleccionades en el programa pilot de custòdia del territori per a la recuperació de l'entorn fluvial l'any 2007 per l'Agència Catalana de l'Aigua i la Xarxa de Custòdia del Territori. El projecte compta amb el suport del Consorci Lluçanès, l'Ajuntament de Lluçà, la Fundació Territori i Paisatge de l'Obra Social de Caixa Catalunya i Catalunya Ràdio per celebrar els 10 anys de la fundació i els 25 de l'emissora amb la campanya 35 boscos, que va consistir en la plantada de mil arbres el març del 2008.

Beneficis de la incorporació de la innovació

El torrent va servir durant molts anys d'abeurador i ha permès a Pere Garet i el seu pare crear una xarxa secundària d'abeuradors que es nodreixen de la font, preservant la qualitat de l'aigua. La replantació i la restauració de la vegetació de ribera a tot el torrent i al voltant del pantà pretén aconseguir la recuperació del bosc de ribera a mig termini. A més

a més, ha permès un reg de goteig i millorar la colonització dels ocells. Mentre els arbres no siguin molt grans hi hauran dues caixes niu per a pàrids (sobretot mallerengues) i una per a xot, petit rapinyaire nocturn propi de les riberes fluvials. A més, s'està treballant per eliminar els peixos i crancs no autòctons.

Trajectòria de l'empresa

El torrent i el pantà de Garet es troben a la finca de La Font de Lluçà, una finca de 365 hectàrees de les quals són de superfície forestal i 100 agràries), on pasturen ovelles i vaques. En els darrers anys ha fet un gran esforç per comercialitzar directament la carn de xai a carnisseries, majoristes i restaurants. Pertany a ANCRI, l'Associació Nacional de Criadors d'Ovella Ripollesa.

L'explotació té una casa rural i està en tràmits d'iniciar-ne la construcció d'una altra. Des del 1993 funciona l'allotjament El Verdaguer, amb capacitat per a deu persones. Amb això, Garet pretén diversificar l'explotació agrària i, al mateix temps, tenir un aparador per als productes de la finca.

L'any passat, Garet va instal·lar una caldera de biomassa per tal d'aprofitar les estelles que originava la neteja de boscos i ara subministra també estelles a tercers.

Candidats en profunditat: Empresa Agrària

Raó Social: **Rosa de Colsa Lorenzo**

Innovació: Intensificació i mecanització integral d'una explotació d'oliveres d'alta densitat amb la finalitat de produir oli d'oliva de qualitat.

Promotor: Rosa de Colsa Lorenzo (Propietària)

Adreça: c/ Sequer, 20 - 43790 Riba-Roja d'Ebre (Ribera d'Ebre)

Telèfon: 977 416217

Rosa de Colsa mecanitza un oliverar d'alta densitat

Rosa de Colsa ha arrencat oliveres centenàries i ametllers en finques que ha adquirit a diversos propietaris, per plantar-hi oliveres d'oliva ar-bequina pensant a mecanitzar el procés productiu. Va optar per oliveres d'una alçada màxima de 2,20 metres i una amplada d'1,20 metres.

Per tal de cobrir les necessitats d'aigua, la finca disposa d'hidrants que pertanyen a la Comunitat de regants d'Ascó. Es tracta d'un sistema de reg a pressió i a demanda. Com que no hi ha instal·lació elèctrica, tot i que la xarxa és a pressió, s'ha instal·lat una placa solar per al subministrament elèctric dels elements de control.

Beneficis de la incorporació de la innovació

La completa mecanització de la finca redueix les despeses en mà d'obra i permet concentrar molta superfície en una finca, la qual cosa estalvia molt de temps en el trasllat de maquinària. A la llarga, la superfície mecanitzada creixerà amb la compra de finques veïnes. El valor de la finca duplicarà el que tenia amb les oliveres tradicionals. L'acondicionament del terreny i la importància de disponibilitat d'aigua, després de l'ingrés en la comunitat de regants, pot multiplicar per tres el valor inicial.

Trajectòria de l'empresa

La finca té 24 hectàrees, que la propietària ha anivellat per tal d'eliminar antics marges de pedra seca. Té una construcció de caràcter rural de 50 metres quadrats i un magatzem de nova construcció de 99 metres quadrats, que empren per guardar el material. Plantades l'any 2007, les 25.000 oliveres començaran a donar els primers fruits enguany.



Candidats en profunditat: Empresa Agrària

Raó Social: **SAT Solius 1342 CAT**

Innovació: Millora de la gestió dels recursos: ús d'aigua de reg procedent de la regeneració d'aigües residuals de la depuradora de Castell-Platja d'Aro.

Promotor: Joan Pijoan Vall-Ilosera (President)

Adreça: Mas Pijoan (Veïnat de Solius) 17246 Santa Cristina d'Aro (Baix Empordà)

Telèfon: 972 837340

Adreça electrònica: rsatsoliu@ono.com

Solius aprofita la regeneració de les aigües residuals per regar els seus camps

Per tal de tenir més disponibilitat d'aigua per a les seves terres de farratges i cereal, les famílies Pijoan i Llobera, sòcies en l'explotació de vaquí de llet Solius, van arribar a un acord amb el Club de Golf Costa Brava, de Santa Cristina d'Aro, per aprofitar la canonada i l'estació de bombeig amb les quals aquest club rebia aigua de la depuradora de Castell-Platja d'Aro, que té un sistema de tractament terciari per regenerar aigües residuals. La depuradora es troba a set quilòmetres de l'explotació i a quatre del club de golf. D'aquesta manera, la canonada pròpia només és de tres quilòmetres, la qual cosa fa més assequible la inversió. El club aprofita entre vuit i deu hores diàries i Solius, la resta. Per garantir-ne el funcionament, els Pijoan i els Llobera van constituir una comunitat de regants.

Beneficis de la incorporació de la innovació

El principal cultiu de regadiu és el panís. Fins a l'any 2004, es regava únicament amb aigua de pou, amb l'ajut d'uns 9.000 metres cúbics d'embassament. Abans, Solius cultivava 30 hectàrees i molts anys, a causa de la sequera, les collites quedaven minvades. Des que utilitza aigua regenerada, ha aconseguit augmentar la producció en un 20% grà-

cies a la regularitat del subministrament. L'empresa, en extreure menys aigua dels pous, manté el nivell freàtic. Un altre valor important de l'aigua regenerada és l'aportació de nutrients, que cobreix una part important de les necessitats de la planta durant tot el cicle, la qual cosa permet no emprar adobs químics a les parcel·les que es reguen.

