



# La mecánica del éxito

Dordal. Maquinaria para la industria alimentaria

Meritxell Margarit

# LA MECÁNICA DEL ÉXITO

DORDAL. MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA ALIMENTARIA



**dordal**

**dordalpack**

---

© de esta edición:

**Dordal, S.A.**

Pol. Ind. Ca n'Oller – c/ Catalunya, 22  
08130 – Santa Perpètua de Mogoda (Barcelona)  
Tel. 34 93 544 38 00  
Fax. 34 93 560 41 50  
dordal@dordal.com  
www.dordal.com

1ª edición: mayo de 2012  
2ª edición: octubre de 2015

© del texto: Meritxell Margarit

© de la traducción al inglés: Francis Bandin

© de las fotografías: archivo privado de la familia Dordal y de Dordal, S.A.

© de la ilustración de la cubierta y pág. 10, 11 y 36: Joan Masip

Dep. Legal: B. 15034-2012

Diseño y maquetación: Fran Masip, M Quatre Arts Gràfiques  
Impresión: M Quatre Arts Gràfiques, Santa Perpètua de Mogoda

Queda prohibida la reproducción parcial o total de  
esta obra por cualquier medio sin previa autorización del editor.



“Lo fascinante de una empresa es  
la historia que hay detrás”

*“What’s fascinating about a com-  
pany is the history behind it.”*

# INDICE

# INDICE

Capítulo 1  
Embutir conocimientos  
Página 11

chapter 1  
stuffing knowledge  
page 11



Capítulo 3  
Inyección de ideas  
Página 51

chapter 3  
injection of ideas  
page 51



Capítulo 5  
Línea continua  
Página 83

chapter 5  
a straight line  
page 83



Capítulo 2  
Aprender a cortar  
Página 37

chapter 2  
learning to slice  
page 37



Capítulo 4  
Amasar soluciones  
Página 69

chapter 4  
kneading solutions  
page 69



# INDEX

# INDEX

## A través del espejo

Los libros de empresa vienen a ser una especie de biografía; explican los orígenes de la compañía en cuestión y, cuando se remontan muchos años atrás, ilustran un contexto social, cultural y político que permite al lector convertirse en testimonio privilegiado de una época que no conoció o que ya le queda muy lejos. Aportan fechas, nombres y un montón de anécdotas que configuran la historia oficial de la firma. Pero también se convierten en un espejo público, que muestra el verdadero carácter de su protagonista.

Seguir la historia de Dordal a través de los años, empezando cuando Juan Dordal Pujadas, su fundador, era un niño y vivía en Manlleu (Barcelona), nos permite ver la evolución de la empresa. Pero, sobre todo, nos ayuda a entender en qué se basa la mecánica de su éxito: los antecedentes familiares de Juan Dordal, que se crió entre las bambalinas de una chacinería familiar y que durante la primera mitad del siglo XX pudo conocer desde dentro las más prestigiosas fábricas de embutidos y elaborados cárnicos de la época, le aportaron unos conocimientos y unos valores indispensables para empezar a abrirse camino en el sector de la maquinaria de la alimentación.

Y su talante personal le llevó a hacerlo de forma creativa, intentando encontrar siempre la mejor solución para cada reto que le planteaba la vida sin conformarse con lo que ya le venía dado. Buscar, aprender, experimentar e innovar son algunos preceptos de su receta, que se cuece con una buena dosis de ilusión, perseverancia y ganas de trabajar. Por supuesto, igual que ocurre con la fórmula del relleno de canelones que los Dordal vendían en su tienda hace muchísimos años, existen una serie de ingredientes secretos y de concepción muy personal que hacen girar los engranajes de este mecanismo con mayor precisión. Quizás los lectores, lleguen a descubrirlos entre las líneas de estas páginas. Pero, en cualquier caso, podrán pasearse a lo largo de más de 37 años de historia empresarial (y muchos más de historia personal) conociendo la clave del triunfo de Dordal: no dejar nunca de innovar.

Meritxell Margarit

## Looking into the mirror

Company records become a sort of biography; they explain the origins of the company itself and, when they go back a long time, they illustrate a social, cultural and political background that allows the reader to become a privileged witness of a period he never knew about or that seemed very far away. These books feature dates, names and a great deal of anecdotes that make up the company's official history. They also become a public mirror that shows the true nature of their protagonist.

By following Dordal's history throughout the years, starting when the founder, Juan Dordal Pujadas, was a child and he lived in Manlleu (Barcelona), puts us in the picture of the company's development. But, in particular, it helps us to understand where the key for their success lies: Juan Dordal's own family background. He was brought up behind the scenes of the family pork speciality butcher's shop. During the first half of the 20th century, he could gain inside knowledge of the most prestigious cold meat factories and processed meat products at the time. This fact gave him the knowledge and values that were essential to start making his own way in the business of the food industry machinery.

His personal character led him to do this in a creative way; always trying to find the best solution for every single challenge life threw at him and never conforming to what he had already been given. Searching, experimenting and learning are his essential recipe instructions. A great amount of excitement, perseverance and fondness for work are 'baked into it'. It is clear though that, as it happens with the formula for the cannelloni's stuffing that the Dordal family used to sell in their shop many years ago, there are some secret ingredients that, together with a very personal approach to their mixing, make the mechanism work in a more precise way. Perhaps the readers can discover them between the lines of these pages. But, in any case, they will be able to go through over 37 years of business history (and many more of personal history) and get to know Dordal's key for success: never stop innovating.

Meritxell Margarit

## Mirando hacia atrás

Con la perspectiva de los años, me doy cuenta de que fue una suerte que la empresa familiar, la fábrica de elaborados cárnicos que mi padre creó en los años cincuenta en la Plana de Vic (Barcelona), hiciera suspensión de pagos. Entonces, eso era una deshonra; si un negocio terminaba así, te señalaban con el dedo. Cuando eso ocurrió, la tienda de mi familia, una chacinería fundada por mi abuelo antes de la Guerra Civil Española, no daba como para mantenernos a todos. Así que mi padre, Ramón Dordal Rovira, se tuvo que ir a trabajar a Galicia y, después, a Madrid. Y yo acabaría yéndome con él. Pero, mientras terminaba mis estudios y realizaba el servicio militar, tuve que ingeniármelas para ganar un poco de dinero con el que cubrir mis gastos. Aunque mi madre me ofrecía cincuenta pesetas de la época cada fin de semana para que pudiera ir al cine con mi futura esposa, Conchita Caralt, yo prefería no aceptarlas. Sabía que, en casa, no pasaban por un buen momento económico. Así que los sábados nos dedicábamos a pescar cangrejos de río y, por la noche, nos los comíamos. En muy poco tiempo, había pasado de una vida confortable a tener que afrontar algunas estrecheces.

Pero, como digo, eso fue una bendición, porque me obligó a espabilarme. En mi primera juventud, ideé algunos negocios que, en cierta manera, seguían la trayectoria familiar, siempre relacionada con el mundo de la alimentación. Primero vendí pollos y huevos, y después de unos años trabajando al lado de mi padre en la industria cárnica, decidí probar suerte en el sector de la maquinaria para fabricar esos productos que había visto hacer durante años. Quizás si mi familia hubiera tenido dinero, me habría acomodado y hoy todavía estaría despachando en la tienda de Can Dordal. Pero no fue así.

Cuando me establecí por mi cuenta en el año 1975, mi hermana, recordando todavía la quiebra de la empresa de nuestro padre, me preguntó si no me angustiaba identificar mi negocio con el nombre de Dordal. Pero ese era mi apellido y no tenía por qué avergonzarme. Desde el principio, tuve claro que trabajaría duro en un sector que conocía desde siempre, poniendo en práctica los valores que mi padre y mi abuelo me habían enseñado, y que también había aprendido a partir de mis experiencias personales. Teníamos que intentar dar respuestas válidas a los clientes de Dordal, ofrecerles buenas soluciones, y hacerlo con seriedad y franqueza. Es decir, cumpliendo siempre lo acordado, y sin engañar nunca a nadie. Pero también con la suficiente humildad para reconocer nuestros errores, y con bastante flexibilidad para adaptarnos a las nuevas demandas.

Ésta ha sido siempre la filosofía de Dordal, S.A., y, hoy, cuando ya he empezado a pasar el relevo a mis hijos, me doy cuenta de que es precisamente esta manera de hacer las cosas lo que nos ha permitido seguir adelante en momentos marcados por la crisis como el que vivimos ahora.

Sin más, les invito a leer la historia de Dordal, nuestra empresa, y a conocer los hechos que la componen. Éstos muestran esta forma de proceder de la que hablo, y que, con certeza, nos continuará guiando en el futuro.

Juan Dordal Pujadas

## Looking back

In retrospect, I realize that the fact that our family business, the meat products factory that my father set up in the '50s in the Plain of Vic (Barcelona) went into bankruptcy, was actually lucky. At that time, it was a disgrace; if the business ended up like that, people pointed their fingers at you. When that happened, the family shop, a pork speciality butcher's set up by my grandfather before the Spanish Civil War, was not enough to provide for the family. So, my father, Ramón Dordal Rovira, had to leave and work in Galicia, and later, in Madrid. I ended up going with him. But, while I was finishing my studies and was doing the military service, I had to figure out how to make a bit of money to cover my expenses. Although my mother would offer fifty pesetas of the time every weekend so that I could go to the cinema with my wife-to-be Conchita Caralt, I preferred not to accept them. I knew that money was tight at home. So, on Saturdays, we used to fish river crabs and eat them in the evening. In a short time, I had gone from having a comfortable life to having to face some financial difficulties.

But, as I'm saying, that was a blessing because I had to wise up. In my early youth, I came up with some business projects that, in a way, followed the family tradition, always linked to the food industry. First, I sold chickens and eggs and after working by my father's side in the meat industry, I decided to try my luck with the machinery that was used to manufacture those meat products I had watched my family making for years.

When I set up my own business in 1975, my sister, still remembering my father's company's bankruptcy, asked me whether using Dordal as a name for my business did not make me anxious. But that was my surname and there was no reason why I should be ashamed. From the beginning, I was clear that I would work hard in a business I had known all my life, putting the values that my father and grandfather had taught me and that I had also learned from personal experience, into practice. We had to try to cater for our own customer needs, offer good solutions and do it with responsibility and honesty. That is to say, always doing what has been previously agreed, without misleading anyone. But at the same time, being humble enough to acknowledge our own mistakes and flexible enough to adapt to the new demands.

This has always been the philosophy at Dordal plc., and today, when my children have started to take over the business, I realize that this way of doing things is precisely what has allowed us to go ahead at times of crisis like the one we are currently experiencing.

And like this, I invite them to read the history of Dordal, our company, and get to know a little of the main aspects of it. These events show this way of proceeding that will certainly continue to guide us in the future.

Juan Dordal Pujadas







## La herencia de unos valores

Nuestra presentación de Dordal, la empresa en la que hemos crecido y en la que hoy trabajamos, se convierte necesariamente en una carta de agradecimiento y reconocimiento a nuestros padres, Juan Dordal Pujadas y Conchita Caralt Pascuet. Ahora que somos adultos y nos hemos convertido también en padres, vemos que los valores en los que nos han educado son los mismos que sustentan la compañía y que han convertido a ésta en un logro digno de admiración.

Hablamos de valores tan nobles como la honradez; ir siempre con la verdad por delante y nunca apropiarte de algo que no te corresponda. En el campo personal, este precepto te ayuda sin duda a ser mejor persona (una meta que, según nuestra madre, siempre debía estar presente en nuestro recorrido vital). Y en el ámbito empresarial, ser honrado hace que las compañías y los profesionales que trabajan contigo te tengan una confianza absoluta. Una condición que hace mucho más fuertes los cimientos de cualquier relación.

Para que una relación funcione también es fundamental el respeto, otro de los grandes principios de nuestra educación. Prestar atención y valorar a las personas que te rodean, mostrándoles tu estimación y no menospreciándolas nunca. En casa, quizás influenciados por las tradiciones del lugar de origen de nuestra familia, la Plana de Vic, siempre se nos inculcó el respeto a nuestros mayores, a nuestros abuelos. Escuchando sus sabias palabras y siguiendo su ejemplo, aprendimos mucho sobre la vida y sobre nuestra futura profesión. Nuestros padres también nos enseñaron a querernos por encima de todo. Y el respeto y el amor son dos condiciones que ayudan a relacionarte con los demás, a actuar correctamente en cada situación.

Aunque de nada nos hubieran servido valores como éstos sin una guía fundamental: la apuesta por el trabajo y el esfuerzo. A lo largo de nuestra vida, hemos visto cómo nuestros padres trabajaban sin parar. Pero no se trataba únicamente de invertir horas en la empresa o en un objetivo concreto, sino de hacerlo esforzándose por conseguir la excelencia, el mejor resultado. Siempre nos dijeron que nadie te regala nada, y que se tiene que luchar para conseguir lo que se quiere. Sabían bien que, sólo conociendo el trabajo y el esfuerzo que había detrás de muchas de las cosas que teníamos, aprenderíamos a valorarlas. Y, de paso, también aprenderíamos a valorar a las personas por lo que son (y por lo que son capaces de hacer), y no por lo que tienen.

Como decíamos, éstos son los valores con los que hemos crecido, pero también son los valores con los que ha crecido Dordal. Son valores que nos hacen sentir orgullosos de nuestros padres porque nos hacen creer en ellos como personas además de como empresarios. Ojalá seamos capaces de transmitir estas enseñanzas a nuestros hijos y de continuar conduciendo a Dordal por el camino que nuestros padres nos han mostrado. Y ojalá que podamos continuar creciendo a su lado y que un día nuestros hijos, sus nietos, puedan decir lo mismo de nosotros.

## Passing down values

Our presentation of Dordal, the family business we have grown up with and we now work in, necessarily has to be an acknowledgement and thank you letter to our parents, Juan Dordal Pujadas and Conchita Caralt Pascuet. Now we are adults and we have also become parents, we can see that the values we have been brought up with are the same as those which support our family business and have turned it into a great achievement, worthy of admiration.

We refer to values such as honesty; telling the truth at all times and never being greedy. From a personal point of view, this premise helps you to become a better person (a goal that, according to our mother, always had to be present in our life journey). From the business perspective, honesty makes the companies and professionals who you work alongside trust you completely. This trust results in stronger foundations for any relationship.

Respect is also essential for a relationship to work and it is another one of the great principles in our education. This is to say, paying attention and valuing the people around you, by showing them your appreciation without ever looking down on them. At home, perhaps under the influence of our native homeland, the Plain of Vic, we were brought up respecting our elders, our grandparents. By listening to their wisdom and following their example, we learned a great deal about life and our future profession. Our parents also taught us to love each other above all things. Both respect and love are two conditions that help in establishing a relationship with others and making the right decision in any given situation.

However, such values would have been no worth at all without a fundamental guide: our belief in hard work and effort. All throughout our life, we have seen how our parents worked non-stop. It was not only about investing time in the business or achieving a specific objective, but doing it to achieve excellence, the best results ever. They used to tell us that nothing comes for free and one has to fight to get what he wants. They were well aware that only by being conscious of the hard work and effort behind many of the things we had, we would then learn to value them. And, at the same time, we would also learn to value people for what they are (and their potential) rather than for their wealth.

As we have already mentioned, these are the values we have grown up with, but also the values Dordal has grown with. These values make us feel proud of our parents because they make us believe in them as human beings as well as business people. We wish we would be able to communicate these teachings to our children and continue to lead Dordal in the same way our parents have shown us. We also hope that we can grow together and one day our own children, their grandchildren, will be able to say the same of us.





Máquina embutidora de los años 1900  
Vacuum stuffing machine from the 1900s

# EMBUTIR CONOCIMIENTOS

*Stuffing Knowledge*









Can Dordal (al frente, a la izquierda), la casa familiar de Juan Dordal Pujadas, se encontraba en un extremo del puente de Can Moles, en Manlleu. Can Dordal (opposite, on the left), Juan Dordal Pujadas' family home. It was at one of both ends of the Can Moles bridge, in Manlleu.

## Embutir Conocimientos

**E**ran tiempos de posguerra, y el ruido de la Segunda Guerra Mundial todavía resonaba de fondo. Como habían hecho en las dos últimas décadas, en Can Dordal continuaban elaborando sus propios embutidos y otros alimentos para un público que entonces era más bien escaso debido a una economía de subsistencia que no permitía extras a la hora de llenar la cesta de la compra. Juan tenía poco más

## Stuffing Knowledge

It was after the Spanish Civil War. The noise of World War II was still felt in the background. As they had been doing for the last two decades, Can Dordal continued elaborating their own cold meat and other foodstuff for a rather scarce clientele. The survival economy of the time did not allow any extras in the shopping basket. Juan was barely five and he had already learnt by heart every single





Can Dordal en la década de los cuarenta.

Can Dordal during the 1940s.

de cinco años y ya se sabía de memoria todos los movimientos de aquella pequeña amasadora alemana, de marca Alexanderwerk, que su abuelo había comprado de segunda mano cuando había abierto la chacinería familiar sobre el río Ter, en Manlleu.

motion of the small German Alexanderwerk mixer, which his grandfather had bought second-hand when he opened the family pork speciality butcher's on the river Ter, in Manlleu. Like the mincer and the sausage making machines, which were much more



A finales de la segunda década del siglo XX, la fábrica de La Siberia tenía un espacio dedicado a la fabricación de latas para las conservas cárnicas que producía. En la fotografía, se observa un árbol de transmisión, al que se conectaba la maquinaria necesaria.

At the end of the second half of the 20th century, the factory La Siberia had a room dedicated to their own manufactured canned meat. On the photo, a drive shaft of an engine can be seen.

Igual que la picadora o la embutidora, mucho más modernas, ésta funcionaba gracias a la energía que proporcionaba un motor eléctrico y que llegaba al obrador a través de un árbol de transmisión.

modern, this was powered by means of the drive shaft of an electrical engine that connected to the shop floor.



Uno de los belenes de manteca que realizaban en Can Dordal para festejar las Navidades.

One of the lard nativities that were made in Can Dordal to celebrate Christmas.

## Belenes de manteca

Pero muchos de los artículos que se vendían en la tienda, sobre todo las conservas cárnicas, habían sido elaborados en la fábrica de *Productos Selectos del Cerdo, S.A.* bajo el nombre de *La Piara*: jamón enlatado, butifarra catalana, mortadela, paté... Y es que el abuelo de Juan, Juan Dordal Ginestet, era

## Lard Nativities

Many of the shop items, especially the canned meat, had been produced in the factory of *Productos Selectos del Cerdo, plc.*, under the name *La Piara*: canned ham, Catalan butifarra, mortadella, and





La plantilla de la fábrica de embutidos Riera-Ordeix, en Vic, a principios del siglo XX.

The staff of the Riera-Ordeix cold meat factory in Vic, at the beginning of the 20th century.

el director de producción de este complejo fabril situado en el mismo Manlleu, en la provincia de Barcelona. A comienzos de los felices veinte, empresarios de renombre de la zona propusieron al abuelo Dordal participar en el nacimiento de la mítica marca. Él había trabajado durante 25 años como director técnico en Marnet-Siberia, S.A., una prestigiosa fábrica de

pate... It turns out that Juan's grandfather, Juan Dordal Ginestet, was the Director of Production of this factory complex, which was located in Manlleu, in the province of Barcelona. At the beginning of the swinging 1920s, important businessmen in this region asked grandfather Dordal to take part in the launch of the mythical brand. He had



Trabajadoras de La Siberia seleccionando carne de cerdo para elaborar embutidos en la sala de despiece, alrededor de 1925.  
Female workers at La Siberia selecting pork meat to make cold meat in the quarring room, around 1925.

