

De sobretaula amb...

SANTIAGO SANTIVERI MARGARIT

ANTONI PORTELA

POQUES són les empreses catalanes, o fins i tot d'arreu del món, que poden presumir de centenàries. La dinàmica de les empreses és força complicada; tenen els seus cicles, moments bons, hores baixes, malalties que requereixen la seva teràpia. Per aquesta raó, la mirada atenta dels seus directius, que vetllen per la seva salut en tot moment, resulta decisiva per assolir aquesta fita dels cent anys. En poques paraules, i per simplificar, podríem dir que el naixement d'una empresa respon a una voluntat d'abastir una demanda del mercat. Quan hi ha sintonia, aquesta empresa creix i finalment, quan la sintonia deixa d'existir per alguna causa, l'empresa trontolla i pot arribar la fallida si no s'encerta en el diagnòstic i en el tractament a aplicar. Són evidents els canvis que hi ha hagut aquests darrers anys; a la demanda del mercat, a la tecnologia, al màrqueting Mantenir una empresa viva durant aquests darrers cent anys ha significat una bona dosi d'adaptabilitat, de coratge, de força, i d'un seguit de virtuts més que no són fàcils de trobar. És per això que quan tenim al davant una empresa centenària no podem deixar de treure'ns el barret i expressar la nostra admiració a aquells homes que han fet possible aquesta fita de superar els cent anys d'història. Aquest és el cas de Santiveri, i una de les persones que més ha contribuït ha estat sens dubte el Sr. Santiago Santiveri, amb qui tenim el plaer de compartir una de les nostres sobretauls.

Poca cosa sabia jo del Sr. Santiveri abans d'aquesta primera trobada, només que tenia 85 anys però que estava en unes condicions físiques i mentals envejables. Després de la llarga xerrada, seguida d'una volta per fàbrica, puc assegurar que les meves expectatives han quedat curtes en veure amb quina facilitat recordava dates, llocs, passatges de la seva vida, i com s'enfilava escales amunt i escales avall tot recomanant-me que jo anés amb compte per no caure perquè aquelles escales eren certament de fàbrica.

Però fem un salt en el temps; anem uns cent trenta anys enrera i coneguem per boca del Sr. Santiveri com es va forjar aquesta història.

Santiago Santiveri: El meu pare ho tenia clar. Venia d'una família benestant de Benabarri, que tenia finques i terres, i tots els germans varen estudiar, però ell de petit ja deia que volia ser comerciant.

Conseqüent amb aquesta vocació va venir a Barcelona per treballar amb una família coneguda dels pares que tenia un negoci de tapiceria i catifes al carrer del Call. Malgrat l'amistat, va començar com un aprenent més, dormia sobre els taulells de la rebotiga i va recórrer l'escalafó professional fins que va arribar a oficial de primera. Aquell era el seu sostre en aquell negoci i així li ho van fer veure els propietaris. Naturalment, aquell no era el sostre que el meu pare s'havia fixat.



El següent pas va ser establir-se pel seu compte com a camiser, també al carrer del Call, ara al núm. 20. Comença així la carrera del jove comerciant que volia ser.

Antoni Portela: *Però ben aviat arriba el primer contratemps, i no petit precisament. De tota manera, el que per a una persona normal és un contratemps, per a un lluitador, per a un forjador d'empreses, és un punt de partida cap amunt. No és així?*



SS: Certament, al poc temps d'establir-se, una greu malaltia pulmonar el sorprén; els metges li donen pocs mesos de vida. Amb això que sent parlar de l'existència del mossèn Sebastian Keipp, a Alemanya, que guareix aquestes malalties amb mètodes naturistes. No s'ho pensa dues vegades i se n'hi va.

La recuperació va ser espectacular; en sis mesos el donen d'alta i torna a Barcelona. Un cop aquí se'n va a veure a aquells metges que el van desnonar, però no li fan cap cas.

Això va marcar la seva vida i, naturalment, la de tots els que l'hem seguit. Com que sabia que hi havia gent que moria quan en realitat es podia salvar, va decidir dedicar la seva vida a difondre aquella filosofia, a oferir aquells productes, aquells aliments naturals, a aquelles persones que com ell havien estat desnonades per la medicina tradicional, o simplement a millorar la qualitat de vida d'aquells que seguien aquella filosofia.

Obre una botiga, al carrer del Call, és clar, al número 22, per vendre productes dietètics però autoritzada com a farmàcia i regida per un farmacèutic. Importa xarops i plantes medicinals per vendre-les aquí. El negoci marxa bé i obre noves botigues.

