

# Ravetllat vol créixer als mercats globals els pròxims anys

**SOLIDESA AL MERCAT.** El fabricant d'aromes i fragàncies de Barcelona ha incrementat les vendes un 20% anual durant la crisi

JORDI GARRIGA RIU  
BARCELONA

En una decisió de compra, tan important com el que es veu és el que s'olora. I per dotar d'olors seductores les coses, entren en joc empreses com Ravetllat Aromatics, una de les firmes més veteranes en l'elaboració d'aromes i fragàncies, i que en els darrers anys ha fet una aposta decidida per ampliar el negoci als mercats globals.

Un dels trets que millor expliquen la solidesa empresarial d'aquesta empresa familiar fundada el 1932 és la varietat de sectors en què és present. Com explica Maria Codina, cap de compres de l'empresa, "som una empresa de química fina que ens de-

diquem a dotar d'aromes, per a l'alimentació, i fragàncies, per a la cosmètica, tota mena de productes: colònies, detergents, suavitzants de roba, esprais ambientadors, pizzes, caramels, magdalenes, cafès, bombons, marqueting olfactiu, etc." El ventall és amplíssim, tant com la cartera de clients, de 1.200, amb 700 de vius. Així mateix, l'empresa ha bastit el seu prestigi en la qualitat de servei, com explica Codina: "Servim d'un dia per l'altre, sense estoc -allò que s'encarrega es fabrica al dia-, i bona part de la tasca de disseny de l'aroma o la fragància la fem conjuntament amb el client." En la seva manera de treballar, Ravetllat Aromatics proposa unes quantes



Maria Codina, a la dreta, als laboratoris de Ravetllat Aromatics ARLJ

## RAVETLLAT AROMATICS

FACTURACIÓ

4 M€

TREBALLADORS

30

ANY DE FUNDACIÓ

1932

● L'empresa la va fundar el 1932 Josep Ravetllat, avi de l'actual gerent, Sílvia Ravetllat, com a representació a l'Estat espanyol d'una empresa suïssa d'essències. Als anys cinquanta l'empresa va esdevenir fabricant d'aromes.

olors al client, prou diferents entresi, perquè el client triï la que li faci més el pes, i és a partir d'aquest punt que es guia el client perquè trobi l'olor que està buscant. Com explica Codina, "el client ens envia la base del producte i fem proves amb diverses olors, per veure si guanya o perd". Ravetllat Aromatics, que va tancar el 2014 amb una xifra de negoci de quatre milions d'euros, amb la previsió de superar aquest llistó enguany en un 10%, ha aguantat fermament la crisi, creixent any rere any. "Els sectors per als quals treballem, com ara cosmètica, perfumeria o neteja, no han patit tant la crisi. Així sí, per arribar a les mateixes xifres de facturació, ha calgut molta

més feina." La gran ambició de Ravetllat Aromatics és aconseguir més presència als mercats internacionals, i créixer fins a un 25% en vendes destinades a l'exportació. Ja ha fet incursions en mercats com ara els Emirats Àrabs Units, Portugal o Mèxic, un mercat que està potenciant de forma especial. També ha entrat en mercats com ara França, Romania o Croàcia. "Potenciar l'exportació és el nostre gran projecte per als pròxims anys." A banda de ser proveïdora de petits clients, l'empresa ja fa un cert temps que treballa molt per a la marca blanca. Un altre mercat al qual es dedica és el d'espais efímers, com ara fires, exposicions i publicitat a peu de carrer.