

# De sobretaula amb...

## JOSEP MARIA VENTURA FERRERO

ANTONI PORTELA

**E** *L creixement de la indústria alimentària catalana en la segona meitat d'aquest segle que ara clou és ben palès. Ho podríem demostrar amb unes quantes gràfiques agafant diferents paràmetres, però ens estimem més fer-ho amb una història: la història d'una empresa catalana nascuda en els difícils anys de la postguerra, la nostra i la de més enllà. De la mà dels seus fundadors, lluitant i no defallint davant l'adversitat (que també va haver n'hi i no poca), va anar creixent més i més. Noves generacions es van incorporar, nous temps, nous reptes, però l'empresa segueix creixent. Aquesta història no és altra que la de Nutrexpa, i la coneixerem de primera mà per un dels seus forjadors, un continuador de la nissaga, el Sr. Josep Maria Ventura.*

Ell és doctor en Farmàcia. Durant un temps va ser professor de la càtedra de bioquímica d'aquesta Facultat. És membre de diferents societats científiques: Associació Catalana de Ciències de l'Alimentació (**ACCA**), de la qual és membre fundador, Sociedad Farmacéutica del Mediterráneo Latino, Asociación Española de Farmacéuticos de la Industria (**AEFI**), Asociación Europea de Derecho Alimentario (**AEDA**), Sociedad Española de Nutrición (**SEN**), Sociedad Española de Microbiología (**SEM**) i Asociación Española del Control de Calidad. Vocal Nacional d'Alimentació des del 1982 al 1985 del Consejo General de Colegios Farmacéuticos de España. Recentment ha estat elegit membre de la Reial Acadèmia de Farmàcia de Catalunya. Ha participat en nombrosos congressos, conferències, cursos i reunions científiques. Però on s'ha «deixat la pell» és a Nutrexpa.

**AP:** *Quan parlem de Nutrexpa, de què estem parlant? Ens ho pots explicar en quatre paraules acompanyades de quatre números?*

**JMV:** Nutrexpa ha crescut en dues direccions complementàries: diversificant-se en l'interior i obrint nous mercats a l'exterior.

Com a conseqüència, en aquests moments, l'empresa Nutrexpa s'ha convertit en el Grup Nutrexpa que reuneix a totes aquelles empreses que, al llarg del temps, s'han anat incorporant amb l'objectiu d'aconseguir una àmplia diversificació de productes que cobreixen les necessitats alimentàries des dels nadons fins als jubilats.

Això suposa dintre de l'Estat espanyol, un total de vuit grans centres de producció situats a Parets, Sant Boi, Riudarenes, Pamplona, Palència, Manlleu, Artés i molt recentment al Verger

*El Grup Nutrexpa reuneix totes aquelles empreses que, al llarg del temps, s'hi han anat incorporant amb l'objectiu d'aconseguir una àmplia diversificació de productes que cobreixen les necessitats alimentàries des dels nadons fins als jubilats.*

(Alacant) amb la compra de «Productos Ortiz». El terme mig d'empleats és de 1.530 persones.

Si mirem el mercat internacional veurem els nostres productes, habitualment, a més de quaranta països, i ja tenim fàbrica a Equador, Xile, Polònia i Xina.

La facturació global de l'any 1996 va ser de més de cinquanta mil milions de pessetes.

**AP:** Ara, a l'estil de les millors pel·lícules fem un flash-back. Com va començar, amb perdó, aquest monstre?

**JMV:** Mira, ens hem de situar a la dècada dels quaranta, ja saps, postguerra espanyola, tancats a Europa on també tenen els seus problemes, necessitàvem de tot però no teníem de res. És, en aquestes circumstàncies, quan l'empresa recent fundada comença a investigar sobre l'elaboració de productes alimentaris que poguessin omplir les mancances nutricionals de la dieta espanyola d'aquells anys: pastilletes de bullabessa per fer el brou a base de farines i peix fresc dessecat, llevat per endolcir una mica la vida amb rebosteria casolana, flam en pols amb l'ou i el sucre incorporats, etc. No es pot encara parlar d'indústria pròpiament dita; l'elaboració era gairebé artesanal.

**AP:** De Cola-Cao encara res?

**JMV:** No, però ben aviat. La fita era aconseguir un soluble de cacao que marqués diferències amb els que hi havia al mercat, tant pel seu sabor com per les seves qualitats nutritives. Gener de 1946, una data històrica, surt al mercat el famós Cola-Cao; ja ha fet els cinquanta anys i segueix sent el nostre «buque insignia».