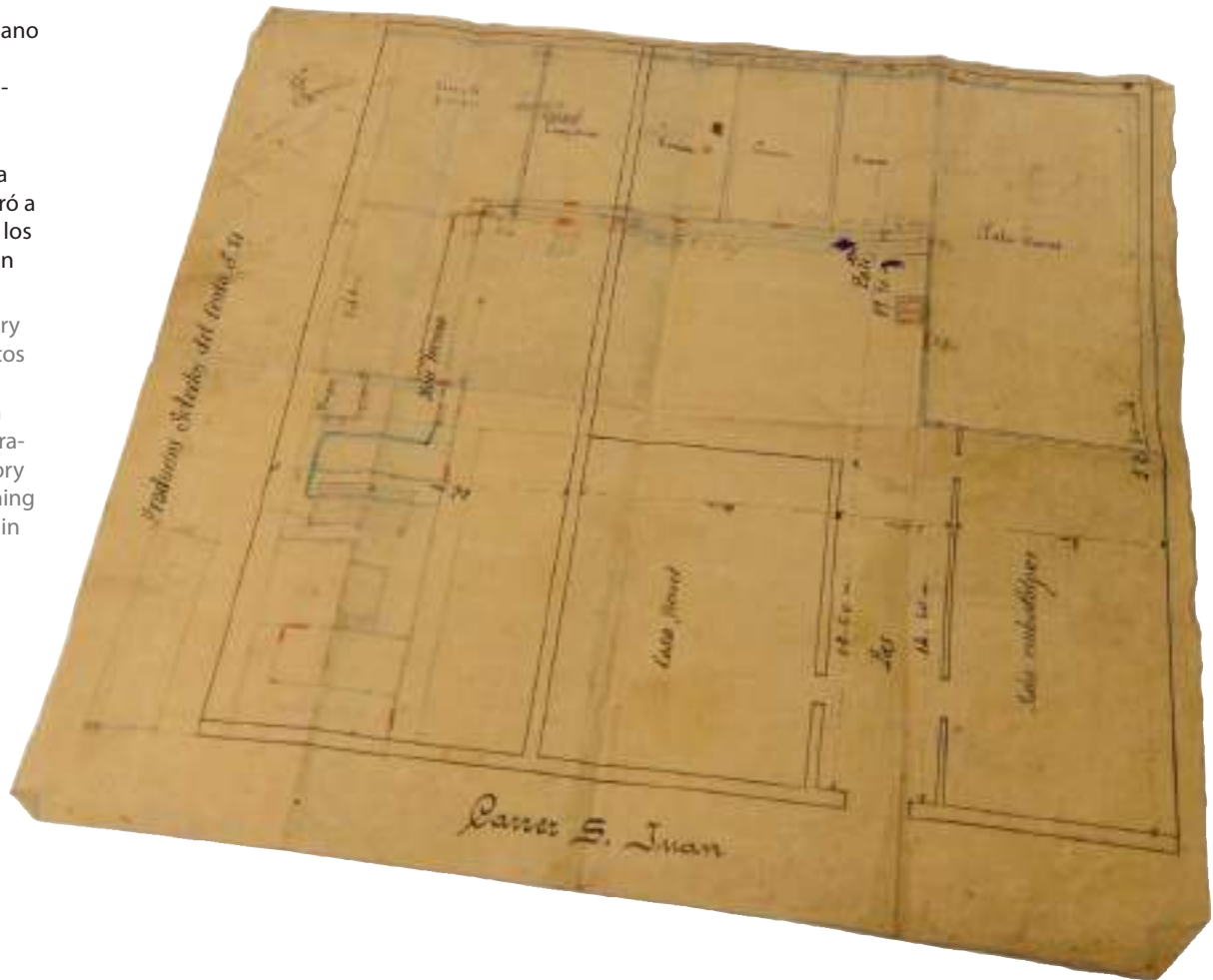
embutidos y conservas ubicada en la vecina ciudad de Vic y popularmente conocida como La Siberia. Y, antes, había prestado sus servicios en Riera-Ordeix, una de las empresas más antiguas dedicadas a la elaboración de la legítima longaniza de Vic.

Una de las primeras aportaciones de Juan Dordal

worked as Technical Director of Marnet-Siberia plc., a prestigious cold meat and canned food factory located in the neighbouring city of Vic and popularly known as La Siberia for 25 years. Before that, he had been an employee in Riera-Ordeix, one of the oldest businesses producing the genuine *llonganissa* (*long*

Esbozo del plano de la fábrica que la empresa Productos Selectos del Cerdo, S.A., La Piara, inauguró a principios de los años veinte en Manlleu.

Draft of factory map. Productos Selectos del Cerdo plc., La Piara, inaugurated this factory at the beginning of the 1920s, in Manlleu.



Ginestet a La Piara fue diseñar el interior de la fábrica intentando rentabilizar al máximo el proceso de producción. Así, determinó que la fabricación tenía que realizar un recorrido circular, yendo siempre hacia delante y nunca para atrás. El matadero estaba situado en la entrada y, a continuación, venía la sala de despiece. Después, había los espacios destinados a la elaboración de los productos cárnicos. Finalmente, se daba un giro, y las expediciones salían por la parte delantera del edificio, pero por el lado contrario al matadero. Era una manera de economizar

*spicy pork sausage*) from Vic.

One of the first contributions Juan Dordal Ginestet made to La Piara was the factory's interior design, in an attempt to make the production process as profitable as possible. So, he decided that the production process had to describe a circular movement, always moving forward and never looking back. The slaughterhouse was located at the entrance and the quartering room, next door, followed it. Then, came two rooms where meat products were produced. Finally, one turned





Ramón Dordal Rovira, padre de Juan Dordal Pujadas, siempre tenía un cuaderno a mano donde anotaba recetas, fórmulas, ideas, etc. que podían servirle para su trabajo.

Ramón Dordal Rovira, Juan Dordal Pujadas' father, always had a notebook in his hands. He jotted down recipes, formulae, ideas, etc. that could be useful for his work.

tiempo y evitar los problemas (por ejemplo, sanitarios) que se podían derivar de mezclar las distintas etapas de producción. De esta forma, La Piara, que había nacido junto a los Laboratorios Funk, situados en un edificio contiguo y destinados a la elaboración de vacunas para animales y personas, se presentaba como una fábrica realmente moderna.

Poco después de que Juan Dordal Ginestet entrara en La Piara, su hijo mayor, Ramón, también ingresó en la compañía como aprendiz. Enseguida le enviaron a Lyon a trabajar en una charcutería del barrio

towards the front of the building, where the meat products came out, on the opposite side to the slaughterhouse. It was a way to save time and avoid problems (i.e. health problems) derived from mixing the different production stages. In this way, La Piara, born together with Funk Laboratories, where vaccinations for animals and people were manufactured and which was located in the next-door building, showed a really modern image.

Shortly after Juan Dordal Ginestet started in



de la Croix-Rouge para aprender los secretos de los famosos embutidos lioneses. Quizás de esta época le vino la costumbre a Ramón Dordal Rovira de anotar todo tipo de recetas en un cuaderno que llevaba a todas partes. A platillos deliciosos (*Huevos rellenos a la italiana, Pollo a lo Ramonet, Pastel de puré de papas, etc.*), se sumaban fórmulas para realizar conservas de setas, jabón casero o lejía de ceniza. Incluso, con la ayuda de un prestigioso cocinero español nacido en Reus pero que había emigrado a Argentina, llegaría a crear una receta exclusiva para el relleno de los canelones de carne que se vendían en la tienda de Can Dordal y que, años más tarde, despertaría el interés de importantes nombres de la gastronomía catalana como el de Escrivà.

La Piara, his oldest son Ramón, also started an Apprenticeship. Soon he was sent to Lyon to work in a pork speciality shop in the Croix-Rouge district to learn the secrets of the famous Lyonese cold meat. Perhaps it was then when Ramón Dordal Rovira got in the habit of writing down all types of recipes in a notebook he carried around everywhere. He used to jot down recipes of delicious dishes (Italian style stuffed eggs, *Ramonet style* chicken, Potato puree cake, etc.) as well as the formulae to can mushrooms, homemade soap or making bleach from wood ashes.

He even created an exclusive recipe for the stuffing of Can Dordal's own meat cannelloni. He had the



Imagen de la fábrica La Siberia aparecida en un anuncio publicitario durante el primer tercio del siglo XX.

Image of La Siberia factory as it appeared in an advertisement in the first third of the 20th century.

A su vuelta a Manlleu, Ramón, que había nacido en el piso de la fábrica La Siberia que correspondía al director técnico de la empresa y a su familia, continuó su carrera profesional en La Piara siguiendo los pasos de su padre. Allí, en la fábrica, conoció a Dolores Pujadas Puig, con quien se casó antes de que estallara la Guerra Civil Española. Dolores se puso al frente de la tienda de Can Dordal junto a su suegra, Carmen Rovira Pujols. Las dos mujeres afrontaron una a una las vicisitudes que les fueron deparando los años: con la guerra, la tienda quedó vacía y no la pudieron reabrir hasta pasado el 39. Pero en octubre de 1940, cuando el pequeño Juan estaba a punto de cumplir un año, las subidas del río Ter provocaron en Manlleu unas inundaciones históricas. La tienda de Can Dordal, situada en los bajos de la casa familiar, quedó cubierta por 2,20 m de agua.

help of a prestigious Spanish chef who was born in Reus but had emigrated to Argentina. This stuffing would awaken the interest of renowned Catalan chefs like Escrivà.

On his return to Manlleu, Ramón, who had been born in La Siberia factory, in the flat, which was given to the Technical Director and his family by the company, followed his professional career in his father's footsteps. At the factory, he met Dolores Pujadas Puig and they got married before the start of the Spanish Civil War. Dolores took charge of the shop at Can Dordal, together with her mother-in-law, Carmen Rovira Pujols. Both women fought against life's adversities: with the start of the war, the shop was empty and they couldn't open again until the end of the war in 1939. But in October





Interior de la tienda de Can Dordal, en Manlleu, en la década de los cuarenta.

Interior of the Can Dordal shop, in Manlleu, in the 1940s.

Juan, que tenía dos hermanas mayores y otra más pequeña, fue creciendo con el ruido de la amasadora Alexanderwerk de fondo. Ayudaba a sus padres a hacer butifarras y también participaba en el montaje anual del belén de la tienda. En Can Dordal, lo realizaban con manteca de cerdo, peculiaridad ésta que, unas Navidades tras otras, atraía a muchos visitantes. Una buena estrategia de marketing que anunciaba

1940, when little Juan was about to be one, the rise of the river Ter resulted in historically significant floods in Manlleu. The shop at Can Dordal, on the ground floor of the family house was covered by 2,20 m of water.

Juan, who had two older sisters and another younger one, grew up with the noise of the



Matadero de la fábrica de embutidos La Siberia, en Vic, a finales de los años veinte. Una vez salían de la máquina peladora, los cerdos se transportaban por vía aérea a la siguiente fase del proceso de elaboración.

Slaughterhouse at La Siberia cold meat factory in Vic, at the end of the 1920s. Once they came out the skinning machine, pigs were transported by aerial rail system to the next stage of the manufacturing process.

que, si bien en ese comercio quizás no ataban los perros con longanizas, sí que les sobraba manteca para celebrar las Pascuas.

Otra de las distracciones del pequeño Juan era acompañar a su abuelo a La Piara. Pero a Ramón

Alexanderwerk mixer in the background. He used to help his parents to elaborate *butifarras* and he also participated in the assembly of the shop Nativity once a year. In Can Dordal, the Nativity was made of lard, which attracted many visitors every Christmas.

Dordal no le gustaba que su hijo, de apenas cinco años, anduviera por las instalaciones de la fábrica; no lo consideraba adecuado para el niño y tampoco para el negocio. Juan entraba a hurtadillas en el despacho de su abuelo y se escondía bajo su escritorio para no ser descubierto por su padre. Pero cuando éste entraba en la estancia siempre acababa diciendo: «Abuelo, dígame al niño que vuelva a casa». Y, entonces, el abuelo acompañaba a su nieto hasta Can Dordal. No quería dejarlo volver solo porque temía que pudiera caer al Ter accidentalmente.

Si el padre no los descubría,

Juan campaba a sus anchas por La Piara. Le gustaba contemplar la gran amasadora que tenían allí: era una especie de enorme bañera de madera, situada sobre unos raíles, con un brazo mecánico que hacía la mezcla. Pero lo mejor de todo era esconderse en el matadero, y ver cómo llegaban y eran sacrificada-

This was a good marketing strategy, which showed that even though they could not tie up their dogs with *llonganissa*, they did have spare lard to celebrate Christmas.

Little Juan's other distraction was accompanying his grandfather to La Piara.

However, Ramón Dordal did not like his son, who was barely five, walking through the factory facilities. He believed it was not right, both for his son and for the business.

Juan sneaked

in his

grandfather's office and hid under his desk so that his dad wouldn't find out. But when

Ramón came in

the room, he always ended up saying: "Granddad, tell the boy to go back home". And then, the grandfather took his grandson to Can Dordal. He did not want to send him on his own, as he was afraid he might fall into the river Ter accidentally.

Whenever his father did not find out he was there, Juan did as he pleased in La Piara. He





dos de forma automática los cerdos. Años más tarde, su padre le confesaría que cuando él era pequeño y vivía en La Siberia también se entretenía mirando cómo sacaban la piel a los cochinos ya muertos con una peladora de cerdos de la época: una cúter con diversas hojas que giraban velozmente sobre una superficie de madera.

A Juan también le parecía increíble ver la entrada a la fábrica de los toros añojos que, a causa de algún defecto físico, habían sido descartados como toros de lidia y se habían convertido en carne de matadero. Llegaban a Manlleu en tren y recorrían la distancia que separaba la estación de La Piara, unos dos kilómetros, por caminos de tierra. Su padre, Ramón Dordal Rovira, acompañaba el rebaño montado a caballo. Cuando entraban al matadero, un lazo agarraba los toros por el cuello y comenzaba una nueva etapa a la que Juan ya no asistía.

El pequeño Juan aprendía todo lo relacionado con la matanza del cerdo y la fabricación de embutidos. Y esto, a veces, le aportaba algunos conocimientos adicionales como la adquisición de un idioma. Durante una temporada larga, la familia Dordal alojó en su casa a un par de técnicos italianos que habían ido a Manlleu para enseñar a los técnicos de La Piara a hacer mortadela. Juan, además, aprendió su lengua.

## **Buscando la gallina de los huevos de oro**

El abuelo Dordal murió el mes de marzo de 1947. El noviembre anterior el pequeño Juan había cumplido siete años. Su padre, Ramón Dordal, continuó en La Piara hasta 1949 y, después, decidió montar su propia fábrica de embutidos en Santa Eugènia de

liked watching the big mixer there: it was a sort of enormous wooden bath, on top of some railings, with a mechanical arm, which made the mixture. The highlight of his day was to hide in the abattoir and watch the pigs arrive and later being killed automatically. Years later, his father would also make the confession that when he was a child and lived in La Siberia, he also found joy in watching how they skinned the dead pigs with a skinning machine from the time: a scalper with several sheets which turned over a wooden surface at great speed.

Juan also thought that the arrival of weaned calves to the factory was something incredible. Because of some physical defect, they had been discarded as fighting bulls and had been made into slaughterhouse meat. They arrived at Manlleu by train and travelled about 2 km through tracks to their destination in La Piara. His father, Ramón Dordal Rovira, rode his horse along with the group of bulls. When they entered the slaughterhouse, the bulls were tied up with a rope around their neck and a new stage started that Juan did not witness.

Little Juan was learning everything related to the pig killing and the production of cold meat. These events, sometimes, also involved additional knowledge, such as learning a new language. During a long time, the Dordal family put up a pair of Italian technicians who had gone to Manlleu to teach the technicians at La Piara to make mortadella. Juan, also learnt their language.

## **Looking for the goose that lays the golden eggs**

Grandpa Dordal died in March of 1947. In November, little Juan became seven. His father, Ramón Dordal,



El año 1949, Ramón Dordal Rovira fundó en Santa Eugènia de Berga su propia fábrica de embutidos y conservas. Allí, se elaboraban productos como los que muestra la fotografía: pastel de ave, pastel de liebre, mortadela de Bologna, jamón dulce, foie-gras, etc.

In 1949, Ramón Dordal Rovira set up his own cold meat and canning factory in Santa Eugènia de Berga. Products such as the ones shown in the photograph were elaborated there: poultry pie, hare pie, Bologna mortadella, ham, foie gras, etc.

Berga, un pequeño municipio situado a unos cinco kilómetros al sureste de Vic donde había nacido la abuela Carmen.

A mediados de los años 50, Juan Dordal Pujadas ya había terminado el bachillerato superior y el Preu (el curso preuniversitario), y soñaba con ser cirujano. Su padre, Ramón Dordal, le dijo que era mejor que estudiara veterinaria, una carrera que tenía más relación con el negocio familiar. Padre e hijo no se pusieron

took over La Piara until 1949 and later, he decided to set up his own cold meat factory in Santa Eugènia de Berga, a small municipality which was located 5 km south east of Vic, where grandmother Carmen had been born.

In the mid-fifties, Juan Dordal Pujadas had already finished his A-levels and he dreamt of becoming a surgeon. His father, Ramón Dordal, told him it was better for him to study Veterinary, which was



Durante la década de los cincuenta, la fábrica de don Ramón Dordal abastecía la tienda familiar, situada en Manlleu.

During the 1950s, Mr. Dordal's factory provided the family shop, in Manlleu.

de acuerdo y, mientras decidían qué hacer, el joven Juan entró como aprendiz en la fábrica de Santa Eugènia de Berga. Ser el hijo del amo no le daba ningún privilegio y el primer día, además de hacerle barrer, el encargado le ordenó limpiar tripas de vaca. Cuando terminó aquella larga jornada, el hombre le preguntó a Juan con tono burlón si aquello le había gustado. El chico respondió irónicamente: «¡Sí, hombre, sí!». «Pues mejor, porque mañana continuarás haciendo lo mismo», le dijo el otro.

Con el tiempo, Juan llegaría a realizar tareas de encargado en la fábrica de su padre. Y eso le llevaría a conocer a Conchita Caralt Pascuet, una joven del pequeño pueblo de Folgueroles que estudiaba enfermería en

a degree related to the family business. Father and son did not reach an agreement and while they decided what to do, young Juan started as an Apprentice in the factory of Santa Eugènia de Berga. Being the boss' son did not give him more privilege and the first day, as well as making him sweep, the manager asked him to clean cow's guts. When he finished his long shift, the man asked Juan in an ironic tone if he had liked it. The boy replied ironically: "Yes, of course". The man said: "Good job, because you'll be doing more of the same tomorrow", the other said.

In time, Juan would even perform managerial tasks in his father's factory. There

Barcelona y que, al llegar el verano, trabajaba allí atando fuets para sacarse algún dinero.

Pero la fábrica de los Dordal acabaría cerrando y, como la chacinería que continuaban regentando su madre y su esposa no daba para mucho, Ramón Dordal decidió irse a Galicia a trabajar de nuevo como director de producción en una empresa del sector cárnico, Industrias Abella, S.A.

La década de los cincuenta tocaba a su fin y, mientras Juan esperaba para hacer el servicio militar, ideó un par de negocios para poder pagarse sus gastos. Se dedicaba a comprar pollos, a matarlos, desplumarlos y limpiarlos para venderlos a los restaurantes. Los vaciaba utilizando una técnica especial inventada por su padre, que consistía en estirar las tripas del animal con un cuchillo hecho a medida sin necesidad de abrir el pollo. Eso permitía rellenarlo y guisarlo entero. Como no tenía dinero para comprar una máquina para desplumar las aves, que en ese entonces debía de costar alrededor de 5.000 pesetas, Juan engatusaba a su hermana pequeña y a la sirvienta de su madre para que le ayudaran a arrancar plumas.

Al negocio de los pollos, que más tarde compraba ya muertos y desplumados, Juan sumó la venta de huevos. Había localizado una granja de la zona que trabajaba con gallinas cornish, las cuales ponían «unos huevos tan rubios que parecían negros», recuerda Juan Dordal. Éste compraba a los granjeros tantos huevos como podía, y después los revendía a las polleras que iban a los mercados. Los transportaba en un remolque de madera lleno de paja enganchado a una moto prestada. En ese momento existía



El matrimonio Dordal-Rovira, abuelos paternos de Juan Dordal Pujadas, con dos de sus hijos: Ramón (el mayor) y Pepito.  
The married couple Dordal-Rovira, Juan Dordal Pujadas' grandparents from his father's side, with two of their children: Ramón (the oldest) and Pepito.

he would meet Conchita Caralt Pascuet, a young girl from the small village of Folgueroles, who studied to become a nurse in Barcelona and worked at the factory every summer to pay her way through college.

But the Dordal family factory ended up closing down and since the pork speciality butcher's which





Juan Dordal Ginestet, abuelo de Juan Dordal Pujadas, participó en la fundación de La Piara, en el año 1923.

Juan Dordal Ginestet, Juan Dordal Pujadas' grandfather, contributed to the setting up of La Piara, in 1923.



Ramón Dordal Rovira, padre de Juan Dordal Pujadas, entró en La Piara como aprendiz. Enseguida, le mandaron a Lyon para que aprendiera los secretos de la charcutería francesa.

Ramón Dordal Rovira, Juan Dordal Pujadas' father, first started in La Piara as an Apprentice. Soon he was sent to Lyon to learn the secrets of French pork speciality butcher's.

la creencia popular de que los huevos blancos eran de granja y los rubios, de corral. Esto garantizaba el éxito de los huevos dorados de las gallinas cornish y del negocio de Juan Dordal Pujadas.

## En la colmena

Una vez terminado el servicio militar, Juan Dordal Pujadas se fue a Lugo y entró a formar parte de Industrias Abella bajo las órdenes directas de su padre. Durante esa etapa, además de aumentar sus conocimientos sobre la producción de embutidos, Juan

his mother and wife managed was not doing so well, Ramón Dordal decided to emigrate to Galicia and work once again as Director of Production in a meat industry company, Industrias Abella, plc.

