

“Qualitat i bon preu.” Aquest és el lema d'en Francesc Trias Padrosa, fill de Santa Coloma de Farners, que ens companya en representació pròpia i del seu germà, en Salvador. Són propietaris d'una firma gironina de tradició centenària, S. Trias. Els seus 21 empleats es dediquen a una tasca tan dolça com és la fabricació d'aquelles galetes que han acompanyat tantes sobretaulas a les llars catalanes: **“Els Trias només som uns companys de feina més. Els membres de l'equip sempre han invertit tot el seu esforç i afecte en l'empresa. Quan els hem demanat la seva col·laboració, sempre ens han respost al 100%, si no al 110%.”** En Francesc i en Salvador encara recorden **“un matrimoni, Fel·lià i Roser Campesol, que van treballar amb nosaltres fins que es van jubilar. El marit va ser encarregat durant molts anys. Amb aquesta parella encara ens uneixen una fidelitat i una amistat difícils de descriure. Els principis sempre són durs, i quan en Salvador i jo encara érem joves, ho van donar tot perquè la fàbrica anés endavant.”**

“La primera llicència fiscal de què tenim coneixement a la família en el camp de la rebosteria data de l'any 1894, i estava demanada pel meu avi, Francesc Trias Vila.” Així s'inaugurava un nom conegut arreu dels Països Catalans. No va passar gaire temps abans que la casa gaudís d'un merescut reconeixement, mitjançant guardons com **“la medalla d'or de la Fira de Barcelona, que ens van atorgar el 1912, i, un any després, la de la Fira de París.”** El pare dels nostres protagonistes, Salvador Trias, agafaria el testimoni deixat per l'avi. Ell és qui va donar el tret de sortida al que ara és S. Trias. No ens pensem, però, que el camí no ha estat feixuc: **“Al principi, només fabricàvem 100 quilos de galetes diàries; després vam passar a 200, a 300, a 400...”**

Galeta a galeta, quilo a quilo, la casa Trias ha anat creixent, en gran part gràcies a l'aportació de la mare dels nostres convidats, Pilar Pedrosa: **“Ella, al front d'una part de l'empresa, va representar un gran ajut per al pare.”** Es tractava ben bé d'una qüestió d'equilibri: **“Mentre que el pare, com l'avi, tenia un esperit creatiu, la visió de la mare era més empresarial.”** L'espectacular desenvolupament experimentat no ha impedit que mantinguin rigorosament **“les fórmules i la qualitat”** que caracteritzaven la idea del fundador, sense descuidar, això sí, **“la industrialització”** del negoci. Tenen molt present, d'altra banda, el destinatari últim de la seva producció: **“Si algú té una visita, serveix una safata de Trias i no queda bé, llavors és Trias qui queda malament.”**

Aquests fills de Santa Coloma de Farners porten la confiteria a la sang: **“Quan tenia 10 anys ja m'atreia la fabricació de galetes. M'estimava més ajudar a la botiga que sortir a jugar. Pel que fa al meu germà, es pot dir que sempre ha estat molt afeccionat a la maquinària i li agrada molt experimentar. La seva constància és admirable. És molt enginyós, un puntal indiscutible a l'empresa.”** Es podria dir que en Francesc, per la seva banda, és l'home del tast: **“Quan surto a dinar sempre em reservo durant els primers plats a fi de poder fer unes bones postres. Reconec que tinc un bon paladar per a les coses refinades.”** El seu fill, del mateix nom, també membre de l'equip, sembla haver heretat **“aquesta qualitat.”**

“Els germans Trias hem seguit sense dificultats els consells pa-

terns respecte a la necessitat de cohesió i harmonia familiar i hem portat el negoci conjuntament. Des que treballem, no recordo que ens hàgim barallat ni una vegada per temes de l'empresa. Quan tenim diferents criteris, posar-nos d'acord és qüestió d'un quart d'hora.” Si segueixen amb aquesta tònica, tenim galetes Trias per anys: **“Els pares deien que pares, fills i germans ens disculpem moltes coses.”** El trànsit d'una generació a una altra no es pot dissociar de les noves inquietuds socials. Una d'elles és la necessitat de conservar la línia, un tema estètic íntimament lligat al consum de productes dietètics: **“Fa uns anys els petits i mitjans establiments van començar a quedar enrere. Ara s'han creat petites botigues especialitzades en delicatessen, que, juntament amb les fleques, ofereixen galetes a granel. La seva oferta permet al comprador preparar el seu propi assortit, que pot incloure dolços dietètics. Dels nostres tretze tipus de galetes, n'hi ha sis d'integrals sense sucre.”** D'aquesta manera, aquests empresaris s'han pujat al carro de tota una nova filosofia: **“Estàvem acostumats que aquest tipus de dolços es mengessin per obligació. El nostre grup de galetes dietètiques és pràcticament tan deliciós com l'altre.”** Abans havien col·laborat amb indústries del mercat farmacèutic, mitjançant productes adreçats als ciutadans diabètics, entre d'altres: **“Proveïem un parell d'importants empreses venedores de productes de farmàcia, en línia blanca, això és, amb el seu nom. Aquesta col·laboració ens va esperonar a entrar en aquest mercat.”**

Resulta evident que S. Trias és perfectament conscient de l'eclosió de les grans superfícies en detriment dels comerços tradicionals: **“Per tal que la competència que els primers representen per als segons no sigui tan ferotge, disposem de dues línies de productes diferents, una per a cada tipus d'establiment. Avui dia l'empresa familiar ho té difícil per subsistir. Necessiten uns productes molt especials i atractius si no es volen veure absorbits per les grans multinacionals. Fins i tot nosaltres hem rebut propostes d'absorció per part de grans firmes amb presència internacional.”** El pas de la botiga tradicional als grans magatzems no va ser traumàtic únicament per al petit comerciant. Els germans Trias recorden clarament com, quan miraven d'adaptar-se a la nova realitat, **“hi va haver moments en què els balanços no donaven els resultats esperats.”** La lluita és contínua: **“El darrer any s'ha produït una altra revolució. Les grans cadenes d'hipermercats s'estan fusionant. La seva força és ara molt superior i per tant poden exercir una major pressió en el mercat. Si abans ens calia fer 25 visites al mes a aquestes cadenes, ara només en necessitem cinc.”**

Enmig d'aquesta multitud de fusions, la firma Trias no es descuida ni un moment de desenvolupar i millorar la producció dels productes tradicionals de la casa: **“Estem dedicant tots els nostres esforços a la fabricació de productes de règim, ja que, mentre que a l'Estat espanyol el 2,1 % de les galetes que es consumeixen són d'aquestes característiques, en països com Anglaterra hem de parlar d'un 8,9%. Es tracta, doncs, d'un mercat en potència molt interessant.”** Quin mercat pot rebutjar unes delícies de tanta qualitat i tradició com les de la casa Trias? Que vagi de gust.



“Els germans Trias hem seguit sense dificultats els consells paterns respecte a la necessitat de cohesió i harmonia familiar”

Salvador i Francesc Trias - Santa Coloma de Farners (Selva)