

Xavier Albertí, director General de Joaquim Albertí, SA

“Els meus avis van començar del no-res”

“No hi havia cap mena de tradició familiar en el sector, però van veure-hi possibilitats”

“No ens considerem una empresa expansiva. Ens sentim a gust amb una dimensió controlable”

Política Campllong - 16 agost 2016 2.00 h

PIONERS DEL SECTOR

L'indret escollit per dur a terme la fotografia que il·lustra aquesta entrevista és el petit museu de l'empresa, situat en una masia de principis del segle XVII. A través de les diferents sales, s'hi pot resseguir la història gairebé centenària de Joaquim Albertí SA i, al mateix temps, l'evolució que s'ha produït tant en les tècniques com en la indumentària de treball d'ençà que Josep Albertí i Mercè Bosch van decidir trencar la tradició pagesa de la família i obrir una cansaladeria en una població que, en aquells moments, tenia 450 habitants. Ho van fer a contracorrent i en un moment ple d'incerteses. Avui, però, l'empresa ha esdevingut un dels puntals del municipi i la família Albertí s'ha consolidat com un referent en la xarcuteria i el pernil cuit, un sector plenament consolidat.



Pere Bosch i Cuenca - Campllong

Ens vam especialitzar en el pernil dolç i això ens va permetre ampliar les instal·lacions i la zona de distribució

Promoure l'ús del català entre els treballadors ens ha permès millorar i avançar com a empresa

Els meus avis es van dedicar de ple als elaborats del porc i en aquells temps això no era gaire habitual

Bona part de les empreses càrnies tenen els seus orígens en una carnisseria de poble. Però han estat molt poques les que han aconseguit sobreviure gairebé cent anys i encara menys les que han sabut mantenir els lligams amb el passat, tant pel que fa al municipi on van néixer com als orígens familiars. Joaquim Albertí SA, nascuda el 1917, és una empresa especialitzada en el pernil dolç i la xarcuteria que ha superat un munt d'inclemències i fins a tres generacions. El darrer representant és Xavier Albertí.

En el portal web de l'empresa expliquen que els orígens provenen d'una carnisseria familiar. Ens pot explicar com va anar exactament?

Estem parlant de l'any 1917. El meu avi, en Josep Albertí, era l'hereu de cal Noi Gros i l'àvia, la Mercè Bosch, era filla de can Feliu. Tots dos eren de Campllong i de cases de pagès més o menys benestants. La qüestió és que el meu avi es va engrescar i va decidir que en comptes de fer de pagès volia fer de carnisser. No hi havia tradició familiar, però hi va veure possibilitats i el mateix dia del casament va obrir una cansaladeria

Sembla que la decisió no va agradar gaire a la família, que volia que es dediqués a treballar les terres...

Sí, es va fer a disgust de la família, que fins i tot el van desheretar. O sigui, que va haver de començar del no-res. A casa sempre s'ha explicat que els van deixar uns porcs a préstec i també que van llogar els locals on encara ens trobem avui, que fins feia poc havien estat les escoles. Aquest és l'espai que van aprofitar per fer-hi la primera carnisseria.

En aquells moments era habitual anar a la carnisseria a comprar xai o vedella, però la matança del porc o l'aviram se solia fer a casa. Suposo que la principal innovació devia ser aquesta?

Sí, això és el que devia ser la clau de l'èxit, més que no pas la ubicació. De fet, Campllong està molt ben situat, però és molt petit demogràficament parlant. En aquella època tenia poc més de 400 habitants. El que passa és que ells feien elaborats del porc i en aquell temps sembla que el porc a les carnisseries no es treballava gaire. Es van especialitzar i van tenir la sort de muntar una cansaladeria en uns moments en què els hàbits de consum estaven començant a canviar. A part del que poguessin vendre directament a la gent del poble, també distribuïen pels pobles del voltant i fins i tot més lluny, segons les dades que hem pogut aplegar. De mica en mica es van anar expandint tot venent elaborats de porc.