The fifties were over and while Juan was waiting to do his military service, he figured out a couple of business projects to cover his own expenses. He started to buy chickens, he killed them, and he skinned them and cleaned them to sell them to the restaurants. He emptied them using a special

adquirió importantes nociones sobre cómo manejar una gran empresa. En Abella había 350 trabajadores, y Ramón Dordal, que tenía la pericia de su padre a la hora de gestionar un complejo fabril de esas dimensiones, en cuatro años hizo aumentar la producción en un 32% con una plantilla reducida a 275 personas.

Igual que el abuelo Dordal, aplicaba conceptos como la rentabilización del tiempo y de cada uno de los procesos de fabricación. Por ejemplo, Juan Dordal recuerda que un buen día su padre se extrañó de que los empleados tardaran más de veinte minutos en salir de la fábrica una vez habían acabado su turno, y le envió a mirar qué ocurría. Juan vio que los trabajadores eran cacheados a la salida para comprobar que no sacaban nada de la fábrica a escondidas. Ramón Dordal manifestó su desacuerdo con este procedimiento a la dirección y pidió que le dejaran hacerse cargo del asunto. Se reunió con los trabajadores y les anunció que no les registrarían más. «Les dijo que era algo que tampoco le gustaría que le hicieran a él», explica Juan Dordal. Pero les advirtió de que si alguien se llevaba algo sin permiso, sería despedido.

Por ley, se obligó a la empresa a proporcionar un uniforme a sus empleados, y la dirección manifestó su preocupación de que si compraba trajes a sus trabajadores, éstos se los llevarían a casa. Ramón Dordal propuso que se entregaran jerséis de lana bien gruesos a toda la plantilla, ya que allí hacía mucho frío. Y también recomendó que se les permitiera llevarselos a casa para que pudieran disfrutar de esa prenda de abrigo en su tiempo libre si les hacía falta. Ahora bien, para contentar a la dirección, sugirió imprimir en la espalda del jersey el nombre de la empresa con letras

technique, which had been invented by his father. It consisted of pulling the animal guts with a custom-size knife, without the need to open the chicken up. That made it possible for the chicken to be stuffed and cooked as a whole piece. As he did not have any money to buy a machine to skin the poultry, which at the time it must have cost around 5,000 old pesetas, Juan tricked his younger sister and his mother's maid to help him pull feathers.

As well as his chicken business (later he started to buy them already dead and skinned), he also began to sell their eggs. He had located a farm in the region that worked with Cornish hens. These hens laid "such golden eggs that they looked black", Juan Dordal remembers. He used to buy as many eggs as he could from the farmers and later sell them to the chicken dealers who travelled from fair to fair. He transported them in a wooden trailer that he filled with straw and attached it to a motorbike he borrowed from someone. At the time, the popular belief was that white eggs were farm eggs and the golden eggs were from the chicken yard.

## In the beehive

Once he finished his military service, Juan Dordal Pujadas went to Lugo and joined Industrias Abella under his father's control. During this period, he not only increased his knowledge about cold meat production but also learnt some important notions about how to manage a business. There were 350 workers in Abella and Ramón Dordal, who was as skilful as his father managing a factory of that size, helped production increase 32% in four years, with a staff force of 275 people.



bien grandes. De esta forma, quien lo usara fuera del trabajo, haría publicidad de la compañía.

De la misma manera, Ramón Dordal enseñó el significado de las palabras trabajo, compromiso y sacrificio a su hijo Juan en sus tareas diarias. Su horario laboral comenzaba a las nueve de la mañana, pero padre e hijo se presentaban en la fábrica poco antes de las seis porque ésa era la hora en que comenzaba la producción. Ramón Dordal argumentaba que quería estar allí por si ocurría algo y, por el mismo motivo, él y su hijo se quedaban en la factoría hasta que terminaba el último turno de trabajo, a las diez de la noche. También acudían a la fábrica los sábados y los domingos.

Otra de las lecciones que Juan Dordal Pujadas aprendió de su padre fue la de la honradez y la integridad a la hora de manejar dinero, de realizar compras y ventas. En una ocasión en que un comerciante vino a ofrecerles un molino de especias, Ramón Dordal pidió a su hijo que le atendiera. Juan consideró que aquella máquina les convenía y cerró el trato con el comerciante. Pero cuando Juan le presentó a su padre, aquél entendió que don Ramón era el que tenía la última palabra y le ofreció un diez por ciento de comisión sobre el precio de venta. Cuando Ramón Dordal llevó al comerciante ante su superior para que éste aprobara la compra, dijo: «Ese diez por ciento que me ofrecía, nos lo puede descontar del precio final. A mí, ya me pagan un sueldo». Luego, en privado, advirtió a su hijo de que jamás aceptara ni ofreciera comisiones.

Todas estas enseñanzas relacionadas con la gestión de la empresa iban a menudo acompañadas de muestras de humanidad. Juan Dordal recuerda, por ejemplo, una ocasión en que una mujer viuda, que te-

Like grandpa Dordal, he established different procedures such as the macro time management of all the manufacturing processes. For example, Juan Dordal remembers that one day his father was shocked by the fact that it took employees over twenty minutes to leave the factory once they had finished their shifts and he sent Juan to see what was happening. Juan saw that the workers were frisked on their way out to make sure they did not steal anything from the factory. Ramón Dordal expressed his disagreement with this procedure to the Directors and asked them to let him take charge of this matter. He had a meeting with the workers and announced that they would not be frisked any more. He said “it was something he would not like to be done to him”, Juan Dordal explains. But he also warned them that if anyone took anything without permission, he would be fired.

By law, the company was made to provide employees with a uniform and the Board of Directors worried that if they bought working clothes for their employees, they would take them home. Ramón Dordal suggested giving very thick woolly jumpers to all staff, as it was very cold in the factory. He also suggested that the employees should be allowed to take them home to enjoy the garment in their free time, if needed. However, in order to please the Board of Directors, he also suggested that the jumpers should have the name of the company in big letters printed on the back. In this way, whoever wore it outside work, would be doing advertising for the company.

In the same way, Ramón Dordal taught his son Juan the values of work, commitment and sacrifice in

nía a su cargo una hija discapacitada, se comió alguna loncha de jamón de las que cortaba. Esa señora cobraba 32 pesetas diarias, tenía dificultades para sacar adelante su familia y pasaba hambre. Pero el ingeniero de turno quiso penalizarla con “ocho días de haber” (de trabajar sin cobrar) por comerse el jamón. Ramón Dordal advirtió a la dirección de que si se castigaba a esa mujer, él dejaba su puesto.

Ya habiendo comenzado la década de los sesenta, Ramón y Juan Dordal se fueron a Madrid para trabajar en otra empresa relacionada con el sector



Juan Dordal y Conchita Caralt se casaron el 24 de agosto de 1964.  
Juan Dordal and Conchita Caralt got married on the 24th of August, 1964.

their day-to-day. His work schedule started at nine in the morning, but father and son were at the factory a bit earlier than six o'clock, which was the time that production started. Ramón Dordal claimed that he wanted to be there in case there was any incidence and for the same reason, he and his son stayed in the factory until the last shift finished, at ten o'clock at night. They also visited the factory on Saturday and Sunday.

Another lesson Juan Dordal Pujadas learnt from his father was to be honest and upright when dealing with money, making purchases and sales. In one occasion, a sales person came to offer them a spice mill, which Juan thought would have been convenient for the business and closed the deal with the salesman. But when Juan introduced him to his father, the salesman understood that Ramón had the last word in the deal and he offered him a 10% commission on the sales price. When Ramón Dordal introduced the salesman to his superior so that he approved the purchase, he said: “You can take the 10% you offered me off the final price. I already get paid a salary”. Later, in private, he warned his son against accepting or offering commissions.

All these business management tips were also accompanied by lessons on human values. Juan Dordal remembers, for example, an occasion in which a female widow, who was caring for a disabled daughter, ate some slices of ham she used to cut. That lady got paid 32 pesetas a day; she had difficulties to support her family and she was hungry. The manager in charge wanted to penalize her with ‘eight days of unpaid work’ for having

cárnico, Navacerrada, S.A. Don Ramón acabaría jubilándose en esta compañía y, finalmente, volvería a Manlleu y a la tienda de Can Dordal, que a causa de un incendio relacionado con la elaboración de pollos asados se trasladaría a otro edificio de la misma calle.

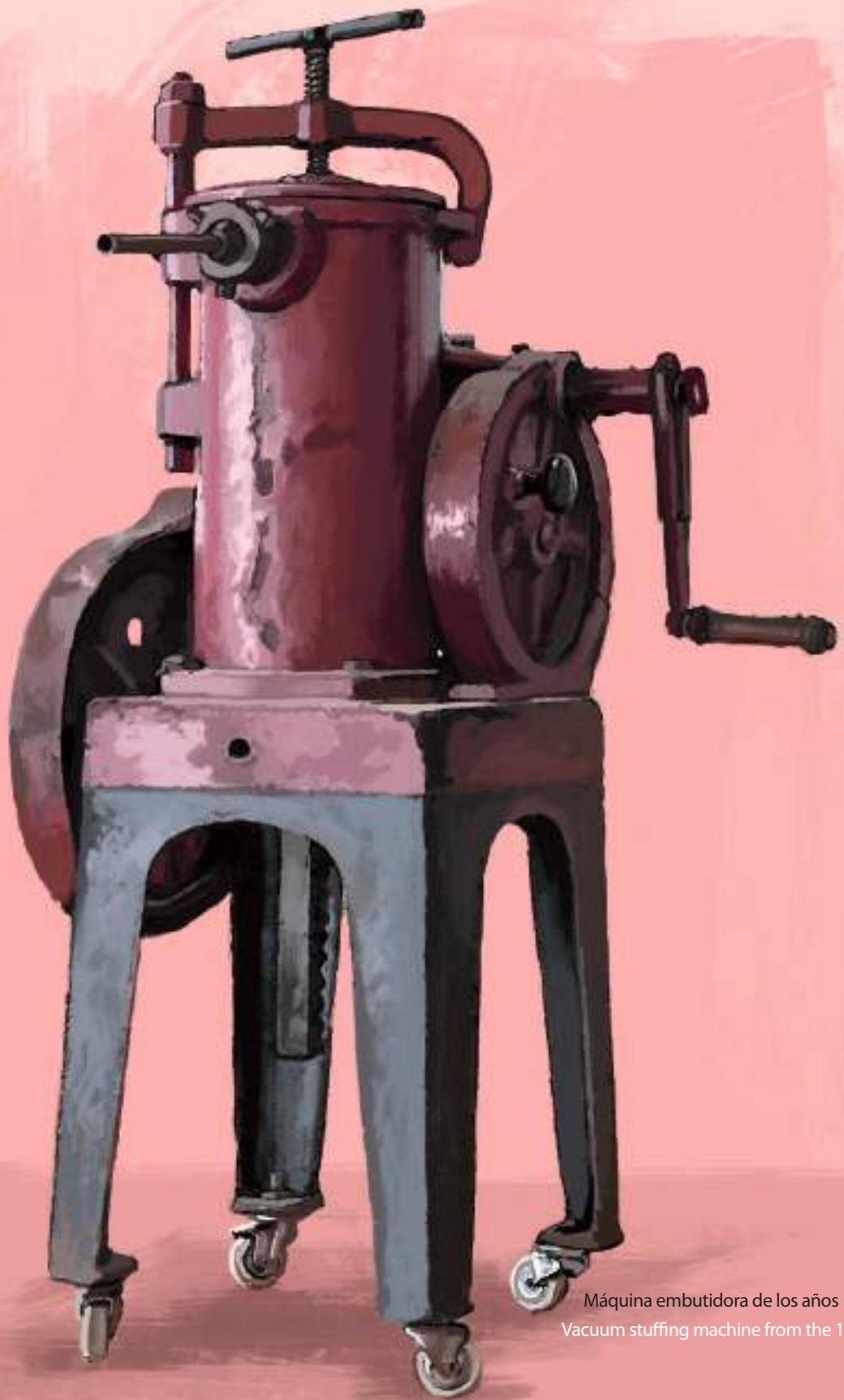
El 24 de agosto de 1964, Juan Dordal Pujadas se casó con Conchita Caralt Pascuet. Juntos vivieron un año más en Madrid y, antes de que naciera su primera hija, Ester, volvieron a Cataluña. Pero el matrimonio decidió empezar su nueva vida fuera de la Plana de Vic; en Santa Perpètua de Mogoda, a pocos kilómetros de la ciudad de Barcelona.

eaten the ham. Ramón Dordal threatened the Board of Directors that if the woman were punished, he would resign.

Already in the '60s, Ramón and Juan Dordal went to Madrid to work in another meat industry related company, Navacerrada, plc. Ramón would end up retiring in this company and coming back to Manlleu and the shop in Can Dordal, which had moved address to another building in the same street, as a result of a fire breakout when roasting chickens.

On the 24th of August 1964, Juan Dordal Pujadas married Conchita Caralt Pascuet. They lived together one more year in Madrid and before their first daughter Ester was born, they came back to Catalonia. The married couple decided to start their new life outside the Plain of Vic, in Santa Perpètua de Mogoda, a few kilometres away from the city of Barcelona.





Máquina embutidora de los años 1920  
Vacuum stuffing machine from the 1920s



# APRENDER A CORTAR

*Learning to slice*

2



## Aprender a cortar

**E**l televisor, el bikini y la minifalda se irían imponiendo en España durante la segunda mitad de los sesenta. Y también lo harían nuevas costumbres sociales apoyadas por el desarrollo económico que había iniciado el país. A la hamburguesa todavía se le llamaba filete ruso, pero formaba parte de la lista de alimentos que definían las nuevas tendencias de consumo de una sociedad que intentaba modernizarse. Comprar Coca-Cola tamaño familiar, pan Bimbo o chicles Bazoka en las tiendas de autoservicio era toda una novedad. Pronto también lo sería dejar de adquirir ciertos productos en la carnicería, y comprarlos ya cortados y empaquetados en los emergentes supermercados. Por eso, a medida que se acercaban los setenta, las máquinas de cortar carne, de filetear, se fueron convirtiendo en un elemento cada vez más necesario para la industria de la alimentación.

### Como pez en el agua

La tienda de Can Dordal, en Manlleu, continuaba funcionando de forma tradicional. Juan tenía claro que el negocio familiar ya no daba para tanto y, cuando en 1965 él y su esposa regresaron de Madrid, decidieron ir a Barcelona a buscarse la vida por su cuenta. Se instalaron en el barrio de La Florida de Santa Perpètua de Mogoda, a unos quince kilómetros de la capital catalana, porque allí los alquileres de los pisos eran más asequibles.

Juan Dordal quería empezar a trabajar enseguida y por esta razón respondió sin dudarle a un anuncio

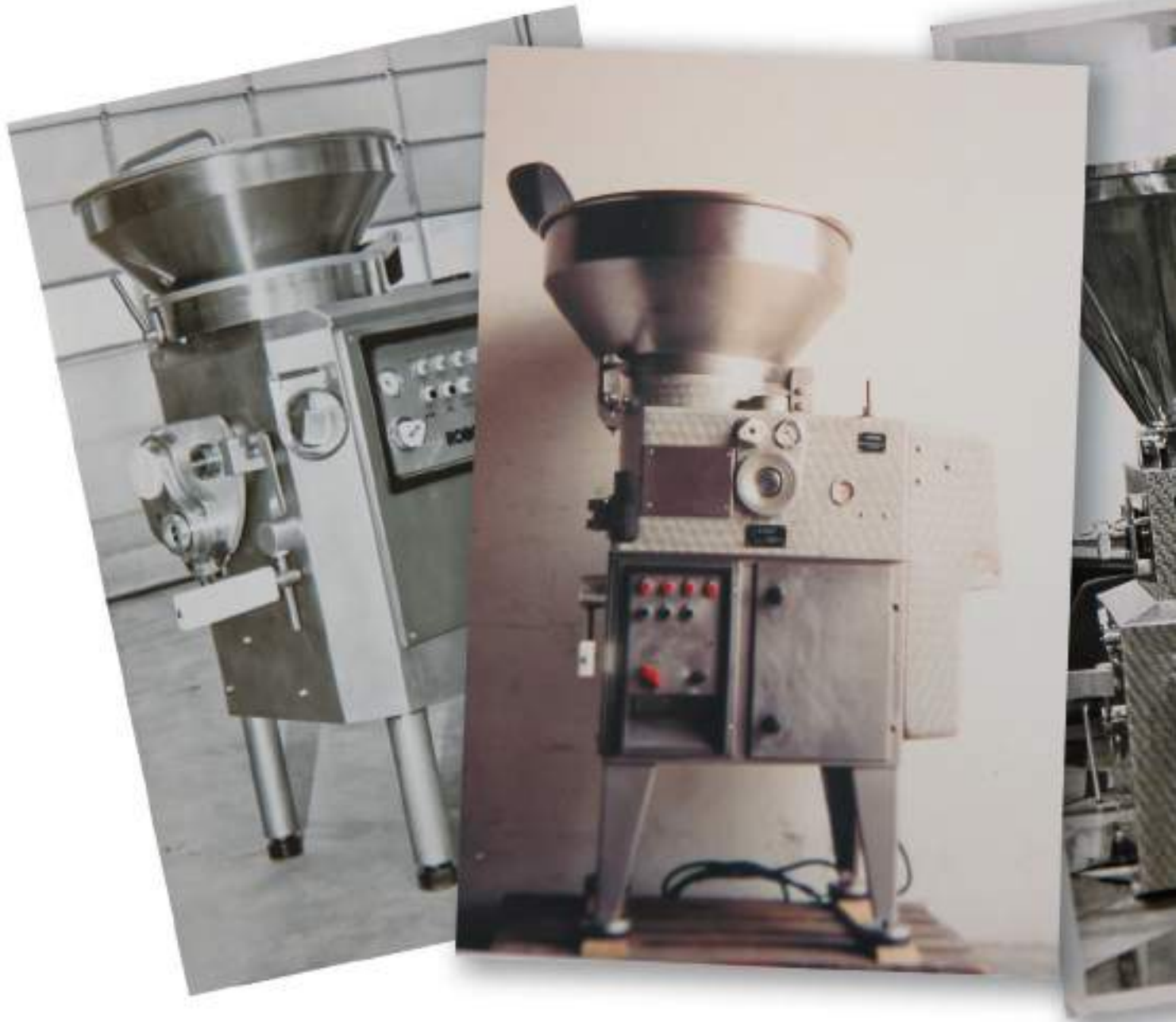
## Learning to slice

The TV set, the bikini and the mini skirt would gradually become popular in Spain in the late 1960s. With them, new social trends supported by the new economic development that the country had started to experience would also become commonplace. Burgers were still called 'Russian fillets' but they were included in the shopping list of a modernising society with new consumer trends. Buying family-size coke, sliced bread or Bazoka chewing-gum in the cornershops was the latest thing. Soon, buying certain meat products already chopped and packed in the emerging supermarkets rather than at the butcher's will also become a trend. So, as the 1970s were approaching, the machinery for meat slicing and filleting became a more and more necessary tool in the food industry.

### Like fish in water

The Can Dordal shop, in Manlleu, continued working in the traditional way. Juan was clear that the family business was not profitable any more and when he and his wife came back from Madrid in 1965, they decided to make a living on their own in Barcelona. They moved to the district of La Florida in Santa Perpètua de Mogoda, about fifteen kilometres from the capital, as flat rentals were more affordable there.

Juan Dordal wanted to start work very soon and so, he replied without a doubt to a job advertisement on the paper as a mineral water delivery man. After a short interview, the interviewer, who was



Maquinaria para el sector de la alimentación de la década de los sesenta y setenta.  
Food industry machinery from the 1960s and 1970s.





de prensa que ofertaba un empleo como repartidor de agua mineral. Después de una breve entrevista, el hombre encargado de la selección de personal le preguntó extrañado: «¿Pero realmente quiere repartir agua?». Juan contestó que algo tenía que hacer y que, a él, no le importaba subirse a un camión para repartir lo que fuera. Pero el hombre insistió en que lo veía demasiado preparado como para conformarse con ese tipo de trabajo y le aconsejó que buscara otro empleo. «Haremos una cosa: yo te guardo este puesto durante una semana y, si no encuentras nada más, es tuyo», le propuso el señor del agua mineral.

Juan Dordal Pujadas siguió buscando un trabajo más acorde a sus capacidades y, al cabo de pocos días, le salió un puesto como vendedor de maquinaria para el sector de la alimentación. La compañía, llamada Redosa y situada en Montcada i Reixach, también muy cerca de Barcelona, importaba máquinas alemanas destinadas a la elaboración de embutidos. Juan dominaba el tema a la perfección: sabía cómo se hacían los embutidos y cómo tenían que ser las máquinas utilizadas en cada una de las etapas de fabricación. Volvió a la empresa de aguas minerales para explicar las últimas novedades al seleccionador de personal que había preferido esperar antes de contratarlo. «Ya te lo dije», le respondió. «Tú puedes hacer algo más que repartir agua mineral.»

