

Fa uns mesos va morir Carmencita, aquella xiqueta abillada de barret cordovès i mantó de Manila, la imatge de tants i tants pots de safrà que han condimentat els nostres plats i que podem trobar a qualsevol de les nostres llars. EL TEMPS ha parlat amb Jesús Navarro (Novelda, 1928), el seu germà, vaixell insígnia de Proaliment, SA, empresa que, a més del safrà i les espècies, també produeix el flam Mandarín. Un altre clàssic. I hem parlat dels negocis, de la vida, de la seua família i, és clar, del safrà.

“Mai he fugit dels grisos, sinó dels directors de banc”

Després de seixanta anys en el món dels negocis, quina conclusió n'extrau?

—Que l'empresari, quan està dalt de tot en l'èxit, sol creure's Napoleó damunt del cavall. Resulta que et donen el premi a l'empresari exemplar, que et nomenen emprenedor de l'any i, un dia qualsevol, has d'anar a Madrid a competir contra asos de les finances. Més d'un, en aquesta situació, arriba a creure's *el oro y el moro*. I en realitat nosaltres, almenys els empresaris de la meua generació, som fills d'unes circumstàncies particulars que, amb la professionalització del món dels negocis, vam quedar al descobert. En Espanya, tot empresari de setanta anys, amb èxit, que analitze honestament la seua trajectòria convindrà amb mi que ens vam trobar amb uns condicionants irrepetibles.

—Com ara quins?

—En els anys quaranta, Espanya estava absolutament aïllada, sense connexió amb el món, sense competència. Els negocis anaven bé arran d'aquella pobresa. Creixíem i creixíem. Qui resistia i era honest, com el meu pare, creixia sense adonar-se'n. Els meus fills i nebots s'enfaden, però aquesta és la realitat.

—Com pot ser que més del 80% de les llars espanyoles coneguen Carmencita?

—Perquè un home, amb molta volun-

tat i valentia, va començar a fabricar carteretes de safrà i a vendre-les a cinc cèntims per les places del pobles. I, en veure que la cosa rutllava, li va posar una marca per fidelitzar el comprador. Una marca que incloïa el seu telèfon perquè el botiguer el poguera cridar quan s'esgotara el producte i la direcció postal per enviar-li, si de cas, la comanda per carta. Deu, vint, cinquanta dones. Quan em vaig incorporar al negoci, el 1945, hi havia 100 dones dalt les porxades de ma casa.

—Què embolicaven?

—Safrà. També fèiem colorant. I com que en la dina també s'usava pebre, doncs pebre que envasaven. A deu cèntims. Tot a mà. A mon pare, que no sabia llegir, fins molt major, li feia goig veure's el número de telèfon en la cartereta i el NCR.

—Quan entrà vostè en acció?

—El 1945 em trobava recitant el *rosa rosae* als Escolapis de València. Mon pare volia que fóra enginyer de Camins, Ports i Canals, quin nom més rimbombant!, i que no estiguera sacrificat, com ell, venent de sol a sol. Però, és clar, en ma casa no escoltava altra cosa que les batalletes del negoci. Jo havia d'estar allí estudiant logaritmes o el binomi de Newton? No tenia al·licient, ni tampoc servia per als llibres. En aquells anys mon pare va tindre una inspecció d'Hisenda i com que jo era l'únic fill —la resta eren dones—, em va posar l'empre-

sa a nom meu. Als divuit anys jo ja era amo, no fóra cas —pensava mon pare— que Hisenda tirara mà de les quatre finques que havia adquirit.

—D'on arranca la història del safrà?

—A final del segle XIX, Novelda patia una pobresa ancestral. Ací mai plou. No hi havia més que quatre figures seques i algunes mates d'anís. En això que uns novellders van anar a Bordeus a arrancar vinya afectada per la fil·loxera. Allí es van trobar uns hindús. El canal de Suez ja estava obert. I aquests hindús usaven safrà en els seus ritus, com una cosa sagrada. I és clar, van pensar: “Si safrà n'hi ha a Albacete! Prop de casa. A dos-cents quilòmetres en carro...” De seguida van veure negoci.

—Eren família seua?

—Sí i no. Mon pare, en aquell temps, era el més pobre de Novelda. El meu avi era mitger. Tenia sis fills i es dedicaven a l'horta. Però un dels novellders del safrà, el major dels Alberola, era tio de la meua dona, germà del meu sogre. Sap que els viatges epopeics a l'Índia els he escoltat de primera mà? De Novelda a Barcelona. D'allí a París i Moscou. Després a Vladivostok, Tòquio i fins a l'Índia.

—Com Marco Polo?

—Manolico Alberola, en un d'aquells viatges, del Japó a Bombai, va compartir *barco* amb Blasco Ibáñez. Estava escrivint *Vuelta al mundo de un novelista*.

Alberola va ser alcalde republicà, va morir el 32.

—...