El 1934, el seu avi decideix tallar amb tot i traslladar-se amb tota la família a la població d'El Carpio (a la província de Còrdova) a fundar-hi una fàbrica d'embotits que va anomenar-se La Flor Andaluza. Com es va produir aquest canvi tan sobtat?

Es fa difícil seguir-ne el fil. No sembla que hi hagués un motiu especial perquè aquí les coses anaven prou bé. M'imagino que devia ser pel seu esperit emprenedor. El que és clar és que tenien relació amb Andalusia. Sembla que hi compraven porc negre perquè aquí n'hi havia escassetat i van establir-hi uns vincles. I suposo que devia veure que allà hi havia molt més a fer que no pas aquí. De fet, hi ha altres exemples d'empresaris del sector alimentari o del suro que van anar fins a Galícia o Extremadura, per exemple. La qüestió és que va agafar la mateixa gent que tenia aquí, els cunyats amb les respectives famílies i fins i tot alguns treballadors i se'n van anar tots plegats cap a Andalusia. Allà van traslladar el mateix esquema que aquí, però amb els elaborats d'allà. Van comprar una bòbila, la van adaptar per fer xoriços i van muntar-hi una fàbrica amb cara i ulls. I li van posar aquest nom tan salerós de La Flor

Andaluzia. Segons sembla, també va ser la primera indústria càrnia de tota la regió que disposava d'aparells frigorífics.

En queda algun rastre, d'aquella etapa andalusa?

L'edifici encara està en peu. Hi ha una part que s'ha reconvertit en segona residència. Fins fa quinze o vint anys estava exactament com ho havien deixat els meus avis, un fet una mica especial.

En tot cas, l'experiència andalusa no va durar gaire. Esclata la guerra i el 1937 decideixen tornar a Campllong per evitar el front de guerra. Com es va veure afectada l'empresa per la Guerra Civil i la postguerra?

Allà va ser un dels primers fronts de la guerra i van optar per tornar a casa, als orígens. Van travessar moltes zones a peu. Hi ha tot un anecdotari al voltant. Van venir aquí i van haver de fer una economia de subsistència perquè no es podia elaborar amb normalitat. Es van posar a vendre formatges. El meu pare, que en aquell moment era jove, el van reclutar amb la lleva del biberó. Una vegada es va normalitzar la situació, amb la postguerra, van recuperar els antics locals, que de fet els havien llogat. L'any 1942, finalment, van reprendre l'activitat i ja no la van deixar més.

Alguns anys després, el seu pare, Joaquim Albertí, pren el relleu de l'empresa. Quins canvis va incorporar?

El meu pare tenia una certa formació. Havia començat la carrera de medicina, però va decidir deixar-la i seguir el negoci familiar. A part de donar-li una dimensió més empresarial, la principal innovació va ser l'especialització en el pernil dolç. Abans de la guerra ja s'havia fet algun assaig, però és sobretot durant els anys 40 i 50 que aquest producte es comença a popularitzar i fins i tot el recomanen els metges. Ell va ser un dels primers que van aprendre la tècnica de fabricació del pernil dolç. Amb alguna persona que ja n'havia elaborat i algun tècnic alemany que corria per aquí van aconseguir la fórmula magistral.

I és en aquell moment que l'empresa comença a expandir-se..

Sí. Va haver-hi un autèntic boom. Igualment com moltes altres empreses, durant els anys seixanta van aconseguir créixer molt. Es van ampliar les instal·lacions, el catàleg de productes i l'àmbit de comercialització, que va passar a ser tot l'Estat espanyol. A diferència de la majoria d'empreses gironines, sobretot de la Garrotxa, que feien llonganissa i pernil salat, aquí es feia embotit cuit sobretot.

I també és aleshores quan abandonen l'activitat de l'escorxador?

Sí, precisament va ser l'any que vaig néixer, el 1961. Van decidir centrar-se en la part que els interessava, que era el negoci de l'embotit. Tradicionalment, el negoci anava separat i encara ara és així, tot i que hi ha gent que comença a integrar el procés.

Quan vostè tenia només 26 anys (el 1987) es veu obligat a fer-se càrrec de l'empresa per la mort del seu pare. M'imagino que devia ser un moment complicat?

