

LA RÀPITA

Les magranes Pommy House de la Ràpita: un cultiu exòtic amb projecció internacional

L'empresa agrària del rapitenc Mario Gianni i Maria Fernanda ha estat guardonada amb el segon lloc al Premi d'Innovació Tecnològica Alimentària del Departament d'Agricultura. De les 300 tones de magranes que produeixen anualment, gran part les distribuïxen a Europa i al centre d'Àsia

La Ràpita Andrea Capilla

El matrimoni rapitenc Mario Gianni i Maria Fernanda retornen el cultiu de les magranes a les Terres de l'Ebre, sota la marca europea Pommy House. La magrana és una fruita que es coneix d'ençà dels egipcis, i encara que no ho pugem semblar, antigament, aquí, també era típic el seu creu a les masies. És per això que l'any 2014, Mario Gianni i Maria Fernanda van decidir emprendre una nova aventura: reestructurar l'activitat agrària de la seua finca familiar i apostar per un nou mercat, per tal de recuperar un cultiu típic de la zona que s'havia perdut.

Així doncs, van deixar la producció dels cítrics per a dedicar-se al mercat de la magrana, una fruita exòtica, coneguda per les seues propietats nutricionals i antioxidants. Situada a la falda del Montsià, la climatologia càlida de la zona ha permès que el matrimoni produïsquen anualment unes 300 tones de tres varietats primerenques, rogenques i saboroses d'esta fruita, provinents d'Israel: l'Emek, la Parfianca i la Smith. **"Vam ser pioners a la península Ibèrica en plantar estes varietats noves"**, diu Gianni, que afegix **"són varietats protegides, per la qual cosa està limitada la seua producció"**. **"A més, algunes disposen de royalties -unes taxes que es paguen anualment per produir estes varietats, però podem defensar el preu, perquè no és un mercat molt massificat"**, diu.

L'empresa rapitenc també dispo-



L'any 2014, Mario Gianni i la seua dona Maria Fernanda cultiven les magranes Pommy House a la Ràpita. / CEDIDA

sa d'un magatzem de triatge i encaixament a les finques amb maquinària i sistemes informàtics sofisticats i moderns. Habitualment treballen unes vuit persones, tot i que en època de collita -de l'agost a l'octubre- poden arribar a ser-ne una vintena. Així doncs, a Pommy House s'encaixen de tot el procés productiu: del cultiu, del triatge, de l'empaquetatge i de la distribució.

MERCAT INTERNACIONAL Tot i que les magranes ebrengues Pommy House es venen arreu del territori espanyol, este producte és especialment apreciat al comerç internacional, ja que és un ingredient bàsic en la seua dieta. De fet, majoritàriament exporten les magranes a Europa -a



Alemanya, a Itàlia, i especialment a Suïssa, però també a Anglaterra i alguns punts d'Orient Mitjà. **"Venem molt a supermercats, per exemple al Bonpreu o al Tesco d'Anglaterra, perquè és on podem establitzar més els preus"**, detalla el rapitenc.

D'altra banda, per tal de reaprofitar tota aquella fruita que per motius me-

teològics haja pogut quedar tocada i no siga **"tan bonica"** per a vendre, des de Pommy House li han buscat una sortida. **"A Anglaterra tenim un client molt bo, és una empresa que desgrana les magranes, i allà canalitzem les nostres fruites de segona, però també les d'altres productors del territori, d'Andalusia i Aragó"**, conta Gianni.

FINALISTA GUARDÓ PITA Cada any, el Departament d'Agricultura organitza els Premis d'Innovació Tecnològica Alimentària. En la modalitat a l'empresa agrària i a l'agroindústria es valora aquelles empreses i agroindústries que hagen incorporat transformacions que representen un nou producte, procés o gestió per a l'em-

presa, orientades a millorar la competitivitat i la sostenibilitat de les empreses mitjançant la innovació. L'empresa rapitenc Racó Calent - Pommy House ha quedat finalista "per la recuperació del cultiu de la magrana i el seu model de producció amb pràctiques de creu eficients i sostenibles".

I és que, segons explica Gianni, des de Pommy House cultiven les magranes amb la garantia que **"no hi ha cap traça de producte químic"** quan el producte arriba al client. Això no vol dir que el seu cultiu siga ecològic, perquè tot i que ho fan d'una manera reduïda, fan servir algun tipus de tractaments i productes, però en el moment de comercialitzar el producte, estos productes s'han degradat. Cada cop són més els consumidors que valoren les pràctiques sostenibles i **"les magranes amb residu zero"**.

Tot i que no ha estat el primer premi, el rapitenc està molt satisfet, ja que és **"un projecte que vam emprendre fa només 5 anys, i està funcionant"**. Ara els reptes passen per consolidar-se, arribar a les 500 tones de producció i aconseguir la continuïtat de campanya: abastir els clients més temps. Actualment estan treballant amb unes bosses Ste-Pac d'atmosfera modificada a la conservació en fred que allarguen la vida comercial de la fruita, sense ser un procés químic, i permet allargar la comercialització fins a omplir els buits que hi ha el mercat, a l'espera de l'arribada de la fruita dels països llatinoamericans. ■