Montado en uno de los populares Seat 600 que habían empezado a circular por España hacía ya casi una década, Juan empezó a recorrer la mitad norte de España intentando vender sus máquinas alemanas. Entonces, había una gran diferencia entre los productos nacionales y los extranjeros. De hecho,

in charge of the staff selection, asked him with surprise: “But do you really want to deliver water?”. Juan replied that he had to do whatever and he did not mind getting on a lorry to deliver whatever. But the man insisted that he thought he was overqualified to stick to that type of job and advised him to look for another job. “We’ll do one thing: I’ll keep this position for a week and if you don’t find anything else, it’s yours”, the mineral water man suggested.

Juan Dordal Pujadas kept looking for work more suitable for his ability and, after a few days, a job as a Salesman of machinery for the food industry came up. The company was called Redosa and it was located in Montcada i Reixach, also close to Barcelona. They imported German machinery for cold meat manufacturing. Juan was an expert in the matter: he knew everything about the manufacturing of cold meat and what the machinery used at each stage of the manufacturing process had to be like. He went back to the mineral water company to tell the news to the Personnel Officer who had preferred to put his contract on hold: “I told you”, he answered. “You can do a lot better than delivering mineral water”.

Driving one of the popular Seat 600 that had started to circulate around Spain almost a decade ago, he travelled around the north half of Spain trying to sell his German machinery. At that time, there was a great difference between domestic and foreign products. In fact, as Fraga Iribarne, Minister of Information and Tourism during the Franco Regime claimed, Spain was different. (*Spain*

tal y como proclamaba Fraga Iribarne, ministro de Información y Turismo del régimen franquista, España era diferente (*Spain is different!*, rezaba la publicidad destinada al turismo que llegaba a nuestro país buscando sol y playa). Además de ser mucho mejores, las máquinas de importación también costaban cinco veces más. Mientras un determinado modelo fabricado en España podía valer alrededor de las treinta y cinco mil pesetas, uno alemán subía hasta las ciento ochenta mil (bastante más del doble de lo que costaba un 600). Aun así, Juan tenía el convencimiento de que valía la pena invertir en un producto que, a la larga, salía mucho más rentable porque era más eficaz en el trabajo diario y también porque daba menos problemas. Su tesón le llevó a vender hasta ocho de estas piezas en Manzanares, una pequeña población de Ciudad Real. «Me costó muchísimo realizar esa operación. La venta de maquinaria extranjera siempre era más difícil, pero la satisfacción también era mayor», recuerda Dordal.

Juan Dordal Pujadas pasó bastante tiempo en Redosa, hasta que un antiguo empleado de la empresa, que ahora trabajaba en una compañía dedicada a la maquinaria para hacer pan, le concertó una entrevista con su jefe. Éste le explicó que quería montar una sección especializada en máquinas para elaborar embutidos. Sin duda, sabía de la experiencia y los conocimientos de Dordal sobre el tema, y por este motivo había pensado en él para que llevara la nueva filial. A Juan se le iluminaron los ojos: esta compañía de Sabadell era la más importante de España en su sector y contaba con una plantilla de 300 trabajadores. Esto le hizo pensar que se le presentaba la oportunidad de embarcarse en una

*is different!*, claimed the advertising targeting the tourists arriving in our country in search of sun, sea and sand). Besides being far better, the import machines also cost five times more. While a certain model manufactured in Spain could cost around thirty five thousand pesetas, a German one went up to a hundred and eighty thousand (a lot more than double what a Seat 600 cost). Even so, Juan was convinced that it was worth investing in a product, which in the long term, was more profitable since it was more effective in the day-to-day work and less problematic. His tenacity made him sell up to eight of these pieces of machinery in Manzanares, a small town of Ciudad Real. “It was extremely hard for me to carry out this operation. Selling foreign machinery was always harder, but the satisfaction was also greater”, Dordal remembers.

Juan Dordal Pujadas spent quite a long time in Redosa, until an old employee of the company, working in a bread making manufacturing company at the time, booked an interview with his boss. He explained he wanted to set up a special division on cold meat manufacturing machines. Without a doubt, he knew about Dordal’s experience and knowledge about the topic, and for this reason he had considered him to manage the new branch. Juan’s eyes lit up: this company from Sabadell, with 300 staff, was the most important in the industry in Spain. He thought that this was a lifetime opportunity to start an exciting new professional venture: start a business from scratch that would provide some manufacturers he had known all his life with the best machinery.



Juan Dordal Pujadas (en el centro de la fotografía) asistiendo con su padre, Ramón Dordal Rovira (en el centro de la primera fila), a un curso impartido por Jean Stich sobre elaboración de productos cárnicos en París, a principios de los años sesenta. En la fotografía, aparecen algunos representantes de las principales marcas de elaborados cárnicos españoles del momento: Blas Serrano (Cárnicas Serrano), Octavio Díaz (Cárnicas Díaz), Albert Bosch (Noel), Josep Quintana (Productos Cárnicos Cadí) y Antoni Barnils, entre otros.

Juan Dordal Pujadas (in the centre of the photograph) attending a course by Jean Stich about the meat products manufacturing in Paris, with his father, Ramón Dordal Rovira (in the middle of the first row), at the beginning of the 1970s. In the photograph, some representatives of the main Spanish meat products brands at the time: Blas Serrano (Serrano Meat Products), Octavio Díaz (Díaz Meat Products), Albert Bosch (Noel), Josep Quintana (Cadí Meat Products) and Antoni Barnils, among others.

aventura profesional emocionante: arrancar de cero una empresa para abastecer de la mejor maquinaria a unos productores que conocía desde niño.

Pero pronto se dio cuenta de que se había equivo-

He soon realised he was wrong, though. This new company only sold national machinery at a price which was not competitive with manufacturers'. 'If I sold at 10, they sold at 8. What was the point in



cado. La nueva empresa tan solo vendía maquinaria nacional, y a un precio que no podía competir con el de los propios fabricantes. «Si yo vendía a 10, ellos vendían a 8. ¿Qué sentido tenía comprarme a mí?». Aun así, Juan Dordal, que siempre tuvo claro que un servicio personalizado era un plus en cualquier transacción comercial, consiguió vender muchas más máquinas de las que, en un principio, hubiera imaginado. Pero Juan era un joven de mente inquieta y acabó por aburrir un tipo de venta que, a su parecer, tenía muchas limitaciones y pocas compensaciones. Había llegado el momento de empezar a pensar en algo distinto, y así nació Comtic, una empresa de la cual fue socio fundador junto a otros colegas de profesión.

En Comtic fabricaban máquinas para el sector cárnico siguiendo la filosofía de Juan Dordal: se trataba de encontrar la respuesta adecuada a las necesidades de cada cliente. Guiado por este principio, Dordal se encargó de la dirección comercial de la nueva compañía y en su cartera de clientes incluyó nombres tan relevantes como El Pozo, con una fábrica de embutidos fundada el año 1954 en Alhama de Murcia por la familia Fuertes. También estaba Industrias Revilla, la factoría de embutidos creada por Emiliano Revilla en Ólvega (Soria) el año 1947 y que entonces publicitaba sus productos con el consabido eslogan “Chorizo Revilla, un sabor que maravilla”. Juan Dordal reconoce que los contactos que su padre y su abuelo habían hecho durante su vida profesional le facilitaron las cosas a la hora de obtener clientes como éstos. Pero Juan Dordal Pujadas siempre demostró estar a la altura de las expectativas y supo reaccionar ante situaciones inesperadas como, por

buying from me?”. Even so, Juan Dordal, who had always been certain that a personalised service was a bonus in any business deal, managed to sell many more machines than he had ever imagined. However, Juan had an active mind and he soon got bored with a kind of sale that, he thought, had many limitations and very few rewards. The time came when he had to think about something different and this is how Comtic, a business he set up with other partners, came about.

Comtic manufactured machinery for the meat processing industry, following Juan Dordal's philosophy: catering for the customer's individual needs. Guided by this principle, Dordal became the Commercial Manager of the new company and he added to his customer base such relevant names as El Pozo, a cold meat manufacturing factory which had been set up in 1954 by the Fuertes family in Alhama de Murcia. He was also a provider for Industrias Revilla, the cold meat factory which was created by Emiliano Revilla in Olvega (Soria) in 1947. Its products were advertised with the famous slogan “*Chorizo Revilla, un sabor que maravilla*” (“*Revilla chorizo, what a wonderful taste*”). Juan Dordal acknowledges that all the contacts that his father and grandfather had made during their professional lives made it easier for him to obtain such clients. But Juan Dordal Pujadas had always been known to fulfill expectations and he knew how to react to unexpected situations such as, for example, the obstacles that some technicians put on his way when buying new machinery.

ejemplo, las trabas que ponían algunos técnicos en el momento de adquirir nueva maquinaria.

## Aperitivos salados

Antes de que terminara la década de los sesenta, Juan Dordal quiso darse un respiro y dedicarse una temporada a una actividad comercial bien diferente. No es que estuviera harto de vender maquinaria relacionada con el sector de la alimentación, esto siempre le había gustado. Pero tenía la necesidad de quedarse un tiempo en casa, de no viajar tanto. En diciembre de 1966 nació su segunda hija. Le pusieron María Ángeles, pero todos la llamaban *Nani*. Este cariñoso apelativo venía del nombre infantil que se había inventado la pequeña Ester, *Manani*, para referirse a su hermana recién nacida.



Ester, Nani y Ramón, los tres hijos del matrimonio Dordal-Caralt, durante la primera mitad de la década de los setenta.

Ester, Nani and Ramón, the three children of the marriage Dordal-Caralt, in the first half of the 1970s.

## Savoury snacks

Before the end of the 1960s, Juan Dordal wanted to have a break and worked on a very different business for a while. He was never fed up with selling food industry related machinery, as he had always liked it. But he needed to spend some time at home and cut down on the travelling. In December 1966, his second daughter was born. They called her María Ángeles, but everybody called her *Nani*. This affectionate nickname had been made up by little Ester to refer to her sister.

Juan Dordal spent about three years away from his usual job, but he could not avoid going back to it. This new turn in his professional career coincided with the arrival of his third son, who was named after his grandfather, following the tradition in Vic, the town where he was born. Ramón Dordal Caralt was born in March 1970, few days after the single *Let it Be* by The Beatles had been released.

The old shop at Can Dordal, at fifty years of age, continued to be open to the public and Ester, Nani and Ramón would go there from time to time with the excuse of visiting their grandparents. They were given homemade *butifarra*, tied up in the ends with a piece of string. They would come out of the shop carrying this tasty bite hanging from one finger and a bunch of salty biscuits in the shape of piglets in the other hand. Ramón Dordal Rovira, now their grandfather, would go on working until the beginning of the 1970s and his wife, Dolores Pujadas, would keep the family business until a little after his death, in 1976.

Juan Dordal pasó unos tres años apartado de su profesión habitual, pero no pudo evitar volver a ejercerla. Este nuevo giro en su carrera profesional coincidió con la llegada de su tercer hijo, que, como mandaba la tradición de su Vic natal, heredó el nombre del abuelo. Ramón Dordal Caralt nació en marzo de 1970, pocos días después de que se hubiera lanzado el sencillo de los Beatles *Let it be*.

La antigua tienda de Can Dordal, que se acercaba a los cincuenta años de historia, seguía abierta al público, y Ester, Nani y Ramón iban allí de vez en cuando con la excusa de visitar a los abuelos. Éstos obsequiaban a los niños con una butifarra artesana rematada en los extremos con un cordel. Salían de la tienda llevando este succulento bocado colgado de un dedo y, en la otra mano, un puñado de galletas saladas con forma de cerdito. Ramón Dordal Rovira, ahora abuelo, permanecería en activo hasta principios de los setenta, y su esposa, Dolores Pujadas, mantendría el negocio familiar hasta poco después de la muerte de aquél, en 1976.

Hasta entonces Juan Dordal Pujadas continuaría trabajando en importantes empresas del sector que mejor conocía, siempre como comercial. En esa época, sus inquietudes personales le llevaron a situaciones un poco insólitas, como tener que pedir días a cuenta de las vacaciones para poder asistir a las ferias de maquinaria que se celebraban en Europa. «Cuando yo proponía a la empresa ir, por ejemplo, a la feria de París o de Frankfurt para conocer las últimas novedades, siempre me decían que no, que era muy caro», explica Dordal. Pero para él era fundamental ponerse al día y saber qué se cocía en el sector para poder atender a sus clientes como creía



Ramón Dordal Rovira falleció el año 1976. Su esposa, Dolores Pujadas, cerró la chacinería familiar poco después.

Ramón Dordal Rovira died in 1976. His wife, Dolores Pujadas, closed down the family pork speciality butcher's not long after.

Up to that moment, Juan Dordal Pujadas would go on working in important companies of the industry he knew best, always as a Salesman. At that time, his personal ambition took him to unusual situations, such as having to ask for holidays to be able to attend European Machinery Fairs. "When I suggested to the company that I should go to the Paris or Frankfurt Fair, for example, to find out about the latest technical advances, they always

que se merecían. Así que, por iniciativa propia, salía por Europa a tomar vistas; casi siempre iba en coche porque por aquel entonces el precio de un billete de avión quedaba fuera de cualquier presupuesto. Alguna vez Conchita, su esposa, lo acompañaba. Pero no lo hacía muy a menudo, ya que era jefa de enfermeras en el turno de noche de uno de los hospitales más importantes de Barcelona y no disponía de mucho tiempo libre.

Como era de esperar, empujado por su particular visión de cómo tenía que ser la venta de los productos que representaba, Juan Dordal Pujadas acabaría instalándose por su cuenta en 1975, un año que también sería clave para la sociedad española.

used to say no, that it was too expensive”, Dordal explains. But he felt it was essential to be up-to-date and know what was cooking in the industry in order to serve his customers as he believed they deserved. So, on his own initiative, he travelled around Europe to have a look; he almost always travelled by car because at that time a plane ticket was way out of the budget. Sometimes, his wife Conchita went along. But she did not go very often as she was a Chief nurse in the night shift in one of the most important hospitals from Barcelona and she did not have much spare time.

As it was expected, driven by his particular vision of how the sale of the products he represented had to be made, Juan Dordal Pujadas would end up setting up his own business in 1975, which was also a key year for Spanish society.

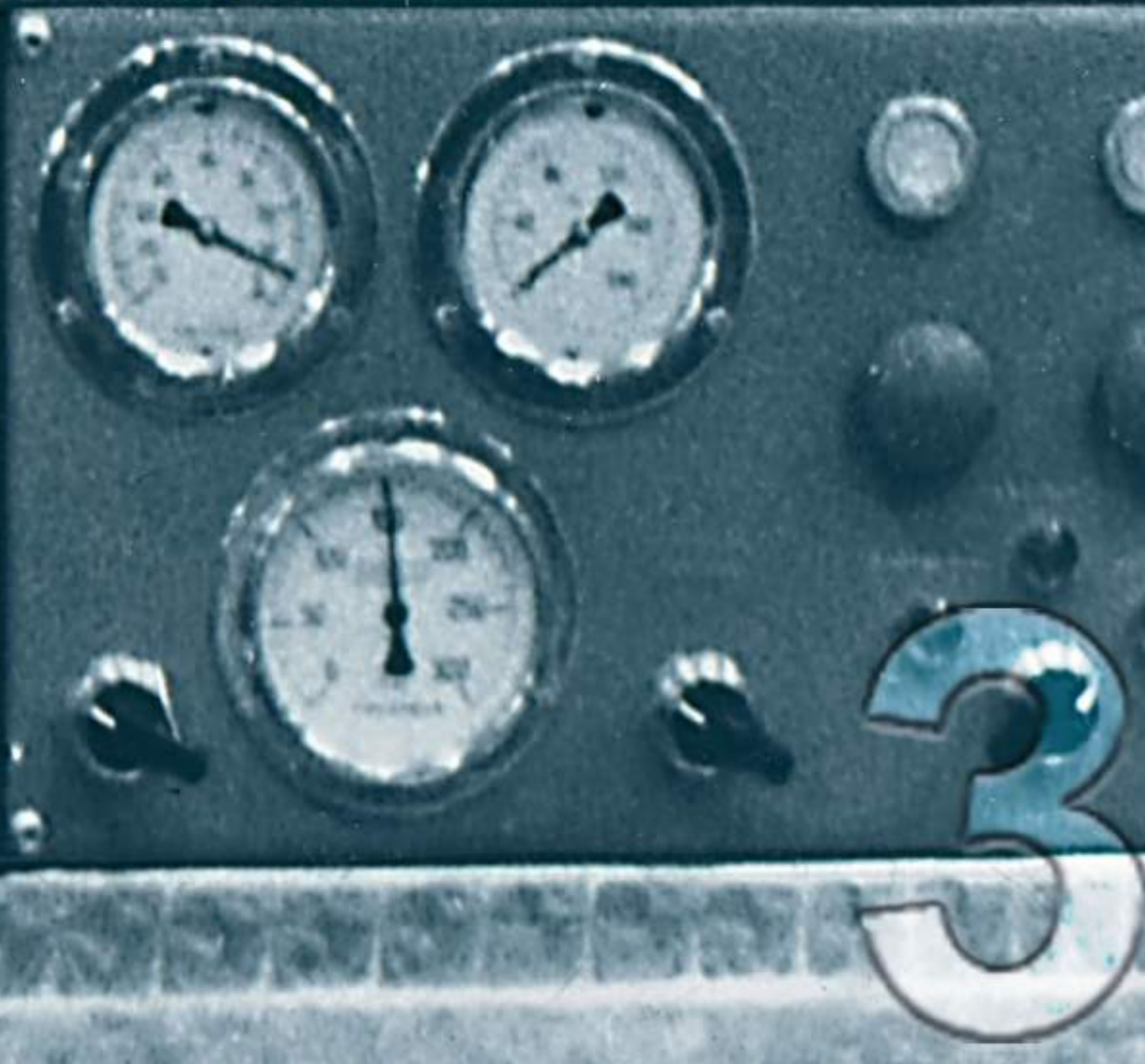




---

# INYECCIÓN DE IDEAS

*injection of ideas*







## Inyección de ideas

**L**a crisis del petróleo, que había estallado en 1973, provocó una recesión a nivel mundial que llevaría a muchas empresas a la quiebra. A España, además, en la segunda mitad de la década de los setenta le tocaría vivir su particular transición política y social, marcada por el final de la dictadura franquista y la restauración de la democracia. En ese momento de incertidumbre, pero también de ilusión por construir un futuro nuevo, Juan Dordal Pujadas decidió dar su propio paso adelante. Entonces, el mercado de la maquinaria para la alimentación tenía como protagonista principal la inyectora de carne, una máquina que sirve para introducir determinadas soluciones acuosas en las piezas de vacuno, cerdo o ave, proporcionándoles todas las cualidades necesarias (textura, sabor, color...) para ser un éxito de ventas.

### Delantales y cuchillos

El año 1975 fue largo para los españoles, y también para la familia Dordal-Caralt. En ese año Dordal se constituyó como empresa, y lo primero que hizo Juan fue comprar un almacén dentro del pueblo de Santa Perpètua de Mogoda, en la calle de Vidal i Barraquer. «Creo que entonces todavía éramos un poco pardillos, y un antiguo compañero de escuela de Vic me vendió un local que no estaba en muy buenas condiciones. Me dijo que ya lo arreglaría. Pero desapareció y no lo vi más», explica Juan Dordal. El local tenía 180 m<sup>2</sup> y, aunque se consideraba pequeño para un tipo de negocio como el que acababa de nacer, estimaron que de momento

## Injection of ideas

**T**he oil crisis, which had broken out in 1973, brought about a global recession which led many companies to bankruptcy. In the second half of the '70s, Spain was also going through its own political and social transition at the end of the Franco Regime and the restoration of democracy. At this uncertain but hopeful time to build a new future, Juan Dordal Pujadas decided to take one step forward. Back then, the meat injector was the star in the food industry market. It was a machine whose main purpose was to introduce certain water-based solutions in calf, pork or poultry meat pieces to provide them with all the necessary qualities texture, taste, colour...) in order to be a sales hit.

### Aprons and knives

1975 was a long year for the Spanish people and also for the Dordal-Caralt family. In that year, Dordal was set up as a company and the first thing Juan did was to purchase a warehouse in Santa Perpètua de Mogoda, in Vidal i Barraquer street, in Santa Perpètua de Mogoda. "I think we were still a bit gullible back then. A school mate from Vic sold me premises that were not in very good condition. He said he would sort it out but he disappeared and I never saw him again", Juan Dordal explains. The premises were 180 m<sup>2</sup> and, although probably small for a new business, it was thought to be suitable enough to store the few new and second-hand machines they had up for sale. The worst thing about this space was it had neither a paved ground nor any real amount of



En 1975 se inauguró Dordal, la empresa de Juan Dordal Pujadas dedicada a la maquinaria para la alimentación. Sus hijos, Ester, Nani y Ramón le ayudaban a hacer los agujeros de los delantales que vendían a fábricas y obradores.

Dordal, Juan Dordal Pujadas' business of machinery for the food industry, was launched. His children, Ester, Nani and Ramón helped him to make holes in the aprons that were sold to factories and shop floors.

light.

