



Experiència emprenedora

- **Activitat econòmica de l'empresa:** Producció de pomes ecològiques de muntanya
- **Nom de l'emprenedor:** Josep Pintó, president
- **Nom de l'empresa:** Associació Agrària Ecològica de Muntanya
- **Web de l'empresa:** <http://pomademuntanyabiolord.com/>
- **Població de l'empresa:** Sant Llorenç de Morunys
- **Anys de funcionament de l'empresa:** 4



Primeres passes

Quina és la vostra activitat econòmica?

La producció i comercialització de pomes ecològiques de muntanya sota la marca 'Biolord'. Som una agrupació de productors que hem creat l'Associació Agrària Ecològica de Muntanya.

Com va sorgir la idea de negoci? Per què vau triar aquesta activitat econòmica?

Gairebé per necessitat. El nostre municipi, Sant Llorenç de Morunys, està desintegrat econòmicament. El sector primari, pràcticament, no existeix; queda algun agricultor i pastor, però sense relleu generacional. Per això, vam veure que si volíem crear un mínim teixit econòmic, s'havia de fer des de baix, i així vam començar a buscar fins a trobar un producte (la poma ecològica) que s'adaptés bé a l'entorn i al clima i amb rendiment econòmic.

Quines són les potencialitats d'èxit o forats de mercat que vau detectar?

Oferir un producte de qualitat i diferenciat. Sabíem que si volíem tirar el projecte endavant, calia apostar per la producció ecològica. D'altra banda, hi havia precedents de conreu de pomes a muntanya; fa 60 anys n'hi havia a l'Alt Urgell i Cerdanya fins que la productivitat va imperar per sobre la qualitat. Ara toca tornar als orígens i apostar per la qualitat per sobre la quantitat.

Vau fer pla d'empresa? De quina manera us va ajudar?

Sí, sempre planifiqués, però a l'hora d'aplicar-ho no sempre dóna els resultats esperats i t'has d'adaptar, sobretot per comercialitzar el producte.



Quina va ser la principal ajuda amb la que va comptar en els àmbits de la formació i l'assessorament?

Vam trobar molt recolzament en l'IRTA, que ens van assessorar sobre com produir poma a la muntanya, com i quins arbres comprar i quan plantar-los, i en l'Escola Agrària de Manresa, especialitzada en cultius ecològics. Aquí vam rebre formació de caràcter més tècnic sobre producció ecològica.

Quines van ser les fonts de finançament en el moment d'emprendre el negoci? Vau rebre alguna subvenció?

Cap. L'aportació de capital va ser 100% de la nostra butxaca.

Evolució i transformacions

Com ha estat l'evolució de l'empresa al llarg del temps? S'han anat acomplint les previsions realitzades al pla d'empresa?

L'evolució ha estat molt bona. Vam començar sent 7 socis de la Vall de Lord i, en aquest quart any de comercialització, ja en som 15 de diferents zones del Pirineu (Cerdanya, Pallars i Berguedà) i comptem amb noves peticions. La producció, òbviament, també ha anat incrementat any rere any; ara estem en 100 tones l'any i la previsió per l'any vinent és arribar a les 300 tones.

Heu incorporat elements innovadors o noves tecnologies en els processos? Com?

Sí, des del primer moment hem apostat per la innovació. D'una banda, comptem amb un sistema únic a l'Estat espanyol de protecció contra la carpocapsa (cuc de la poma), anomenat Alt'Carpo, consistent en una malla que també cobreix els arbres verticalment. D'aquesta manera, ens estalviem tractaments fitosanitaris contra aquest insecte. De l'altra, tenim les finques sondades per saber la quantitat d'aigua de què disposen els arbres. Una de les inversions més importants ha estat en la xarxa de reg, que, per ara, s'alimenta d'aigua pel consum humà.

Relació amb el món rural

Existeix alguna dificultat afegida per emprendre al món rural? Quins són els beneficis per emprendre al món rural?

La decisió d'emprendre en l'entorn rural es deu voluntat de quedar-nos al territori i reconstruir el que la crisi ha destrossat. Ens hem hagut de construir el nostre futur des de 0, buscant el coneixement i la tecnologia necessaris per tirar el projecte endavant.



Quina és la relació de l'empresa amb l'entorn rural on s'ubica?

A banda d'abastir el mercat de proximitat, intentem contractar sempre proveïdors del nostre entorn. D'aquesta manera, contribuïm en el manteniment de l'economia de la zona.

Quin és el perfil dels vostres clients? Són habitants de les zones rurals?

Majoritàriament, és una persona conscienciada i que busca productes ecològics. De fet, $\frac{3}{4}$ parts de la nostra producció va a mercats o botigues de productes ecològics; la resta, al mercat convencional que busca producte de qualitat. El principal mercat és a Barcelona i al nostre entorn més proper.

Creieu que el vostre producte ajuda a millorar la qualitat de vida a les zones rurals?

Oferim un bon producte, però més que el producte en si, esperem que el nostre exemple esperoni als joves a quedar-se a viure i a treballar al municipi, contribuint així a generar una activitat econòmica estable.

Teniu contacte amb empresaris de la mateixa zona o del mateix ram? Quin valor afegit aporta?

Sí, de fet en la darrera ampliació de socis, han entrat pagesos que han ajudat a diversificar la nostra producció: porros, patates i cebes ecològiques ara també formen part de la nostra xarxa de distribució. D'aquesta manera, aprofitem els canals oberts per comercialitzar altres productes de la zona, ja que la clau del sosteniment de les petites explotacions agràries com les nostres està en la comercialització directa del producte.

Situació actual i futur

En quina fase està actualment el negoci: consolidació, expansió, etc?

Estem incorporant nous socis i nous productes, cada any augmentem la producció, l'objectiu per l'any vinent, com he dit abans, és arribar a les 300 tones. L'objectiu és avançar cap a una cooperativa de muntanya d'agricultura ecològica.

Com ha afectat la crisi econòmica actual en el funcionament de l'empresa?

D'alguna manera ens ha beneficiat perquè treu al descobert les deficiències d'un model no productiu basat en l'especulació immobiliària, ja sigui per la construcció de segones residències o pistes d'esquí. Hem esgotat un recurs bàsic, el sòl, sense generar una activitat econòmica estable.



**Fundació del
Món Rural**



Com encareu el futur? Quines previsions feu?

Amb esperança perquè veiem que hi ha mercat per a la producció ecològica, les nostres pomes de muntanya, a part, tenen un sabor, textura i color molt diferenciats. Per altra banda, el canvi climàtic també afavoreix les plantacions de muntanya, ja que al incrementar la temperatura, el clima de muntanya es modera.

Quins consells donaríeu a una persona que vol emprendre?

Que cregui en ell/ella mateix i en el que fa, i, en el cas del món rural, la vinculació amb el territori és essencial. A banda de la qualitat del que fas, això és el que dóna valor al producte.

Novembre 2016