

Entrevista a Jaume Uñó, fundador de l'empresa de fruita seca Can Galderic

“Els productes els hem de poder fer aquí i bé”

Jaume Uñó i Grau (Santa Eulàlia de Ronçana, 1975) és el creador de l'empresa familiar Can Galderic de fruita seca. Controla tota la cadena de producció, vetlla pel producte ecològic i de proximitat, i s'ha obert mercat a l'estranger tant o més que aquí. Autodidacta nat, va estudiar delineació però s'ha dedicat sempre a la fruita seca. Primer fent-se càrrec de la botiga de Casa Gispert a Barcelona i, des del 2010, amb marca pròpia. Casat i pare de tres fills, tots nois.



Jaume Uñó a casa seva, can Galderic, a Santa Eulàlia, on viu i té l'obrador.

Què són els fruits secs?

Una cosa que hem tingut tota la vida a casa. Ho hem viscut molt. Recordo anar a collir avellanes amb els avis, les tardes de setembre, tornant de l'escola. Les collíem a mà i amb coixí.

Sembla estampa d'una altra època!

Amb l'avi, que també es deia Jaume Uñó i era molt canaller, fèiem moltes feines del camp junts. És ell que em va inculcar el treballar.

Segur que més coses.

La primera bici que vaig tenir me la va comprar del que havíem collit un any. Un altre record que tinc d'ell és collint olives. Anàvem al molí de can Saperas de Bigues i ens esperàvem tota la tarda fins que estaven les nostres. Allà feien un foc, i amb el primer oli que queia hi sucàvem una torrada!

Ets la primera generació que viu dels fruits secs.

Sí, per nosaltres eren un a més a més, un roc a la faixa. L'avi sempre em deia que no m'hi dedicués.

Per què?

Perquè és un món molt especulatiu. El pagès cull, però l'avellana i l'ametlla, amb closca, es conserven fins a 4 anys, i segons si hi ha més producte o menys durant aquest temps els preus també pugen o baixen.

Seria el cas d'aquest any?

Sí, no hi ha ametlla i els preus estan disparats! Hi ha hagut un 70% menys de producció. L'arbre ha fet poques ametlles però molt grosses.

Pel temps?

Sí. Cada cop les estacions van més tard. Gela quan els ametllers van per florir. Per això es busquen varietats més tardanes.

Parlem de varietats d'ametlles.

N'hi ha moltíssimes, només a Catalunya una setantena! Les que se separen són la marcona, la llargueta, la guara i les ferranyes (de Lleida) i la ramillete. La resta es destina al comú.

De fruita seca també n'hi ha molta.

Sí, tota la que de manera natural es deshidrata i té menys del 50% d'aigua: les avellanes, les nous, els pinyols... i les ametlles!, amb la paradoxa que també hi ha els ametllons tendres, de marcona, molt demanats per fer ajoblanco. I després hi ha la fruita dessecada.

La fruita fresca que es fa deshidratar?

Exacte. Arriben a perdre un 80% del pes. Hi ha les panses, les orellanes d'albercoc, les figues, les prunes...

**Vosaltres també veneu xufles.**

Sí, que no són fruita seca ni dessecada, sinó un tubercle com els cacauets, de la família de les lleguminoses.

I els festucs o pistaxos?

Són fruita seca autòctona de l'Iran. Però a Torrebesses (Lleida) també se'n planta gràcies a un senyor molt aficionat a l'horticultura que té una empresa de planter de pistaxos.

Els cacauets us els teniu.

Sí. L'avi ja n'havia plantat. Per sort vaig conèixer un senyor valencià d'Almussafes que a base d'insistir em va vendre un sac de la varietat collaret, l'única que fa quatre cacauets per tavella, petits i gustosos. En tinc una petita producció.

El 2010 neix l'empresa Can Galderic, el nom de casa teva.

També és el nom del patró dels pagesos catalans. Ho va ser fins al 1714, quan Felip V el va canviar per sant Isidre. O sigui que no podia trobar un nom millor!

Com valores aquella decisió?

He après més aquests 3 anys que en tota la meua vida! I he pogut fer tot el que no havia pogut fer.

Com ara què?

Crec en el producte ecològic i aspiro que tot el que tenim ho pugui acabar sent. Els productes els hem de poder fer aquí i bé. El tomàquet deshidratat, per dir-ne un: per què l'hem d'importar d'Itàlia?

No té cap sentit.

Tampoc en té importar panses! Hem fet proves al Priorat. Un dia hi vaig i em trobo un canyís amb tot de raïms penjats. "Ho fa el padrí, per tenir quatre panses per casa", em van dir. O sigui que resulta que de panses aquí en fèiem i no ho explotem!

Un cop més, mirar enrere per anar endavant.

Sí, però al camp costa molt introduir idees noves!

Països que venen més barat com Turquia us són competència?

No. El públic dels productes de proximitat és molt fidel. Aquí sempre serem més cars! Del que es tracta és de ser justos, produir el que puguem i que el pagès rebi el que li toca. També crec en no dependre de crèdits o subvencions.

Això és l'ideal.

Penso: assentem les bases, fem un bon producte i el mercat ja el tindrem! Ah, i qui pica primer, pica dos cops.

En producte ecològic, en el vostre cas.

Sí, ja ho són les avellanes, les ametlles, les nous, els pistaxos... I hem afegit la temporalitat a la fruita seca. Quan s'acaba la nou, s'acaba, i no se n'importa.

Com ha de ser.

A mi em pregunten: per què les vostres patates fregides no són ecològiques? Doncs perquè les hauria de comprar a Bèlgica! El cost de combustible per tenir a casa 100 grams de patates mediambientalment no fóra sostenible. Igual amb les pipes de la Xina: per ecològiques que siguin, no és ecològic dur-les de tan lluny.

Però ho fem!

Una altra cosa que em preocupa és fer conèixer més productes i varietats. Quan faig cursos en aules de cuina, dic: estan molt bé les gelificacions, però el mèrit és el pas previ: la documentació, la identificació del màxim de productes!

Per cuinar millor?

Esclar! Les picades, per exemple, que és el condiment clàssic d'aquí. Tenim eines com aquesta i no la fem servir.

La proximitat és un altre criteri vostre.

Sí, tot ho tenim català, deixant a part les prunes de l'Aragó. Importem els anarcards i les macadàmies, entre altres, que si en volgués fer hauria d'anar a les Canàries! Però amb temps i perspectiva es pot fer tot.

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