Besides selling national machinery he got from here and there, Juan Dordal started providing factories and shop floors with aprons and cutting tools. He bought the fabric for the aprons and he and his wife, with the help of their children, made the holes and inserted metal rings to slot the straps in order to be able to tie them up around the waist and neck. Instead of staying at home watching *Heidi*, *Kojak* or *The Little House on the Prairie*, Ester, Nani and Ramón spent Saturday and Sunday afternoons in the cold warehouse. As there was no electricity, they warmed



Un sacabocados como el que los hermanos Dordal-Caralt utilizaban para hacer agujeros a los delantales que vendía la empresa en sus inicios.

A hole puncher like the one the brothers Dordal-Caralt used to make holes in the aprons that the company sold in the very beginning.

bastaría para guardar las pocas máquinas nuevas y de segunda mano que tenían a la venta. Lo peor de aquel espacio era que no tenía suelo pavimentado, y tampoco luz.

Además de comenzar vendiendo maquinaria nacional que conseguía aquí y allá, Juan Dordal se dedicó a proveer de delantales y herramientas de corte a fábricas y obradores. Compraba la tela para los delantales, y él y su esposa, con la ayuda de los niños, hacían los agujeros y ponían los aros metálicos para pasar las cintas que permitían atarlos a la cintura y

al cuello. En vez de quedarse en casa viendo *Heidi*, *Kojak* o *La casa de la pradera*, Ester, Nani y Ramón pasaban todas las tardes de los sábados y los domingos en aquel frío almacén, que como no disponía de corriente eléctrica calentaban con una estufa de gas butano e iluminaban con una lámpara también de gas.

Compraban en Olot cuchillos para cortar carne, pero los vendían bajo su propia marca. A Juan se le ocurrió que los podían llamar *Manani*, el nombre con que Ester bautizó a Nani cuando era más pequeña. «Tenía una sonoridad bonita, que recordaba a un nombre italiano, y los chucillos italianos tienen buena fama», cuenta Juan Dordal.

Así empezó a funcionar Dordal como empresa. Y poco tiempo después se presentó una oportunidad que permitiría dar un impulso al negocio. Una de las compañías para las que había trabajado Juan Dordal hacía unos años estaba a punto de cerrar, y el propietario lo llamó para ofrecerle un importante stock de máquinas: dos camiones llenos de piezas pequeñas (embudidoras, sierras, etc.). Juan fue a verlo y se armó de paciencia para intentar cerrar un trato favorable. Cuando el empresario le pidió dos millones de pesetas, Juan dijo que no, que le parecía una locura. En el fondo pensó que quizás aquél era el precio del material que le ofrecían, pero también tuvo claro que si el otro le había llamado era porque le interesaba vender cuanto antes. Cuando su antiguo jefe le invitó a un whisky, supo que sólo era cuestión de tiempo. Estuvieron toda la tarde hablando, hasta que dieron las diez de la noche. El empresario, desesperado, hizo una última oferta a Juan Dordal: doscientas mil pesetas. Y él aceptó. La única condición que le puso era que extendiera un cheque

the place up with a gas heater and they also lit it with a gas lamp.

They would buy meat cutting knives in Olot, but they would sell them as their own brand. Juan came up with the idea of calling them *Manani*, the name Ester gave to Nani when she was younger. "It sounded good, it resembled an Italian name and Italian knives have a good reputation", Juan Dordal explains.

This is how Dordal started as a company. A short time later, an opportunity to boost the company came up. One of the companies Juan Dordal had worked for years ago was about to close down. The owner called him to offer a substantial stock of machinery: two lorries full of small pieces (vacuum stuffing machines, meat cutting saws, etc.). Juan went to have a look and he gathered all his patience to try to close a good deal. When the businessman asked him for two million pesetas, Juan said no, he thought it was crazy. Deep down he knew that this was the price of the material on offer, but he was also clear about the fact that the other one was interested in selling as soon as possible. When his former boss offered him a glass of whisky, he knew it would be just a question of time. They spent all the evening talking until the clock struck ten. The businessman, now desperate, made his last offer to Juan Dordal: two hundred thousand pesetas. He accepted. The only condition was that Juan had to write him a cheque at that point in time to prevent him from backing off.

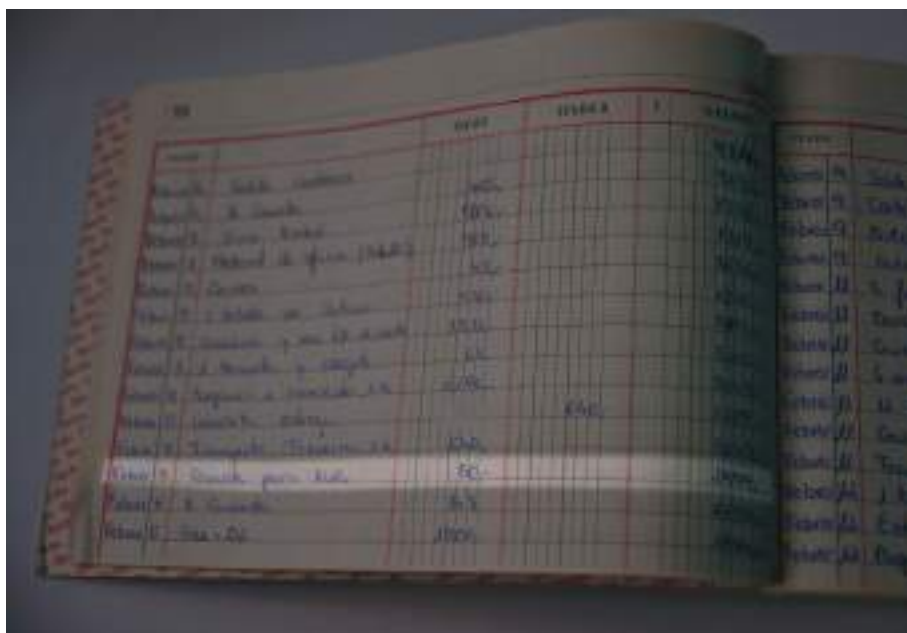
Juan Dordal gradually sold the content of those two lorries and finally gathered two million pesetas.

en aquel mismo instante, para evitar así que Juan pudiera echarse atrás.

Poco a poco, Juan Dordal fue vendiendo el contenido de esos dos camiones y consiguió reunir dos millones doscientas mil pesetas. Este dinero sirvió para tomar carrerilla. Pavimentaron el local, pusieron luz y construyeron un aseo. Al principio, él era el único trabajador de la nueva compañía, y su esposa, que ahora trabajaba como enfermera de empresa para distintas firmas, le ayudaba en todo lo que podía. Juan acabó contratando a una secretaria, Mercè Alsina, y después a dos mecánicos, Ricardo Sarrión y Josep Bioxader. Dordal tenía claro que las ventas, de las que se ocupaba él mismo, eran relativamente fáciles. Pero hacía falta ofrecer un servicio de post-venta impecable, atendiendo cualquier necesidad técnica que pudiera presentarse de forma repentina. «En el sector para el que trabajamos, no puedes permitirte el lujo de tener una máquina parada durante mucho tiempo. Si les fallas una vez, ya no te vuelven a llamar», explica Juan Dordal.

Pronto, un personaje inesperado se incorporó a Dordal: se llamaba *Kuki* y era un perro sin raza definida. Apareció un día en el almacén y uno de los trabajadores le dio algo de comer. A partir de entonces, acudía a diario al local de Vidal i Barraquer buscando alimento y mimos. Su amor venía a recogerlo un día sí y otro

This money helped to speed things up. They paved the floor, installed electricity and built a toilet. At the beginning, he was the only worker in the new company. His wife, who was now working as a company nurse for different businesses, helped him in everything she could. Juan finally hired a secretary, Mercè Alsina, and two mechanics, Ricardo Sarrión y Josep Bioxader. He was sure that sales, which he was in charge of, were relatively easy. However, it was necessary to offer a seamless service after the sale, to solve any sudden technical eventuality. “In our field of work, one cannot afford to have a piece of machinery out of order for a long time. If you fail once, they will never call you back again”, Juan Dordal explains.



En un libro de contabilidad de los primeros años de Dordal aparece el importe destinado a la comida de *Kuki*, la mascota de la empresa.

In Dordal's books from the early years, we can find the amount spent on *Kuki*'s food. *Kuki* was the company's pet.

también. Pero *Kuki* siempre se escapaba para volver al que había decidido que sería su nuevo hogar. Llegó un momento en el que *Kuki* empezó a gruñir a su amo, y éste acabó por dejarlo allí. En los libros de contabilidad se incluían los gastos relacionados con la manutención del perro como si de un miembro más de la plantilla se tratara. Y es que *Kuki* incluso acompañaba a los trabajadores de Dordal en las expediciones a ciudades cercanas, como Barcelona, subido en el camión de reparto.

## En ayunas

Los primeros meses Juan Dordal Pujadas solamente trabajó con maquinaria nacional, pues no tenía acceso a las marcas extranjeras. Pero no había abandonado su idea de estar siempre al día de las novedades que aparecían en Europa y, por este motivo, continuaba visitando las principales ferias del sector.

Al poco tiempo de haberse establecido por su cuenta, Juan Dordal asistió a una feria alemana y dio la casualidad de que, cuando se acercaba el mediodía, pasó por delante del *stand* de Morte. Juan Dordal conocía a la familia Morte, especialistas en alta charcutería desde 1939, igual que conocía a otras tantas familias que tenían relación con el sector, gracias a la trayectoria profesional de su padre y de su abuelo, y, por supuesto, de la suya propia. Allí, en ese *stand*, estaba don Francisco Morte, fundador de la compañía, que le llamó por su nombre y le preguntó si ya había comido. Juan Dordal mintió y dijo que sí, pero el hombre insistió hasta que le hizo sentarse a su lado y probar unas salchichas de frankfurt.

Al cabo de poco rato, pasó por allí Otto Pros-

Soon, an unexpected character joined Dordal: his name was *Kuki* and he was a mongrel. He turned up one day at the warehouse and one of the workers gave him some food. From that day on, he came to the premises in Vidal i Barraquer daily looking for food and affection. His owner came to collect him every single day but *Kuki* kept running away to come back to the place he had decided it would be his new home. At a certain point in time, *Kuki* started growling at his owner and he finally left him there. The expenses related to the dog maintenance were included in the company's books as if he was another member of the staff. In fact, when Dordal's staff travelled to cities nearby, such as Barcelona, *Kuki* also went along on top of the delivery truck.

## On an empty stomach

The first months, Juan Dordal Pujadas only worked with national machinery, as he did not have access to foreign brands. However, he had not abandoned his idea of being up-to-date with the latest advances in Europe and for this reason, he continued visiting the most important fairs within the industry.

Shortly after he had set up his own business, Juan Dordal visited a German fair and at about midday, he happened to walk past Morte's stand. Juan Dordal knew the Morte family, who specialized in top of the range cold meat from 1939, in the same way he knew many other families who worked in the industry, thanks to his father and grandfather's professional activity and of course, his own. He met Francisco Morte, founder of the company, at the stand. He called him by his name and asked him if he had eaten. Juan Dordal lied and said he had, but





Juan Dordal Pujadas hablando con Francisco Morte en una feria durante los años ochenta. El señor Morte fue quien le puso en contacto con la primera marca extranjera que representó: Inject Star.

Juan Dordal Pujadas having a conversation with Francisco Morte in a trade fair in the 1980s. It was Mr Morte who got him in touch with the first foreign brand he represented: Inject Star.



Otto Prossenbauer, propietario de Inject Star, junto a Conchita Caralt durante la década de los ochenta.

Otto Prossenbauer, owner of Inject Star, next to Conchita Caralt during the 1980s.

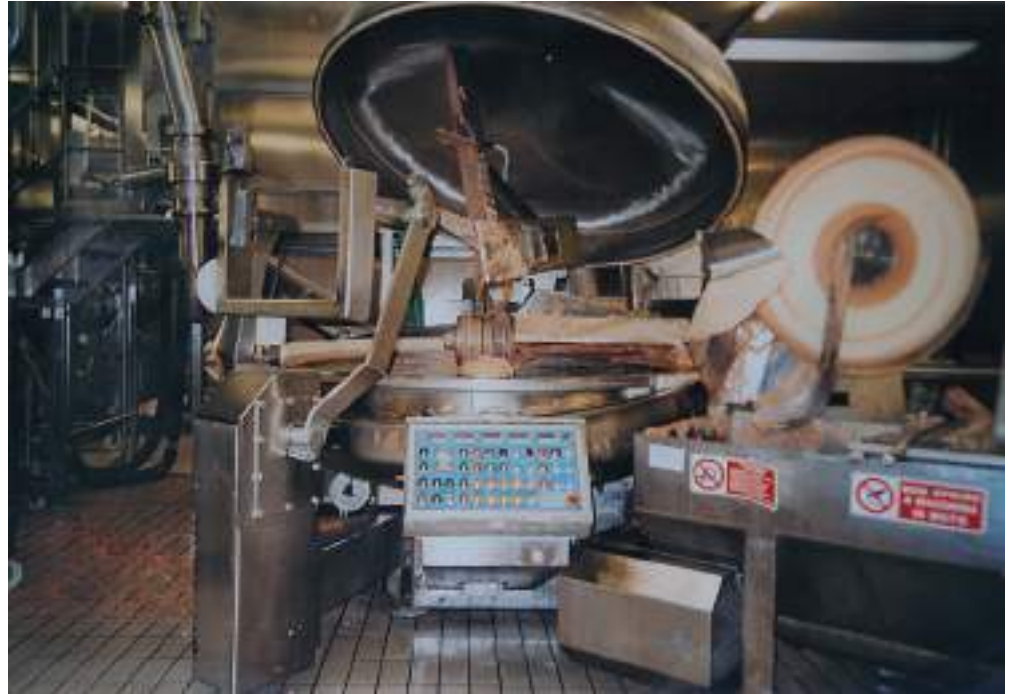
senbauer, el propietario de Inject Star, una fábrica austriaca de máquinas para el sector de la alimentación. El señor Morte le invitó a quedarse con ellos. Le presentó a Dordal y le explicó que era el hombre ideal para llevar su marca en España. De hecho, tan seguro estaba Morte de lo que decía que propuso al austriaco que le hiciera un contrato y que, si Dordal alguna vez le dejaba de pagar, le pasara sus facturas a él. Prossenbauer entendió que Morte tenía confianza absoluta en aquel joven y le propuso una

the man insisted and made him sit down next to him and try some frankfurters.

After a while, Otto Prossenbauer, owner of an Austrian factory of machinery for the food processing industry called Inject Star, passed by and Mr Morte also invited him to join them. He introduced Dordal and told him he was the ideal person to represent his brand in Spain. In fact, Morte was so sure about what he was saying that

La austriaca Laska fue una de las primeras marcas que Dordal representó en España. En la imagen, una de sus cúters.

The Austrian brand Laska was one of the first brands that Dordal represented in Spain. In the image, one of their cutters.



reunión en la primera edición de la Feria Alimentaria, que se celebró en Barcelona el año 1976.

Juan Dordal pidió un crédito para poder estar en esa feria (por aquel entonces las novedades de alimentación solían exponerse junto a las de maquinaria). Se fue a una tienda de muebles y compró un tresillo azul celeste para poder decorar su *stand*. Tal y como le había prometido, el austriaco fue allí a visitarlo. «Aún no sé por qué se me ocurrió poner allí aquel sofá. De hecho, no he visto nunca un *stand* con un sofá, y menos de ese color. No sé qué debía de pensar Prossenbauer, pero me dijo que fuera a verle a Viena y que allí hablaríamos de las condiciones de mi representación», cuenta Dordal. Y así fue. Juan Dordal Pujadas viajó hasta la capital austriaca acompañado de Conchita y, a partir de entonces, se convirtió en la voz española de Inject Star, que, aun-

he suggested that the Austrian businessman give Dordal a contract and if he once stopped payments, he could bill him, instead. Prossenbauer understood that Morte absolutely trusted that young man and he proposed to meet up at the debut of 'Alimentaria', International Food and Beverage Fair, which was celebrated in Barcelona in 1976.

Juan Dordal asked for a loan to be able to attend that fair. Back in those years, the latest trends in the food industry used to be presented together with the ones in machinery. He went to a furniture shop and bought a sky blue three-seater sofa to decorate his stand. As promised, the Austrian businessman visited him there. "I'm not sure what I was thinking about to put that sofa there. In fact, I have never seen a stand with a sofa and more so one of that colour. I don't know what Prossenbauer thought

que también fabricaba otras máquinas, como bombos de maceración o separadores de carne y hueso, era especialista en inyectoras. Este artículo se vendería muchísimo durante las décadas de los setenta y los ochenta, y aportaría un buen volumen de negocio a Dordal.

### Pisando fuerte

La seriedad en el trato y el éxito de ventas de sus máquinas, harían que Inject Star recomendara Dordal a otros fabricantes europeos para que les representara en España. Y enseguida comenzaron a vender las picadoras, las amasadoras, las cúters y las guillotinas de marcas como Laska, también austriaca.

Uno de los hitos más significativos fue la obtención de la representación de Vemag, una firma alemana que fabrica embutidoras, porcionadores de



Desde su fundación, Dordal ha trabajado con algunas de las marcas de elaborados cárnicos con más renombre del mercado español. Las imágenes pertenecen a la celebración del décimo aniversario de la compañía, en 1985, a la cual asistieron algunos de los clientes más destacados de la empresa: el Sr. Fuertes (El Pozo), el Sr. Morte (Morte), el Sr. Lasús (Max-zander) y el Sr. Espuña (Espuña), Sr. Salgot (Embutidos Salgot), Sr. Tarradellas (Casa Tarradellas), Sr. Subirats.

From its origins, Dordal has worked with some of the most famous brands of meat products in the Spanish markets. These images show the celebration of the 10th anniversary of the company in 1985, which some of the most important customers of the company attended: Mr Fuertes (El Pozo), Mr Morte (Morte), Mr Lasús (Max-zander) and Mr Espuña (Espuña), Mr. Salgot (Embutidos Salgot), Mr. Tarradellas (Casa Tarradellas), Mr. Subirats.





about it but he asked me to go and see him in Vienna to talk about the conditions of my new post as a *Rep*”, Dordal explains. And that is exactly what happened. Juan Dordal Pujadas travelled to the Austrian capital accompanied by Conchita and, from that day on, he became the Spanish voice for Inject Star, a company that was specialized in meat injectors, although it also manufactured other pieces of machinery, such as mincers or meat and bone separators. This item would sell well during the ‘70s and ‘80s and would give Dordal a good turnover.

### **Gaining a strong foothold in the market**

Dordal’s reliability and his successful sales of machinery would make Inject Star recommend him to other European manufacturers as their Representative in Spain. They soon started selling meat mincers, meat massagers, cutters and guillotines by brands such as Laska, also an Austrian brand.

One of the most significant achievements was the representation of the brand Vemag, a German brand that manufactured high quality vacuum stuffing machines, portioning machines for minced meat, hamburger machines, sausage lines, smoking and boiling chambers, etc.. Vemag, with headquarters in

carne picada, formadoras de hamburguesas, líneas de salchichas, hornos de ahumado y cocción, etc., de alta calidad. Tradicionalmente, Vemag, con sede en Verden, muy cerca de la ciudad Bremen, en la Baja Sajonia, dominaba el mercado del norte de Alemania. Pero, a finales de los setenta, apenas tenía presencia en España.

En una ocasión que Juan Dordal se encontraba en una feria nacional, advirtió que Vemag tenía un *stand* con cinco embutidoras último modelo y un representante español con pocas ganas de vender. Dordal conocía la calidad de esa maquinaria y el interés de su amigo Morte, que de nuevo se encontraba con él. Juan Dordal propuso una especie de apuesta al señor Morte; le dijo que estaba seguro de que, cuando entraran en el *stand* de Vemag, aquel vendedor desganado no les diría nada. Y así fue: delante de un cliente potencial como el señor Morte, el comercial ni siquiera reaccionó. Después de poco tiempo, Vemag contactó con Juan Dordal para ofrecerle su representación en España. Casi una década después, a finales de los ochenta, Juan Dordal conocería al propietario de otra mar-



Verden,  
was located  
very

close to the city of Bremen, in  
Lower Saxony, in the north of Germany. They had  
traditionally dominated the market, but come  
the end of the '70s, they hardly had any presence  
whatsoever in Spain.

In one occasion that Juan Dordal attended a





Para Dordal siempre ha sido de vital importancia asistir a las ferias internacionales y estar presente con su propio *stand* en todas las muestras de ámbito nacional.

For Dordal, it has always been vital to attend International Trade Fairs and have their own stand in all the national ones.

national fair, he noticed that Vemag had a stand with five 'state of the art' vacuum stuffing machines and a demotivated Spanish Rep to sell them. Dordal knew that it was high quality machinery and he also knew that his friend Morte, who he was meeting again, was very interested in any type of machine that would help him to manufacture his products in a more successful way. Juan Dordal made a sort of bet with Mr Morte; he said he was sure that when they came in the Vemag stand, that demotivated salesman would not approach them. And that is how it happened: right in the face of a potential customer like Mr Morte, the sales man did not react. Vemag contacted Juan Dordal shortly after this, and offered him to be their representative in Spain.