**AP:** Així, entre tu i jo, em pots dir el secret d'aquest èxit?

**JMV:** En principi la seva qualitat, però una bona part de l'èxit va ser gràcies al màrqueting. Aquesta paraula no existia aleshores, però el concepte sí. Va ser un amic de la família qui va suggerir fer anuncis per la ràdio. En aquells temps d'austeritat la ràdio era gairebé l'únic esbarjo dels espanyols.

Els resultats no van ser imminents, passaven les setmanes i les comandes no es veien

per enlloc. Quan ja anàvem a replantejar l'estratègia va arribar la primera comanda important; més anuncis, comandes de tot Espanya. Està clar que el poder de la ràdio com a mitjà de publicitat era immens. Amb la lenta però evident recuperació econòmica del país la ràdio entra a totes les llars, i amb ella el Cola-Cao.

L'estratègia ha donat resultats, és qüestió d'explotar-la. S'inicia el patrocini de les radionovelles, més conegudes per serials, i que tantes llàgrimes han fet vessar. Yo soy aquel negrito, una cançó de discutible valor musical, però sens dubte d'un gran impacte (que era del que es tractava), precedeix dia rere dia el capítol corresponent a l'hora de màxima audiència.

Les comandes creixen de tal manera que no podem donar l'abast tot i treballar les vint-i-quatre hores del dia. El 1957 comprem uns terrenys al carrer Lepanto i es construeix una segona fàbrica de Cola-Cao.

**AP:** Però Nutrexpa és més coses?

**JMV:** Sí, i tant! No he parlat encara de la mel San Francisco, registrada el 1942, va ser el primer producte que es va introduir al



**El gener de 1946, una data històrica, surt al mercat el famós Cola-Cao; ja ha fet els cinquanta anys i segueix sent el nostre «buque insignia».**

mercat amb èxit. Aquí la nostra tasca és no més de selecció i envasament del producte, no hi ha cap procés industrial.

Una altra fita important és la compra d'Ordesa el 1971, una firma dedicada a la fabricació d'aliments infantils i productes dietètics, un camp nou i competitiu, un nou repte que ens motiva.

La dècada dels vuitanta és la de la diversificació de Nutrexpa en altres camps del sector alimentari, el 1981 entrem a Dulces Unzue, de Pamplona, on es fabriquen, entre altres coses, els caramels de cafè amb llet La Cafetera i els famosos Pez amb aquell estoig dosificador que tanta acceptació va tenir.

Un altre camp en què també vàrem entrar va ser el dels pastissos. El pa amb xocolata que durant tants anys era el berenar de

tots els nens i nenes del país, va donar pas a tota aquesta gama de pastissos que tenien i tenen el seu nom propi: Milano, Bulgaro, Tiruliru, Pastelito...

Però no tot és dolç, el 1988 entrem en el camp dels productes

derivats del porc amb la compra de La Piara. La seva línia de patés és una de les més conegudes i la seva quota de mercat és molt alta.

L'any 1996 s'amplia la gamma de productes amb la compra de Productos Ortiz, que ens obre les portes al món del pa.

**AP:** *Francament, estic enfiat, hem començat amb la bullabessa, hem seguit amb el Cola-Cao per passar tot seguit a la mel, les farinetes, els caramels, els pastissos i acabem amb els patés amb torrades.*

*El peix gran es menja el peix petit. El secret per sobreviure és créixer i créixer, o bé un peix petit (una indústria petita, familiar)*



*pot sobreviure en aquest mar (la indústria alimentària)?*

**JMV:** Tota empresa és com un ésser viu que no ve al món amb la seva mida més gran. Créixer és fonamental per a tota empresa. El secret és créixer harmònicament, prenent el temps que calgui i tenint una forta voluntat de ser algú sense estirar, tal com diu la dita catalana, més el braç que la màniga. Això la fa forta dins el context empresarial i, com a conseqüència, ser respectada.

**AP:** *Nutrexpa ha demostrat que sap evolucionar, ho ha fet fins ara. Sense anar gaire lluny, només cinquanta anys més, què passarà en els propers cinquanta anys? Quins canvis hi haurà a la indústria alimentària?*

**JMV:** Si en algun moment de la història ha estat difícil preveure el futur és en aquests temps, on la dinàmica dels canvis és tan accelerada que molt poques coses es mantenen inalterables en tots els seus components més enllà de deu anys. Contestant, però, a la pregunta, és evident que, a part de la cada vegada més àmplia proposta de productes alternatius, la indústria alimentària haurà d'adaptar-se a les necessitats d'una població composta per unitats familiars cada vegada més petites i on els estris de la cuina clàssica poden ser coses de museu.

