

**Per ara ja heu fet una bona inversió.**

Sí, l'obrador, la torradora, camps arrendats... i la investigació! L'hem pagat tota nosaltres!

**Què heu hagut d'investigar?**

La manera de fer cireres deshidratades, per exemple. Ens han costat molt. No naixem ensenyats! La investigació l'hem feta al camp mateix, a la Torre de l'Espanyol, a la Ribera d'Ebre.

**L'exportació és un punt fort vostre.**

La primera venda la vam fer a Anglaterra! Hi continuem exportant, i també a Alemanya, França i Itàlia. El 40% de la producció va a fora.

**Com us ho heu fet?**

Anant a fires, com l'Anuga a Colònia (Alemanya) i la Biofach, la fira ecològica més gran del món, també a Alemanya, a Nuremberg.

**Com està el "fràgil" sector agrari, com dius tu?**

Sempre ha estat en crisi! Fins fa quatre dies els preus dels fruits secs anaven com al 1982. És un món amb equilibri difícil. I s'han tirat enlaire molts camps per fer-hi pisos que no necessitàvem.

**Però a vosaltres us va bé.**

Tenim més demanda de la que podem absorbir! Les cooperatives de consum ens fan la comanda a un any vista. Sobretot servim hotels i restaurants, i també botigues especialitzades en dietètica i productes ecològics.

**Ara és l'època forta.**

Sí, la collita ha sigut fa poc i és quan hi ha més demanda. Amb el fred, el cos ens demana calories!

**Tornem a la primera pregunta: què són els fruits secs?**

És un complement alimentari fantàstic, amb greixos cardiosaludables i molt nutritius.

**Per menjar-ne a tota hora?**

Sí, i per mi són un berenar ideal! Són la proteïna número u pels vegetarians, en substitució de la carn. Les ametlles, per exemple, porten molt menys calci que la llet, però és un calci que el cos el reté tot.

**Encara us heu de sentir que engreixen?**

Hem de lluitar contra molts tòpics, i aquest n'és un. Per sort ja s'han anat superant.



Els productes de Can Galderic es venen a La Sala de Santa Eulàlia i la cooperativa La Lliçanenca, i cada quinze dies a la plaça del Pi de Barcelona.

**El cardiòleg Valentí Fuster fa anys va recomanar 3 nous al dia.**

Sí, allò va disparar les vendes, perquè la nou es venia molt poc. La marca Borges només venia nou de Califòrnia, amb aquell obridor en forma de cor.

**Què és per tu Can Galderic?**

Un repte. El sol fet que sigui una realitat i que sàpigues que has fet el màxim i que has jugat net, ja és motiu de satisfacció. M'omplen detalls com que un client alemany hagi demanat 100 bossetes d'ametlles salades per regalar per Nadal als seus amics.

**És per aquestes ametlles que heu guanyat un premi a Anglaterra.**

Sí, el Great Taste Award del 2013, un distintiu de qualitat del gremi dels artesans anglesos. Ens ha fet guanyar presència en aquell país, tot i que el mercat anglès és molt racional.

**Què vols dir?**

Que abans de comprar s'hi pensen molt: "Per una bossa d'ametlles salades torrades, m'hi vull gastar tant, encara que siguin torrades amb llenya?". Alemanya és més irracional.

**Ah sí?**

Sí. Pels alemanys el factor sentimental és essencial. Els emociona que siguin ametlles torrades amb llenya d'olivera i alzina! Clients nostres expliquen que acabada la Segona Guerra Mundial molts dies no menjaven calent, però no van deixar d'anar mai a classes de piano.

**Carme Badia i Puig**