



► 19 Abril, 2015

Talent

t

PERFIL

El mercat mundial de l'embotit

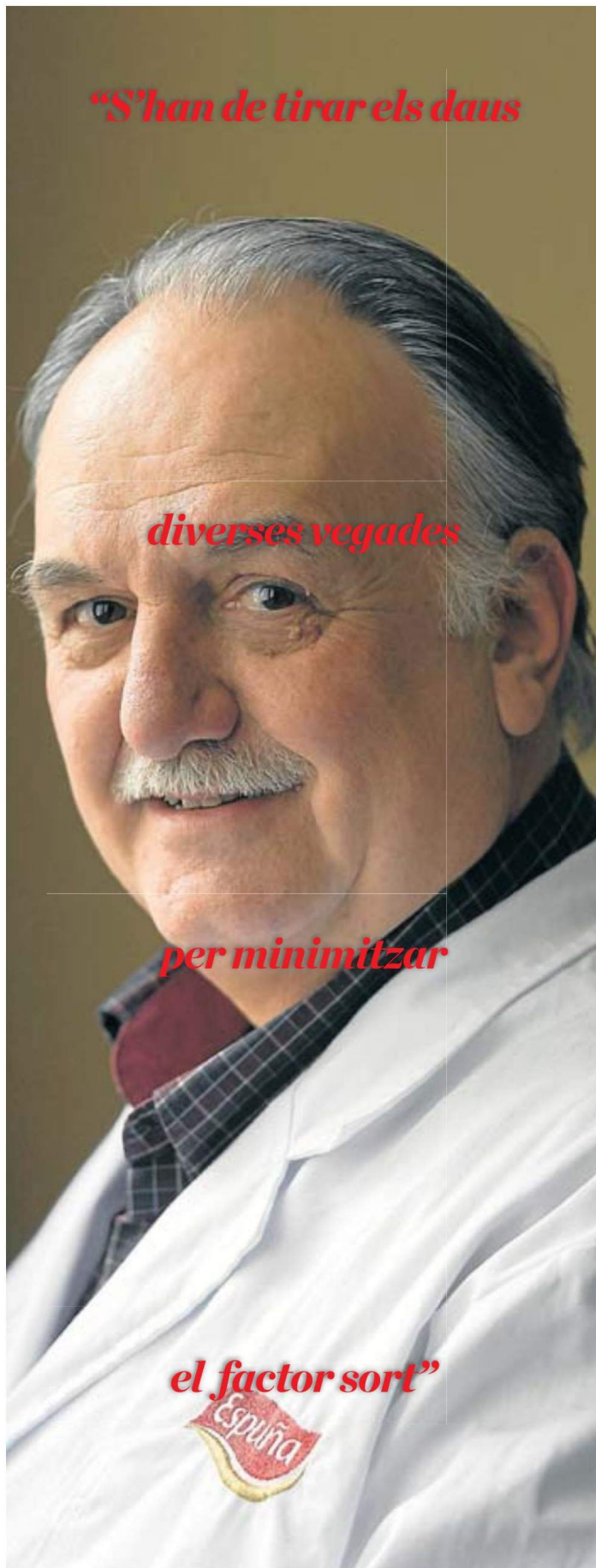
España inaugura una nova planta de producció per augmentar l'exportació de les seves tapes. Les vendes a l'estranger ja superen el 50%

XAVIER ESPUÑA (OLOT, 1953) estudiava física i ciències empresarials quan la mort sobtada del seu pare, el fundador el 1947 de l'empresa de productes carnis España, el va portar a la direcció general amb 21 anys. "Jo no vaig heretar la companyia, la companyia em va heretar a mi", bromeja el Xavier, artífex del nou rumb d'una entitat que a principis dels noranta no exportava i que ara ho fa a més de 45 països. És gràcies a aquest creixement que les vendes que es van fer l'any passat a l'estranger van suposar el 51% de la facturació, que va ser de 69,5 milions d'euros.

Aquesta aposta pel mercat internacional es va reforçar, el 2002, amb la creació d'una nova línia de tapes calentes i fàcils de preparar que buscava ampliar la gamma de pernills i embotits que ja oferien la majoria de competidors. "Els supermercats prefereixen els proveïdors que tenen de tot", afirma l'empresari, que des d'un inici va veure com aquests productes només li funcionaven al mercat exterior. "Aquí la gent va al bar, però en altres països en què el clima no acompanya tant, sí que els consumeixen", exposa. De fet, el 91% dels ingressos d'aquests productes, que són principalment broquetes i enrotllats, s'obtenen a fora i representen un 20% de les exportacions.

