

A portrait of Angel Ría, a middle-aged man with glasses, wearing a dark suit and a pink and white striped tie. He is sitting at a desk with his hands clasped. In the background, there is a large, faint logo that reads "RIA" and "IDAD".

N

NEGOCIOS
en Navarra

Año XXIII • Nº 254 • Enero 2014

Angel Ría (Grupo Ría, S.A.)

Empresario del año



Angel Ría, en su despacho en las instalaciones de Cobservas Ría en Cadreita.

Angel Ría, Premio Empresario del Año 2013

El Grupo Conservas Ría se convirtió el año pasado en la primera empresa exportadora española de espárrago en fresco

Trabajador, constante, serio, con auto-ridad y buen cálculo para todo” sería una buena definición para aplicar a Ángel Ría, nuestro empresario del año 2013, líder de la empresa familiar alimentaria Grupo Ría, de Cadreita, con instalaciones industriales y más de 900 hectáreas de regadío, para cultivo de hortalizas, naranjas, maíz, tabaco y viñedos en Navarra, Cáceres y Sevilla. En 2013 se convirtió en la primera empresa española exportadora de espárrago fresco, liderazgo que viene a ratificar el éxito de una apuesta, pioneros en 1981, por la internacionalización de este producto desde nuestro país.

Ángel Ría, a sus 82 años, forma parte del elenco de la generación de empresarios hechos a sí mismos, dotados de un don natural que les ha permitido abordar proyectos, solventar dificultades y alcanzar el éxito. A Án-

gel Ría el buen cálculo, la constancia en el trabajo la pericia comercial y las ganas de prosperar le empujaron allá por el año 1962 a convertirse en industrial, porque empresario, ejercer como tal, o en algunas de sus facetas, lo venía haciendo, pongamos que desde 1946, cuando con quince años vendía la alfalfa de su padre y la de otros vecinos de Cadreita a un comprador de Pamplona o se dedicaba a comercializar maíz en grano obteniendo un gran margen, ante la mirada atónita de un padre que guardaba silencio.

Los primeros botes buenos de tomate que fabricó en 1963 Angel Ría en una bajera de Cadreita se vendieron en Deba

EN LA FACULTAD DE LA VIDA

Pero hasta ese momento, hasta 1962 hará varios masters en la facultad de la vida, de la dura vida de una familia de agricultores en los años cuarenta y cincuenta del siglo XX. “Con nueve años ya iba algún día al campo a ayudar”, me cuenta, y a partir de los diez años acompañaba a un vecino que iba con las caballerías a labrar a la Bardena o a roturar el monte. Y al alcanzar los catorce su padre le puso “de hombre” para gobernar a los animales en esas labores.

Los retazos de su vida entre los 13 y 20 años, Ángel Ría los conserva grabados con fuego: “Mi padre era un gran trabajador, tenía mucho aguante, había que hacer frente, especialmente entre abril y agosto, a una tarea que a mi me parecía inhumana. Nos levantábamos a las cuatro de la mañana y no parábamos hasta las dos de la tarde para comer,

una siesta, y a continuación, volvíamos al campo y no regresábamos hasta el anochecer. Y así, día tras día, incluidos los domingos que se trabajaba media jornada. Más de una día, cuando llegaba septiembre, me despertaba de noche pensando que ya estábamos en abril”, recuerda.

En aquella época a la escuela se iba cuando no había faena en el campo. En las aulas recibió instrucción básica: leer, escribir, las cuatro reglas, hacer quebrados, geografía e historia de España y poco más, y cada año se repetía lo mismo. Destacaba en cálculo, sobre todo cuando se complicaban las operaciones e incluso llegó a resolver problemas de álgebra sin que nadie le hubiera enseñado como hacerlo. Así que volvía a la escuela, a pesar de saber de que ya no aprendería nada nuevo, porque le gustaba más que el campo.

La madre en algún momento le llegó a plantear la posibilidad de seguir estudiando, pero él, que lo estaba deseando, “por vergüenza” me dice o “por respeto al padre”, imagino yo, no le llegaría a responder nunca.

PRIMERAS MÁQUINAS

El primer tractor entró en casa en 1953 y dos años más tarde pudo convencer al padre para adquirir una trilladora, “como era una máquina para el campo pudo decir a medias “amen”. El caso es que en Cadreita vivía una señora, que había sido ama en la casa de los Ajuria, fabricantes de maquinaria agrícola de Vitoria. “Hablé con ella, le conté mis intenciones y a las semanas, sin hacer un papel, ni una llamada de teléfono, ni pagar nada, se presentó en casa “el señor Escudero”, guarda agujas de la estación, para avisarnos que había descargado el tren la trilladora en cuestión. Mi padre, sorprendido, preguntó que qué máquina era aquella y yo le recordé lo que en su momento habíamos hablado y como no me había contestado nada, entendía que lo había dado por bueno”.

