

Josep Closa i Jordi i Jaume Passarell són tres industrials que representen el ram de l'alimentació. Ells es dediquen en concret a les masses congelades per a pastisseria: "Nosaltres vam ser dels qui vam engegar la història de les masses congelades en aquest país. Vam iniciar els nostres contactes i les primeres vendes de productes l'any 1985, però no va ser fins al 1992 que vam constituir definitivament Ohayo." Això ens ho explicava en Josep, i en Jordi continua: "L'empresa actual no és més que el fruit de l'experiència i de la continuïtat de les diverses companyies que havíem tingut fins aleshores." De totes maneres, l'únic que provenia ja del món del pa i de la pastisseria era en Jaume: "En Josep es movia en el tèxtil i ara s'encarrega sobretot de les tasques comercials. El meu germà venia del sector de l'electrodomèstic, però jo el vaig anar engrescant i finalment va decidir que podia ser positiu fer un canvi." Els coneixements tècnics i d'elaboració, doncs, passen tots per les mans d'en Jaume, i així ho afirmen els seus companys: "Va començar a treballar en un obrador de pastisseria als catorze anys, posteriorment va estar en algunes pastisseries artesanes de renom i va passar també pel sector de la indústria pastissera. Això li va proporcionar no tan sols els coneixements tècnics necessaris per fer els productes, sinó també un aprenentatge molt important sobre la maquinària que es podia utilitzar."

Massa congelada per a croissants, ensaïmades, brioxos o pastissos de poma... Ohayo té clients a tot Espanya, al nord d'Europa i al Sud-est asiàtic, i tot això ho ha aconseguit amb només vuit anys i amb una filosofia molt concreta: "Vam muntar aquest negoci amb molta il·lusió i ens vam plantejar a quin segment de mercat volíem arribar. Sabíem que no podíem entrar en un mercat agressiu i competitiu perquè els nostres recursos eren molt pocs i els competidors estaven molt ben preparats." Però van decidir aprofitar-se d'aquest *handicap*: "Vam intentar convertir un defecte en virtut, i va sorgir la idea d'entrar al mercat de la qualitat. La veritat és que al començament va ser molt complicat, perquè acreditar la qualitat necessita un cert temps, però els clients van anar creient en nosaltres i vam passar de vendre només al forn petit de la cantonada de casa a les grans superfícies." Ara, per exemple, comercialitzen els seus productes a les grans àrees comercials amb el nom d'una de les multinacionals més importants del sector: "De totes maneres hem intentat sempre mantenir el nostre lema que diu que tenim tanta pressa que no en tenim. Amb això volem dir que ens afanyem per fer bons acords, però per als mals acords i les males vendes no tenim cap mena de pressa." Els coneixedors del mercat de la massa congelada reconeixen en la imatge d'Ohayo qualitat i professionalitat indiscutibles: "Hem de fer constantment projectes de futur, i per anar-los tirant endavant, ens és fonamental calma, tranquil·litat, saber administrar els recursos i fer unes bones inversions. Coneixem casos de gent que ha volgut córrer massa i s'ha estavellat i intentem de totes totes que això no ens passi."

Ohayo és una fórmula de salutació en japonès i és que l'esperit d'aquests tres empresaris està carregat d'entusiasme i optimisme cap a tot allò que pugui anar venint i que faci créixer la indústria, sempre dintre d'uns límits controlables: "En cap moment hem renunciat al forn de la senyora Maria, però també hem anat pujant graons i entrant en aquest món de la globalització. La nostra brioixeria és apreciada per gent de tot el món,

fer un producte internacional." Tanmateix, el creixement ha portat també ofertes de multinacionals interessades a comprar l'empresa catalana: "De moment, no tenim cap intenció de vendre, sabem que tindriem una facturació molt més alta, però també que perdriem llibertat i independència, o sigui, que de moment no hi estem gens interessats."

El que realment desperta una atenció creixent en els tres socis és la creació constant de nous productes i la millora de la qualitat dels que ja tenen al mercat: "Les masses congelades ja van representar un canvi molt important per als forners tradicionals, que feien alguns productes de pastisseria amb la mateixa massa del pa i els nostres productes els van permetre tenir una gamma molt més gran d'articles per oferir als seus clients i, a més, millorar-ne la qualitat." Així s'expressa en Jaume, un autèntic especialista en el tema. En Josep, però, agafa el fil de la conversa per explicar-nos com funciona el Departament de Recerca i Desenvolupament d'Ohayo: "La trajectòria d'aquests vuit anys de vida ha estat de treball i reinversió constants i això ha estat i és positiu. Ara bé, darrerament hem dedicat molts esforços a crear un laboratori d'última generació i a contractar un tècnic que el portarà, tot sota les pautes de les normes ISO, evidentment." Fa poc, per exemple, va sortir al mercat un croissant fermentat congelat que reuneix unes característiques qualitatives molt importants: "Ha sorgit després de molta feina que han fet el nostre tècnic i en Jaume, perquè és un producte aconseguit amb un procés més complicat que el que fèiem fins ara, però també sense additius", comenta en Jordi. I és que tots tres volen deixar molt clara aquesta qüestió que sovint preocupa als consumidors: "La pastisseria té una vida molt efímera i els industrials que la venen cuita estan obligats a posar-hi estabilitzants i conservants pel tema de la caducitat. Els nostres productes, en canvi, s'han de mantenir a 22 graus sota zero durant un temps, però en el moment en què es treuen del congelador i s'enfonsen tenen una vida molt curta, s'han de menjar aquell mateix dia i això és degut a les característiques d'elaboració i a la qualitat de les matèries primeres utilitzades." I encara afegeixen: "El nostre procés de fabricació segueix uns criteris el més artesans possibles i això garanteix la qualitat de les nostres masses."

Els setze treballadors que van començar l'any 1992 s'han convertit ja en centenar, i ara Ohayo mostra també unes noranta referències de productes diferents més noves idees que ben aviat sortiran al mercat: "Estem pensant seriosament a fer productes dirigits al gran públic, fer arribar el gènere a casa i no als professionals, però, malgrat que tècnicament ho podem fer, això requereix unes infraestructures logístiques i econòmiques que, de moment, encara no tenim." De totes formes, estem convençuts que aviat tiraran aquest projecte endavant, igual que ho han fet amb molts altres que els han permès créixer i esdevenir punt de referència per a altres industrials. Aquests barcelonins, d'altra banda, van participar en la fundació l'any 1989 de l'Associació de Masses Congelades de Catalunya i estan contents de la tasca que hi van desenvolupar: "En aquells moments faltava trobar una forma jurídica per a les empreses com la nostra i calia defensar els interessos del sector. Estàvem trencant els motlles d'una elaboració molt tradicional i calia demostrar que no fèiem cap ximpleria."



“El nostre procés de fabricació segueix uns criteris el més artesans possibles i això garanteix la qualitat”

Jaume i Jordi Passarell i Josep Closa - Moià (Bages)