Trajectòria de l'empresa

L'any 1996 dues explotacions de vaquí de llet de Santa Cristina d'Aro, separades per només dos quilòmetres, van decidir unir-se. Els seus propietaris, les famílies Pijoan i Llobera, Mas Pijoan y Mas Llobera, van formar Solius. Junts, sumen 140 vaques i 130 hectàrees on cultiven farratges i cereal, bàsicament ordi i panís, per alimentar el bestiar. En una explotació hi tenen les vaques i, a l'altra, els vedells d'engreix i les vedelles de reposició.

Candidats en profunditat: Empresa Agrària

Raó Social: Torre Santamaria, SCCL

Innovació: Instal·lació d'una sala de munyir rotatòria, amb 60 punts de munyida que incrementi la capacitat de munyir per hora.

Promotor: Joan Baptista Pons Torrades (President)

Adreça: c/ Estació, 42 - 25680 Vallfogona de Balaguer (Noguera)

Telèfon: 973 447950

Adreça electrònica: info.torresantamaria@gmail.com

Torre Santamaria modernitza la seva sala de munyir

Torre Santamaria ha instal·lat una sala de munyir rotativa amb seixanta punts per munyir, model Autorotor Magnum de la firma Wesfalia Surge. Cada punt per munyir té un braç posicionador que coordina i reforça tot el procés, ja que col·loca i retira el joc de munyir i no fa falta que ho faci el treballador. Ofereix més comoditat durant el munyiment, perquè sempre hi ha bona visibilitat tant en el punt de munyir com a la zona d'entrada i en la de sortida dels animals. També ofereix més comoditat als animals, perquè la sala és àmplia, la qual cosa garanteix un moviment continu i sense estrès. Fomenta la circulació més ràpida dels animals, augmenta el confort de les vaques i, així, també el rendiment. La màquina recull informació de les vaques, com ara el volum de llet que produeixen, i separa els animals sotmesos a tractaments especials.

Beneficis de la incorporació de la innovació

La màquina permet munyir 230 vaques per hora. Cada vaca té el seu lloc a l'hora del munyiment i els animals nous s'hi adapten amb facilitat, segons l'empresa, que també veu com avantatge el fet que, en durar menys el munyiment, els animals tenen més temps per descansar i menjar, cosa que es tradueix en un augment de la productivitat de la vaca. La producció mitjana per vaca amb la sala de munyiment fixa era de 25,30 litres i, amb la rotativa, s'ha incrementat fins a 29 litres per vaca i dia. Pel que fa al treball, la sala rotativa facilita molt més el treball

i el fa més descansat. Amb menys hores, es munyen més vaques i a un ritme més constant.

Trajectòria de l'empresa

Torre Santamaria és una explotació ramadera destinada principalment a la cria intensiva de vaques de llet. Es troba en el terme municipal de Balaguer i té una superfície construïda de 2.357 metres quadrats, en una parcel·la d'unes set hectàrees. Muny 860 vaques.



Candidats en profunditat: Agroindústria

Raó Social: Agrària Plana de Vic i Secció de Crèdit, SCCL

Innovació: Introducció de la cooperativa en el sector de la comercialització amb la creació de 6 botigues.

Promotor: Josep Erra Sabata (Director gerent)

Adreça: c/ Bisbe Morgades 6 - 08500 Vic (Osona)

Telèfon: 93 8852213

Pàgina web: www.cpv-vic.com

Adreça electrònica: mpares@cpv-vic.com

Agrària Plana de Vic vol créixer amb un xarxa de franquícies

La Cooperativa Agrària Plana de Vic està incrementant la seva xarxa de botigues via franquícia, en un intent d'oferir als clients els seus productes sense intermediaris. Als cinc establiments de la cooperativa, ha sumat ara la primera franquícia, a Viladecans, a la qual en seguiran més. La cooperativa suma la innovació en la comercialització amb la col·laboració amb d'altres organismes. Amb l'IRTA ha elaborat un estudi per aconseguir carns més tendres i allargar el temps d'envasat de la vedella. Amb la Universitat Autònoma de Barcelona ha participat en l'obtenció de la primera vedella in vitro de Catalunya. Va néixer el passat febrer a Can Pol de Vilanardal (Alt Empordà) i, per primera vegada, el procés s'ha desenvolupat íntegrament a Catalunya.

Beneficis de la incorporació de la innovació

La xarxa de franquícies permetrà incrementar els productes acabats que la cooperativa vendrà directament al client, repercutint favorablement en el preu per al consumidor i per al ramader. Alhora és una oportunitat per a emprenedors/es que vulguin iniciar el seu propi negoci.

Pel que fa al desenvolupament de noves tècniques reproductives, la cooperativa està convençuda que farà més competitius els seus socis.

Trajectòria de l'empresa

La cooperativa va néixer l'any 1966 de la mà d'un grup de ramaders d'Osona que van construir una fàbrica de pinsos. Serveis veterinaris, agraris, comercialització, un economat i una secció de crèdits es van anar afegint al llarg dels anys. Quatre dècades més tard, amb 1.140 socis, dels quals només hi ha actius 200, la cooperativa facturà l'any 2008, 60 milions d'euros.

Quaranta anys després de la seva constitució, la fàbrica de pinso segueix essent el motor de la cooperativa. En fabrica de tot tipus. En el cas del boví, cada granja escull a la carta.

Candidats en profunditat: Agroindústria

Raó Social: Agrícola i Caixa Agrària i Secció de Crèdit de la Selva de Camp - COSELVA, SCCL.

Innovació: Sistema emprant en la planta pilot per a l'esclofolat d'avellana sense afegir humitat. Incorporació d'un sistema centralitzat d'engreix de lubricants alimentaris i d'un sistema de control tèrmic. Disseny compacte de la màquina per reduir emissió de pols.

