

Després de treballar al món de la publicitat fins als anys 70, en Xavier Sala va decidir entrar en un món que prometia un futur engrescador i que l'ha portat fins on és ara, al capdavant d'una de les empreses de plats precuinats ultracongelats més importants de l'Estat espanyol: **"Som l'única gran empresa en el nostre sector que provenim exclusivament del món de la cuina i penso que això és important a l'hora d'elaborar els nostres productes."** L'any 1970 el nostre personatge va tenir la intuïció que el personal de cuina anava de baixa, mancava gent que es volgués dedicar a aquesta professió, i amb aquest esperit va crear Cocina 2: **"Es tractava de suplir la falta de treballadors a les cuines dels col·legis, dels hospitals, de les indústries i dels restaurants. Vam arribar a tenir 120 persones treballant a les nostres cuines, de les quals quinze eren cuiners acreditats."** L'empresa va arribar a servir més de 5000 menjars diaris, però en Xavier es va decidir per un canvi de rumb: **"Ens vam adonar que el món de la cuina fresca, on treballàvem des de feia cinc anys, es podia millorar molt si el fèiem compatible amb el del congelat. Ens hi vam abocar amb il·lusió, i d'aquesta manera ens vam anticipar als nostres competidors."**

Així va néixer Prielá (*Primera elaboració*) amb el subtítol "Especialitats d'Alta Cuina": **"Es tractava de buscar un producte de qualitat a un preu assequible que permetés al client posar-hi el seu toc personal. Amb això vull dir, per exemple, que la nostra crema de marisc està pensada perquè el client, si vol, pugui afegir-hi alguns ingredients i convertir-la en un plat que el farà quedar bé davant dels convidats més exigents."** Canelons, lasanyes, crestes, bunyols de bacallà, verdures a la romana, *mussaka* i rotllets de primavera són, entre d'altres, els productes que s'elaboren a Granollers i que arriben al mercat de forma diversa: **"Tenim tres canals de distribució, deixant de banda l'exportació a l'estranger, que són: la venda a través de distribuïdors que arriben a tot arreu, càterings, clíniques, supermercats, etc.; després tenim la línia blanca, en què nosaltres restem a l'anonimat i fabriquem per a les marques més importants del mercat, i, finalment, podem parlar de l'embranchada que estem donant a una nova via i que consisteix a vendre directament a grans superfícies."** Tot això s'aconsegueix gràcies a una tecnificació molt important de l'empresa i a la gran professionalitat dels seus treballadors: **"La fabricació és realment molt sofisticada, ara no ens cal tenir el xef sempre al davant, sinó només en la creació i supervisió del plat; després, ja hi ha uns processos que s'adeqüen a la seva fórmula. Tenim biòlegs controlant cada un dels passos, verificant en tot moment la qualitat del producte, perquè hem de pensar que cada hora es cuinen cinc tones de producte bàsic, i les màquines automàtiques s'encarreguen de dosificar-lo, donar-li forma i posar-lo al plat de manera que es puguin congelar automàticament."** Per fer-nos una idea, i només a tall d'anècdota, s'usen 5000 litres de llet al dia per elaborar els 40.000 quilos de menjar que es poden fer en un torn de treball. **"Tenim cinc túnels de congelació amb una capacitat de mil quilos l'hora i surten de les nostres instal·lacions camions continuament per tal de fer el repartiment."**

L'any 1995 en Xavier va cedir el timó de la seva empresa al seu fill David. Més endavant Prielá va començar a col·laborar estretament amb l'empre-

sa Precocinados Deli, creada el 1994 per en Xavier, un altre dels fills de l'inventor de la fórmula Prielá. Les dues empreses mantenen molts dels vells col·laboradors del seu pare, a banda d'haver fet créixer espectacularment els seus equips amb joves professionals altament qualificats. **"Estem sotmesos a unes inspeccions periòdiques i freqüents i cuidem aquest aspecte al més mínim detall. Posem els additius obligats perquè el producte es conservi, sempre d'acord amb la llei i amb les exigències dels nostres clients."** I afegeix: **"Comprem matèria primera de qualitat i el fet de fer-ho a l'engròs ens permet ser competitius i seguir més fàcilment les estrictes normes alimentàries internacionals."** Cal, no obstant això, que el consumidor tingui en compte que la conservació en bon estat també depèn d'ell: **"Un mal tracte d'un producte pot portar conseqüències que ja s'escapen de la nostra intervenció. El congelat no és garantia un cop descongelat."**

D'altra banda, el propi mercat ha tingut molt a veure en l'evolució d'aquesta empresa: **"Vam començar amb plats més sofisticats que els que fem ara. Oferíem garrins per posar al forn, besucs, faisans, *goulash* o bacallà a la llauna entre d'altres menjars força selectes, però això no és el que demana el consumidor habitual fora de dates assenyalades."** D'aquesta forma, a Prielá van optar per uns productes més populars: **"Normalment interessa un menjar amb un procés d'elaboració complicat. Bullir unes verdures o fer un tall a la planxa tenen una elaboració senzilla, però fer unes croquetes o uns canelons sí que porta molta feina."** Per això, fins i tot els grans restaurants s'interessen per l'oferta de Prielá o Deli: **"Incloure a la carta plats com una *mussaka* pot donar una major gamma d'especialitats i alleugerir la feina del cuiner, perquè fer-la significa moltes hores d'elaboració."**

La segona generació s'ha impregnat de l'esperit d'en Xavier i per això també segueix endavant amb empena: **"A part d'en David i en Xavier, que porten Prielá i Deli respectivament, l'altre fill, l'Oscar, va crear el 1993 una empresa d'alimentació que es diu Bocrep. He intentat deixar-los fer i penso que estan agraïts de poder treballar amb la seva independència i defensant el seu propi vaixell."** L'únic consell que els ha donat ha estat el que ell mateix va rebre del seu pare i que justifica els nombrosos símilis nàutics que solquen aquest text: **"El dia que va substituir un vell capità de vaixell a la seva feina, va rebre d'ell aquest consell: 'Cinto, tu sempre al pont'. El meu pare ho repetia sempre i jo ho he fet amb els meus fills. Vol dir que cal estar a l'aguait, tenir en compte tot el que t'envolta per no trobar-se a última hora amb sorpreses desagradables."** El futur, doncs, es troba en mans d'aquesta generació que està consolidant un bon camí en el mercat internacional: **"Actualment venem a Alemanya, França i Anglaterra, i Prielá ha creat un consorci amb altres indústries espanyoles del sector, amb un delegat que intenta introduir-se al mercat nord-americà."**

Sempre a punt de veure l'ampolla mig plena, malgrat haver passat pel quiròfan per un problema de cor derivat de l'estrès acumulat, en Xavier es mostra amb un esperit d'adolescent carregat d'entusiasme i espera que les seves dues nêtes i altres descendents que puguin venir heretin aquesta passió tan important perquè la tercera generació reixi.



**“L’empresari ha d’estar sempre a l’aguait i tenir en compte tot el que l’envolta per no trobar-se a última hora amb sorpreses desagradables”**

**Xavier Sala** - Granollers (Vallès Oriental)