Almost a decade later, at the end of the '80s, Juan Dordal would meet the owner of another German brand of vacuum stuffing machines at a fair in Paris. He would offer him to be his brand's Rep in Spain,

ca alemana de embutidoras en una feria de París. Y éste, impresionado por la buena reputación del comercial de Santa Perpètua de Mogoda, le ofrecería su representación para España. Dordal se negó en redondo. «A mí, los de Vemag siempre me habían tratado muy bien. Por lo tanto, no los quería dejar», cuenta Juan Dordal. Sorprendidos por la negativa, los empresarios alemanes le propusieron que fuera su hijo, Ramón, quien se encargara de llevar su marca en España. Dordal volvió a decir que no.

Esta lealtad y, por supuesto, un nivel de ventas muy satisfactorio llevarían a Dordal a obtener a lo largo de los años otras marcas, que también se mantendrían fieles a su representante español. A las austriacas Inject Star y Laska, y a la alemana Vemag, se añadirían otras firmas germanas como Holac, especialista en máquinas de corte; Inotec, actualmente muy conocida por sus separadoras de salchichas, y KT, fabricante de cortadoras y picadoras. Dordal también trabajaría con las italianas Grasselli, que tiene desveladoras, descortezadoras y cortadoras de carne; Magurit, famosa por sus guillotinas; Soncini, experta en líneas automáticas para jamón curado; Guidoparma, que realiza vías aéreas para la industria alimentaria, y Travaglini, especializada en secaderos para embutidos y jamones. Y, con el tiempo, también colaboraría con la checa Maunting, centrada en los hornos de ahumado y cocción, y la sueca Formcook, fabricante de máquinas formadoras y hornos continuos.

Aunque Juan Dordal consideraba que podía encontrar la misma calidad en máquinas norteamericanas, las dificultades para obtener ciertos recambios con la rapidez necesaria para atender a sus clientes en un breve periodo de tiempo, le harían desistir de

as he was well impressed by the good business reputation of the salesman from Santa Perpètua de Mogoda. Dordal refused categorically. “Vemag’s people had always treated me really well. So, I did not want to leave them”, Juan Dordal explains. Surprised by his refusal, the German businessmen proposed that his son Ramón became the Rep of their brand in Spain. Dordal turned them down again.

His loyalty and, of course, a very satisfactory turnover would allow Dordal to represent other brands that would also maintain their loyalty to their Spanish Rep. Besides the Austrian brands Inject Star and Laska, and the German Vemag, he would represent other German firms such as Holac, specialist in meat cutters; Inotec, currently very well-known for their sausage cutting machines and KT, manufacturer of meat slicers and mincers. Dordal would also work with the Italian brands Grasselli, that had membrane skimmers, derinding machines and meat cutters; Magurit, famous for their guillotines; Soncini, an expert in automatic machines for cured ham; Guidoparma, a manufacturer of aerial systems for the food processing industry and Travaglini, specialized in curing rooms for cold meat and ham. In time, Dordal would also collaborate with the Czech firm Maunting, specialized in smoking and boiling chambers and the Swedish manufacturer Formcook, that made forming machines and furnaces.

Even though Juan Dordal believed that he could find the same quality in American machinery, the obstacles to obtain certain spare parts as quickly as it was necessary to serve their customers in a short period of time, would put him off representing



En 1982, Dordal inauguró una nave de 2.000 m<sup>2</sup> en el polígono industrial de Urvasa, en Santa Perpètua de Mogoda.

In 1982, Dordal inaugurated 2,000 m<sup>2</sup> premises in Urvasa industrial park, in Santa Perpètua de Mogoda.

llevar representaciones del otro lado del Atlántico y de otros lugares remotos. Así pues, Dordal siempre elegiría fabricantes europeos, y, una vez establecido el trato, difícilmente abandonaría su representación. «A mí, no me gusta cambiar si no hay un problema que realmente lo justifique», argumenta Dordal, que recuerda el caso de una máquina de loncheado vertical que le hizo romper las relaciones con una de las casas que llevaba. El caso es que una compañía con la que había trabajado durante mucho tiempo

brands from the other side of the Atlantic as well as other distant places.

Therefore, he would always choose European brands and once the deal was made, he would very rarely abandon his representation. "I do not like changing unless there is a real justification for it", Dordal argues, and he remembers the case of a vertical slicing machine that caused him to break relations with one of the firms he represented. The story is that one of the companies he had worked



ideó una máquina para cortar lonchas de embutido verticalmente, cuando lo habitual es que se haga de forma horizontal, y la patentaron para todo el mundo. Juan Dordal había tenido una mala experiencia con una máquina parecida de origen americano y advirtió a sus proveedores de que aquello no iba a funcionar. Pero ellos siguieron adelante. «Vendimos sólo cuatro máquinas de aquellas; y fueron cuatro problemas», cuenta Dordal. Los propietarios de la patente consideraron que en Dordal no sabían vender y dieron la representación a otro. Juan Dordal Pujadas se quedó más tranquilo: él siempre ha esgrimido que lo que quiere es proporcionar soluciones a sus clientes, y no crearles dificultades.

Todavía no se habían cumplido diez años del inicio del negocio y Dordal ya se planteaba otro gran salto: en 1982, año en el que se celebró el Mundial de fútbol en España y el PSOE, con Felipe González al frente, ganó las elecciones generales, Dordal se constituyó como sociedad anónima. La nueva empresa, Dordal, S.A., estrenaría sede ese mismo año: una espaciosa nave en el polígono industrial de Urvasa, situado también en el municipio de Santa Pepètua de Mogoda.

with for a long time, created a vertical meat slicer, while the standard way to slice meat is horizontally and they patented it worldwide. Juan Dordal had had a bad experience with a similar machine of American origin and he warned their providers that it was not going to work. But they went ahead: “We only sold four of those machines and they were four problems”, Dordal explains. The owners of the patent thought that Dordal were not sufficiently capable and they gave the representation to someone else. Juan Dordal Pujadas was relieved: he has always said that what he wants is to provide his customers with solutions, not give them problems.

It was hardly ten years since the start of his business and Dordal was already thinking about another big leap: he turned his business into a Public company limited by shares (plc) in 1982, the year of the Football World Championship in Spain and when the Socialist Party (PSOE), led by Felipe González, won the general election. The new company, Dordal plc, would open new headquarters that same year: a spacious warehouse in Urvasa industrial park, also located in Santa Pepètua de Mogoda.







A photograph of a concrete block wall. In the foreground, a large, dark, cylindrical object is partially visible on the left. To the right, a staircase with grey steps and a metal railing is visible. The text "AMASAR SOLUCIONES" is written in large, bold, white letters across the top of the wall, with "Kneading solutions" written below it in a smaller, italicized font.

**AMASAR SOLUCIONES**  
*Kneading solutions*



## Amasar soluciones

Los años ochenta fueron especiales. España entraba de lleno en la “modernidad” amparada por los cambios políticos y sociales del momento. Los jóvenes más formales se maquillaban siguiendo a Mecano, y los que reivindicaban un estilo de vida más a contracorriente bailaban al ritmo que imponían Alaska y los Pegamoides, Loquillo y los Trogloditas, Radio Futura o Nacha Pop. Eran años de *movida*, también económica. En la primera mitad de la década, mientras en muchos hogares se veían series como *Dallas* o *Dinastía*, que introducían un lujoso estilo de vida *made in America*, las listas del paro españolas crecían día a día.

### A la velocidad del rayo

Pero eso no impedía que compañías dedicadas a la alimentación apostaran por nuevos productos muy acordes con la dinámica de una sociedad que, a pesar de todo, cada vez era más consumista. Apis, que elaboraba productos cárnicos para los que precisaría maquinaria de Dordal, publicitaba salsas de tomate (para que los adolescentes rociarán esas hamburguesas y esos frankfurts que ahora estaban tan en boga) con una adaptación de la canción *Horror en el hipermercado*, de Alaska y los Pegamoides. Y Campofrío, también cliente de Dordal, mostraba su nueva gama de productos Pavofrío (jamón, chopped, salchichas, etc., todos ellos de pavo) con una música basada en el éxito de Miguel Bosé, *Don diablo*.

A pesar de esa nueva crisis económica con la que se había iniciado la década de los ochenta, Dordal,

## Kneading solutions

The ‘80s were a special time. Spain fully entered ‘modernity’ sheltered by the political and social changes at the time. The most conventional youth made themselves up in the style of Mecano and those who demanded a more alternative lifestyle danced to the rhythm of *Alaska y los Pegamoides*, *Loquillo y los Trogloditas*, *Radio Futura* or *Nacha Pop*. These were the years of ‘the *movida*’, also in economic terms. In the first half of the decade, while TV series that portrayed a luxury lifestyle made in America, such as *Dallas* or *Dynasty*, were being watched in many Spanish homes, official unemployment figures rose daily.

### At lightning speed

But that did not prevent companies in the food processing industry from betting on new products that followed a society that (despite the circumstances), was becoming more and more consumerist. Apis, that manufactured meat products with Dordal’s machinery, advertised tomato sauce (for teenagers to spray those burgers and frankfurters that were now becoming so fashionable) using an adaptation of the song *Horror en el hipermercado* by Alaska y los Pegamoides. Campofrío, also one of Dordal’s customers, showed their new range of products ‘Pavofrío’ (chopped ham, sausages, etc., all made out of turkey) with music based on Miguel Bosé’s hit *Don diablo*.

Despite the new economic crisis at the beginning of the ‘80s, Dordal plc. had consolidated itself as



S.A. se había consolidado como líder en la venta de maquinaria para la alimentación a una velocidad estratosférica. En ese momento, se vendían hasta cuatro descortezadoras por semana. Pero el verdadero éxito de ventas eran las máquinas de corte para producto fresco. «Llegó un momento en que cada día se vendían por teléfono hasta tres unidades», cuenta Juan Dordal. Eran máquinas de cortar chuletas que, además, servían para cortar cualquier cosa: filetes, tiras o dados de carne de vacuno, cerdo, pollo... Pero, con el tiempo, y a medida que se fueron imponiendo de forma generalizada esos hipermercados que mencionaba la canción de Alaska, las máquinas para cortar se diversificaron para adaptarse a las demandas específicas generadas por la gran cantidad de productos y formatos que empezaban a comercializarse.

Poco a poco, Dordal se fue especializando en máquinas de proceso, que no llegarían a cambiar tanto como las de corte, pero sí que se irían perfeccionando para atender a las nuevas necesidades del sector; las amasadoras, las mezcladoras, las emulsionadoras, las picadoras o las máquinas de hacer hamburguesas se convertirían en artículos destacados de los años ochenta y noventa.

Fue precisamente en esa época cuando los hijos de Juan Dordal y Conchita Caralt se incorporaron a la empresa. Además de aumentar paulatinamente el personal, a finales de la década, cuando la economía española había empezado a recuperarse, Dordal ampliaría sus instalaciones comprando una nave contigua a la que había inaugurado en 1982. De hecho, la diferencia de precio entre una nave y la otra ilustraría el cambio que España había experi-

a leader in the sales of machinery for the food processing industry at lightning speed. At the time, four derinding machines were being sold per week. But the true sales hit was the fresh produce slicer. "There was a time when up to three units were being sold over the phone", Juan Dordal explains. They were chop slicing machines that, in addition, could also cut anything else: fillets, strips or dices of beef, pork, poultry... In time, as the big supermarkets that were mentioned in Alaska's song became the norm, the meat slicers had to diversify in order to adapt to the specific demands generated by the great amount of products and formats that started to appear in the market.

Dordal gradually specialized in meat processing machines, that would not experience so many changes as the cutting ones, but would get better and better to cater for the new needs of the industry; meat massagers, mixers, emulsifiers, mincers or burger making machines would become emblematic items in the '80s and '90s.

It was precisely at this point in time when Juan Dordal and Conchita Caralt's children joined the company. Apart from slowly increasing their staff, at the end of the 80s with the Spanish economic recovery, Dordal would expand their business buying industrial premises next door to the one he had inaugurated in 1982. In fact, the difference in price between both of them was a clear illustration of the change Spain had experienced during those years: in hardly a decade, the price of that building had multiplied by five. It was also during the '80s when Dordal bought some land located in the industrial park of Ca n'Oller, a short distance from



Interior of the Urvasa industrial premises, Dordal's headquarters until the year 2010. These facilities are currently used as a warehouse.

mentado durante esos años: en apenas un decenio, el precio de esa construcción se había multiplicado por cinco. Fue también durante los ochenta cuando Dordal compró unos terrenos situados en el polígono industrial de Ca n'Oller, a poca distancia del polígono de Urvasa, previendo el futuro crecimiento de la empresa y la conveniencia de trasladar su sede a mediano o largo plazo.

Ciertamente, la adhesión de España a la CEE en 1986 ayudó a impulsar la economía del país. Para em-

Urvasa industrial park, as he could foresee the company's future growth and the convenience of moving headquarters in the medium or long term.

Certainly, Spain's joining the EC in 1986 helped to boost the country's economy. For those entrepreneurs who dealt with imports, it was a relief to be able to bring machinery from other EC countries without having to pay custom duties which could increase the goods' final price between 30 or 40 per cent. The issue of currency was still a



Para Dordal siempre ha sido fundamental la sección dedicada a los recambios de la maquinaria que venden. Un buen servicio de post-venta, basado en una asistencia técnica de calidad, es uno de los principales valores de la empresa.

Dordal's division for spare parts of the machinery they sell has always been fundamental. A good after-sale service, based on quality technical assistance is one of the main values of the company.

presarios dedicados a la importación fue un respiro poder traer maquinaria de otros países comunitarios sin tener que pagar unos aranceles aduaneros que podían incrementar entre un treinta y un cuarenta por ciento el precio final de la mercancía. Pero todavía quedaba pendiente el tema de la moneda; las constantes devaluaciones de la peseta entre los años setenta y ochenta habían provocado en Dordal más de un disgusto. Un día en que Juan Dordal acababa de cerrar un pedido de varias máquinas Laska con

pending subject; the constant devaluations of the peseta in the 70s and 80s had previously gotten Dordal in trouble. One day when Juan Dordal had just closed an order of several Laska pieces of machinery from a client in Asturias, he realised that the value of the peseta had suddenly dropped. He had to pay for the machinery in Austrian shillings to his Austrian providers, so the value of these pieces of machinery had gone up considerably all of a sudden. But there was no way back with his

un cliente de Asturias, se encontró con que el valor de la peseta bajó de golpe. Él tenía que pagar la maquinaria a sus proveedores en Austria con chelines austriacos, por lo cual, de repente, el valor de esas máquinas se había encarecido, y mucho. Pero ya no había vuelta atrás con su cliente asturiano; no podía llamarlo y simplemente decirle que su pedido había aumentado de precio. A partir de entonces, Dordal decidió realizar todas las transacciones económicas con seguro de cambio.

## La nueva generación

Ester fue la primera en empezar a trabajar junto a su padre. Pero, con el tiempo, dejaría Dordal para dedicarse de lleno a la profesión para la que había estudiado: Farmacia. Poco después, mientras cursaba empresariales, Nani ingresaría en la empresa; y, con el tiempo, Ramón se convertiría en la mano derecha de Juan Dordal, llevando el departamento comercial de la compañía. Pero primero, tal y como recuerdan padre e hijo, realizaría un obligado aprendizaje para conocer el funcionamiento interno de la empresa, pasando por todos sus departamentos: «Antes de empezar a vender, barrí, monté hornos...», explica Ramón Dordal Caralt. Después, cuando empezó a salir con el camión (alguna vez acompañado del fiel *Kuki*), hubo más de una ocasión en la que regresó a casa con las mismas máquinas con las que había salido. «Yo pensaba: ¡me van a matar!», confiesa Ramón. En los primeros años, viviría toda clase de anécdotas que ahora serían impensables: descargar un bombo de 1.500 kilos a mano entre varias personas, calzando unos zuecos de madera para no resbalar; o regresar desde Ciudad Real a Santa Perpètua de Mogoda

customer from Asturias; he could not call him and say that the price of his order had gone up. From that moment on, Dordal decided to use Exchange risk insurance for all of his money dealings.

## The new generation

Ester was the first one to start working with her father. In time, she would leave Dordal to work full-time in the profession she had studied for: Pharmacy. Shortly after, Nani would join the company, whilst doing her Business degree; and in time, Ramón would become Juan Dordal's right hand, taking charge of the sales department of the company. But first of all, as father and son remember, he would undergo a mandatory training to get to know the internal operations of the company, working in all the different departments: "Before I started selling, I swept floors, I installed ovens ...", Ramón Dordal Caralt explains. Later, he started going out with the lorry (sometimes accompanied by the loyal *Kuki*), and more than once, he came back home with the same machinery he had gone out with. "I thought: they are going to kill me!", Ramón confesses. In his first years in the company, he would experience all kind of anecdotes that would be unthinkable now: unloading a 1,500 kg tumbler by hand among several men and wearing some clogs to avoid slipping or coming back from Ciudad Real to Santa Perpètua de Mogoda without the car's front window.

The training by his father's side and his personal interest in making Dordal plc. a successful company, would result in situations that would



sin el vidrio delantero del vehículo.

La formación al lado de su padre y su interés personal por continuar llevando a Dordal, S.A. por el camino del éxito, provocarían también situaciones que ilustrarían su valor como vendedor de maquinaria para procesar alimentos. Ramón Dordal Caralt recuerda que, después de una charla sobre un determinado tipo de máquinas en una feria del sector, el jefe de una empresa de la competencia quiso contratarlo. En seguida se dio cuenta de que, aunque aquel hombre tenía claro que trabajaba para Dordal, S.A., no sabía quién era él exactamente. «¿Sabe cómo me llamo?», preguntó Ramón a su interlocutor. «Dordal, Ramón Dordal», respondió él mismo. Y el hombre que pretendía ficharlo comprendió que había metido la pata, pues le había hecho la oferta precisamente al hijo y continuador de su rival.

Ramón Dordal también recuerda que años después, cuando los móviles habían dejado de ser algo parecido a los “zapatófonos” de los agentes secretos, se encontraba en una cafetería en las afueras de una pequeña población andaluza atendiendo a un cliente a través de su teléfono. Una vez hubo colgado, un hombre que había estado atento a la conversación se le acercó y le pidió si podía ayudarlo con un problema que había surgido en su fábrica de embutidos. A partir de entonces, aquel hombre se convertiría en cliente habitual de Dordal.

Ramón Dordal cree que se dan casos como éste porque su función como comercial, así como la actividad de Dordal, se sostiene sobre el siguiente principio: «No somos una simple empresa distribuidora, sino una empresa de soluciones. Montamos

illustrate his value as a Salesman of food processing machinery. Ramón Dordal Caralt remembers that, after a chat about a certain type of machine in an industry-related Fair, the owner of a company from the competition wanted to hire him. He soon realised that although that man knew for sure he worked for Dordal plc., he did not know who he was exactly. “Do you know my name?”, Ramón asked his interlocutor. “Dordal, Ramón Dordal”, he replied himself. And the man who meant to hire him understood he had put his foot in it as he had made an offer to his rival’s son and future boss of the company.

Ramón Dordal also remembers that years later, when mobiles stopped looking like secret agents’ *shoe-phones*, he was once in a cafeteria in the outskirts of a town in Andalucía talking to a customer on the phone. Once he hung up, a man who had been listening to the conversation attentively, approached him and asked if he could help him with a problem he had in his cold meat factory. From that moment on, that man would become a regular customer.

Ramón Dordal thinks that these sort of things happen because his sales activity, as well as the company’s itself, operates on the following principle: “We are not just a distribution company but a solutions provider. We set up complete production lines to try to maximize the equipment’s profitability. Selling a machine does not make me happier; I get satisfaction from everything that comes after the sale”. So, the customers, who would keep loyal to Dordal



Antes de ejercer de comercial, Ramón Dordal Caralt pasó por los diversos departamentos de la compañía. En la imagen, montando un horno en Asturias.

Before starting up as a Salesman, Ramón Dordal Caralt went through different departments in the company. In the image, he is assembling an oven in Asturias.

líneas enteras de producción intentando maximizar la rentabilidad del equipo. Vender una máquina no me hace más feliz; lo que me satisface es todo lo que viene después». Así, los clientes, que igual que las marcas representadas mostrarían su fidelidad a Dordal a lo largo de los años, se acostumbrarían a llamar a sus proveedores cuando apareciera una ne-

throughout the years, as well as the brand he represented, would get used to calling their providers when they had a specific problem. They would not ask them for a specific piece of machinery but a solution to their problem, letting the technicians from Dordal make a decision on their behalf.

cesidad concreta. Pero no les pedirían una máquina determinada, sino una solución para su problema, dejando que fueran los técnicos de Dordal quienes decidieran por ellos.