Promotor: Iolanda Soriano Roura (Tècnica), Pere Masdeu Anglès (President)

Adreça: c/ Major, 50 - 43470 La Selva del Camp (Baix Camp)

Telefon: 977 844125

Pàgina web: www.coselva.com

Adreça electrònica: coselva@coselva.com

COSELVA modernitza l'esclofolat d'avellana

COSELVA ha posat en marxa l'única planta d'esclofolat específica per a avellana de tota la Mediterrània, amb la col·laboració d'una enginyeria externa i de l'Institut de Recerca i Tecnologia Agroalimentàries. Incorpora importants innovacions per a la millora integral del procés de producció. L'equip elimina les matèries estranyes com terra, pols o pedres, i garanteix el pesatge en continu de l'entrada de producte ja net i evita els temps morts existents fins ara. La planta permet l'esclofolat sense incorporació d'humitat i incorpora un sistema centralitzat d'engreix de lubricants alimentaris en el sistema de desclofolat, amb una reducció de les operacions de manteniment. També incorpora un sistema de control tèrmic, per vigilar les possibles incidències tèrmiques, i sensors per avaluar l'eficàcia del desclofolat en quant a velocitat, eficiència i minimització de pèrdues per trencaments i friccions. A més, el seu disseny compacte minimitza l'emissió de partícules de pols millorant les condicions de treball i la reducció d'emissions.

Beneficis de la incorporació de la innovació

Les millores tecnològiques incorporades en el procés de tractament de l'avellana estan encaminades a obtenir un producte més homogeni, que

ofereix una major qualitat i garanties sanitàries. Cal tenir en compte que tota l'avellana de COSELVA la comercialitza directament la cooperativa, que exporta un 40% de la producció a grans empreses de la xocolata i pastisseria que exigeixen productes d'elevada qualitat.

La incorporació de les noves tecnologies a la planta de processat representa un factor essencial de diferenciació respecte a la competència.

A nivell econòmic, l'impacte per a la cooperativa encara no es pot avaluar en la seva totalitat. Per la pròpia naturalesa de l'entitat, l'execució del projecte té uns efectes de caràcter social, de manera que les millores realitzades i els beneficis que se'n deriven repercutiran directament sobre les rendes dels socis de la cooperativa. La millora dels processos i dels productes de COSELVA encaminats a obtenir major valor afegit a les produccions contribueixen a mantenir la població al seu entorn rural originari.

Trajectòria de l'empresa

COSELVA comercialitza avellanes, ametlles, garrofes, oli d'oliva i subministraments. L'empresa, que ha apostat en els últims anys per l'energia solar i nous productes, com una nova línia de sabons corporals, forma part del Consell Regulador de la Denominació d'Origen Protegida Siurana des de els seus inicis el 1977.

Des de principis dels anys setanta és la seva agrobotiga, una de las pioneres a Catalunya. Comercialitza productes propis i d'altres cooperatives. Fundada el 1900, produeix cada any aproximadament 500.000 litres d'oli de la seva marca Antara, distribuïts en ampolles que van des de la de 250 centilitres fins a la de cinc litres, la més venuda. Per Nadal elabora 300 ampolles de tres litres amb la reproducció d'una obra artística vinculada amb la cooperativa. La col·lecció va néixer l'any 2006 amb una obra de José Luis Raymond sobre la Varsòvia dels anys vuitanta, per tal de retre homenatge al mercat de Polònia, un dels primers països als quals COSELVA va exportar. Ara, les vendes més grans les té als mercats dels Estats Units, França i el Japó.

Candidats en profunditat: Agroindústria

Raó Social: **Birrat 2007, SL**

Innovació: Elaboració de cervesa casolana artesanal sense additius, comercialitzada sota la marca “Moska de Girona”, en les modalitats rossa, torrada, negra i especial.

Promotor: Sílvia Ivars i Bosch (Administradora solidària), Josep Borrell Roura (Soci)

Adreça: c/ Lloses, 65 – 17840 Sarrià de Ter (Gironès)

Telèfon: 972 171987

Pàgina web: www.birrat.com

Adreça electrònica: info@birrat.com

Moska de Girona aspira a ser la cervesa local

Birrat 2007, SL és una empresa que neix a partir de les experiències de dos cervesers casolans, en Josep Borrell i la Sílvia Ivars, que durant els darreres anys s'han dedicat a elaborar cervesa casolana artesanal a la cuina de casa. L'any 2007 van decidir comercialitzar la seva cervesa i fer realitat el seu somni. La cervesa s'elabora de forma totalment artesanal, sense cap mena d'additiu ni conservant ni transgressió química.

Totes les seves qualitats gustatives i nutritives es conserven, però no es filtren ni es pasteuritzen. Surt al mercat amb quatre modalitats: torrada, negra, rossa i de Girona especial, amb productes de Girona com l'arròs de Pals. Una altra innovació és la fabricació de cervesa macerada amb pomes de Girona.

Beneficis de la incorporació de la innovació

“Moska de Girona” és una alternativa a la cervesa industrial. Les produccions industrials estan molt estandaritzades, els gustos són semblants i la riquesa cultural cervesera es va perdent. Birrat 2007 vol recuperar aquesta cultura oferint als consumidors cerveses amb sabors diferents.

L'objectiu és poder utilitzar productes cultivats i originaris de l'Alt Empordà. Aprofitant que la malta d'ordi és el principal ingredient en l'elaboració de cervesa i comptant amb la col·laboració de l'Ajuntament d'Ordis, l'empresa vol reactivar aquest cultiu, doncs avui els camps s'han anat perdent.

Trajectòria de l'empresa

Birrat 2007, SL comercialitza 1.800 botelles de 33 centilitres cada setmana principalment per a restaurants. "A Girona, la restauració ens està ajudant a les microempreses de cervesa casolana, molts ens estan incorporant a les cartes, són un bon aparador", explica Josep Borrell. Més endavant, l'empresa vendrà botelles de 75 centilitres i barrils de dinous litres de la seva cervesa, que té deu mesos de caducitat. "Estem aprenent, anem bé, podem créixer, però el més important és seguir oferint un bon producte", explica en Josep.

Candidats en profunditat: Agroindústria

Raó Social: Directodelcampo.com

Innovació: Portal web on s'ofereix, gratuïtament, un espai per productors i elaboradors de productes, on poden oferir el seus productes sense intermediaris.

