



Gener	Febrer	Marc	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre
-------	---------------	------	-------	------	------	--------	-------	----------	---------	----------	----------

CAN BECH • Entrevista

Amb la concessió del guardó *Peix Fregit* ha finalitzat un any molt important per a vostè...

Ha estat importantíssim, perquè hem pogut consolidar el que tota la vida havíem volgut fer; un magatzem amb espai suficient, ben preparat, una zona de venda gran, amb un assortit important per poder donar un bon servei al públic. Hem pogut inaugurar el nostre nou establiment, amb un total de 12.000 m2 edificats, el magatzem general, 1.200 m2 de botiga, altres 1.200 m2 de magatzem climatitzat per a vins (únic a Espanya) i amb més de 5.000 referències en distribució al major i venda al detall.

Com va néixer la seva empresa?

El seu origen podríem dir que està en el negoci de bar bodega que el meu pare tenia al carrer de Palamós, on ja repartia vins a granel. L'empresa actual va sorgir d'una idea que vaig tenir quan estudiava música a Barcelona.

Perquè vostè anava per a músic...

Sí, jo vaig estudiar música amb el mestre Sirés i amb el senyor Morell. Més tard, vaig anar a Barcelona. De fet, vaig fer de músic uns anys, tocant el clarinet i el saxo. Teníem un conjunt que es deia Grup 020 i també vaig formar part, durant un parell o tres d'anys, de La Principal de Palafrugell.

I com va passar-se al ram de la distribució de begudes?

Estant a Barcelona em vaig adonar que podia comprar gènere a bon preu i portar-ho a Palafrugell per vendre'l. Amb el meu Seat 1500, no pujava més de 20 o 25 caixes per setmana. Així va començar el negoci. L'any 1977 va quedar fundada l'empresa actual, que fins l'any passat estava al magatzem del carrer Manufactures del Suro.

El negoci sempre ha tingut una estructura familiar...

Sí, i m'agradaria aclarir aquest punt. La nostra empresa som la nostra família, i ningú més. És una empresa totalment familiar formada per mi mateix, la meua esposa, la Dolors Segarra, i els meus fills, en Sergi i en Jordi.

I la seva seu i desenvolupament, a Palafrugell.

Sempre. Som d'aquí i sempre ens hem volgut quedar aquí. Va haver-hi un moment que vam haver de parlar amb qui calia per intentar trobar alguna solució per ampliar les nostres instal·lacions aquí i així no haver de marxar de Palafrugell.

Quina ha estat la clau d'aquest èxit professional?

Treballar i treballar aquests vint-i-cinc anys. Crec modestament que cal buscar-la en l'esforç diari, la il·lusió i la seriositat en el treball, realitzat sempre envoltats de bons col·laboradors.

És important avui en dia l'especialització en el comerç?

Jo crec que sí. Ens hem centrat en una línia concreta de productes, en el nostre cas els vins i licors, utilitzant diversos canals, com ara la venda directa al públic o la distribució en exclusiva, sense oblidar la base del nostre negoci que és la venda al major.

El comerç gran es menja al petit?

Això caldria parlar-ho molt. En alimentació, puc dir que la botiga tradicional de poble, *el colmado*, que s'hagi sabut especialitzar en qualitat i servei té la vida assegurada. En altres línies de producte, la veritat, no puc opinar massa, ja que no ho conec prou. L'especialització, penso, és primordial, sigui en el ram que sigui.

El seu nou establiment ha cridat certament l'atenció

És el resultat d'una idea de la nostra família, des de fa molt de temps. De fet, decidir-se per la façana de l'edifici ja va ser força complicat. Hem volgut dignificar la nostra feina, el tipus de producte que venem i aquesta entrada de Palafrugell.

Podríem dir que la botiga s'ha convertit en una nova atracció turística del poble?

És cert i ens satisfà que així sigui. Ens trobem amb molts palafrugellencs que porten els seus familiars o amics de fora a visitar la botiga. També hem tingut un gran ressò mediàtic que dóna difusió a la nostra feina i a la nostra població.

Ha estat un any de reconeixements per a vostè...

Són reconeixements, en tot cas, a tota la família i a l'empresa, a la nostra trajectòria. El guardó *Peix Fregit* és el màxim a què podríem aspirar. Estem molt contents i agraïts, sempre farem tot allò que puguem per Palafrugell i per la seva gent.

Per acabar, cal parlar de projectes.

El nou local ens ha representat tot un aprenentatge. Ara cal consolidar tot el que hem fet. La veritat és que tenim ofertes importants per expandir el nostre negoci a altres països com Alemanya o els Estats Units. Agraïm les ofertes, però, de moment, estem molt bé com estem. No volem trobar a faltar la nostra tramuntana.