L'any 1912 comença la fabricació de malta per fermentació d'ordi amb aigua. És un producte digestiu. Comença així l'activitat productiva de Santiveri.

AP: *Quina és en definitiva la filosofia de Santiveri?*

SS: Manténir l'esperit del meu pare, aquell home convençut i agraït per escapar

Amb això que sent parlar de l'existència del mossèn Sebastian Keipp, a Alemanya, que guareix aquestes malalties amb mètodes naturistes.



d'una mort anunciada gràcies a uns productes, a una dieta. La nostra filosofia és salvar gent, fer que visquin de la manera més sana possible, i creiem que l'alimentació és la base de tot. Hi ha qui creu que amb medicaments n'hi ha prou.

AP: *No em dirà que no creu en els medicaments?*

SS: De cap manera. Hi ha medicaments que són efectius i han salvat moltes vides, però d'altres són nefasts, i en tot cas, la medicació ha d'anar acompanyada d'una dieta.

Avui els metges hi van entrant; ha costat, però ja accepten que l'alimentació és molt important per a la salut de la persona.

AP: *A mi, el que em costa d'entendre és com amb uns productes tan, diguem «sofisticats», han pogut sobreviure una època de postguerra on hi havia unes necessitats més immediates: la gent es*

barallava per un tros de pa, per unes poques patates, per unes lleties farcides de cucs...

SS: Sempre hi ha hagut gent interessada per la salut. El nostre secret és com arribem al públic; el sistema de franquícies amb petites botigues on la persona interessada pot trobar tot tipus d'orientació i consells; és la millor manera de tenir una clientela fidel.

Defugim les grans zones de distribució. Tenim les nostres pròpies regles de joc que, si les veu una persona experta però aliena a la nostra empresa, pensaria que som bojos. Aquest és el cas de gairebé el miler de productes que comercialitzem; una xifra que

s'escapa a la lògica empresarial que aconsella concentrar els esforços en uns pocs productes: els més rendibles. Nosaltres perdem diners en molts productes, però els mantenim per tal d'oferir una gamma completa de productes dietètics, cosa que ens ha salvat no poques vegades perquè la demanda del mercat és molt variable en el temps.

AP: *Jo penso que la millor propaganda dels seus productes és vosté mateix. Perquè vosté en consumeix, no?*

SS: Sí, ja ho crec. Jo tinc 85 anys, els acabo de fer, i tots els dies vinc a la fàbrica, encara condueixo i encara em sento amb forces. Entre setmana faig una dieta vegetariana i prenc els complementos necessaris: quelat de magnesi per als ossos, «vigor total» que és germen de blat i polen, llevat i altres complementos. El dissabte i el diumenge anem al restaurant per alleugerir de feina la meva senyora, i allà sí prenc peix o algun bistec.

AP: *La paraula «química», què li suggereix?*

SS: És molt àmplia. Hi ha la transformació de molts productes de la terra, hi ha també un apartat de farmàcia, sense oblidar la fitoteràpia de les plantes que encara s'usen actualment per guarir les malalties, tal com feia Hipòcrates en els orígens de la medicina. Dins la química, hi ha molts apartats i nosaltres també hi entrem.

AP: *I de la dieta mediterrània, què en pensa?*

SS: La paraula és molt bonica perquè al Mediterrani tenim una qualitat de verdures i d'amanides que no tenen a altres països de l'interior d'Europa i que són tan necessaris per viure perquè incorporen una sèrie de productes del sòl al nostre organisme. Amb tot, hi ha productes que abans eren a la terra, i ara no hi són per les transformacions tecnològiques.

Per què recomanem el magnesi? Abans s'adobava la terra amb fems de cavall i s'hi

La filosofia de Santiveri és mantenir l'esperit del meu pare, aquell home convençut i agraït per escapar d'una mort anunciada gràcies a uns productes, a una dieta.

L'any 1912 comença la fabricació de malta per fermentació d'ordi amb aigua. És un producte digestiu. Comença així l'activitat productiva de Santiveri.





incorporava aquest element. Avui, hi ha manca de magnesi, i la descalcificació de les articulacions n'és la conseqüència. Hem de prendre clorur de magnesi o quelat, que és més assimilable.

AP: Hem parlat del seu pare, de Santiveri com a empresa, però poc sabem encara del Sr. Santiago Santiveri Margarit.

SS: Jo no tenia ganes d'estudiar, no era un bon alumne de batxillerat, però el meu pare veia que feia falta un farmacèutic, i cap allà vaig anar jo. La carrera va ser una altra cosa, me la vaig prendre seriosament, però em va agafar el 36 i em va quedar pendent l'últim curs. No vaig poder acabar-la fins al maig del 40.