Promotor: Salvador Umbert Fernández (Director)

Adreça: Av. Alcalde Barnils 64-68, mòdul D, 4a. planta
08174 Sant Cugat del Vallès (Vallès Occidental)

Telèfon: 93 5045600

Pàgina web: www.directodelcampo.com

Adreça electrònica: sumbert@directodelcampo.com

Directodelcampo obre un aparador agrari a internet

Directodelcampo és un portal web que ofereix de forma gratuïta un espai perquè els productors i elaboradors puguin ofertar els seus productes sense intermediaris. L'empresa és només un canal. A més, assessora els usuaris per tal que siguin més efectius en màrqueting on-line. Ofereix també als productors els primers 100 sms gratuïts per consultar comandes, facilita correus electrònics a cada productor per a la recepció i enviament del seus missatges i facilita el pagament on-line negociant tarifes amb els principals operadors de banca.

Beneficis de la incorporació de la innovació

El portal promou el preu just i el consum regional, ja que els productes es poden classificar per lloc de procedència i, al mateix temps, incentiva la projecció internacional perquè, en estar enregistrats al web, els productors amplien les seves possibilitats de generació de negoci més enllà del seu territori. A més a més, atansa a agricultors i productors de zones rurals eines tecnològiques per comercialitzar directament els seus productes en mercats globals que els posen en contacte directament amb els consumidors.

Els productors aconseguixen un portal de publicitat i vendre directament els seus productes. És una oportunitat per als agricultors i els ramaders catalans, la primera baula de la cadena alimentària, per accedir directament, sense intermediaris ni coneixements tecnològics, a la publicitat i a la venda i distribució a través d'internet.

Trajectòria de l'empresa

Directodelcampo.com és un projecte de Grupo Intercom, líder a Espanya en la creació i desenvolupament de negocis a internet, sobretot classificats. En el seus dotze anys d'experiència en el sector de les noves tecnologies ha creat més de trenta negocis a la xarxa. La companyia va ser fundada el maig de 1995 a Barcelona. Des dels seus inicis, Grupo Intercom s'ha caracteritzat pel seu afany d'innovació tecnològica constant i la seva capacitat de lideratge de projectes rendibles en diversos sectors. Els negocis forts financen els nous projectes, com és el cas de directodelcampo.com durant els seus tres primers anys. El nou portal, directodelcampo.com, duu un any a la xarxa. La creació de negocis com InfoJobs, Softonic o Emagister mostra la trajectòria d'èxit del grup a internet. Els punts clau de la seva estratègia és desenvolupar negocis a internet autònoms i focalitzats, assumir inversions reduïdes que proporcionen alta rendibilitat, buscar l'excel·lència en l'execució, aplicar criteris de qualitat i tenir una clara vocació internacional. La facturació de Grupo Intercom de 2006 fou de 31,5 milions d'euros i els beneficis abans d'impostos, de 12 milions d'euros. Actualment, a Grupo Intercom hi treballen més de 400 persones.

Candidats en profunditat: Agroindústria

Raó Social: **ERLITRON, SL**

Innovació: Sistema establert de comandes i enviament de fruita i verdura fresca de temporada des de l'hort de Cambrils fins als domicillis.

Promotor: Josep M. Barrabeig (Soci)

Adreça: c/Muntaner, 423, pral. 2a 08021 Barcelona (Barcelonès)

Telèfon: 93 2414212

Pàgina web: www.disfrutaverdura.com

Adreça electrònica: alvaro@disfrutaverdura.com

Disfruta & Verdura apropa l'hort a la vivenda urbana

L'empresa Eritelron, SL comercialitza la fruita i la verdura de Cambrils directament i la transporta en camions refrigerats, per tal de retallar el temps entre la collita i el consum. Per mantenir la fidelitat del seus socis, Eritelron, SL envia un informatiu mensual amb les principals notícies de l'hort, que de vegades inclou el tractament que se segueix contra alguna plaga i seccions fixes. Una d'elles és Super Nancy Verda, un personatge que pretén ajudar els nens a menjar més verdures.

Beneficis de la incorporació de la innovació

El subministrament de productes de temporada, la recuperació de varietats que s'havien deixat de produir per la seva baixa rendibilitat en l'agricultura intensiva o la seva poca acceptació en el mercat, com l'enciam negre de Reus, són alguns dels avantatges que veuen els socis, que planifiquen els cultius pensant en la composició de les caixes i planifiquen les collites amb els que anomenen "productors amics". Al març, ja tenien 1.700 socis.

Trajectòria de l'empresa

La jove empresa, que va ser constituïda l'octubre de 2007, ha començat a configurar una xarxa de franquícies per deixar a mans de tercers la distribució en algunes zones. La primera estarà a Andorra i la segona està a punt de concretar-se a Bilbao.

El projecte va partir de quatre socis, entre ells la família Barrabeig, propietària durant tres generacions dels horts, Josep Maria Vidal-Barraquer, president de l'empresa, i Daniel Cánzer. Conreen 60 hectàrees de la finca L'Hort del Pinar i comercialitzen la producció d'una vintena de proveïdors d'altres zones, que segueixen les seves recomanacions en els cultius per tal de garantir la producció integrada.

Candidats en profunditat: Agroindústria

Raó Social: **Farratges del Pla, SL**

Innovació: Fabricació de *pellet* per alimentar calderes de biomassa a partir de serradures.

Promotor: Jaume Duart Balcells (President)

Adreça: Ctra. de Penelles, km 2,3 - 25240 Linyola (Pla d'Urgell)

Telèfon: 973 575425

Pàgina web: www.farpla.com

Adreça electrònica: meroles@farpla.com

Farratges del Pla converteix les serradures en pellet per alimentar calderes

Farratges del Pla (Farpla), de Linyola, ha afegit al seu negoci tradicional de farratges la venda de calderes i la fabricació de pellets de biomassa a partir de serradures. Col·legis, ajuntaments i complexos esportius, a més de naus industrials i particulars, són els seus principals clients. La planta produeix actualment 5.000 tones, però té capacitat per fabricar pellets i proveir una comarca d'unes 20.000 persones, amb una despesa per família que voltaria els 1.200 euros a l'hivern.

Beneficis de la incorporació de la innovació

Farpla ha aconseguit racionalitzar les instal·lacions industrials, en treballar tot l'any i no com abans, que només treballaven 180 dies. Això li permet ampliar plantilla. Uns altres beneficis per a la empresa són que evita la dependència energètica exterior i proposar un combustible econòmic, ecològic i renovable, a més de respectuós amb el medi ambient.