Los años noventa y, después, los dos mil, traerían una importante revolución tecnológica (los ordenadores personales y la comunicación vía Internet desterrarían de los despachos las máquinas de escribir y los omnipresentes télex y fax con que Dordal se había comunicado durante años con sus proveedores y clientes). Fue precisamente durante esa época cuando Ramón daría con un artilugio del pasado que, como una máquina del tiempo, llevaría a toda la familia a viajar hasta la chacinería de Can Dordal, en Manlleu. Visitando a un cliente de Vic, que resultó ser un pariente lejano, a Ramón le ofrecieron una fotografía de una embutidora de los años treinta o cuarenta, y le dijeron que la enseñara a su padre. Juan Dordal Pujadas reconoció de inmediato la embutidora de su abuelo, que había funcionado en el obrador familiar tantos años atrás. La recuperaron y pasó a formar parte del patrimonio de empresa, que, gracias a la afición de Ramón Dordal por la restauración de máquinas antiguas (como las motos Ossa de la primera mitad de siglo), se vería incrementado con otras piezas de coleccionista.

## Los sonidos de Tokio

Mientras Ramón se peleaba con las ventas, Nani, ya totalmente incorporada a la plantilla de la empresa familiar, se encargaba de las relaciones con el extranjero, una función que, años más tarde, desarrollaría su esposo, Moisès Altayó Morral. Esto le llevó a tener que afinar su inglés y aprender un vocabulario muy

The nineties and later, the noughties, would bring an important technological revolution (personal computers and communication via the Internet would eradicate the typewriters and the omnipresent telex and fax machines that Dordal had used to communicate with his providers and customers for years, from the offices. It was precisely at that time when Ramón would come across an old piece of machinery that, as a time machine, would take the whole family to travel to Can Dordal's butcher's, in Manlleu. Whilst visiting a customer in Vic, who turned out to be a distant relation, Ramón was offered a vacuum stuffing machine from the '30s or '40s and they asked him to show it to his father. Juan Dordal Pujadas immediately recognised his grandfather's stuffer, that had operated in the family shop floor so many years ago. They restored it and it became part of the company's heritage. This heritage would be completed with other collector's pieces, thanks to Ramón Dordal's special interest in the restoration of old machinery (such as the Ossa motorbikes from the first half of the century).

## The sounds of Tokio

While Ramón struggled with sales, Nani, who had now become a member of staff in the family business, was in charge of foreign customers. Her husband, Moisès Altayó Morral would take over her role some years later. This made her refine her English and learn a very specific vocabulary, related to the field she worked in. She was the person in charge of accompanying German technicians and Salesmen in their visits to Dordal's customers

específico, relacionado con el sector al que representaba. Ella era la encargada de acompañar a los técnicos y comerciales alemanes en sus visitas a los clientes de Dordal en España, en las que además hacía de traductora. Si era necesario realizar alguna demostración de una máquina en una fábrica de elaborados cárnicos, Nani se subía al camión con el responsable técnico de Dordal, Enric Costa. Si se tenía que presentar una oferta al cliente, entonces iba con su padre. En cualquiera de los casos debía dominar un vocabulario que incluía palabras como panceta, merma, papada, cortes apilados, cortes escalonados, etc. Poco a poco, y gracias a la ayuda de Mr. Tony Cater, un comercial anglófono de Grasselli, una de sus representadas, Nani se convirtió en una experta en ese lenguaje técnico. «A parte de conocerlo todo sobre las descortezadoras y las cortadoras, me llegué a saber todas las partes del cerdo en inglés», explica Nani.

Además de ser una pieza imprescindible en determinadas transacciones comerciales en las que participaban directamente los proveedores extranjeros, Nani se convirtió también en intérprete de su padre en algunas de las ferias internacionales que visitaba. En una ocasión, éste le pidió que le acompañara a una feria que se celebraba en Tokio. Iban allí con José Morte, hijo del que años atrás presentara al propietario de Inject Star a Juan Dordal, que seguía con pasión todas las novedades técnicas que pudieran aportar mejoras en la fabricación de sus productos de charcutería. «Creo que el señor Morte tenía tantos catálogos de máquinas en su despacho como nosotros en toda la nave», comenta Nani.

Ella pensó que ese viaje sería aburrido, pero se equi-

in Spain, and she also worked as their translator. Whenever it was necessary to do any machinery demonstration in a meat processing factory, Nani got on the lorry with Dordal's technician in charge, Enric Costa. If she had to make an offer to a customer, she then went with her father. In any case, she had to master a vocabulary that included words such as bacon, volume loss, jowl, stacking, shingling into portions, etc. With the help of Mr Tony Cater, an English-speaking Salesman at Graselli, one of the brands they represented, she gradually became an expert in the jargon. "Besides knowing everything there is to know about derinding machines and cutters, I even learned all the parts of the pig's body in English", Nani explains.

As well as playing an essential role in certain business operations which foreign providers directly participated in, Nani also became her father's official interpreter in some of the international fairs he went to. In one occasion, he asked her to accompany him to a fair in Tokio. They went with José Morte, the son of the man who had introduced Juan Dordal to the owner of Inject Star years ago. He passionately followed all the latest technical advances that could improve the manufacturing of his cold meat products. "I believe that Mr. Morte had as many machinery brochures in his office as we had in the whole premises", Nani comments.

She thought that this trip would be boring, but she was wrong. Nani remembers that they did not stop laughing for the four days they spent at the fair, especially when they realised that nobody took





La familia Morte (en la fotografía aparecen miembros de tres generaciones) siempre ha estado vinculada a la trayectoria de Dordal.  
The Morte family (we can see members of three generations in the photograph) has always been connected to Dordal's business activity.

vocó. Nani recuerda que durante los cuatro días que estuvieron en la feria no pararon de reír; sobre todo cuando se percataron de que en aquella muestra nadie les tomaba en serio. «El señor Morte intentó de todas todas comprar una máquina en tres o cuatro *stands*, pero los japoneses no se acabaron de fiar de esos “pobres españoles” que venían de tan lejos sólo

them seriously in that fair. “Mr. Morte tried by hook or by crook, to buy a piece of machinery in three or four stands but the Japanese did not really trust those ‘poor Spaniards’ who came from so far away just to buy a machine”, Nani Dordal explains. Since then, when Mr. Morte and Nani get together, they always greet each other in the Japanese way.

para comprar una máquina», cuenta Nani Dordal. Desde entonces, cuando el señor Morte y Nani coinciden, siempre se saludan a la japonesa.

Las visitas a ferias internacionales y la presencia de Dordal en las muestras nacionales serían una constante a lo largo de los años. Juan Dordal seguía teniendo claro que era importante estar allí y hacerlo con presencia de marca. «El *stand* de Dordal era tan grande e impresionante que muchas veces los visitantes creían que nuestra empresa había de tener por fuerza una sede central descomunal en Madrid o Barcelona», explica Nani. La forma de operar de este negocio familiar siempre había correspondido a la de una gran compañía, y pronto, pensando en las exigencias que les planteaba el futuro, trasladarían su sede a una nueva nave construida en los terrenos de Ca n'Oller.

The visits to international fairs and the presence of Dordal in domestic fairs would be a constant throughout the years. Juan Dordal was convinced that it was important to turn up and have a brand presence there. “Dordal’s stand was so big and impressive that many times visitors believed that our company necessarily had to have colossal headquarters in Madrid or Barcelona”, Nani explains. The way in which this family business operated had always been similar to a big company’s and soon, thinking about future demands, they would move headquarters to new industrial premises which was built in the Ca n’Oller property.



The image shows a gym floor with a large, stylized number '5' in the bottom right corner. The number is filled with a gradient from red to yellow. In the top left, there is a piece of gym equipment, possibly a rowing machine. The text 'LÍNEA CONTINUA' is written in a bold, orange, sans-serif font, and below it, 'A straight line' is written in a smaller, italicized, orange font. The background is a dark, reddish-brown color with some lighter, wavy patterns.

# LÍNEA CONTINUA

*A straight line*

5





## Línea continua

**E**l nuevo milenio traería una época de remodelación. El mundo entero sufriría una buena sacudida, que derribaría algunos de los pilares de la economía de los últimos años como todos los negocios relacionados con la construcción. Aunque muchos creyeron que el de la alimentación, en su conjunto, sería uno de los sectores menos castigados por la crisis económica internacional (pues, al fin y al cabo, como suele decirse, «la gente ha de seguir comiendo»), los cambios en los hábitos de consumo y las transformaciones del mercado acabarían también afectando a los que se habían dedicado toda la vida a vender máquinas para la industria alimentaria, y muy particularmente a los especializados en la venta

La nave de Ca n'Oller, con 5.000 m<sup>2</sup>, dispone de amplios espacios con luz natural, proporcionando un ambiente de trabajo cómodo y agradable.

Ca n'Oller 5.000 m<sup>2</sup> industrial premises, have naturally lit vast spaces, providing workers with a comfortable and pleasant environment.

## A straight line

**T**he new millenium would require a period of restructuring. The whole world would suffer a good shake that would knock down some of the economic pillars in recent years, such as all the construction industry related businesses. Although many people thought that the food sector, as a whole, would be one of the least punished sectors by the international economic crisis (since, at the end of the day, as it is commonly said, 'people



de maquinaria destinada a los elaborados cárnicos.

## Carne picada

Juan Dordal Pujadas se había jubilado a los 65 años, dejando a sus hijos al cargo de la compañía: Nani dirigía la sección financiera. Junto a ella, en la administración de la empresa, trabajaban María Jesús González, Encarni Zumeño y Sara Navarro. Ramón Dordal Caralt, se encargaría de llevar la parte comercial. Con el tiempo, Dordal iría ampliando la red de vendedores en toda España e incluso abriría una Oficina de Ventas con Moisès Altayó a la cabeza y el soporte comercial de Marta Sacasas.

El Servicio Técnico, dirigido por Valentí Santfeliu con el apoyo de Ignasi Amargós, sería una de las principales apuestas de Dordal. Además del equipo en la sede catalana, compuesto por los mecánicos localizados en Barcelona Enric Costa, José Luis Real, Pepe Nieto y Juan Carlos Cañizares, la empresa contaría con técnicos distribuidos estratégicamente por la geografía española: Marcelino Álvaro, en Segovia, y Eduardo Vergel, en Sevilla. Todos ellos respaldados por el encargado de gestionar las piezas de recambio de las máquinas: Jacint Cuyàs y su equipo, que durante muchos años contaría con el soporte del chofer de Dordal, Antonio Mallol, para realizar los servicios de transporte.

A pesar de estar oficialmente retirado, Juan Dordal, y también su esposa, continuarían acudiendo a diario a la sede de Dordal para seguir de cerca todos los pasos del negocio. A principios de 2012, Juan Dordal consideraba que la compañía que había fundado hacía casi cuarenta años se mantenía estable: «Llevamos dos años vendiendo más o menos lo mismo»,

still have to eat'), the changes in buying trends and the transformations in the market would also end up having an impact on those who had devoted their lives to sell machinery for the food processing industry and especially, on those who had specialized in selling machinery for the manufacturing of meat products.

## Minced meat

Juan Dordal Pujadas had retired at 65 years of age, leaving the business in his children's hands. Nani was in charge of Finances. By her side, María Jesús González, Encarni Zumeño and Sara Navarro worked in Administration. Ramón Dordal Caralt would now be in charge of Sales. In time, Dordal would expand their sales network around Spain and they would even open a Sales office managed by Moisès Altayó with Marta Sacasas as his Sales Assistant.

Technical Services, which was directed by Valentí Santfeliu, with the assistance of Ignasi Amargós, would become one of Dordal's main bets. Besides the team in the Catalan headquarters, who consisted of the Barcelona based mechanics Enric Costa, José Luis Real, Pepe Nieto y Juan Carlos Cañizares, the company would also incorporate other technicians who had been strategically spread around Spain: Marcelino Álvaro, in Segovia, and Eduardo Vergel, in Sevilla. All of them were backed up by the person in charge of managing the machinery spare parts: Jacint Cuyàs and his team. He would be assisted by Antonio Mallol, Dordal's chauffeur, for transport services for many years.

Despite being officially retired, Juan Dordal and



Dordal cuenta con una amplia sala de exposiciones (*show room*) donde se muestran algunas de las piezas que se incluyen en su catálogo. Dordal has a large show room where some of the pieces of machinery included in their brochure are exhibited.

comentaba en aquel momento. Pero la situación del mercado obligaba a diversificarse todavía más y a convertirse en especialistas de cada nuevo producto que introducían.

Actualmente, entre el sesenta y el setenta por cierto del mercado de picadoras de carne es de Dordal. «Con sólo mirar una bandeja de carne picada, puedo decir si está hecha con una de las máquinas que vendemos nosotros o no. Lo sé por el dibujo de la carne, nuestra rizada es distinta de las otras», explica Ramón Dordal. Y lo mismo ocurre con las hamburguesas, que elaboradas con las máquinas que hoy en día vende Dordal presentan una textura total-

also his wife, would visit Dordal's headquarters on a daily basis to follow all the developments in the business closely. At the beginning of 2012, Juan Dordal considered that the company he had set up almost forty years ago was stable: "We have been selling more or less the same products for two years", he commented at the time. But the state of the market forced them to diversify even more and become specialists in every single new product they introduced.

Nowadays, around sixty or seventy per cent of the market for meat mincers belongs to Dordal. "Just by looking at a tray of minced meat, I can tell whether

mente diferente a la tradicional, mucho más esponjosa y con una mordida más agradable al paladar. Aunque el aspecto no es tan perfecto, porque la carne no está tan prensada, la superioridad de estas hamburguesas quedó clara en una cata a ciegas que se hizo hace poco en Zaragoza de diversos productos realizados con maquinaria de distinta procedencia.

Ramón Dordal recuerda que cuando comenzaron con las líneas para picar carne y con las actuales máquinas para hamburguesas estaban muy lejos de la situación en que se encuentran ahora, pero que trabajaron duro para ganarse un puesto en el mercado y convertirse en líderes de este tipo de artículo. Y, de nuevo, entendieron que el liderazgo no consistía simplemente en vender más que nadie, sino en saber más que los otros sobre el tema. «La principal diferencia con nuestros competidores es que a ellos no les interesa ser “cocineros”; a nosotros, en cambio, sí», explica Ramón Dordal.

Para poder triunfar con la carne picada, lo primero que hicieron fue establecer relaciones con un cliente potencial que estuviera cerca geográficamente de la sede de Dordal, porque una de las claves del éxito a la hora de introducir un nuevo tipo de maquinaria es poder analizar *in situ*, en el lugar donde se va a realizar el proceso de elaboración del alimento en cuestión, los pros y los contras de la nueva máquina. «Ellos son expertos en la fabricación de producto, pero no en el desarrollo. Y ahí es donde entramos nosotros», matiza Ramón Dordal. El equipo técnico de Dordal hace las pruebas que hagan falta para adaptar la maquinaria a las exigencias del fabricante y del producto con el que trabaja. Incluso, en ocasiones, Dordal ha pedido a sus proveedores, con los

it has been made with one of the machines we sell. I can tell by the shape of the meat, *our curly cut* is different from the others”, Ramón Dordal explains. And the same happens with the burgers; those that are produced with the machines Dordal currently sells show a totally different texture from the traditional one, much more spongy, with a more pleasant texture for the palate. Despite not having perfect looks, because the meat is not pressed as much, these burgers’ superiority was demonstrated in a blind tasting session of different products made with machinery from different origins that took place not long ago in Zaragoza.

Ramón Dordal remembers that when they started with their meat mincing lines and their current burger making machinery, they were miles away from where they are now, but they worked really hard to gain a position in the market and become leaders in this type of product. And again, they understood that leadership did not only consist of selling more than anybody else, but knowing more than everybody else about the matter: “The main difference with our competitors is that they are not interested in becoming ‘cooks’, whereas we are”, Ramón Dordal explains.

To become successful with their minced meat, the first thing they did was to start a relationship with a potential customer who was geographically close to their headquarters, since one of the keys for success when introducing a new type of machinery is to be able to analyse pros and cons of the new machine *in situ*, in the place where the food elaboration process itself takes place. “They are experts in product manufacturing, but not in product development.





En las modernas instalaciones de Dordal hay una sala de pruebas donde los clientes pueden testar las máquinas con sus propios productos.

In Dordal's modern facilities, there is a testing facility where customers can test the machines with their own products.

que suelen realizar varios cursos técnicos al año, que adapten algunas piezas para poder tratar adecuadamente algunos de los productos alimenticios que se comercializan en España y que, en cambio, no son habituales o no se conocen en el país donde se fabrican las máquinas.

De esta manera, los centros de producción de algu-

This is where we come into our stride", Ramón Dordal clarifies. Dordal's technical team carries out as many tests as necessary to adapt the machinery to the manufacturer's needs as well as the product he works with. In occasions, Dordal has even asked his providers, with whom he does several technical training courses per year, to adapt some pieces of machinery in order to deal with some food products

nos clientes se convierten en laboratorios de dimensiones reales, donde se experimenta con la misma materia prima que se va a utilizar en el proceso de fabricación final. Además, esto permite poder mostrar a cualquiera que lo desee el funcionamiento de la máquina en su contexto habitual

Esto es más o menos lo que ocurrió cuando Ramón Dordal quiso instalar una fileteadora de carne fresca de corte horizontal para pollo o pavo en la fábrica del Grupo Sada, la división de procesamiento avícola de Nutreco España. Le advirtieron que si esa máquina funcionaba, le comprarían seis unidades. Pero la máquina no fue bien. Y en vez de regresar a casa con ella, Ramón Dordal pidió a la empresa que le dejara hacer las pruebas pertinentes para poder adaptarla a sus necesidades. En primer lugar, les pidió que elaboraran una lista de los inconvenientes que veían en ese artículo. «¿Una lista? ¿Qué lista? ¡Si no hay nada que funcione!», le dijeron. Pero Ramón no paró hasta que le comunicaron una por una todas las pegas. Con la colaboración de la empresa proveedora de la máquina, fue ajustando la fileteadora fase por fase, y, después de un mes y medio, consiguió un producto a la medida de su cliente. «Quedaron alucinados con nuestra lucha por perfeccionar aquella máquina. Y, hoy en día, tienen hasta veinte unidades. Nosotros llamamos a esta fileteadora, que incluye las modificaciones ideadas en ese momento, Grasselli KSL tipo Sada», explica Ramón Dordal.

Una actitud como esta explica que, actualmente, en Cataluña, el lugar donde ese tipo de hamburguesa más esponjosa tiene mayor aceptación, haya treinta líneas para su elaboración instaladas por Dordal. Y,

that are sold in Spain and they are not that common or they are unknown in the country where the machines are manufactured.

In this way, some customers' production centres become full size laboratories where experiments are carried out with the same raw materials which are used in the final manufacturing process. Besides, this makes it possible to show the machine's way of operating in its natural context, to anyone who wishes to see it.

This was more or less what happened when Ramón Dordal wanted to install a horizontal slicing machine for fresh chicken or turkey fillets in the factory of the Sada group, the division of poultry meat processing from Nutreco in Spain. He was told that if the machine worked properly, they would buy six units. But the machine did not work properly. Instead of coming back home with it, Ramón Dordal asked the company to let him carry out relevant tests to adapt it to their specific needs. First, he asked them to write down a list of the problems they saw in that item. "A list? What kind of list? Nothing works!" they said. But Ramón insisted until they told him what the problems were, one by one. With the collaboration of the machine provider, he adjusted the meat slicing machine stage by stage and after a month and a half, he achieved a product at the standard his customer required. "They were shocked by our persistence in improving that machine. And they currently have up to twenty units. We call this meat slicing machine, which incorporates the changes that were considered at that time, Grasselli KSL Sada model", Ramón Dordal explains.

This kind of attitude explains the fact that nowadays



El taller, donde se reparan las máquinas o se preparan las piezas para las expediciones, es el corazón de la nueva sede de Dordal.  
The workshop, where the machines are repaired or pieces are prepared for shipping, is the heart of Dordal's new headquarters.

en cuanto a la carne picada, Vemag, la fabricante de la maquinaria que más triunfa en este tema, otorgó un premio a Dordal en 2009 por ser la primera empresa en ventas de este tipo de máquina en relación al número de habitantes de su área comercial. «Es obvio que, por ejemplo, en Estados Unidos se venden más picadoras de carne que aquí, porque el territorio, el número de habitantes y el consumo de carne picada es mucho mayor. Pero los representantes de maquinaria para la alimentación de allí están interesados en visitar la planta de carne picada más grande del mundo, situada en Valencia, donde hemos intervenido nosotros», cuenta Juan Dordal.

there are thirty production lines which have been installed by Dordal in Catalonia, where this type of spongy burger has wider acceptance. As for minced meat, Vemag, the top manufacturer of this type of machinery awarded Dordal a prize in 2009 as the top sales company of this type of machine in relation to their business area population. "It is obvious that, for example, in the U.S., more meat mincers get sold than here, because the territory, the population and minced meat consumption is much greater. But the American machinery Reps are interested in visiting the biggest minced meat factory in the world, which is in Valencia, where we have had great input", Juan Dordal mentions.

