

El 1940, l'avi matern de Josep M. Puig Giró posava els fonaments d'una indústria que amb els anys s'aniria desenvolupant i trobant un lloc en els mercats mundials: "El meu avi, que era de Súria (Bages), va començar a Manresa, en un petit local on feia pinsos compostos i fècula de blat de moro. La meva mare encara explica que l'avia i ella es passaven hores remenant les olles perquè els productes adquirissin la textura adequada." Però no va ser fins uns anys després que la família Giró va iniciar la fabricació de la goma de garrofi: "En aquests moments, i ja des de fa anys, és el nostre producte estrella", assegura en Josep M. I segueix: "La nostra matèria primera és el pinyol que hi ha dins les garrofes i amb el qual fem una farina que s'utilitza en la indústria alimentària de gairebé tot el planeta." Es tracta d'un emulsionant, estabilitzant i espesidor que compren grans empreses del sector: "Es fa servir, per exemple, en la producció de gelats. La farina de garrofi aconsegueix que tingui una textura suau i esponjosa i que no es formin els vidrets que apareixen quan intentem fer un gelat a casa. També és de gran utilitat per a altres productes làctics, com els batuts de cacau." Aprofitant el tema dels additius alimentaris, en Josep M. vol deixar molt clara la naturalesa del seu producte: "Em molesta que es faci demagogia sobre el tema dels additius, perquè el que fem nosaltres és un producte totalment natural, tant, que durant la Guerra fins i tot es va recomanar a la gent que mengés garrofes." A més, els seus clients i ells mateixos són molt exigents pel que fa als controls de qualitat: "Complim uns requisits bacteriològics i unes condicions que fan que els aliments que porten farina de garrofi siguin tant o més segurs que els casolans, perquè treballem i investiguem per aconseguir uns productes de qualitat."

Aquesta indústria, que va néixer de la mà d'una família catalana, va poder créixer gràcies a la iniciativa del pare d'en Josep M., que va establir contacte amb uns fabricants i distribuïdors suïssos que "en aquests moments tenen el 67% del capital de l'empresa." De primer, els suïssos compraven els productes de Giró per utilitzar-los en la indústria tèxtil, però la col·laboració es va anar obrint a altres camps: "Va arribar un moment en què hi havia interès a arribar a una entesa per ambdues parts: a nosaltres ens interessava tenir un client amb possibilitats de desenvolupament, i per a ells era una forma d'assegurar-se un subministrament. D'aquesta manera, doncs, el senyor Greminger i el meu pare van signar els primers acords." Actualment, són ja els seus fills els qui estan al capdavant del negoci. Però, tornem enrere, perquè en Josep M. ens expliqui les raons que els van portar a traslladar la indústria al Montsià l'any 1968: "Manresa se'ns havia fet petita i Sant Carles ens oferia tres coses que van resultar decisives: era al centre d'una zona garrofera; disposava d'una fàbrica d'àcid sulfúric, un element que en aquells moments ens era indispensable per al funcionament de les instal·lacions, i tenia un petit port que en cas de necessitat ens permetria transportar garrofi de Palma." També cal afegir-hi la predisposició i l'ajuda que van obtenir de l'Ajuntament de la població.

I és que l'obtenció de la matèria primera que necessita Productos Giró per continuar endavant amb la seva tasca és fonamental: "La garrofa és un producte mediterrani, del qual Espanya és el primer productor, però també es pot trobar a Portugal, Marroc, Itàlia, Algèria, Tunís, Grècia o

Turquia. Depenem sempre de l'oferta i la demanda, els preus oscil·len contínuament i, a més, hem de tenir en compte que la meteorologia sempre hi té molt a dir. El garrofer no necessita gaires atencions, però una glaçada tardana pot fer perdre bona part de la collita i encarrir els preus d'una forma espectacular." Cal tenir en compte també que entre l'agricultor i el fabricant de goma de garrofi hi ha un altre participant: "El trencador compra les garrofes als comerciants, cooperatives i agricultors i és ell qui ens fa de proveïdor. També és l'encarregat de separar la closca del pinyol que nosaltres utilitzem." I en això les xifres hi tenen molt a dir: "De cada arbre es treuen uns 200 quilos de garrofa i només un 10% és garrofi. D'aquest gra en fem un pelat i una separació, és a dir, que el que s'utilitza de cada gra és només un 30%. Això significa que de cada arbre només es poden obtenir uns 6 quilos de goma. És per aquest motiu que el preu es multiplica tant."

A en Josep M. li agrada parlar de la seva empresa com d'una "indústria transformadora" perquè "rebem una matèria primera que transformem en un producte que compren clients de molt alt nivell." Tot això implica estar sempre a prop dels proveïdors, però també d'aquests clients: "Visitem els trencadors de garrofa i fem un sondeig de com poden anar els preus aquella temporada, aquesta informació la transmetem als suïssos i ells s'encarreguen de fer totes les gestions de venda." I continua: "Els intenten mantenir-se tant a prop dels clients com puguin, perquè no es tracta de perdre'ls per una mala collita i una pujada sobtada dels preus. I aquesta no és una feina gens senzilla, perquè a un client dels Estats Units que compra vint contenidors de farina l'any és difícil fer-li entendre que a Espanya el mes de febrer ha fet molt fred i s'ha perdut la meitat de la collita." La informació és, doncs, part important per assegurar l'èxit d'una venda: "Convidem els clients a visitar la nostra fàbrica de Sant Carles, i m'encarrego sempre personalment de portar-los a visitar els boscos de garrofers. Els explico que amb tots aquells arbres que veuen al seu voltant no s'arriben a omplir els contenidors que ells han comprat aquell any."

Llicenciat en ciències econòmiques i amb estudis de gestió empresarial, en Josep M. sap que la formació i l'experiència han estat clau perquè ell pogués assumir la gerència de l'empresa: "El nostre és un sector molt específic, amb una matèria primera molt especulativa, i això fa que sigui necessari tenir-ne un bon coneixement." Treballant i posant-se reptes nous cada dia és la millor manera de seguir estant al capdavant d'aquesta indústria: "Volem continuar creixent, no som conformistes i pensem que calen més productes, més diversitat i millores en la qualitat. Sabem que el mercat evoluciona ràpidament i que no ens podem quedar enrere." Per tot això, "també produïm goma de guar, que és una planta que comprem a l'Índia i al Pakistan, i que té utilitats en el ram de l'alimentació i en camps tan diferents com el tèxtil i el paperer. En èpoques del meu avi i pare era el garrofi el que servia per a l'estampació i l'aplicació tèxtil, però avui resultaria massa car i s'han desenvolupat altres tècniques que permeten utilitzar productes més barats." El futur d'aquesta empresa sembla assegurat en mans d'una persona com en Josep M., que encara no sap si els seus fills hauran heretat la seva vocació. En tot cas, ell els deixarà escollir el camí professional que vulguin.



“El nostre és un sector molt específic, amb una matèria primera molt especulativa, i això fa que sigui necessari tenir-ne un bon coneixement”

Josep Maria Puig - Sant Carles de la Ràpita (Montsià)