Trajectòria de l'empresa

La farratgera va començar en el negoci de la biomassa venent calderes i comprant pellet a França i Àustria. Posteriorment, va optar per fabricar-los a les seves instal·lacions, per tal d'ocupar els períodes de nul·la activitat en el camp, que ja eren gairebé cinc mesos. D'aquesta manera, "s'ha aconseguit rentabilitzar les instal·lacions industrials, ja que ara es treballa tot l'any i no 180 dies, augmentant l'ocupació, segons el gerent. A les dotze persones en plantilla, s'hi sumaran tres més a l'octubre.

Tot i que la planta només produeix 5.000 tones, té capacitat per fabricar pellets per fornir tota una comarca de 20.000 persones, amb una despesa per família d'uns 1.200 euros per a l'hivern.

Per adequar les instal·lacions al nou negoci, Farratges del Pla va construir una nova planta de 2.700 metres quadrats, en la qual ha invertit prop de quatre milions d'euros.

A l'hora de comercialitzar, Farpla ha optat per una comercialitzadora, Natural 21, que té entre els seus accionistes diverses serradores que li aporten les serradures que necessita per fabricar els pellets.

Candidats en profunditat: Agroindústria

Raó Social: SADA, PA, CATALUNYA, SA

Innovació: Instal·lació de sistema d'envasat en atmosfera modificada de productes d'especejament del pollastre.

Promotor: Pere Pauné Surià (Director regional)

Adreça: Pol. Industrial del Segre 403 (Segrià)

Telèfon: 973 201212

Pàgina web: www.gruposada.es

Adreça electrònica: p.paune@nutreco.com

SADA, PA, CATALUNYA, SA envasa la carn de pollastre en atmosfera modificada

SADA, PA, CATALUNYA, SA ha implantat un sistema d'envasat, conservació i presentació d'especejament de pollastre, com ara, pits, ales, etc. El sistema s'anomena envasament en atmosfera modificada i pretén allargar la vida comercial del producte envasat, mantenir-lo fresc i amb totes les seves qualitats sensorials i nutritives. Això es fa possible gràcies a l'eliminació de l'aire del recipient de l'envàs, seguit per la injecció d'una barreja d'oxigen, nitrogen i diòxid de carboni. D'aquesta manera es crea una atmosfera interna que permet un cert control sobre les reaccions químiques, enzimàtiques i microbianes responsables del deteriorament del producte en l'emmagatzematge i comercialització. El producte queda protegit de manera que l'envàs exerceix de barrera i aïlla l'atmosfera interna.

Beneficis de la incorporació de la innovació

El major benefici és la prolongació de la vida comercial. Els trossos de pollastre sense pell duren quatre dies més, passant de sis a deu, i els que duen pell, tres més, passant de cinc a vuit. També s'han aconseguit beneficis en qualitat i presentació, a més de millores econòmiques i mediambientals. Pel que fa a la qualitat i presentació, el nou sistema retarda el deteriorament químic i enzimàtic i, un cop obert l'envàs, el producte

triga més a caducar que amb els sistemes tradicionals. L'atmosfera interna ajuda a separar amb més facilitat el producte filetejat que amb el sistema de sempre i, com que el producte es conserva millor, els nous envasos poden contenir més quantitat.

Pel que fa als beneficis econòmics i mediambientals, el consum de film per a la soldadura tèrmica és tres cops inferior al que s'utilitza en envasament retractilat. En total hi ha un estalvi de 9.780 metres quadrats de film diari, l'equivalent a un camp de futbol.

Trajectòria de l'empresa

SADA, PA, CATALUNYA, SA pertany al Grup Sada, divisió del processament avícola del grup Nutreco, una de les companyies multinacionals del sector agroalimentari. L'activitat central se centra en el cicle productiu del pollastre, des de reproductores, incubadores, granges d'engreix i plantes de processament fins a la seva distribució final. A Lleida, la companyia va adquirir l'any 2007 els actius de la Cooperativa Copaga, després de cinc anys de lloguer amb opció a compra sobre l'escorxador de la cooperativa que, l'any 2002, havia presentat un expedient de suspensió de pagaments.

Candidats en profunditat: Agroindústria

Raó Social: IGP Poma de Girona

Innovació: Selecció de varietats adaptades a la zona de cultiu; col·locació de xarxes antipetra; creació d'un panell de tast; anàlisi de la qualitat de la fruita accions de difusió.

Promotor: Venanci Grau Morell (President)

Adreça: Mas Badia - 17134 La Tallada de l'Empordà (Baix Empordà)

Telèfon: 972 780816

Pàgina web: www.pomadegirona.cat

Adreça electrònica: info@pomadegirona.cat

Poma de Girona crea una carta de sabors

Els productors associats a Poma de Girona estan adoptant totes les accions que permetin millorar la qualitat final i orientar la producció únicament vers la satisfacció de les exigències dels consumidors. Golden, Red Delicious, Gala i Granny Smith són les varietats de poma emparades per la Denominació. Ara, en canvi, predominen les Baigent i la Sch-nitzer, que presenten característiques organolèptiques idèntiques, però que s'adapten millor a la terra i els fruits tenen millor coloració.

Pel que fa al moment de recollida, en col·laboració amb l'IRTA, la IGP estableix l'índex de midó més òptim, amb un seguiment de la maduració per parcel·les.

També innova en la protecció contra la pedra, amb xarxes, i en l'àmbit de la protecció sanitària, en investigar el cicle biològic dels paràsits amb mètodes de control de plagues alternatius als convencionals, com ara la confusió sexual.

Beneficis de la incorporació de la innovació

L'adaptació dels processos productius al gust dels consumidors comença a donar resultats comercials. A cada zona, les empreses associades hi envien de forma majoritària les peces que es demanden més.

La major part dels participants als tast prefereix peces dolces, tot i que hi ha una minoria que busca les àcides i també, en el seu major nombre, és més buscada la poma cruixent. A Espanya, les zones sud i centre escullen, en general, pomes grans i roges, mentre que al nord el que impera és el sabor dolç, sense donar tanta importació al color. Mentre, als països de la resta d'Europa la coloració és fonamental.

