



Almazara Mesones de Isuela

HISTORIA

La siempre nostálgica mirada hacia atrás, se hace indispensable para juzgar con auténtica perspectiva los hechos que han ido sembrando, alimentando y moldeando lo que hoy constituye el grupo SIGNUM Naturalis, en su ya dilatada trayectoria.

Una empresa, que por su naturaleza "Familiar" y por su relativa longevidad intergeneracional, ha ido adaptándose a los cambiantes tiempos que le ha tocado vivir en lo político, social y en el marco económico en el que desarrolla sus actividades. Aunque siempre manteniendo pilares ideológicos mas o menos comunes, la eficiencia siempre relacionada con una manera de ser, de comportarse, una cultura propia que tiene como principales insignias a la familia, el progreso y la promoción del medio rural en el que desarrolla su actividad, la búsqueda incansable de la calidad, la noble formalidad con clientes, proveedores y personal, y un detallado y esmerado servicio.

Estos valores corporativos son los que, con ayuda de una dedicación vocacional de las personas que forman la empresa, y de una contundente y continuada inversión en investigación, han ido jalonando la trayectoria de SIGNUM en las tres etapas por las que se puede decir que ha pasado. Son las siguientes:

PRIMEROS PASOS (1.964-1.977)

En las empresas familiares resulta complicado encontrar un punto de partida nítido a partir del cual aparece, de repente, toda la actividad. También los orígenes de SIGNUM son un cúmulo de circunstancias y situaciones que van dando forma a lo que hoy conocemos.

La historia de esta empresa está íntimamente ligada a la de la familia Saldaña, y más concretamente a la de Carlos Saldaña Villalba, la persona que en aquel tiempo sembró la semilla de lo que hoy es SIGNUM Naturalis.

Allá por el año 1.964, Carlos venía trabajando como aprendiz en la pastelería de unos tíos de avanzada edad. No pasó mucho tiempo antes de que se decidiera a comprarles el negocio. Es aquí cuando entran en escena dos actores fundamentales en la historia de la empresa: Gregorio y Carmen, padres de Carlos, trabajadores incansables y las personas que más ánimo, ayuda e ilusión han infundido en las decisiones importantes, como esta primera de adquirir en propiedad la pastelería.

La nueva savia reactiva el negocio, y la demanda crece con el despertar de la economía española, viéndose obligado Carlos, a ampliar su formación como pastelero en Barcelona. Se comienzan a elaborar productos artesanos que aún hoy suenan en la pastelería actual: salen del horno los primeros borrachos, ensaimadas... y ese olor a obrador de pastelería antigua que parece embriagarnos todavía al leer estas líneas.

DIVERSIFICACIÓN (1.975-1.997)

Esta es la época en la que se enclavan los pilares sobre los que posteriormente se ha ido completando la empresa.

En el año 1.975 se decide ampliar la pastelería y se construye un nuevo local, que por su amplitud alberga (todavía hoy) la pastelería, el obrador y un pequeño supermercado, pasando a utilizar el antiguo local como almacén.

Aunque se venían haciendo tímidas incursiones en agricultura, cultivando algunos campos familiares, el hecho desencadenante de la diversificación hacia la fruticultura viene dado por el matrimonio de Carlos con Esperanza Montero, que venía del vecino pueblo de Morata de Jalón y de una familia con tradición agrícola.

Jesús Montero, padre de Esperanza aporta algo indispensable para embarcarse en la nueva aventura por las procelosas aguas del sector primario: Experiencia.

Es pues en esta época cuando se adquieren las dos primeras grandes fincas (Los cerezos en Sabiñán y Las Viñas bajas en Morata), que se acondicionan y plantan. Poco a poco se consigue hacer un pequeño hueco en el mercado de la fruta, especialmente con cerezas, melocotones y olivas negrals.

Mientras, en la pastelería, se apuesta por el mimo, la calidad y la artesanía, y a la ayuda familiar (como la de la "tía Dora") se suman continuas actualizaciones de maquinaria y conocimientos. Crece la oferta, se hacen bocaditos de nata, hojaldres, tartas "a medida", turrónes de todas las clases, frutas de Aragón, magdalenas con aceite de oliva virgen y se fidelizan una serie de clientes de ciudades lejanas que varias veces al año, todavía hoy, siguen viniendo a la pastelería en busca de sus turrónes, dulces, frutas y otros productos cuya calidad y artesanía, dicen no encontrar en otros sitios.

En esta época en la que los médicos aconsejaban consumir aceite de girasol, se dan los primeros pasos en la producción de Aceite de oliva Virgen Extra, un hecho que parecía pronosticar las tendencias del mercado en las siguientes décadas.

A estas alturas, en la empresa ya hay un dinamismo y una calidad en sus productos, aceptables. En el campo se realizan los primeros ensayos de i+d para paliar carencias, defectos o enfermedades. Por aquel entonces, los hijos del matrimonio entre Carlos y Esperanza ya están cursando sus estudios, mientras son testigos de excepción de los acontecimientos.

