

Las Comas-Cemói és una d'aquelles empreses catalanes que la gent s'ha sabut fer seva, igual que ho ha fet en Josep Manel Pérez després de dos anys d'haver-la comprat i de més de dotze de treballar-hi: **"La veritat és que quan vaig entrar-hi a treballar com a director comercial em vaig adonar que molts consumidors no coneixien tots els nostres productes, però que estimaven el nostre cacau en pols que els servia cada diumenge per fer la xocolata desfeta amb melindros o amb pa torrat tal com mana la tradició."**

Demanem, doncs, al nostre empresari, fill de Granollers, que ens expliqui una mica la història d'aquesta empresa olotina: **"Es va fundar l'any 1910 a Castellfollit de la Roca (La Garrotxa) de la mà de la família Comas, que després d'uns anys la va vendre a un parent llunyà, Josep Canadell."** I segueix: **"Aquest senyor la va modernitzar i la va saber consolidar, ell és l'artífex del cacau en pols. Posteriorment, va ser el seu nebot Jordi Gussinyer qui se'n va fer responsable i va continuar fent-la créixer fins que fa dos anys me la va vendre a mi."** Jordi Gussinyer es volia jubilar i va preferir deixar l'empresa en mans de qui sabia que tindria l'entusiasme suficient per tirar-la endavant: **"La vaig comprar per evitar la seva venda a un grup estranger que en pagava molts diners, però en Jordi coneixia la meua manera de treballar, la meua il·lusió i com em sentia meua l'empresa després de dotze anys de ser-ne el responsable comercial."** Per tot això, afirma que se sent com de la família i parla amb orgull del fet que és **"membre de la cinquena generació"**, encara que és conscient que l'empresa ha estat en mans de tres famílies diferents al llarg de la seva vida.

La filosofia d'en Josep Manel no és cap altra que la que ja ens ha mostrat en les seves primeres paraules: **"Per a mi, ser empresari és bàsicament tenir un projecte i una il·lusió perquè pugui anar endavant i que no mori mai. Penso que s'ha de ser persistent, fer que la idea visqui en tu i vagi agafant forma de mica en mica, renovar-la constantment i fer que la seva vigència no s'acabi mai."** I afirma amb contundència: **"On no hi ha projectes no hi ha empresaris."** Així, doncs, el nostre personatge sap exactament què vol i té un plantejament de futur del qual li demanem que ens en doni detalls: **"La meua esposa Glòria, els meus fills i jo treballem per aconseguir continuar sent una empresa familiar, però amb una estructura diferent. La meua idea és formar un equip amb els meus fills i per això els estic formant pensant en les tasques que poden assumir de cara a un futur no gaire llunyà. Això no significa que no els hagi deixat escollir el que volen fer, però tots tres estan decidits a seguir a l'empresa: la gran, la Laura, ha començat a estudiar el tema de màrqueting, la Glòria començarà enguany empresarials o econòmiques, i el noi, en Josep Manel, penso que podrà ser un bon mestre xocolater."** No obstant això, el projecte és molt més ambiciós: **"Hem viatjat per veure què és el millor que podíem fer per relançar Las Comas i quina dinamització li havíem de donar. El mercat està força saturat i hem de consolidar productes nous i, a més, consolidar la societat. La nostra idea és, en conseqüència, construir una fàbrica nova i un museu",** un museu que vol ensenyar l'essència de la xocolata i del seu procés de fabricació: **"M'agradaria que la gent conegués des de la fava de cacau fins a la rajola de xocolata acabada i empaquetada, passant per aquell mo-**

ment tan màgic que és el de veure-la calenta i quan s'està temperant." I continua: **"A part de poder veure físicament aquest procés, es podria veure treballar la maquinària dels anys quaranta, perquè la conservem intacta i encara a vegades la utilitzem. Però per fer-ho ens cal la col·laboració dels organismes públics de la comarca, i de moment tenim dificultats a trobar terrenys industrials o requalificables per treballar amb uns costos assumibles i permetent un benefici social. Ens ho estan posant una mica difícil, però penso que ho aconseguirem."**

En Josep Manel és un home que sap exactament què és el que passa al carrer i que coneix perfectament quins canvis pot introduir en el seu producte: **"Crec que qualsevol empresari ha de tenir molta cura en el tema comercial, i per això a mi m'interessa saber per què la gent compra els nostres articles i no uns altres. Sé també, per exemple, que el 75% de la nostra xocolata es consumeix els caps de setmana."** Per aquesta raó, l'increment de la qualitat no es pot deixar mai de banda, però sí que s'ha d'anar en compte amb la imatge corporativa: **"Estic convençut que no podem canviar la imatge d'aquests productes tan arrelats, però sí que en crearem de nous i els donarem una imatge més actual."** I afegeix: **"La maquinària nova afegeix la mateixa qualitat que l'antiga, l'única diferència ha estat un canvi de format i aquest va provocar que en una setmana rebéssim 2000 trucades de consumidors dient-nos que el canvi no els agradava. Això m'ha demostrat que la gent ens coneix molt bé i que no podem jugar-nos-la amb canvis gaire arriscats."** Perquè, quin és el secret de la bona xocolata? **"Les xocolates són totes iguals per decret llei, però no per decret consumidor, i amb això vull dir que, tot i que és un producte amb la composició marcada per llei, cada mestre xocolater té la seva fórmula secreta que fa diferent una xocolata d'una altra."** Només tres persones dins la fàbrica coneixen aquest gran secret, que en bona part es basa en la tècnica del conxat: **"El conxat és el temps que triga la xocolata a passar de sòlida a líquida i és una de les coses que més s'han de tenir en compte, a més de la qualitat de les matèries primeres, i en Pere, el nostre mestre ho sap molt bé i per això no ho explica a ningú."** Tanmateix, a part de les rajoles de xocolata i del cacau en pols, Las Comas va obrir fa uns anys un camí de mercat molt important: **"Som pioners en el torró de xocolata amb especialitats. El primer que va fabricar una barra de torró de trufa va ser en Jordi Gussinyer i ara ja ho fa tothom. En aquests moments, venem torró de xocolata de tots tipus i ens hem convertit en el tercer fabricant espanyol de torró amb una distribució que de moment només abraça Catalunya."**

A Catalunya encara li manca un quilo i mig de consum de xocolata per persona per arribar a la mitjana europea, tal com el nostre entrevistat ens confirma: **"Les vendes de xocolata anaven en augment, però el culte al cos les ha frenades una mica. Penso, de totes formes, que caldria que la gent tingués més informació, perquè la xocolata presa amb moderació no fa cap mal. No provoca càries la xocolata, el que en provoca és no rentar-se les dents."** Fer una escola de xocolaters és un dels objectius d'en Josep Manel Pérez i estem segurs que ho aconseguirà si continua mostrant aquest entusiasme que hem vist en el rerefons de cadascuna de les seves paraules.



“Ser empresari és ser persistent, fer que la idea visqui en tu i vagi agafant forma de mica en mica, renovar-la constantment i fer que la seva vigència no s’acabi mai”

Josep Manel Pérez - Olot (Garrotxa)