Pel que fa a les xarxes que tapen els arbres per evitar-ne els danys de les pedregades, les inversions han resultat més profitoses. Tot i que l'objectiu era lluitar contra la pedra, els agricultors han notat que evita marques dels fregaments que causa el vent, que serveixen també per prevenir la insolació de la fruita i per fer poma de més o menys color, amb més o menys sucre en funció del color de les xarxes

Trajectòria de l'empresa

Poma de Girona és una marca paraigua desenvolupada en el marc de la Unió Europea, atorgada per l'Administració sota la qualificació "Indicació Geogràfica Protegida". A Girona la producció es concentra principalment a les comarques de l'Alt i el Baix Empordà, el Gironès i la Selva. Les tres empreses que integren la IGP Frutícola Empordà, Girona Fruit i Costa Brava, porten una llarga trajectòria en la millora varietal. De les seves centrals surten 50.000 tones de poma i sumen 50 milions d'euros.

Candidats en profunditat: Agroindústria

Raó Social: **Joan Roch Rojas**

Innovació: Tractament de fred al vi per evitar afegir-hi sulfits sense emprar cap producte químic, mantenint el color i els aromes.

Promotor: Joan Roch Rojas (Propietari)

Adreça: Masia Torre del Pont - 08272 Sant Fruitós de Bages (Bages)

Telèfon: 93 8760583

Adreça electrònica: joanrochve@hotmail.com

Vi sense sulfits sense perdre color ni aromes

Joan Roch Rojas elabora vi de la manera tradicional des de que va comprovar que tenia al·lèrgia, des d'aleshores cerca alternatives per no afegir-ne així que per evitar l'oxidació ha optat per gas inert, sense presència d'oxigen i amb sucres residuals que són la font d'aliment dels bacteris. La fermentació que es produeix en aquestes condicions genera suficient anhidre sulfurós, fet que motiva no haver-ne d'afegir.

L'esterelització del vi l'aconsegueix aplicant un tractament en fred, sense afegir productes químics i de baix cost econòmic. El resultat és un vi de qualitat sense addició de sulfits i sense perdre les característiques de color i aromes.

Beneficis de la incorporació de la innovació

Joan Roch defensa que el mètode tradicional dóna garanties alimentàries doncs no utilitza sulfits ni gas sulfurós en el procés de producció, alhora que el sistema susposa millores ambientals, econòmiques i de seguretat laboral, doncs no es manipulen gasos corrossius ni bisulfit potàssic.

Trajectòria de l'empresa

Joan Roch comercialitza el vi amb el seu cognom des de fa dos anys a la seva agrobotiga, un establiment conegut a la seva comarca del Bages per les vendes d'oli, el seu negoci de tota la vida. Roch envasa oli per a tercers i ven a la seva botiga en envasos de diverses mesures. Del seu establiment treu les clàssiques garrafes de cinc litres, i fins i tot de mig, en botelles dissenyades per a regals d'empresa, institucionals o també casaments.

Amb el seu cultiu intensiu de cinc hectàrees d'oliveres en regadiu i cinc més de vinya complementa l'activitat cerealista. Conrea vint hectàrees d'ordi, blat o panís. De cara al futur, el molí, on hi treballa també la seva muller, ja té garantit el relleu generacional, el seu fill segueix en l'establiment al qual, cada dia, s'hi atansen més turistes en visites guiades que acaben amb degustacions.

Candidats en profunditat: Agroindústria

Raó Social: **Josep Serra Pla, Lavinyeta**

Innovació: Desenvolupament d'una mistela elaborada amb raïm de la varietat garnatxa de l'Empordà i suc de poma IGP Poma de Girona.

Promotor: Josep Serra Pla (Propietari)

Adreça: Ctra. de Mollet a Masarac - 17752 Mollet de Peralada (Alt Empordà)

Telèfon: 647 748 809

Pàgina web: www.lavinyeta.es

Adreça electrònica: celler@lavinyeta.es

Mistela de raïm i poma Girona en un passeig per l'Empordà

Del celler Lavinyeta de Josep Serra ha sortit un nou vi dolç, una mistela elaborada amb raïm de la varietat garnatxa de l'Empordà i suc de poma IGP Poma de Girona, en un moment en el qual l'empresa ha optat per la venda directa els caps de setmana. El nom comercial és "Sols* poma".

És un nou vi de fàcil beure, afruitat i elaborat amb productes de proximitat, que complementa l'oferta de vins dolços. Pensat com a vi d'aperitiu, resulta interessant també per acompanyar plats lleugers com ara amandines, carpaccios o pastes.

Aquesta mistela ha estat dissenyada per Pep Nogué i Puigvert, cuiner, escriptor i professor de cuina i tècnic en R+D de productes agroalimentaris. Format a l'Escola d'Hostaleria de Girona, després de passar-se 11 anys treballant en un restaurant de cuina tradicional, entra a treballar al Celler de Can Roca. Durant 13 anys es va dedicar a la cuina i al desenvolupament d'una línia de nous productes.

Beneficis de la incorporació de la innovació

Els avantatges de la mistela per a la empresa són haver pogut oferir un nou producte català de qualitat que permet l'intercanvi directe entre el productor i el consumidor, la fidelització del client i un preu raonable.

També simplifica la logística i permet l'estalvi energètic amb un mínim transport de matèries primeres i productes acabats. Amb un redisseny d'un producte tradicional es pot arribar a nous consumidors.

El foment de la visita al celler i indirectament la dinamització de la zona, l'increment de la facturació, la contribució a l'esperit emprenedor del sector i l'increment de la riquesa enològica i gastronòmica de les comarques gironines són altres dels avantatges que l'empresa troba en la seva innovació, a més de la valoració ràpida i directa de l'èxit del producte elaborat amb pràctiques mediambientalment correctes.

Trajectòria de l'empresa

Lavinjeta és una petita explotació de vinya i olivera al mig de l'Empordà, a Mollet de Peralada. És una empresa jove, familiar, que va donar les seves primeres passes l'any 2002. La família Serra va adquirir un parell de vinyes velles –d'edats compreses entre 50 i 75 anys– de Samsó i Garnatxa. A partir d'aquest moment es realitzaren noves plantacions fins a les 22 hectàrees actuals. El projecte es consolidà el 2006 amb la construcció del celler i l'elaboració dels primers vins.

Josep Serra encara estudiava agrònoms quan el seu pare li va plantejar adquirir unes vinyes que venia un pagès sense fills, del qual en va aprendre molt. Nascut a Figueres l'any 1978, ha treballat a Bordeus, Sant Sadurní d'Anoia i Formentera. Del seu celler, un dels darrers a incorporar-se a la Denominació d'Origen Empordà, surten vins d'onze varietats diferents, set de les quals són autòctones, que ja comencen a fer-se un forat en el mercat i rebre premis. Darrere del creixent prestigi hi ha una constant aposta per la innovació. En la darrera campanya ha començat a experimentar amb la desalcoholització per tal de respondre a la cada cop més gran demanda de vins amb un contingut d'alcohol moderat.

