

EMPRESSES

Naturhouse prepara el salt al mercat xinès buscant-hi socis

NEGOCIACIONS. La cadena de productes dietètics manté converses amb dues firmes de la Xina i espera poder-s'hi instal·lar d'aquí a un parell de mesos, i continua obrint mercats tant a Europa com a Amèrica

BERTA ROIG
BARCELONA

Ja fa quatre anys que la cadena de dietètica Naturhouse es va marcar com a principal objectiu créixer a l'exterior, i ara la firma està a punt de fer un pas més en aquesta cursa internacional. Aquest cop serà un pas compartit, perquè per entrar a la Xina el fundador de Naturhouse, Félix Revuelta, té clar que no ho poden fer sols. Ara negocien amb dos possibles socis locals —un els ha arribat a proposta de l'IESE—, i Revuelta calcula que si tot va bé d'aquí a un parell de mesos podran ser actius al gegant asiàtic.

La Xina representa una gran aposta en el salt internacional, però Naturhouse també té un peu en altres mercats, com ara el belga, el xilè, el tunisià, el marroquí, el luxemburguès i el peruà. «La nostra prioritat és consolidar-nos a Europa, però no direm que no a qualsevol altra oportunitat», destaca Revuelta.

MENYS TANCAMENTS. Des del principi d'any la cadena ha obert 61 centres a l'exterior, i en canvi n'ha tancat 32 a l'Estat espanyol. «Quan hi ha crisi el consumidor retalla despeses, i els productes de dietètica són uns dels primers que es deixen de comprar», explica. En altres països la crisi es nota igual, però la presència de Naturhouse no és tan elevada perquè es noti l'impacte amb la mateixa força. Tot i així, aquest primer semestre del 2010 ha estat menys dur que el mateix període del 2009, i és que en el conjunt de l'any passat la cadena va haver de tancar 131 de les botigues que tenia a l'Estat.

Revuelta, però, creu que més enllà de la crisi el mercat de l'Estat espanyol encara té un cert marge de creixement, i confia que el 2011 la cadena tornarà a su-

NATURHOUSE
BOTIGUES AL MÓN
1.719
PAÏSOS ON ÉS PRESENT
26
FUNDACIÓ
1986
<p>● El 1973 Félix Revuelta va rebre l'encàrrec d'una empresa del sector de la dietètica perquè li fes un pla de viabilitat. L'informe va agradar tant, que el van contractar perquè l'implementés, i així es va anar configurant aquest emprendedor, que poc després assumiria l'aventura de muntar la pròpia cadena. Avui Naturhouse ven els productes que desenvolupa a 26 països de tot el món.</p>



El fundador de Naturhouse, Félix Revuelta, confia que tornaran a créixer a l'Estat el 2011. JOSÉ LOSADA

mar punts en la facturació a casa. Per aquest any el fundador de Naturhouse es conforma a repetir les xifres de l'any passat, quan les vendes van assolir els 221 milions d'euros (50 d'ells a l'exterior). «Creiem que aquest 2010 el mercat espanyol encara estarà a la baixa, però confiem a compensar-ho amb

les vendes a fora», explica Revuelta.

ÈXIT DESIGUAL. Tot i que la carrera internacional de Naturhouse ha estat un èxit general, encara hi ha algun mercat difícil. És el cas del Regne Unit, d'on la cadena va haver-se de retirar el 2008 després d'haver-hi fet fallida. Ara fa uns mesos

va tornar a la conquesta dels britànics amb l'obertura de dues botigues, però l'experiència no resulta senzilla. Tal com explica Revuelta, «el problema allà és la dificultat de trobar personal qualificat»: «La majoria dels responsables de les nostres botigues són farmacèutics o dietistes.» Per solucionar aquest pro-

blema, la cadena selecciona gent aquí que després enviarà al Regne Unit.

Per finançar tota aquesta expansió, Naturhouse es finança amb recursos propis. «Sempre ens hem autofinançat, no hem estat mai una empresa que recorregués al deute», destaca Revuelta. Aquesta independència és justament

la que avui els aporta solidesa, tot i que la sortida a borsa és entre els propòsits de l'empresari a mitjà termini. «Calculo que podríem fer el salt en tres o quatre anys; primer volem agafar més dimensió internacional per ser més forts i tenir més reconeixement del mercat», explica. De fet, un cop arribi el moment, Revuelta no descarta sortir a cotitzar en algun mercat internacional.

A partir del creixement de Naturhouse, Félix Revuelta ha anat teixint les xarxes del poderós grup Xiluva, del qual pegen totes les inversions de l'empresari i que ara per ara controla una desena de negocis.

Una de les darreres inversions del grup ha estat l'obertura d'un hotel de cinc estrelles al costat dels cellers Toro, a la Rioja, en el qual ha invertit fins a 25 milions d'euros.

FRANQUICIATS

L'inversor marxa i torna l'emprenedor

El fundador de Naturhouse explica que a pesar de la conjuntura tan complicada en el mercat espanyol, aquest any ja ha hagut fins a 90 persones interessades a obrir una botiga. Això sí, el perfil d'aquests franquiciats ha canviat. «Els inversionistes que

tenien cinc o sis punts de venda han anat desapareixent a mesura que ha anat baixant la rendibilitat, però ara han entrat molts autònoms», explica Félix Revuelta. De fet, moltes de les baixes que s'han produït en aquests mesos de crisi han donat

lloc a traspessos cap a nous emprenedors, i s'ha recuperat l'essència del que havien estat els orígens de l'expansió de la cadena. «Quan vam començar hi havia prop de 5.000 farmacèutics a l'atur i nosaltres els vam donar l'oportunitat de tenir un negoci propi i

guanyar diners», diu Félix Revuelta. I, de fet, molts d'aquells pioners —bàsicament dones— van anar progressant fins a tenir tres o quatre botigues. La inversió mitjana necessària per obrir una botiga de Naturhouse és de 30.000 euros.