La sort és que el meu pare s'havia envoltat d'un equip competent i jo feia molt temps que hi treballava. Tampoc és que fos un salt al buit. A part de tot, la malaltia del meu pare va ser llarga.

I quines són les decisions que va prendre quan va assumir el relleu de l'empresa?

Més aviat vam intentar seguir la línia, que en aquells moments ja funcionava bé. Tot i això, recordo que als anys 90 és quan tecnifiquem més l'empresa i ens obrim més a les cadenes de supermercats. Fins aleshores, estàvem molt centrats en el sector detallista i de carnisseria.

L'any 2001 assumeixen una inversió important i entren en el llescat de l'embotit, una forma de comercialització que avui està molt generalitzada. Un salt espectacular...

En aquell moment vam veure que el futur anava cap aquí i s'ha vist que teníem raó. Avui dia, més del 50% del que fabriquem ja es ven llescat i em sembla que aquestes dades són bastant equiparables al conjunt del sector. En tot cas, això representa una feina afegida que, fins a aquell moment, no existia. Hi havia algú que havia fet alguna temptativa, però era molt tímida. Vam veure que era necessari fer-ho, tot i que es tractava d'un esforç econòmic molt important.

Tot i la crisi, la seva empresa ha aconseguit créixer any rere any. Ens pot explicar el secret?

El sector alimentari és molt més estable que no pas altres. Potser no genera tants beneficis, però en canvi es manté molt estable. Això és el que ens ha permès superar la crisi millor que els altres, la qual cosa no vol dir que no haguem hagut de superar algunes dificultats, sobretot perquè ha baixat el poder adquisitiu. Però si tens una marca consolidada i ets una mica prudent, es van superant les dificultats.

En els darrers anys, la producció de l'empresa s'ha diversificat: el 2008 compra l'empresa Carsodo, de Bescanó, especialitzada en embotits curats, també van començar a fer productes preparats...

La compra de Carsodo va ser una operació important i estratègica, que es va fer abans de la crisi. Però no ens en penedim, perquè ens ha permès assumir molt millor el repte de l'exportació. Quan anàvem a l'exterior amb el pernil dolç ens costava. Quant als aperitius i els dàtils, ens han permès aconseguir prestigi perquè es tracta d'un producte de qualitat i de nova generació, que a més a més és fàcilment exportable. Nosaltres ens definim com un fabricant de pernil cuït i xarcuteria de qualitat.

El principal objectiu és mantenir la qualitat i diversificar la producció o créixer?

No ens considerem una empresa expansiva. No hem tingut grans alts i baixos. Ens sentim a gust amb una dimensió ajustada i controlable i incidint sobretot en la qualitat del producte que oferim.

Un dels vessants en el qual ha destacat la seva empresa ha estat en el foment del català, fins i tot entre els treballadors. Això no és gaire habitual.

Jo sempre he tingut molt clar aquest aspecte, que per desgràcia està molt endarrerit en el món de l'empresa. A hores d'ara, seguim estant molt a precari en el conjunt del país, però nosaltres procurem que el català sempre sigui present en el producte i en la comunicació interna. Pel que fa als treballadors, quan va haver-hi el gran boom de la immigració ens va semblar que podíem fer un símil de les parelles lingüístiques i vam aplicar-ho a la nostra empresa. Ens va permetre avançar.

Des de fa alguns anys, també s'ha implicat en el sector del vi. D'on ve aquest vessant?

És un sector en el qual m'hi sento molt a gust. La meva mare és de l'Empordà, de Cantallops. En aquests moments està gestionant el celler el meu nebot i actualment sóc el president de la DO Empordà. Estem molt satisfets d'haver recuperat el prestigi del vi que s'hi fa, però encara ens queda camí per recórrer a l'Empordà i al conjunt del país, tot i que estem en un creixement al voltant del 10% anual. Però tenim el vent de cara.

Publicat a: El Punt Avui. Comarques Gironines 16-08-2016 Pàgina 10

Font del document: www.elpuntavui.cat/politica/article/17-politica/996013-lels-meus-avis-van-comencar-del-no-resr.html