Lavinjeta també ofereix, als visitats del celler, oli de la varietat autòctona Argudell, d'olor verd intens que és degut a una recol·lecció primerenca, a principis de setembre.

Candidats en profunditat: Agroindústria

Raó Social: **La Senalla Bio, SL**

Innovació: Pla d'empresa per a desenvolupar un projecte de repartiment de menjar ecològic a domicili.

Promotor: José Luis Casanueva Pérez (Soci)

Adreça: c/ Carrió, 31 - 08240 Manresa (Bages)

Telèfon: 649 620 622

Pàgina web: www.lasenallabio.es

Adreça electrònica: lasenallabio@gmail.com

La Senalla fa de pont entre consumidors i artesans de productes ecològics

Paquita Montané i José Luis Casanueva volen dur a casa productes ecològics fent de pont entre consumidors i artesans d'una extensa gamma de productes ecològics que inclou des de fruita fins a pernills. Han optat per aquesta nova forma de venda en detectar clients potencials de productes ecològics a les parades de les fires a les quals assisteixen com a expositors, en un moment en què els comerços convencionals no mostren interès per col·locar-los en els seus lineals. Del cistell que enviaran a les llars, La Senalla Bio en produirà una part i l'altra, l'adquirirà a altres proveïdors. En el cas dels productes frescos, els comprarà un cop el client els hagi demanat.

Beneficis de la incorporació de la innovació

L'empresa pretén aprofitar el buit existent en el mercat i poder posar a l'abast del consumidor final productes ecològics de gran qualitat, de forma directa i a un preu inferior al del mercat, aprofitant la falta de competència. Els dos socis volen que els clients puguin comprar el que necessiten com si anessin a la botiga. Estant incorporant d'altres productes d'alimentació ecològics, per tal d'arribar a servir tot el que es necessita a una llar.

Trajectòria de l'empresa

La Senalla és una empresa jove, de encara no dos anys i que té més futur que trajectòria. Selecciona productes ecològics de petits productors de Catalunya i Espanya, amb la pretensió que els seus clients puguin consumir productes de gran qualitat i de gourmet, diàriament. Serveix una vegada per setmana o a la demanda, adaptant-se als horaris dels clients per fer les entregues de les comandes. Alhora, cada setmana facilita els canvis de preus en la fruita i verdura. El preu de la resta de productes canvia un cop l'any.

Candidats en profunditat: Agroindústria

Raó Social: Molí d'Oli Gabriel Alsina i Fills (Alsina Llorens, SCP)

Innovació: Modernització del molí d'oli i la plantació de camps d'olivera superintensiu amb varietats autòctones i forànees.

Promotor: Gabriel Alsina Llorens (Propietari)

Adreça: Ctra. de Balaguer, s/n – 15136 Castelló de Farfanya (La Noguera)

Telèfon: 973 428227

Adreça electrònica: olidecastello@wanadoo.es

Gabriel Alsina converteix el vell molí en una fàbrica

Molí d'Oli Gabriel Alsina i Fill acaba d'enllestir la renovació del molí familiar de més d'un segle d'història i que, antany, s'obria als voltants del 10 de novembre i es tancava per Reis, però que ara pot treballar tot l'any.

Ha substituït el vell molí de ferro per un de nou d'acer inoxidable i ha instal·lat una celler amb capacitat per a cinquanta tones. "Hem transformat un vell, antic i obsolet molí d'oli en una moderna fàbrica adaptada a les necessitats actuals", explica Gabriel Alsina.

Beneficis de la incorporació de la innovació

La renovació del molí garanteix la continuïtat de l'empresa, que compta també amb una agrobotiga. Alsina ven tota la producció en el molí, molt a prop de la carretera, per atreure el major nombre de turistes de la zona o dels que van en direcció a la Val d'Aran. Els clients i els curiosos tenen l'oportunitat de veure una col·lecció de mil botelles en miniatura d'oli d'oliva verge extra, procedents de tot el món.

Trajectòria de l'empresa

Molí d'Oli Gabriel Alsina i Fills és una empresa petita que comercialitza un oli premiat en els tres concursos més importants d'Itàlia. A més a més d'algun altre reconeixement internacional, com el de 2004 a Los

Àngeles. L'any passat fou el segon classificat en el Concurs Internacional l'Orciolo d'Oro de Gradara i també ha obtingut premis en el Lleó d'Or dei Mastri Oleiari de Milà i a la Fira Sol Verona.

Cultiva nou varietats d'olives en 10 hectàrees i compra a agricultors de la zona olives per elaborar noves varietats d'oli. Tot i que la major part de les seves oliveres són de la varietat Arbequina, comencen a tenir pes també les varietats italianes. El 2007 va plantar 300 oliveres de la varietat Taggiasca, una oliva apreciada tant per al consum de taula com per a l'elaboració d'oli i que traurà enguany al mercat. L'any passat va plantar 200 oliveres de la varietat francesa Picholine, per substituir oliveres destrossades pel fred i enguany plantarà mil oliveres de tres varietats diferents, aprofitant el Canal Algerri-Balaguer i els recs del riu Farfanya.

Candidats en profunditat: Agroindústria

Raó Social: **Serrat Agrocuina Vall Bas, SL**

Innovació: Desenvolupament d'un sistema de gestió integrat basat en la ISO22000 i ISO14001, i d'un programa informàtic que permet el control del producte, traçabilitat, i estoc. Venda directa de productes de la terra, elaborats i precuinats. Instal·lació d'un sistema de cogeneració.

Promotor: Josep M. Serrat Prat (Gerent)

Adreça: Casa Serrat s/n - 17176 Joanetes (Garrotxa)

Telèfon: 972 690929 | 678 910 591

Pàgina web: www.mmmerce.cat

Adreça electrònica: info@mmmerce.cat

Agrocuina Mercè ofereix plats elaborats

Serrat Agrocuina Vall Bas, SL ofereix plats elaborats dels quals els seus clients ho poden saber tot, ha desenvolupat un programa informàtic amb fitxes, que combina producte, traçabilitat, control d'estocs i registres continus. Amb les etiquetes del seus plats és possible conèixer el nom de l'explotació d'on provenen els ingredients i, fins i tot, la temperatura a la qual van ser transportats fins a l'obrador. L'empresa, que aposta per un procés productiu sostenible, ha instal·lat un sistema de cogeneració i Aaprofita amb els gasos calents excedents del sistema de refrigeració per obtenir aigua calenta sanitària i el desglaç per gasos calents.