—Aquell comerç de safrà va revolucionar Novelda. I, com sol passar, quan a un li va bé, la resta de gent sol imitar-lo. I com que el safrà també es consumia ací a Espanya, van créixer comerciants menors. Un d'aquells va ser mon pare, que era valent i llest. Va tindre l'ajuda de Manolico Alberola. Mon pare, en compte de la foto de Franco o de José Antonio, sempre va tindre al seu despatx una de Manolico.

—Vostè el va conèixer?

—No, però la meua dona encara el recorda. Com a alcalde republicà va canviar Novelda i va plantar cara als cacics. Quan em vaig posar a festejar amb la meua dona, mon pare em va preguntar: amb qui vas? Amb Maria Alberola, li vaig respondre. Compte amb el que fas.

—I el mite Carmencita —germana major de Jesús— com va nàixer?

—Mon pare va fotografiar Carmencita de xicoteta amb un llaç al cap, per tindre una marca. Va arribar un home i li va dir que ja tenia registrada la imatge. I així, mon pare la va tornar a retratar amb un sombrero cordovès i un mantó de Manila. La imatge va començar a popularitzar-se no saps com. Hem anat a remolc d'això. Carmencita ha pogut amb nosaltres.

—I son pare, com ho va trobar, de casualitat?

—Què collons anava a saber mon pare de màrqueting! Imitava la resta de cases. Si la xocolata Nogueroles o el sabó Lagarto posava un número de telèfon en l'envoltori, ell també. Mon pare se n'anava de viatge el juliol i no tornava fins a Nadal. Arribava a Alcázar de San Juan i d'allí cap a Andalusia. De tornada, li feia un xiquet o una xiqueta a ma mare i sempre així.

—Viatjava en cotxe?

En un Fiat, el xòfer era mon tio. Un dia li vaig regalar un Mercedes i volia anar-se'n a Còrdova en primera. Li vaig dir, pare, pose segona encara que siga. No sabia conduir. Però tenia una intel·ligència fora del comú i era molt persuasiu. Ja em perdonaran, però sabia clavar-la pansida. Havies de veure'l discutint amb Ignasi Villalonga, president del Banc Central. Ell que no havia estudiat, quina exquisidessa...



CARMEN LEA

—Ha diversificat negocis?

—He estat pioner a embossar raïm. La il·lusió de mon pare era el camp, les seues finques. Vaig arribar a conrear més de 3 milions de quilos. Més de 300 persones netejant-lo. En tot cas, quasi ens porta a la ruïna, perquè la crisi de l'agricultura, en els vuitanta, ens va fer perdre uns 50 milions de pessetes a l'any. Tots els guanys de Carmencita anaven a tapar aquest forat. També vaig participar, amb una societat d'amics llauradors, en una fàbrica de marbre.

—Supose que ha viatjat molt...

—A tots els efectes, jo he estat transportat a tots els països que pugues imaginar, però mai no he estat en cap d'ells. Fa vint anys que no puge en un avió. Però com pots dir això?, jo que sóc comerciant i tinc l'aurèola que tinc...

—O siga, que ha viatjat sense eixir de casa?

—Més o menys. M'he ocupat de la fabricació, la qualitat i la compra, que és el que sé fer. En els anys cinquanta, no teniem maquinària. Tot ho fèiem a mà. La primera màquina, una italiana, va ser un desastre. No tallava bé el paper. Enfront de casa vivia un mecànic de motos, un geni. Li vaig comentar l'assumpte. Al cap de poc de temps, em va cridar i em va mostrar la màquina mig arreglada, que dosificava el safrà i tallava millor el paper. Deixa'm diners per demanar les peces que fan falta a

Bilbao i veuràs, em va dir. Quants? Li vaig respondre. 30.000 duros. En pocs anys aquest bon senyor va fer deu màquines, que van substituir cent dones. Què et pareix?

—...?

—Un problema, en efecte. Com anava a tirar dones que havien estat amb nosaltres des d'abans de guerra, dones donades d'alta en la Seguretat Social i en l'ànima de Carmencita? Com que vaig començar a netejar i empaquetar tomaques i embossar raïm, per a l'exportació, van tindre feina uns mesos. La resta de l'any, els pagava per no fer res. Així i tot, encara guanyavem diners per l'economia de les màquines.

—Això, en l'actualitat, seria temerari.

—He fet com el boxejadors. He donat molt cops de revés, però al remat sempre n'he encertat algun de dreta. Per això, tenim el 25% del mercat espanyol d'espècies i el 60% de pots envasats. Som líders destacats, fruit ja de la tercera generació.

—I què passa amb la gent d'Ebro Puleva?

—En els anys noranta, necessitàvem fer el salt de qualitat i no teníem el capital suficient. Per això van entrar en el nostre accionariat. Ells venien més de 300.000 milions de pessetes. I, és clar, la nostra era una empresa més xicoteta, però que tenia una marca coneguda. Al

