

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