La bonanza económica se trunca en diversas ocasiones por las crisis nacionales (como la de 1.992), produciendo las bajadas de precios de la fruta, la saturación de los mercados y las pérdidas inevitables. Gracias a la diversificación hecha años atrás, y apoyándose en uno u otro sector, se consigue salir bien parado, aunque mientras aumentan día a día las exigencias de calidad, los bajos precios de venta parecen ser algo definitivo.

ADAPTACIÓN A LOS NUEVOS TIEMPOS:

LA APUESTA POR LA CALIDAD (1997-2007)

El inicio de esta etapa viene marcado por la finalización de los estudios de los hijos de Carlos y Esperanza.

Iván y Samuel Saldaña, aunque ligados desde hace años al quehacer diario de la empresa, es ahora cuando pasan a ser actores principales y a tomar la iniciativa en la adaptación a los nuevos tiempos. La inyección de nueva savia con conocimientos modernos, mejora las técnicas de gestión y la planificación estratégica.

Se aumentan vertiginosa y espectacularmente los ensayos de investigación, desarrollo y nuevas tecnologías, en la división agrícola, colaborando incluso con universidades y organismos oficiales como el Centro Superior de Investigaciones Científicas (CESIC), con experimentos que se mantienen hoy en vigor.

La respuesta a las crisis de precios, es aumentar las inversiones en capital: se invierte lo ahorrado y en ocasiones hasta se capitalizan parte de los sueldos de los propietarios. Esto se aprovecha (con ayuda de los bajos tipos de interés) para adquirir nuevas fincas (Chaparrilla, Pozo Morillo, Trasmont, Dehesilla...) y las ya existentes se transforman a cultivos mas competitivos y se modernizan sus

instalaciones. Se adquiere nueva maquinaria, se hacen pozos, depósitos, nuevos regadíos automatizados, dos balsas con capacidad para almacenar más de cinco millones de litros de agua en cada una, y hasta se edifica una espléndida bodega para la crianza de grandes vinos y el disfrute familiar.

En pocos años se invierten mas de 800.000 €. Se hacen las primeras exportaciones y se plantan mas de 20.000 olivos de variedad arbequina, poniendo así, los cimientos de lo que va a ser la mayor diversificación en la historia de la empresa.

El crecimiento es grande, en ocasiones mayor del deseado por la familia, pero este dimensionamiento, no es fruto de la voluntad de los responsables, sino obligado por las características de los mercados en los que se actúa y la obligación de un posicionamiento sólido y estratégico.

En la segunda mitad de esta etapa, se aplican nuevos sistemas de producción, procedentes de la ya dilatada experiencia, de la continua formación y de los resultados que ya se empiezan a obtener de los ensayos de I+D iniciados pocos años antes. Se producen las primeras incursiones en el sector del turismo alternativo y tras años de pertenencia a una cooperativa-almazara, se produce la última y mayor diversificación, esta vez hacia el sector agroindustrial adquiriendo una almazara propia, en la que se combinan artesanía y últimas tecnologías para la elaboración de las joyas más exquisitas en aceite de oliva virgen.

Los resultados en la calidad sensorial de los productos, son espectaculares y obligan a una "diferenciación comercial" para que los consumidores puedan identificarlos fácilmente. Por ello nace SIGNUM Naturalis, que tras "Carlos Saldaña", "Frutas Saldaña" y "Saldaña Calidad", es hasta hoy símbolo de satisfacción absoluta del cliente y consumidor, y del escalón superior a la calidad: *La Excelencia*.

UN FUTURO PROMETEDOR (2.007-)

SIGNUM Naturalis, se encuentra en un gran momento de su historia, con el mayor esfuerzo hecho y un bagaje acumulado que le permite contemplar el futuro con una dosis aceptable de optimismo, aunque consciente de que la etapa venidera tendrá lugar en un marco caracterizado por la amplitud de las ofertas de competidores, fruto del fenómeno creciente e imparable de la globalización, lo que obligará a una posición aún más activa en el terreno de las nuevas tecnologías de la información y de las exportaciones. Por esto, toma las riendas de lo que será el área de Internacionalización Miriam Silva, licenciada en Derecho por la Universidad Carlos III de Madrid, esposa de Iván y Socia de Saldaña Calidad, que ha adquirido gran experiencia como directiva en importantes empresas.

Será necesario llegar mas lejos, pero estar mas cerca a la vez, aprender a utilizar mejor la fuerza del "detalle" del "servicio a la carta", en definitiva de la "Excelencia", que dota a las empresas pequeñas, de una notoriedad que las hace visibles y les otorga un poder envidiado por las grandes multinacionales.

Está ya en mente la comercialización de nuevos productos (como miel natural, vino, orujo, mermeladas...) y nuevos servicios (distribución de gas en el supermercado, creación de fincas de recreo, asesoramiento técnico, difusión de contenidos, turismo alternativo...), pero siempre con algo en común en cada producto o servicio SIGNUM NATURALIS: *La Excelencia*.