PER AQUEST MOTIU, el 2013 el primer dirigent de l'empresa olotina va invertir 2 milions d'euros en una planta de 3.700 metres quadrats ubicada a la Pobra de Lillet, a la comarca del Berguedà, que un cop reformada s'ha destinat exclusivament a la fabricació de la línia de tapes. "Aquí podem créixer i obtenir la homologació necessària per exportar als Estats Units", comenta España, que ha posat el punt de mira en el país nord-americà, on preveu aterrar per primer cop d'aquí dos anys. La planta -inaugurada dilluns pel president de la Generalitat, Artur Mas- preveu donar feina a 20 persones en els pròxims mesos.

Aquests nous empleats s'afegiran als 327 que ja treballen a les altres quatre



fàbriques de la companyia -dues a Olot, i dues més a Utrillas i l'Argentina-. L'empresari va començar a exportar al país sud-americà el 1993, amb uns "resultats positius" que el van animar a construir-hi una fàbrica a finals dels noranta. Poc després, però, va haver de patir el *default* argentí, que, segons diu, va anar acompanyat d'una baixada de les vendes del 95%. "Allò sí que va ser una veritable crisi, vam trigar molts anys a recuperar-nos", sospira el dirigent, que ara també vol fer-se fort a altres països d'Europa, Amèrica i Àsia, com per exemple França, el Regne Unit, Alemanya, els Estats Units, el Canadà, el Japó i Corea del Sud.

PER COMPLEMENTAR els productes tradicionals i les tapes, el 2011 també va llançar al mercat Cañitas, una varietat de tapes fredes pensades per acompanyar la canya de cervesa. "Ja es feien a Itàlia i França, però amb una mida més gran i amb menys gustos", admet el Xavier, que va encarregar diferents estudis de mercat per esbrinar quins productes podrien encaixar més bé en algunes regions. Adaptar-se a cada un dels països és una de les seves obsessions, encara que això impliqui errar amb més d'un producte. "Alguns camins ens porten al fracàs, però n'hi ha més que ens porten a l'èxit", subratlla l'empresari. Ell ho té clar: "S'han de tirar els daus diverses vegades per minimitzar el factor sort".

Tot i això, España no vol deixar de banda el mercat interior, encara que amb l'arribada de la crisi van patir una "important davallada" de les vendes. "Mercadonens va deixar de comprar", lamenta el directiu, que no va acceptar treballar en exclusiva per a la cadena de distribució valenciana. Segons diu, "un cop com aquest no és fàcil de digerir", però assegura que ho està començant a fer gràcies a l'exportació.

EL DIRECTIU TAMBÉ reconeix que els punts de venda de gran consum aposten cada vegada més pels productes de marca blanca, i també n'elaboren. Això sí, a petita escala: "En tenim per als clients que estan còmodes amb nosaltres". En canvi, no produeix embotits i tapes per a les persones preocupades per les dietes. "El millor règim és menjar menys", assegura el Xavier, que no veu cap impediment per consumir pernil, fuet o xoriç en algun dels àpats.

El producte estrella de la companyia és el pernil curat, que no es lliura de competir amb la resta del sector. "Tots tenim productes que agraden més, però la competència és molt gran en tots els casos", diu el dirigent, que no vol aprofundir-hi gaire però que acaba mencionant alguns dels punts forts dels seus rivals: "Tarradellas té el fuet, i La Selva, el pernil cuit".

Amb 61 anys, Xavier España, que ja pensa en la jubilació, té clar que no trigarà gaire a passar el testimoni al seu fill Esteve, enginyer de telecomunicacions amb un màster Iese. "M'he proposat fer-ho d'aquí tres o quatre anys", especifica l'actual gerent després de 40 anys al capdavant del negoci. Ell, a diferència del seu fill, no té cap màster, però poc després d'incorporar-se a la companyia va acabar la carrera de física. No així la de ciències empresarials, que va deixar incompleta a falta d'un curs. "És curiós que aquesta sigui la que m'he dedicat", sentència. — **Jordi Planas**

DAVID BORRAT