Y así fue finalmente. Con la máquina Ángel Ría trillaba en Cadreita y después acudía a Aldeanueva de Ebro o Santo Domingo, en La Rioja, y llegaba hasta Pancorbo, en Burgos. Y



El grupo Ría posee más de 900 hectáreas de cultivo en Navarra, Cáceres y Sevilla.

El primer tractor entró en la casa familiar en 1953 y dos años más tarde Ángel Ría se las ingenió para conseguir una trilladora de las que fabricaba Ajuria en Vitoria

todo lo que ganaba con aquellos trabajos lo seguía entregando en casa. Fueron años distintos. “Ahora, ya trabajaba a gusto, entonces tenía para mi padre el interés que no he tenido para mi mismo”, confiesa.

Al tiempo el padre le daría el pequeño tractor Ferguson para venderlo, y así pudo adquirir otro mayor, un Ford, que la administración le había adjudicado. Con la nueva máquina, poco a poco, empezaría a coger tierras a medias, a roturar otras, a hacer trabajos para terceros y con 30 años “sin querer me fui apartando de mi padre”, recuerda.

PEQUEÑA CONSERVERA

E ideando y asumiendo nuevos retos. En 1962 con el dinero obtenido de los 7.000 kg. de trigo recogido en las Bardenas se lanza a

poner una pequeña conservera en Cadreita. “No tenía conocimiento de otras industrias que no fueran molinos o conserveras y en aquellos días las que llevaban la fama eran Muerza y Chistu de San Adrián”, afirma Ángel Ría, quien tuvo que afrontar personalmente el proyecto desde el kilómetro cero.

Primera dificultad, conseguir la autorización. No era fácil en aquel momento, pero no se arredró. Habló con su amigo el sacerdote Carmelo Borobia (más tarde obispo auxiliar de Zaragoza, titular de Tarazona y finalmente auxiliar de Toledo hasta su renuncia por edad) por si desde Madrid pudiera hacer algo y un buen día cogió la moto y se acercó hasta Pamplona para pedir información en Diputación sobre el procedimiento que tendría que seguir. Una administrativa le señaló que rellenase un impreso y que pasados veinte días ya podría empezar a fabricar. “Sorprendido, pensando que no me habían entendido volví a explicar que lo que quería era fabricar conservas, cerrar botes para vender a terceros y me repitió que rellenase el impreso que me ofrecía y que en veinte días tendría contestación y con ella estar en situación de poder fabricar lo que quisiera”.

De Pamplona se dirigió a Azagra, donde visitó una pequeña fábrica de conservas y reco-

gió toda la información sobre la maquinaria necesaria para poner el proyecto en marcha: básicamente, un polipasto, una caldera y una máquina cerradora de botes, que encargó en Calahorra. Y finalmente acondicionó en Cadreita una bajera ayudado por Santiago Nieva, “que sabía de albañil”.

Quedaba un asunto fundamental. Nunca había cerrado un bote, ni había estado en una fábrica de conservas, así que se dirigió en busca de información al fabricante de la máquina, de quien la única respuesta que obtuvo fue que contratase a una cerrador.

Ni conocía alguno ni la situación estaba para muchos gastos más, llegado el momento recogió la cerradora y la instaló en Cadreita. Los primeros ensayos no pudieron ser más negativos. El primer día tras múltiples intentos sin éxito, salió desesperado a la calle, dándose de bruces con “el Centeno” (años más tarde se convertiría en su cuñado), “un chaval, que era un manitas, pienso que alguna experiencia había tenido con máquinas similares, le invité a entrar, probó y cerró los primeros botes. Me di cuenta de que lo hacía suavemente y tomé buena nota. A los cuatro días ya me parecía que sabía más que los mecánicos”.

Entonces, inquieto por naturaleza a Angel Ría no se le ocurrió mejor cosa que modificar el sistema de cierre, “si dejaba un poco de holgura entre el cierre y la rodaja, pensé para mí, entonces el cierre saldrá perfecto”. El resultado no fue el esperado. Deje los botes terminados junto a la ventana y salí un rato. Al volver los botes perdían agua. Pero como había llovido, pensé que había entrado agua por la ventana. A los pocos días, por fiestas de San Miguel acudió a Cadreita uno de los hijos de Conservas Ursua, Angel Ría le explicó lo que le ocurría y le volvió a ajustar la máquina.

En aquella primera campaña salieron 716 cajas de 50 botes de medio kilo y unos pocos latones de 5 kilos, “lo que hoy hacemos en una hora”.