## Cociendo cremas

Pero Dordal reconoce que el mercado de maquinaria para el sector cárnico está saturado. Dordal tiene claro que hoy en día las empresas dedicadas a este sector sólo compran cuando la necesidad apremia y que ya no adquieren maquinaria nueva simplemente “por capricho”, como se solía hacer tiempo atrás. Una de las causas que determinan este cambio en el comportamiento del mercado es la falta de dinero: «Antes quizás tampoco lo había, pero los bancos daban crédito», explica Juan Dordal. Y, además, añade Ramón, también ha cambiado el tipo de gestión de la empresa, sobre todo la de carácter familiar. «Antes quien decidía si se compraba o no era el dueño de la compañía. Si se equivocaba, no tenía que rendir cuentas a nadie. Ahora, en cambio, el director técnico, que normalmente es ajeno a la familia, es el que suele encargarse de las compras. Y va con mucho cuidado a la hora de adquirir material nuevo, porque tiene que justificar muy bien todas las inversiones que haga», explica Ramón Dordal. También, considera Juan Dordal, estamos en un momento en que la mediana empresa tiende a desaparecer. «En un futuro, sólo quedarán los grandes productores y los pequeños artesanos», vaticina.

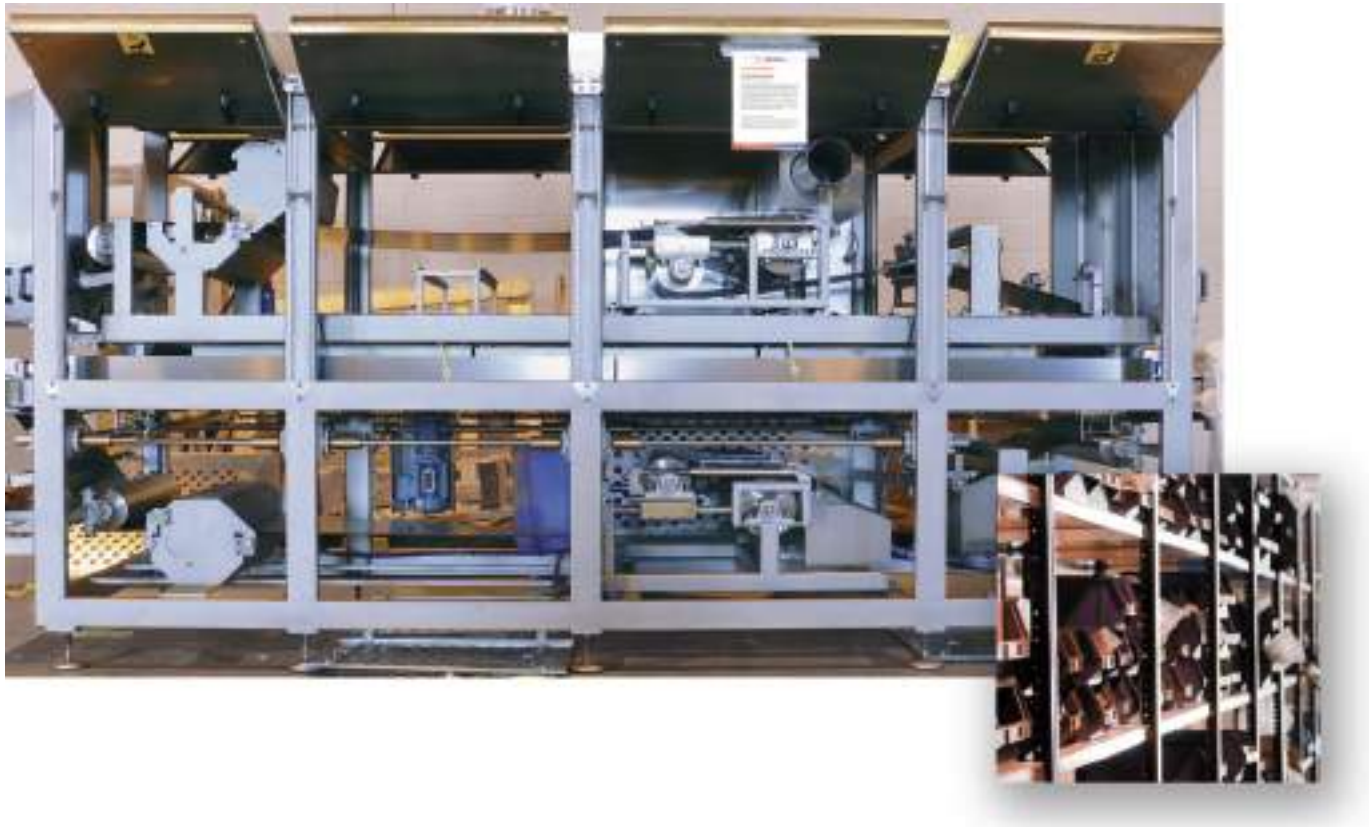
A pesar del cambio de panorama, en Dordal no dejan escapar ninguna oportunidad de aumentar el negocio en el sector en el que siempre han trabajado. Así, han conseguido comercializar máquinas que no tiene nadie más, como las destinadas a cortar los *llaminets*: unos *fuets* redondeados de poco más de cinco centímetros de largo que tienen muy buena aceptación en Cataluña. «Si no se emplea nuestra

## Making creams

However, Dordal acknowledges that the market of machinery for the meat processing industry is saturated. He is sure that nowadays the companies which operate in this field only buy when they are in need and they do not buy new machinery ‘on a whim’, as they used to do before. One of the reasons for this change of behaviour in the market is the lack of money: “In the old times, there may have not been money, but banks gave credit”, Juan Dordal explains. And, besides, business management, especially in the case of family businesses, has changed. “In the old days it was the boss of the company who decided to buy or not. If he was wrong, he was not accountable to anyone else. Nowadays, the Technical Manager, who is usually not a family member, is the person in charge of purchases. He has to be very careful when purchasing new material as he has to justify in great detail all his investments”, Ramón Dordal explains. Also, Juan Dordal believes that we are living through times in which medium-sized businesses tend to disappear. “In the future, there will only be the great manufacturers and the small craftsmen left”, he forecasts.

Despite the change of scenery, at Dordal they take every opportunity to expand their business in the field they have always worked in: this is the reason why they have been successful in selling machinery that nobody else sells, such as the machines for cutting *llaminets*: rounded shape *fuets* of over five centimetres long that sell really well in Catalonia. “If our machine is not used, this type of operation has to be done manually, cutting the *llaminets*





Desde sus inicios, Dordal siempre ha tenido claro que la parte técnica, dedicada al mantenimiento y la reparación de la maquinaria que vende, es una de sus principales aportaciones al sector para el que trabaja.

From the beginning, Dordal has always been clear about the technical side of things, consisting of maintenance and repair of the machinery they sell, being one of their main contributions to the industry they work in.

máquina, este tipo de operación se tiene que hacer a mano, cortando los *llaminets* con tijeras. Nuestra máquina permite cortar setecientos *llaminets* por minuto. La competencia tiene máquinas para fabricarlos, pero no para cortarlos. Ahora bien, este producto, el *llaminet*, no existe en Alemania. Por eso, una vez más, tuvimos que pedir a nuestros proveedores que adaptaran la maquinaria a esta necesidad», explica Ramón Dordal.

with scissors. Our machine can cut seven hundred *llaminets* per minute. The competition has machines for manufacturing them but not for cutting them. Nevertheless, this *llaminet* product does not exist in Germany. This is why, once more, we had to ask our providers to adapt the machine to this specific need”, Ramón Dordal explains.

Around the year 2006, Dordal started to work





Año 1959

Year 1959



Año 1975

Year 1975

Evolución del logo de Dordal a lo largo de los años. Primero representando la fábrica de embutidos que Ramón Dordal Rovira, padre de Juan Dordal Rovira, fundó en Santa Eugènia de Berga y, después, identificando la empresa dedicada a la venta de maquinaria para el sector de la alimentación, inaugurada en 1975.

Alrededor del año 2006, Dordal empezó a trabajar con el pescado. También introdujeron maquinaria relacionada con la elaboración de pan y el procesamiento de frutas y verduras. Bastantes años antes, en 1989, habían fundado la marca Dordalpack, dedicada a las líneas de envase y embalaje. Uno de los grandes logros sería la introducción de maquinaria destinada a los lácteos, principalmente al queso. «Nuestros proveedores hacen máquinas para otros sectores que no son el cárnico, y nosotros también los empezamos a tocar todos. Pero, en casos como los del queso, se tendría que ajustar muy bien la maquinaria a las necesidades concretas de nuestros clientes españoles, porque en cada país el tema del queso es un mundo», cuenta Ramón Dordal.

Y en esta nueva era, con una cartera de clientes que incluye las empresas más relevantes del sector de

with fish. They also introduced bread making and fruit and vegetable processing machinery. Quite a few years earlier on, in 1989, they had started Dordalpack, their brand for wrapping & packaging. One of our greatest achievements would be the introduction of dairy products processing machinery, especially cheese. “Our providers make machines for other industries different from the meat processing one and we also started to do a bit of everything. However, in the case of cheese, the machinery would need to be very well adjusted to the specific needs of our Spanish customers, because cheese is a different story in every country”, Ramón Dordal explains.

And in this new era, with a customer base which includes the most important companies in the food processing industry, Dordal would also make stock,



Dordal:  
Año 1982  
Year 1982

Dordalpack:  
Año 1989  
Year 1989



Año 2009  
Year 2009

Evolution of Dordal's logo throughout the years. First, featuring the cold meat factory that Ramón Dordal Rovira, Juan Dordal's father, set up in Santa Eugènia de Berga and, later, featuring the business dedicated to the sale of machinery for the food industry, inaugurated in 1975.

la alimentación, Dordal también se dedicaría a los caldos, las sopas y las cremas. Y de nuevo lo haría ofreciendo un asesoramiento adaptado a cada demanda. Por ejemplo, cuando uno de sus clientes habituales le pidió una cúter para hacer caldo y porrusalda, Juan Dordal se lo desaconsejó. «Le dije que los hilos que hace el puerro quedarían enganchados a las hojas de la cúter», explica. En su lugar, le vendió un molino, una especie de túrmix gigante, que, aparte de ser mucho más eficaz, también era mucho más económico.

Lo mismo ocurriría cuando se tratara de adaptar hornos a nuevos productos de alimentación: los centros de pollo, pavo o jamón asados que, en casa, estarían listos para consumir con tan sólo un par de minutos de cocción. Para asar no era suficiente con poner más resistencias al horno, hacía falta adaptar

soups and creams. Again, he would do it offering a consulting service adapted to every circumstance.

For example, when one of their regular customers asked for a cutter to make stew and *porrusalda* (Basque broth made with leeks), Juan Dordal told him it was not advisable. "I told him that the leek threads would stick to the cutter blades", he explains. Instead, he sold him a mill, a kind of giant mixer, which besides being more efficient, it was also much cheaper.

The same would happen when ovens had to be adapted to new food products: the cores of chicken, turkey or roasted ham that would be ready to consume after cooking them only a couple of minutes at home. Roasting involved more than increasing the number of heating elements to the oven; it was necessary to adapt the machine so that

el aparato para que no fuera un peligro a la hora de usarlo. Juan Dordal insiste: «No es que nosotros seamos más listos que los demás, pero hemos investigado más, hemos practicado más». Y, por eso, pueden realizar determinadas recomendaciones a sus clientes.

## Mirando hacia el futuro

Con esa filosofía, no es de extrañar que la nave de 5.000 m<sup>2</sup> que Dordal estrenó en 2009 en el polígono industrial de Ca n'Oller de Santa Perpètua de Mogoda incluyera una amplia zona dedicada a la experimentación: la sala de pruebas. Una de las grandes apuestas de la compañía Dordal para continuar siendo líder en su sector durante el siglo XXI es la potenciación del departamento de I+D, que prevé incluir un sistema de cámaras para que el cliente pueda seguir *online* determinados ensayos. Muchas de las innovaciones de Dordal, que ha creado un fichero digital donde se exponen los artículos que representa, se basan en formar líneas de producción donde se combinan distintas máquinas de diferentes marcas adaptadas a las exigencias del producto final que desean conseguir.

Este talante de la compañía, que le ha llevado siempre a ofrecer a sus clientes un producto (una "solución", como les gusta decir a ellos) a la medida de sus necesidades, hizo que Dordal se decidiera a crear un logotipo, un sello personal, que le identificara como una marca de marcas de maquinaria para la industria alimentaria. Fran Masip, que dirige la empresa de publicidad M Quatre y es responsable de los proyectos gráficos y de imagen de la compañía, fue el encargado de idear el logo. Eligió los colores de Dordal

it was not dangerous to use. Juan Dordal insists: "It is not a case of being more clever than everyone else, but we have done more research and put it into practice more". And this is why they can make certain recommendations to their customers.

## Looking towards the future

With this philosophy, it is not strange that the 5,000 m<sup>2</sup> premises that Dordal had bought in 2009 in the industrial park of Ca n'Oller in Santa Perpètua de Mogoda included a vast area dedicated to experimentation: a testing facility. One of the greatest bets of Dordal as a company to continue to be leader in the industry during the 21st century is their investment in R+D, that intends to incorporate a camera system so that the customer can follow specific tests *online*. Many of Dordal's innovations, such as keeping a digital register of all the items they represent, are based on setting up production lines which combine different machinery from various brands they adapt to the demands of the final product that they aim to achieve.

This company's ethos, which has always led them to offer their customers a product (a 'solution', as they like to say) to meet their needs, made Dordal decide to create their logo, their personal stamp that would identify them as a reference brand in machinery for the food processing industry. Fran Masip, who manages the advertising agency M Quatre and is responsible for graphic projects and the company's image, was in charge of creating the logo. He chose the colours red and blue and the initial of the family surname for Dordal and Dordalpack. It would have been difficult to convey the essence of Dordal by

y Dordalpack, el rojo y el azul, y la inicial del apellido familiar. Hubiera sido difícil expresar la esencia de Dordal a través de cualquier otro icono, aunque todo el mundo estaría de acuerdo en mostrarla como un mago que trabaja para perfeccionar la fórmula que permite convertir una máquina común en la máquina perfecta.

using any other icon, although everybody would agree to show the company as a magician who works to improve the formula that turns a simple machine into a perfect one.







## Cronología:

**1880:** Nace Juan Dordal Ginestet.

**1882:** Nace Carmen Rovira Pujols.

**Finales del siglo XIX:** Juan Dordal Ginestet trabaja como encargado en Riera-Ordeix, en Vic (Barcelona).

**Principios del siglo XIX:** Juan Dordal Ginestet entra a trabajar en Marnet-Siberia, en Vic.

**1908:** Nace Ramón Dordal Rovira.

**1909:** Nace Dolores Pujadas Puig.

**1923:** Juan Dordal Ginestet participa en la fundación de Productos Selectos del Cerdo, S.A., con la marca registrada La Piara. Inauguración de la chacinería de Can Dordal, en Manlleu (Barcelona).

**1925 (aprox.):** Ramón Dordal Rovira entra a trabajar en La Piara, en Manlleu.

**1936:** Expolio de la tienda de Can Dordal coincidiendo con el inicio de la Guerra Civil Española.

**1939:** El 25 de noviembre nace en Manlleu Juan Dordal Pujadas.

**1940:** Inundación histórica en la tienda de Can Dordal.

**1947:** Fallece Juan Dordal Ginestet.

**1949:** Ramón Dordal Rovira deja La Piara y funda su propia fábrica de embutidos, Dordal, en Santa Eugènia de Berga (Barcelona).

**Finales de los 50:** Ramón Dordal Rovira se va a trabajar a Industrias Abella, en Galicia. Juan Dordal Pujadas vende pollos y huevos, realiza el servicio militar, y luego también ingresa en Industrias Abella.

**1960:** Juan Dordal Pujadas se traslada a Madrid y empieza a trabajar en Navacerrada, S.A.

## Chronology:

**1880:** Juan Dordal Ginestet was born.

**1882:** Carmen Rovira Pujols was born.

**End of the 19th century:** Juan Dordal Ginestet works as a manager of Riera-Ordeix, Vic (Barcelona).

**Beginning of the 19th century:** Juan Dordal Ginestet starts working in Marnet-Siberia, Vic.

**1908:** Ramón Dordal Rovira was born.

**1909:** Dolores Pujadas Puig was born.

**1923:** Juan Dordal Ginestet takes part in setting up Productos Selectos del Cerdo, plc., with the registered trademark La Piara. Inauguration of Can Dordal pork speciality butcher's in Manlleu (Barcelona).

**1925 (approx.):** Ramón Dordal Rovira starts to work in La Piara, Manlleu.

**1936:** The spoils of war at Can Dordal shop at the beginning of the Spanish Civil War.

**1939:** Juan Dordal Pujadas was born in Manlleu on the 25th of November.

**1940:** Historical floods at Can Dordal shop.

**1947:** Juan Dordal Ginestet dies.

**1949:** Ramón Dordal Rovira leaves La Piara and sets up Dordal, his own cold meat factory, in Santa Eugènia de Berga (Barcelona).

**End of the 1950s:** Ramón Dordal Rovira leaves to work in Industrias Abella, Galicia. Juan Dordal Pujadas sells chickens and eggs, does the military service and then he also joins Industrias Abella.

**1960:** Juan Dordal Pujadas moves to Madrid and starts to work in Navacerrada, plc.

**1964:** El 24 de agosto Juan Dordal se casa con Conchita Caralt Pascuet. El matrimonio vive en Madrid.

**1965:** El matrimonio Dordal-Caralt regresa a Cataluña y, el 2 de julio, nace su primera hija, Ester.

**En la segunda mitad de los 60 y la primera mitad de los 70:** Juan Dordal trabaja en Redosa y en otras empresas dedicadas a la maquinaria para la alimentación. Participa en la fundación de Comtic.

**1966:** El 13 de diciembre nace María Ángeles Dordal Caralt (Nani).

**1970:** El 18 de marzo nace Ramón Dordal Caralt.

**1975:** Se funda Dordal, instalada en un local de 180 m<sup>2</sup> de la calle Vidal i Barraquer de Santa Perpètua de Mogoda (Barcelona).

**1976:** Fallece Ramón Dordal Rovira.

**1982:** Dordal se constituye como Sociedad Anónima, se traslada a una nave de 2.000 m<sup>2</sup> del polígono industrial Urvasa, en Santa Perpètua de Mogoda.

**1989:** Se crea la marca Dordalpack, dedicada a líneas de envase y embalaje.

**2006:** Dordal inicia una etapa de expansión, se introduce en otros sectores como el de la maquinaria destinada al procesamiento de pescado.

**2009:** Dordal obtiene un premio de la distribuidora alemana Vemag por ser la empresa con mayor número de ventas de picadoras de carne en proporción al número de habitantes de su zona comercial.

**2009:** Dordal se instala en una nave de 5.000 m<sup>2</sup> en el polígono de Ca n'Oller de Santa Perpètua de Mogoda.

**1964:** On the 24th of August, Juan Dordal gets married to Conchita Caralt Pascuet. The couple lives in Madrid.

**1965:** The Dordal-Caralt couple returns to Catalonia and on the 2nd of July, their first daughter, Ester, was born.

**In the second half of the 1960s and first half of the 1970s:** Juan Dordal works in Redosa and other companies specialized in food industry machinery. He contributes in the setting up of Comtic.

**1966:** On the 13th of December, María Ángeles Dordal Caralt (Nani) was born.

**1970:** Ramón Dordal Caralt was born on the 18th of March.

**1975:** Dordal is founded. It is located in 180m<sup>2</sup> premises in Vidal i Barraquer street, in Santa Perpètua de Mogoda (Barcelona).

**1976:** Ramón Dordal Rovira dies.

**1982:** Dordal becomes a plc., it moves to 2.000 m<sup>2</sup> industrial premises in Urvasa industrial park, Santa Perpètua de Mogoda.

**1989:** The brand Dordalpack is created, specialized in wrapping and packaging,

**2006:** Dordal starts a period of expansion and introduce themselves into other business areas such as the machinery for fish processing.

**2009:** Dordal receives an award by Vemag, the German distribution company, for being the top sales company of mincers in relation to their business area population.

**2009:** Dordal settles in a 5,000m<sup>2</sup> industrial premises in Ca n'Oller industrial park, Santa Perpètua de Mogoda.





"Por cierto, salgo de viaje. Me voy a vender máquinas"  
"As it happens, I'm going away. I'm going to sell machines"







Pol. Ind. Ca n'Oller – c/ Catalunya, 22  
08130 – Santa Perpètua de Mogoda (Barcelona)

Tel. 34 93 544 38 00

Fax. 34 93 560 41 50

[dordal@dordal.com](mailto:dordal@dordal.com)

[www.dordal.com](http://www.dordal.com)





