



## Experiència emprenedora

---

- **Nom de l'emprenedor:** Judit Badia (entrevistada) i Marta Badia -5a generació d'empresàries-  
A la foto, Agustí Badia, mestre vinagrero, 4a generació i encara a l'empresa
- **Nom de l'empresa:** Badia Vinagres
- **Població de l'empresa:** Mollerussa
- **Activitat econòmica de l'empresa:** Elaboració i comercialització de vinagres Gourmet
- **Anys de funcionament de l'empresa:** Fundada el 1908. Més de 100 anys
- [www.badiavinagres.com](http://www.badiavinagres.com)



### Primeres passes

---

#### Em pots explicar una mica la història de Badia Vinagres?

La meva germana i jo som la cinquena generació. Qui va fundar l'empresa el 1908 va ser Agustí Badia. Va venir de Valls a treballar a la Forestal (on feien productes de vi). Es va quedar a Mollerussa i fundà un celler de vins i derivats. Tomàs, el seu fill i successor, va continuar i va ampliar l'activitat. La tercera generació, Agustí Badia, el nostre avi, també continuà i ell va fer, juntament amb el nostre pare, Agustí Badia Martí, que ja s'incorporà amb 20 anys al negoci, una reorganització de l'empresa. Van eliminar els vins i destil·lats i van apostar per l'especialització. Aquest va ser un canvi estratègic molt important.



### **Per què vi? No sembla una activitat corrent al Pla d'Urgell...**

Molta gent ho desconeix, però en l'època en què es va fundar Badia Vinagres tot era vinya, des de Bell-lloc a Bellpuig. A Mollerussa hi havia més de cinc cellers. Avui dia només quedem nosaltres.

### **A què creus que és degut?**

En primer lloc, al canvi estratègic, l'especialització que van dur a terme l'avi i el meu pare. En segon lloc, a la modernització i a l'esforç per crear una gamma de productes diferents, la diversificació. El meu pare, mestre vinagreter i la quarta generació de Badia Vinagres, va apostar per la qualitat. Durant més de 15 anys ha invertit molts diners i moltes hores en investigació. Duem a terme un dels millors processos de fermentació, el mètode d'acetificació tradicional Shützenbach, que permet aromes i sabors de gran subtilesa. I hem desenvolupat una gran gamma de productes vinagres, alguns únics al món.

## **Evolució i transformacions**

---

### **Tu, Judit, et vas incorporar a l'empresa el 2006. Com descriuries aquesta etapa?**

Sí, jo em vaig incorporar el 2006 i la meva germana, Marta, l'any passat. La meva germana es dedica més a màrqueting i disseny per vendre els productes i la meva tasca és més comercial i d'exportació. Exportem a Europa, als EUA, a Amèrica del Sud (on intentem obrir camí) i a Àsia. Ens vam adonar del gran producte que teníem i el gran potencial. Després de formar-nos, ens volíem incorporar al negoci per continuar tirant-lo endavant.

Nosaltres pensem que cada generació ha de fer bullir l'olla, perquè una empresa tiri endavant. Avui dia, hi ha el tema de la competitivitat: tothom ho fa tot molt bé. La nostra labor és gestionar amb la gent que som (la família i els treballadors) i comercialitzar uns productes amb passió, cosa que fa que puguem trobar fórmules per ser únics i diferenciar-nos.

### **Quins són els punts forts de Badia Vinagres per vendre arreu del món?**

Nosaltres tenim 5 punts clau. El primer, empresa: som una empresa familiar amb més de cent anys d'experiència. El segon, producte: fem vinagres diferents i únics, la diferenciació és un punt clau. El tercer, R+D activa: fem recerca i desenvolupem de productes pensats per al present i anticipant-nos al futur; hem tret dos productes nous, un vinagre de cava i un vinagre de cava rosat, vam detectar que hi havia una demanda i hem creat els productes. El quart, tradició: el mètode artesanal Shützenbach permet que els nostres vinagres tinguin la màxima expressió aromàtica. El cinquè punt fort i clau, que són vinagres del Mediterrani: ens venem com a Catalunya, una zona del Mediterrani, ja que tots els vinagres són fets amb vins del territori, i això ens dona també un reconeixement i qualitat arreu.

### **Considerem importants la formació per al vostre èxit?**

Perquè una empresa familiar pugui tirar endavant, necessites formació. El gerent, el nostre pare, és un enòleg de formació, amb 40 anys d'experiència. Amb això tenim la part tècnica. Després tenim els agrònoms, al càrrec de la producció. La Marta es va formar en disseny i màrqueting i això ho aplica ara a l'empresa (embotellament diferent, per exemple, ampolla en spray en lloc de normal, etc), i jo sóc enginyera química i tinc un Màster en gestió d'empreses. És clau no parar d'invertir en formació per ser competitiu. Som una empresa familiar per mantenir la qualitat, però volem actuar com una empresa gran, per ser competitiu.



## Relació amb el món rural

---

### **Existeix alguna dificultat afegida per emprendre al món rural?**

La dificultat més important és que el vi es veu afectat pel canvi climàtic, l'augment de la temperatura i la sequera influeixen directament en el producte, la seva qualitat i preu. Aquest és un factor que ens afegeix dificultat.

### **Quins són els beneficis per emprendre al món rural?**

Sembla que series conegut fàcilment a l'entorn pel fet que la gent es coneix. Però el cas és que t'ho has de treballar. Hem fet una activitat paral·lela per donar-nos a conèixer a Catalunya. Hem fet una tasca de promoció a moltes fires locals. Pensem que, tot i la crisi econòmica, és molt important obrir-se camí i vendre al territori. Cada cop hi ha més consciència de consumir producte local i nosaltres donem molt valor a la venda al territori; és la comercialització més lògica. El més important és saber on vols anar i definir-ho molt bé.

## Situació actual i futur

---

### **Parlaves de crisi. L'heu patit? Heu hagut de fer ajustos?**

Hi ha un sentiment de controlar la despesa, ahora que valorem molt la inversió. Malgrat tot, a nivell de vendes, l'empresa creix. Va créixer un 5% l'any passat i la previsió per enguany és similar, l'acumulat fins ara és d'aquest ordre i, el que queda, esperem poder aguantar, i potser créixer. Estem contents.

### **Com encareu doncs el futur?**

El futur immediat el plantejem en aquesta línia. No tenim un pla de creixement bestial, perquè volem continuar sent petits per oferir la mateixa qualitat. És a dir, mantindrem la mateixa filosofia que les generacions anteriors, però adaptant-nos al que cada temps et demana.

### **Per acabar, pots donar un consell per a empresaris novells?**

El que diu tothom, si tens una idea de negoci o producte que no hi ha al mercat, endavant. Els començaments són complicats, però es pot trobar recolzament per part de l'Administració i organitzacions. I sobretot, si hi ha il·lusió i es creu en la viabilitat d'un projecte, tota idea pot tirar endavant.