

Grup Català invertirà 6 milions aquest any per guanyar capacitat

CATAFRUIT. Amb aquest nom l'empresa lleidatana comercialitza més del 60% de la seva producció de fruita dolça a Mercadona. **INVERSIONS.** El grup, que el 2012 ja produirà 50 milions de quilos, comprarà 300 ha més en 3 anys

RAMON ROCA
LA PORTELLA

Grup Català, empresa que produeix i comercialitza fruita dolça amb seu a la Portella (Segrià), invertirà sis milions d'euros el pròxim exercici en el manteniment i millora de les instal·lacions. Aquesta xifra s'afegeix als 46 milions que s'han invertit els darrers cinc anys. El grup, propietat de la família Català, ha desenvolupat un important creixement a partir del 2005, quan a través de l'empresa Catafruit es va signar un acord amb Mercadona per comercialitzar diverses varietats de fruita dolça com ara la pera, poma, préssec, nectarina, paraguaió o pruna. La firma lleidatana preveu fer una forta inversió els dos o tres anys vinents amb l'adquisició d'entre 200 o 300 hectàrees més per seguir incrementant la producció de fruita, que en uns tres anys ja sobrepasarà els 50 milions de quilos anuals.

El grup va facturar 74,6 milions d'euros l'any passat, més dels 60% van correspondre a la fruita comercialitzada a Mercadona. "Del 40% restant, prop del 30% es destina a l'exportació, i solen ser calibres més petits dels habituals, que són molt apreciats als mercats britànics i alemanys, i el que sobra se'n va cap a usos industrials", explica Joan Català, president i membre de la segona generació d'una de les empreses capdavanteres de Catalunya en producció de fruita.

Amb un miler de treballadors, entre fixos i eventuais, el grup de caràcter familiar d'origen pagès disposa de 450 hectàrees a Lleida, 250 a Aragó i unes 700 a Extremadura destinades a l'explotació de fruita dolça. Precisament, a Extremadura es farà a final d'any una remodelació de les instal·lacions per

GRUP CATALÀ

FACTURACIÓ

74,6 M€

TREBALLADORS

1.000

SUPERFÍCIE

1.400 ha

● Grup Català té els seus orígens a l'any 1987. En l'actualitat Joan Català és president i segona generació familiar, i està acompanyat de dos germans més, Domingo i Josep, aquest a la seu de Canàries. Però diversos membres de la tercera generació també treballen a l'empresa lleidatana.

modernitzar el sistema de fred, que suposarà uns 3 milions d'euros d'inversió.

MERCADONA. Grup Català ha experimentat un abans i un després des que va signar l'acord de distribució amb Mercadona el 2005. De fet, va ser el 2002 quan ja es va iniciar la relació comercial, però "va ser com una mena de prova", assegura Joan Català, que hi afegeix: "El 2005 vam anar de debò i vam veure que no podíem fallar, és a dir, calia fer moltes inversions en la compra de més finques, construir nous centres logístics i millorar-ne d'altres".

El resultat en aquests cinc anys ha estat que s'ha modernitzat el centre logístic de la Portella que té una capacitat de 50.000 m², s'ha fet una altra planta, al costat, amb una superfície de 15.000 m² més i també s'està en procés de millora del centre d'Extremadura. També cal destacar que en aquest període de temps, les hectàrees de terra destinades a



Instal·lacions corresponents al centre logístic de la Portella, a pocs quilòmetres de Lleida. ARXIU

la producció de fruita dolça gairebé s'han duplicat. En total, aquests darrers cinc anys han suposat inversions per valor de 46 milions d'euros. "La majoria d'aquest desemborsament s'ha fet a través de Catafruit i com a conseqüència de l'expansió en nombre de botigues de Mercadona", explica el president del grup, que disposa del suport de la

seua filla Marta, responsable d'administració i comunicació.

Precisament, com que el creixement del grup valencianista va en augment, la firma del Segrià ja estudia la compra de diverses finques amb una superfície que podria oscil·lar entre els 200 i les 300 ha per fer front als compromisos comercials amb Mercadona. Així mateix, en un període

de temps similar, l'empresa lleidatana també podria posar en funcionament un altre centre logístic que no es descarta que estigui situat a la zona de Múrcia. "El projecte comú amb Mercadona ha permès fer realitat el somni de Catafruit, arribar des del camp a la taula del consumidor, sense intermediaris i amb poc més de 24 hores", expliquen fonts

de la firma.

"Enguany la collita té bona sortida, bon preu i bona qualitat", diu Joan Català, que quan produeixi 50 milions de quilos -amb 1,5 milions d'arbres plantats- el 35% correspondrà a pera, el 20% a poma i el 45% al préssec, nectarina o l'albercoc. "El consum del paraguaió es multiplicarà per quatre en pocs anys", hi afegeix.

INNOVACIÓ

Projecte amb el CDTI per millorar la qualitat

Com a resposta al compromís de l'empresa amb Mercadona -com a interproveïdors de fruita dolça-, l'empresa ha iniciat un projecte anomenat *Estudi de millora de la qualitat de la fruita en la producció al camp*, amb un pressupost de 2,4 milions d'euros i amb participació del Centro

de Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI). Per fer-ho Catafruit disposa del centre DBA, de la Universitat de Lleida, que pertany a la xarxa Tecnio d'ACCIO. En l'estudi s'analitzarà, entre altres coses, com afecta el color de la lona antipiedra, molt usada a Grup Català, a la qualitat de la fruita.

