

Tenir visió de futur és sovint necessari per crear una empresa, i això és el que va fer el pare de Miquel Ferrés, Joan: **"El meu pare es dedicava al ram de la carn. Tenia una sala de desfer que generava subproductes sense cap valor que havia de llençar, per això va buscar-los una utilitat i va muntar aquesta indústria d'aliments per a animals de companyia."** I ho va fer en uns moments en què el mercat encara no sabia què eren els productes preparats per a gossos i gats: **"La gent els donava les sobres del seus àpats i, de fet, encara n'hi ha un bon nombre que ho fan, però aleshores era majoritari."** Per aquesta raó, els inicis de l'empresa van ser molt durs: **"No existia el mercat, es tractava de crear-lo i això era complicat."** Aquesta època va durar gairebé deu anys, des de mitjans dels setanta, en què s'havia constituït l'empresa, fins a mitjans dels vuitanta, quan les coses van començar a millorar: **"El meu pare tenia molt clar que allò acabaria funcionant i no es va donar mai per vençut. Ell hi ha cregut sempre, i potser per la seva tenacitat hem arribat a ser líders de vendes i encara ens hi mantenim."**

No obstant la relació de Joan Ferrés amb Alimentos para Animales de Compañía, ha estat en Miquel qui l'ha portat des de fa ja molts anys: **"Jo hi vaig entrar l'any 1978, poc temps després de la seva creació, i en aquests moments en sóc l'administrador. El meu pare tenia altres negocis i va deixar que fos jo qui la tirés endavant."** L'èxit de l'empresa recau, sobretot, en el seu producte estrella, la salsitxa per a gossos: **"Vam començar fent llaunes, però la competència era molt forta, tot venia de fora i nosaltres no podíem fer publicitat, cosa que impedia que entrés amb força en el mercat. Per això vam optar per especialitzar-nos en un producte que era nou i que progressivament s'ha anat coneixent."** Es tracta de carn natural cuïta i estabilitzada: **"Ara ja fa anys que no tenim sala de desfer i comprem a escorxadors d'aus, de vacum i de porc, ho recollim, ho tractem i ho envasem. De fet, el procés és gairebé el mateix que es fa servir per a la indústria càrnia humana."**

Els propietaris d'animals de companyia han anat canviant de mentalitat i han entès que a un gos també se l'ha d'alimentar d'una forma equilibrada: **"Ara el que compra un animal de companyia sap que haurà de destinar uns diners a la seva alimentació, sap que si només dona a l'animal les restes li està escurçant la vida, però fa deu anys això no ho sabia ningú."** A l'empresa d'en Miquel, doncs, es treballa perquè la salsitxa representi una dieta equilibrada: **"El nostre interès és donar un producte de gran qualitat i per això treballem sobre estudis i fem proves amb un nombre força nombros d'animals, per saber què és el que prefereixen."** I és que els gossos també tenen paladar: **"Si els acostumes a un producte humit, com el nostre, és molt difícil que després vulguin menjar-ne un de sec, perquè el gos menja molt més de gust una salsitxa, que és carn natural, que no pas farines. Malauradament, els amos d'aquests animals pensen que els és molt més còmode comprar-los pinso, perquè és un producte fàcil de guardar a qualsevol lloc, mentre que la salsitxa, una vegada oberta, haurà de posar-se a la nevera."** I segueix: **"La llauna també presenta una sèrie d'inconvenients i per això està en retrocés, perquè porta molt líquid i és més molesta d'obrir."** Un Departament de Recerca i Desenvolupament s'encarrega de portar a terme tots aquests estudis i de crear produc-

te nou: **"Treballem constantment per millorar no solament la salsitxa sinó també els sistemes de producció, i basant-nos en testos d'apetència que es fan als animals traïem al mercat nous productes amb sabors diferents, però sempre dintre del que és la salsitxa, tant per a gos com per a gat."**

Pel que fa a la comercialització, Alimentos para Animales de Compañía ven els seus productes a grans superfícies d'Espanya i d'alguns països europeus: **"Estem venent el 40% de la nostra producció a Europa, sobretot a Grècia i Portugal, però encara volem arribar a conquerir mercats més importants com poden ser els d'Anglaterra, França o Alemanya. Es tracta de fer una inversió comercial important i estem treballant per portar-la a terme. El responsable comercial, Josep M. Corriols, fa molts anys que treballa amb nosaltres i tots dos tenim molt clar quin és el camí que hem de seguir. Es tracta, en definitiva, d'anar entrant, com ja hem fet en els darrers anys, a les grans cadenes de distribució. La idea és treballar per als més grans i fer-los la seva marca."** Perquè l'empresa d'en Miquel no comercialitza únicament la seva marca, sinó que també fa productes blancs i produeix salsitxes per a multinacionals del sector: **"No tenim competència en aquest producte, som líders del mercat espanyol i anem al capdavant amb una gran diferència. Fabriquem uns quatre milions de quilos l'any, perquè és l'única forma de poder assegurar-se el futur quan es fa monoproducció. A més, el nostre és un article que té poc valor afegit i es tracta de fer-ne molts quilos per rendibilitzar-lo."** I precisament és per això que moltes altres marques que es poden trobar al mercat encarreguen la producció a aquesta fàbrica d'Olot: **"Hi ha fabricants que ho han provat, però que no arriben a un volum suficient per cobrir despeses, i ho han acabat deixant."**

Cada vegada hi ha més gent que té animals de companyia i això és molt positiu per a una indústria com la d'en Miquel, qui pensa que és un cúmul de diverses coses el que fa que la gent es decideixi a comprar un gos o un gat: **"D'una banda, la societat té més poder adquisitiu i més temps per dedicar a un animal, però segurament també hi ha la part trista d'això i és que la gent se sent cada vegada més sola i busca companyia."** En Miquel és una persona molt conscient de tot el que envolta la seva empresa, i per això també participa a l'Associació Nacional de Fabricants de Productes d'Animals de Companyia (ANFAC): **"Com a empresa petita necessitem informació i l'Associació ens la proporciona. Per a nosaltres és una forma d'estar en contacte amb altres fabricants i distribuïdors del sector, i d'obtenir informació tant legal com del producte."**

Entrar a les grans superfícies i a treballar com a marca blanca per a multinacionals ha aportat força canvis a l'empresa, i en Miquel n'explica les raons: **"Són empreses que ens exigeixen un nivell de qualitat molt elevat i hem fet grans inversions per aconseguir-lo. Passem controls molt exhaustius i estem contents de poder dir que d'aquí a molt poc temps ja obtindrem la certificació ISO 9002."** Esperit de superació i millora contínua és la vocació d'aquesta empresa que, a més d'oferir-nos el seu producte, allibera de residus moltes altres indústries catalanes del sector de la carn.



**“Treballem constantment per millorar els sistemes de producció i treure al mercat nous productes amb sabors diferents”**

**Miquel Ferrés - Olot (Garrotxa)**