**AP:** *Al seu dia una cançó, un serial i un bon producte (això també) va ser suficient per triomfar. Avui en dia suposo que cal també un R+D, unes ISO 9000 o 14000, màrqueting, xarxa de distribució i mil coses més. Amb tot vull fer-te una pregunta de part de molts joves llicenciats que no troben la primera feina i se'ls ofereix l'alternativa de crear la seva pròpia empresa. És possible repetir aquella història o una de semblant en els temps actuals? Els pots donar algun petit consell que els ajudi a arrencar?*

**JMV:** Crec que a la teva «fórmula» de l'èxit hi manca el més essencial: les persones.

Sempre existiran circumstàncies i elements que utilitzats per gent amb esperit i visió produiran grans èxits. Només cal que donem un cop d'ull a la història més propera de la informàtica per constatar-ho.

**El secret és créixer harmònicament, prenent el temps que calgui i tenint una forta voluntat de ser algú, sense estirar, tal com diu la dita catalana, més el braç que la màniga.**



empresarial es confonen i es barregen. És difícil saber què és l'una o l'altra quan es «viu» l'empresa. Per exemple, a mi que m'encanta viatjar, no ho puc fer tant com voldria, però en canvi aprofito els desplaçaments que faig per feina per enriquir els meus coneixements culturals allà on vaig. No és estrany veure'm a primera hora del matí (abans de començar les reunions o tasques que m'han dut a on sigui) passejant per la ciutat i visitant les esglésies o catedrals que acostumen a ser bastant matineres.

**AP:** Parlem, però, una mica d'aquesta vida privada, quines són les teves aficions?

**JMV:** A part de viatjar com ja he dit, sóc un gran afeccionat a la filatèlia. Aquí torno a reunir les dues coses ja que tinc possiblement una de les millors col·leccions de segells que fan referència al cacau.

*Siempre existiran circumstàncies i elements que, utilitzats per gent amb esperit i visió, produiran grans èxits.*

També m'agrada la música clàssica, sóc wagnerià empedreït, i procuro practicar algun esport com la nata-

Cal, doncs, estar ben preparat, amatent a les oportunitats que d'una manera o altra es presenten a la vida i confiar en les pròpies forces.

Més enllà no puc dir res més ja que no existeix cap sistema infal·lible.

**AP:** Podem deixar una petita part al factor sort o creus que aquesta s'ha de buscar i indefectiblement arribarà?

*Si en algun moment de la història ha estat difícil preveure el futur és en aquests temps, on la dinàmica dels canvis és tan accelerada que molt poques coses es mantenen inalterables en tots els seus components més enllà de deu anys.*

**JMV:** La sort pot arribar o es pot buscar, però en qualsevol cas el que és difícil és saber-la aprofitar i això no s'aconsegueix si no és amb molta empena i treball.

**AP:** Un empresari avui en dia pot tenir temps per a la vida privada? És convenient o més aviat és un contratemps?

**JMV:** Moltes vegades la vida privada i





ció o l'esquí. Finalment, una de les meves afeccions és l'excursionisme, però malauradament el practico molt poc.

*Bé, no volem prendre-li més temps d'aquesta vida privada perquè de bon segur que el temps que ens ha dedicat no el traurà del temps del treball, aquest és sagrat si es vol aixecar i mantenir una empresa com Nutrexpa. Agraïm la seva amabilitat i sense poder-ho evitar marxem taral-larejar una cançó, una vella cançó que ens porta records de la nostra infantesa. Quan surto per la*

*porta faig una ràpida síntesi de l'agradable entrevista i automàticament canvio el fons musical; al meu cap venen les notes de la cavalcada de les valquíries, sens dubte influenciat per les preferències musicals del Sr. Ventura, però tanmateix una música més adient com a teló de fons per a la història de Nutrexpa, i la meva imaginació em porta fins al Palau de la Música Catalana on veig als forjadors d'aquesta empresa cavalcant dalt d'aquells cavalls de la part dreta de l'escenari. Homes així creen riquesa i ocupació, homes així necessita el país.*