Beneficis de la incorporació de la innovació

La innovació ha permès a l'empresa, en paraules del seu gerent, Josep Maria Serrat, "crear treball i activitat" i establir complicitats amb el creixent sector de l'agricultura ecològica i del turisme sostenible, creant un servei de plats cuinats en un entorn rural.

La defensa de la seguretat i sobirania alimentàries, fomentar la producció i el consum de proximitat, certificant la traçabilitat i la qualitat del producte a totes les seves fases i promovent els aliments de l'agricultura ecològica, són altres dels beneficis.

Trajectòria de l'empresa

Serrat Agrocuina Vall Bas, SL va començar a vendre els seus primers menjars en una botiga d'Olot l'any 1989 i, amb el passar del temps, ha convertit antigues granges de Joanetes properes a la masia Can Serrat en l'obrador d'on surten àgapes per a establiments d'Osona, el Gironès i el Barcelonès, a més de la Garrotxa. Subministra a botigues que, segons Serrat, són "adequades" per al seu producte. "Nosaltres elegim, dins del que podem, llocs que es corresponguin amb el producte, bàsicament són carnisseries o petits supermercats, no grans cadenes, de moment això no ens interessa, no és la nostra idea de créixer", explica l'empresari.

La pràctica totalitat dels llegums que passen per la seva cuina són ecològics i el seu objectiu és créixer en aquest camí. Per aconseguir-ho, està buscant aliances amb els agricultors i els ramaders, que li ofereixen la seva matèria primera per a alguns dels seus plats estrella, com les patates farcides artesanes.

Dels seus fogons surten uns 400 plats diaris: entre setmana, per a carnisseries de la zona; els caps de setmana, per a la seva botiga i per a festes privades en servei de càtering. Des de l'any passat, serveixen a alguns col·legis i cada cop tenen més demanda per a aniversaris, inauguracions, jornades tècniques o altres tipus de celebracions.

Candidats en profunditat: Agroindústria

Raó Social: **Servicios Genéticos Porcinos**

Innovació: Creació d'un centre tecnològic: Alea!

Promotor: Ignasi Puig Vall (Adjunt a gerència)

Adreça: Finca El Macià, s/n - Masies de Roda (Osona)

Telèfon: 93 8500411

Pàgina web: www.gepork.es

Adreça electrònica: ipuig@gepork.es

Gepork celebra els seus 30 anys creant un centre tecnològic

Per tal de celebrar els seus trenta anys d'activitat, iniciada al març de 1979, Gepork va inaugurar el 20 de març passat el seu centre tecnològic Alea!, que pretén convertir en centre de referència de reproducció assistida de porcí, unint la seva activitat en I+D+i amb els projectes en què col·labora amb altres grups d'experts. El projecte Alea! va resultar premiat amb el guardó "Empresa Avanza" dels Premis Innovacat, promoguts pel Grup Bon Preu, Fundició Dúctil Benito, Girbau i l'Ajuntament de Manlleu. Amb Alea!, Gepork vol obtenir un producte diferenciat per la seva qualitat, aprofitar l'oportunitat d'innovar per al client, la qual cosa genera a la llarga un important retorn comercial, i aportar nous coneixements al sector, a més de generar una sinèrgia de coneixements que permeten a l'empresa diversificar els seus productes i serveis en camps diferents dels que ja treballa. Alea! es centrarà en reproducció assistida des d'angles de confluència de genètica, traçabilitat i bioseguretat. Inicialment, operarà com a departament de l'empresa, tot i que a llarg termini podria constituir-se com a fundació sense ànim de lucre.

Beneficis de la incorporació de la innovació

Alea! facilitarà a Gepork coneixements dels mecanismes de la reproducció assistida porcina i el tractament d'anomalies relacionades amb la reproducció dels gàmetes a diferents nivells: inseminació artificial,

tècniques de congelació seminal, fecundació in vitro, transferència embrionària, millora genètica i tècniques de monitorització ecològica. També millorarà els procediments de treball amb assaigs de tècniques de filtració seminal.

El nou departament desenvoluparà projectes conjunts amb universitats i centres de recerca, amb la finalitat que joves investigadors puguin realitzar projectes a les instal·lacions de l'empresa, sempre que aquest projectes siguin d'interès per a l'empresa i el seus clients.

El centre iniciarà projectes sectorials amb clients interessats a optimitzar procediments de treball a nivell de determinació de paràmetres de selecció genètica, tant per a mascles com per a femelles, i de millora de paràmetres de qualitat de la carn i de la canal en animals a l'escorxador.

Trajectòria de l'empresa

Josep Puigdollers i Manel Baranera van fundar Gepork el 20 de març de 1979. Enguany compleix trenta anys i ho han celebrat amb un llibre que recull la memòria de les persones que dia a dia han aixecat l'empresa, que mira al futur implantant l'eina de gestió informàtica SAP i aplicant un pla de Responsabilitat Social Corporativa que, juntament amb l'auditoria energètica, el Pla d'Igualtat i la certificació OSHA, defineixen la relació de l'empresa amb les persones i el medi ambient.

Té molts projectes, com ara créixer en el negoci de les mascotes. Comença a plantejar-se aplicar al món dels gossos tècniques de reproducció assistida del porcí, per tal de millorar gossos guia per a cecs o gossos policia. El *know how* adquirit durant aquests trenta anys en l'àmbit de la inseminació artificial i la genètica porcina, juntament amb el contacte permanent amb el sector dels petits animals per a la distribució veterinària, permet a Gepork plantejar-se la possibilitat d'aportar aquest coneixement al sector caní, una opció estratègica que ja comença a desenvolupar.





PREMI A LA INNOVACIÓ
TECNOLÒGICA AGRÀRIA 2008





Generalitat de Catalunya
**Departament d'Agricultura,
Alimentació i Acció Rural**



tàstum
FÒRUM AGROALIMENTARI DE CATALUNYA



RuralCat

La comunitat virtual agroalimentària i del món rural

AlimenCat