Una partida fue a Milagro, a conservas Ursua



La calidad de Ría está reconocida por los estándares BRC e IFS en su máxima calificación.

El grupo posee distintas sociedades agrícolas en Andalucía, Extremadura y Navarra donde produce y transforma espárrago, naranjas, tabaco, espárragos, tomate, verduras, maíz...

y a los veinte días “cuando fui a cobrar, aquel buen hombre, que era amigo de mi padre, me llevó al almacén y me enseñó la pila de botes y enseguida me di cuenta que perdían agua. No sabía donde meterme, me cayó una buena, con toda razón, pero se equivocó en una cosa, me dijo que nunca iba a ser fabricante y aquí estoy”.

Corregida la máquina las restantes 500 cajas [todas buenas] fueron a parar a Deba. “Las transporté con mi Primo Pepe, que tenía un camión USA. Salimos por la noche de Cadreita y llegamos a Deba de mañana. Se las vendí a un conocido de mi amigo Escudero, descargamos, cobramos y nos fuimos a comernos un chuletón, el primer chuletón de mi vida”.

TRANSFORMACION Y CALIDAD

Con aquella primera experiencia se fraguó en Conservas Ría la obsesión por la calidad que hoy es reconocida por los estándares europeos más exigentes, las normas BRC e IFS, en sus máximas calificaciones, que le permiten exportar productos en fresco y sus conservas a cualquier país del mundo. “Contamos también con la homologación por parte de la FDA, organismo responsable del control de alimentos en EEUU”, me apunta.

Lo que siguió a aquella primera campaña es fruto de la pericia comercial de Angel Ría y del apoyo de su esposa Rosa Preciado, “que ha hecho grandes cosas para que la fábrica sea lo que es hoy, desde la primera a la última hora, dando ejemplo a unos y a otros con su trabajo y organización”.

En los setenta se levantaron las primeras naves de las actuales instalaciones y se realizaron importantes inversiones para poder triplicar la producción para atender en cantidad y calidad las demandas del mercado en tomate, espárrago y pimiento del piquillo. En los ochenta la marca Ría adquiere labor y gana presencia entre los principales distribuidores nacionales.

A partir de estos años y coincidiendo con la incorporación de los hijos se van integrando al grupo sociedades agrícolas ubicadas en Andalucía, Extremadura y Navarra donde actualmente se producen y transforman cultivos como espárrago, naranjas, tabaco, puerros, tomate, verduras, maíz, etc.

En los noventa se realiza una nueva fase de inversiones destinadas fundamentalmente a ampliar la producción, la gama de productos y la adecuación logística.

Inversiones, que se han mantenido constantes en las décadas siguientes para adecuar y mejorar las instalaciones tanto de la conservera, los secaderos de tabaco, naves de recepción y transformación de productos en fresco y cuidado de las fincas.

EN COMPAÑÍA DE LA FAMILIA

Conservas Angel Ría comercializa sus productos con las marcas Son Ría y Rosa de Ría, bien posicionadas en el sector de supermercados, delicatessen y canal Horeca, atendiendo también la demanda de marca blanca para el sector de la gran distribución.

El producto que transforma, procede fundamentalmente de fincas propias de Extremadura y Navarra. Se cultivan, espárragos, to-



Las conservas de Ría llegan al sector de supermercados, delicatessen, canal Horeca y gran distribución.

mate (200 has) y verduras (40 has) amenable de tomate contratado en Sevilla y Zaragoza. Complementariamente, la empresa participa (40%) y uno de los hijos de Angel, Fernando Ría Preciado, preside la bodega Piedemonte, que transforma las uvas tintas (tempranillo, garnacha, cabernet, merlot) y blancas (chardonnay y moscatel de grano menudo) que produce un viñedo de 120 has. En conjunto el grupo puede generar unas ventas de en-

torno a 30 millones de euros y da empleo entre campañas de recolección y transformación a una media anual de 300 personas. El grupo Angel Ría no ha perdido el carácter familiar, al fundamental apoyo de su esposa Rosa hoy están acompañando a Angel Ría en la dirección del entramado empresarial sus hijos Fernando, Angel Carlos y Lidia, en Navarra, y Jorge que vive en Cáceres y gestiona la SAT Espetietar.



Film para la laminación · Confección de bolsas y sacos industriales · Lámina industrial · Paletización: fundas y tubo retráctil · Lámina impresa
Contamos además con: Diferentes aplicaciones para la industria del caucho y siliconas calientes · Productos de diferente uso para líneas automáticas

tecnología de futuro



Ctra. Pamplona-Irun, km. 6,7 · 31.194 ORICAIN (Navarra) · Teléfono +34 948 330 704 · Fax +34 948 331 380
e-mail: comercial@bacaicoaip.es · web: www.bacaicoaip.es

