

Miquel Espina Claveras, pare, i Juli Espina Ordeix, fill, representen respectivament la tercera i la quarta generació al capdavant d'Embotits Espina, una empresa que ha viscut una gran expansió i una reconversió del producte sota la direcció del primer. I qui millor que ell mateix per explicar-les?: "La indústria va ser creada pel meu avi, Alfons Espina Garriga, l'any 1911, i durant els primers temps ens vam dedicar a la fabricació de la llonganissa seca de Vic. Quan el meu pare es va fer càrrec de la direcció de l'empresa, es va continuar la mateixa línia de producció. El negoci era força profitós, però tenia alguns inconvenients: l'elaboració d'aquest embotit implicava la necessitat de tenir unes instal·lacions bastant grans perquè hi romanguessin les llonganisses mentre s'assecaven, i nosaltres aleshores teníem la fàbrica al centre de Vic i l'espai era molt limitat, la qual cosa ens impedia poder augmentar la producció i expandir-nos; a més a més, un producte com la llonganissa comporta un procés de fabricació llarg que no sempre compensava econòmicament. Quan vaig començar a gestionar la indústria, vaig adonar-me que havia de buscar una solució a aquests inconvenients si volia que Embotits Espina creixés. La solució va arribar a la dècada dels seixanta amb el pernil cuït. Aquest producte donava resposta a les nostres dues necessitats; com que era cuït, no s'havia d'emmagatzemar per deixar-lo reposar i, alhora, es trigava molt menys a elaborar-lo. Això em va decidir a engegar-ne la producció; primerament, van ser petites quantitats, que combinàvem amb la preparació tradicional de la llonganissa seca; després, a poc a poc, el negoci es va anant decantant cap a la l'elaboració exclusiva de pernil cuït perquè cada cop n'hi havia més demanda." Aquest canvi d'orientació "va suposar l'expansió definitiva. En comprovar que no podíem subministrar les comandes perquè les instal·lacions de Vic se'ns havien quedat petites, vam decidir que era el moment de canviar-ne la localització i sortir de la ciutat. Ens en vam anar a un polígon industrial dels afores on vam condicionar una nau industrial." Aquesta va ser la primera de les quatre ampliacions que ha viscut la indústria, que ha arribat a l'extrem d'haver de "repartir l'empresa entre dos polígons industrials diferents. Aquesta fita no hagués estat possible sense el recolzament de la meva esposa, Nativitat Ordeix, que a més de treballar de mestra es va ocupar de totes les tasques a casa. Això em va permetre dedicar-me de ple a la indústria."

Juli Espina segueix el treball que va engegar el seu pare: "Em vaig incorporar a Embotits Espina quan tenia divuit anys i he passat per totes les seccions. Això m'ha permès conèixer a fons l'ofici." També hi participa "el meu germà Ildefons, que es dedica a la secció de promoció i relació amb els clients." Els altres dos germans desenvolupen activitats professionals diferents: "En Jordi, el gran, és metge i la Rosa M., la petita, és farmacèutica. Això no significa que no s'hi interessin ni col·laborin, sinó simplement que no hi porten a terme tasques concretes." Miquel Espina se sent molt orgullós que la nissaga continuï: "En Juli és la persona idònia per encarregar-se del negoci perquè s'hi implica molt, se sacrifica i és una mica 'masoquista'. Aquesta és una característica necessària per a un indus-

trial dels embotits ja que la teva vida privada es pot veure interrompuda en qualsevol moment, sigui dilluns o diumenge, de dia o de nit."

Tal com explica en Juli, Embotits Espina es dedica fonamentalment "seguint la línia que va imposar el meu pare, a l'elaboració de pernil cuït. De totes maneres, no és l'únic producte que fabriquem; mitjançant una empresa la producció de la qual depèn d'Embotits Espina, preparam embotits secs com ara pernil o fuet; també tenim una línia de productes més innovadors, com la mortadel·la." Tots els productes es caracteritzen per la qualitat, que és una de les bases de l'empresa: "Hem volgut seguir les directrius del meu pare. Nosaltres som del parer que la qualitat és més important que el preu. És cert que el preu et pot provocar disminucions de les vendes a curt termini, però a la llarga l'únic factor que les fa augmentar és la qualitat." Seguint aquesta filosofia, "només preparam productes de gamma alta que es venen als mercats i a les petites botigues de tot Catalunya, l'Estat espanyol i l'estranger, ja que exportem un 27% dels nostres productes a altres països, alguns amb mercats tan exigents com ara Alemanya. Aquesta exportació ha estat la solució que hem trobat per poder expandir-nos perquè dins de l'Estat espanyol hi ha una sèrie de companyies molt importants que controlen una gran part del mercat." Per vigilar la qualitat del seu producte, a Embotits Espina "posem molta cura en les matèries primeres i la higiene. Tenir ingredients de la màxima qualitat ens és força fàcil perquè Vic és una terra d'escorxadors on pots trobar molt bona carn de porc. La higiene s'aconsegueix fent servir el fred en tota la cadena de producció, duent a terme determinats processos, com l'envasament, en sales especials esterilitzades, anomenades Sales Blanques, i usant conservants naturals que no provoquen cap modificació de les condicions de la carn ni tenen conseqüències negatives per a la salut humana." Miquel Espina destaca l'evolució de l'aspecte sanitari: "Hem incorporant controls interns i tenim veterinaris, biòlegs, enginyers agrònoms, etc., que verifiquen les condicions tant de la carn que com de l'embotit final. Així estem tranquils, perquè sabem que els aliments arriben als consumidors en unes condicions immillorables."

Miquel Espina ha pogut comprovar l'evolució dels gustos dels consumidors: "Quan vaig començar a treballar, els embotits que tenien més acceptació eren els tradicionals, de gust més fort; amb l'arribada del pernil dolç ja vam notar que es tendia al consum de productes més suaus i això no ha fet més que intensificar-se amb al pas del temps." Pare i fill encaren el futur amb optimisme perquè estan satisfets de la tasca que han portat a terme. Creuen que Embotits Espina podrà seguir la línia de qualitat que ha tingut fins ara i no estan disposats a canviar aquest concepte per un nombre de vendes més gran: "Ens ha anat prou bé i la indústria no ha fet més que créixer." Diversificaran l'oferta per adaptar-se a les noves exigències que el mercat vagi creant, però mai no deixaran de preocupar-se que el consumidor gaudeixi d'un bon embotit a taula, perquè saben que menjar és un dels plaers més importants de la vida. Bon profit!



“La qualitat és més important que el preu. El preu pot provocar disminucions de les vendes a curt termini, però a llarg termini l’únic factor que les fa augmentar és la qualitat”

Miquel Espina Claveras i Juli Espina Ordeix - Vic (Osona)