Volia fer el doctorat i seguir estudiant,

però el juny d'aquell mateix any moria el meu germà, assassinat en un atracament. El meu pare havia també mort l'any 38 i el negoci el portaven entre el meu germà, que s'ocupava de la producció, i el meu cunyat, que s'ocupava de la part comercial. Ho vaig haver de deixar tot i dedicar-me a l'empresa.

Em va costar, l'època no era gaire bona: no hi havia res de res. Sort que teníem dos camions i ens vàrem dedicar al transport; el meu cunyat en portava un i jo, l'altre. I així vàrem estar una pila d'anys, el meu cunyat i jo per aquells camins amb dos camions de gasogen; anaven amb carbó d'alzina! I la fàbrica, pràcticament parada per manca de primeres matèries. No ens arribava l'ordi.

«Si Mahoma no va a la muntanya, la muntanya va a Mahoma». Dit i fet: vàrem buscar un local a Peñafiel (Valladolid), que és d'on venia l'ordi, i el vàrem omplir amb les torradores d'aquí.

Allò va ser la nostra salvació. No donàvem l'abast per fer tota la demanda de malta. Després, va ser el puré de iuca, unes arrels farinoses que venien d'Àfrica. Més tard, unes galetes fetes de

quatre coses, però que van agradar i avui en dia, a Peñafiel, hi tenim una de les galetteres més modernes d'Espanya.

Volia fer el doctorat però ho vaig haver de deixar tot i dedicar-me a l'empresa.

AP: Nosaltres volíem saber coses del Sr. Santiveri com a persona, però hem anat a parar altra vegada a la fàbrica, al negoci.

SS: És veritat, però no hem vingut a treballar? Patrimoni particular no en tenim perquè tot ho hem anat invertint en l'empresa. És difícil per a mi separar la vida privada de la vida laboral, però faré un esforç.

Quan anava per Peñafiel per feina vaig conèixer una noia, com si aquí no n'hi haguessin! Total, que l'any 47 ens casàvem. Hem tingut tres fills i uns quants néts; tots estan a Santiveri. El fill gran és economista, el segon enginyer químic, i el petit s'ha dedicat a la publicitat. També hi són els dos nebots meus, un metge i l'altre advocat, i els fills d'ells també s'han incorporat a l'empresa. Aquest és el millor patrimoni que tenim,

Jo tinc 85 anys, els acabo de fer, i tots els dies vinc a la fàbrica, encara condueixo i encara em sento amb forces.



juntament amb un personal fidel que s'ha integrat perfectament a la nostra manera de fer. Això ens ha permès resurgir de moltes situacions compromeses, gairebé diria jo caòtiques.

Una de les últimes va ser l'any 71. La fàbrica va quedar inundada enmig d'un llac de porqueria. Unes pluges fortes acompanyades d'un temporal violent al mar van tapar la sortida del clavegueram de Barcelona i tota aquesta zona va quedar completament anegada, i no tot era aigua. L'any 76 es va repetir la jugada però no va ser tan fort i, a més, ja havíem pres mesures. Vam reconstruir la fàbrica aixecant-la de terra.

A nivell personal, vaig tenir un altre sotrac l'estiu passat. Anava amb la senyora conduint per l'autopista i em vaig adormir. No ens havia arribat l'hora; fractura de la primera cervical i no sé quantes coses més. Una més per explicar.

És difícil per a mi separar la vida privada de la vida laboral.

AP: Em començo a espantar, ja no estic segur d'estar davant d'un mortal. Jo, que mai he cregut en històries fantàstiques, començo a reconsiderar les meves conviccions.

Bromes al marge, penso que la història de la nissaga Santiveri és força il·lustrativa. Tot va començar amb una sentència de mort. Després d'això, hi ha hagut unes voluntats fermes i decidides de tirar endavant un compromís fins arribar a consolidar-se en el camp dels productes naturals i dietètics com la primera empresa del país. Com ja hem vist, res no els ha estat regalat,



ans al contrari, el camí ha estat ple d'es-culls, de contratemps, però en tot moment han sabut sortir-se'n, remuntar i tirar endavant. I ja que hem parlat de productes naturals, de dietes naturals, vull acabar parlant d'homes naturals. Avui n'he conegut un, tenia la senzillesa i la naturalitat de les persones veritablement importants, i això precisament les fa més grans. Gràcies per tot Sr. Santiveri.

