

El presidente de Naturhouse fue pionero en la rebelión empresarial contra el plan rupturista de Puigdemont. Hace dos meses sacó la firma de Barcelona y es también uno de los impulsores de la plataforma Sociedad Civil Catalana, que defiende los intereses de los españoles catalanes en Cataluña. Por ello, él se siente, sobre

todo, español, aunque dice que su decisión no hay que atribuirle a razones políticas, sino empresariales. Pero además, como destacado inversor, Revuelta ha perdido mucho dinero con el Popular y reclama el derecho a ir a una ampliación de capital que nunca llegó y que el mexicano Antonio del Valle le llegó a proponer.

local. Creo que para eso están los gobernantes, para evitar los referendums. Creo que, hoy por hoy Puigdemont tiene dos salidas: el declarar la independencia o convocar elecciones en Cataluña. Si toma la independencia, deberá pagar por sus actos sediciosos y por haber dado un Golpe de Estado.

### Félix Revuelta, presidente de Naturhouse

## “Del Valle vino a preguntarme si iría a una ampliación del Popular”

■ Esmeralda Gayán

— Es usted medio burgalés, medio riojano y medio catalán. ¿Con cuál de estos lugares se identifica más?

— Me siento riojano y catalán de adopción, pero sobre todo, español. Yo nací en Burgos en 1947 de forma circunstancial. Mi madre quería que naciese en su ciudad natal, pero crecí en Logroño hasta los 18 años. Fue entonces cuando me marché a Barcelona a cumplir con el servicio militar en la Guardia Civil. Mi padre lo era y yo quise seguir su camino. Barcelona era entonces algo así como ir a América, un sueño. Así que llegué y me enamoré de la ciudad a primera vista. Pero entonces allí y en toda España, la Guardia Civil éramos una gente respetada, querida, nos abrían las puertas en todos los sitios. Teníamos prestigio, y en estos momentos en Cataluña nos están pegando palos, el independentismo ha creado una animadversión inconcebible.

Después de estudiar Económicas por la UNED, aprobé unas oposiciones en el INI y por las tardes, llevaba una consultoría. Así es como conocí el mundo de la dietética, asesorando al hijo del doctor Puigvert al frente de Dietisa, hasta que me ofrecen hacerme cargo de la empresa.

— ¿Cómo surge la iniciativa de crear Naturhouse?

— El Grupo Kiluva se creó en el año 86, en un sector que dominaba, la dietética, el denominado health food. Posteriormente, en el año 92, cuando llegó la crisis, vimos que era un mercado cada vez más complicado y a raíz de unos viajes a Estados Unidos, observé las tendencias del mercado, porque allí nos llevan siempre ventaja, y me decidí a crear una red de distribución a través de nuestras tiendas. Así fue como creamos la primera tienda Naturhouse, y como elegimos esta marca, un nombre que identificase a la compañía y que fuese inteligible para un mayor número de países.

— La primera tienda la instalan en Vitoria, ¿por qué?

— Elegimos Vitoria porque creíamos que era una ciudad que tenía las características óptimas para hacer una prueba de mercado. Posteriormente abrimos un local en Las Palmas, una ciudad de rentas altas y luego en Arnedo, que es mi tierra y después, en Barcelona. Al final, vimos cuál que el producto que teníamos que vender era Naturhouse. Percibimos que había casi 5.000 farmacéuticas en el paro a las que podíamos dar empleo, ya que por aquel entonces no había carrera de dietética. En definitiva, había un hueco de mercado y unos recursos humanos que teníamos que aprovechar, y así lo hicimos.

— Naturhouse está presente hoy en día en todo el mundo. ¿Cómo comenzó su salida fuera de España y cómo lo ha hecho posible?



EUROPA PRESS

“Cuando yo era joven, la Guardia Civil era querida y respetada en Barcelona, al igual que en toda España, pero el independentismo ha creado odio y una animadversión enorme”

“Aquí no hay un conflicto entre España y Cataluña, sino entre los catalanes constituyentes y los independentistas, que deben llegar a un acuerdo de convivencia”

— En 2005 comenzamos la internacionalización. De dos formas, una mediante máster franquicia en los mercados pequeños y en segundo lugar, a través de filiales en países con alta renta per cápita y siempre con seguridad jurídica. En la actualidad estamos presentes en unos 40 países.

— ¿Por qué toma la decisión de salir de Cataluña antes que nadie, dos meses antes del referéndum?

— En realidad la mayoría del Grupo Kiluva ya tenía sede social fuera de Cataluña, a lo único que yo me negaba a sacar de allí era la joya de la corona, Naturhouse. Y lo hago por dos razones: la inseguridad jurídica y la paz social. No se trata de ninguna decisión política, sino económica. No soy político y no quiero serlo. Todas las opiniones que las doy las doy desde el punto de vista empresarial. Cuando gobernaban Ciu no

### AL TIMÓN

Félix Revuelta nació en Burgos, se crió en Logroño y vivió sus mejores años de juventud en Barcelona, una ciudad de la que se enamoró a primera vista. Allí hizo la mili en la Guardia Civil, y se hizo Guardia Civil, como su padre. Después aprobó unas oposiciones en el INI y conoció a su

mujer. Como en las compañías estatales se trabajaba pocas horas, para pagar las letras montó una asesoría con un amigo ingeniero.

Así fue como empezó a ser empresario y, en 1992, fundó Naturhouse.

Pero el nacionalismo catalán le ha hecho volver a

Madrid. A la capital se ha llevado también la sede fiscal y social de Naturhouse, la joya de la corona del Grupo Kiluva.

Es también uno de los impulsores de Sociedad Civil Catalana, que defiende a los catalanes que se sienten españoles en Cataluña.

teníamos ningún problema como empresa. Es más, en algún momento he sido votante de esta formación al elegir un alcalde de CIU, porque en las ciudades se vota a las personas. Se harían las cosas mejor o peor, pero no había más consecuencias que las políticas. Ahora la situación es mucho más grave.

— Usted es miembro activo de la Sociedad Civil Catalana. ¿Cómo surge esta asociación y cuál es su objetivo?

— Surge hace tres años de un grupo de personas que quieren defender los intereses de los españoles catalanes en Cataluña. Entonces ya teníamos la problemática actual, pero menos grave. Teníamos que organizarnos. Desde entonces, llevamos luchando 3 años contra las injusticias. Denunciamos las cosas mal hechas, como que se utilice el dinero de los contribuyentes para

fines partidistas.

Me gustaría que esta sociedad civil creciera. En la manifestación del pasado 8 de octubre conseguimos varias cosas muy importantes. En primer lugar, la mayoría silenciosa ha salido a la calle y hemos demostrado a la prensa internacional que en Cataluña no sólo hay independentistas. En segundo lugar, hemos logrado obtener la herida que existía entre Cataluña y el resto de España, me gustaría remarcar que aquí no hay un conflicto entre España y Cataluña, sino entre los catalanes constituyentes y los independentistas. Nos tenemos que poner de acuerdo los bandos y hay que llegar a un acuerdo de convivencia.

— ¿Estaría usted de acuerdo en promover un referéndum pactado?

— No estoy de acuerdo en un referéndum. Suiza hace referendums para cosas menores de carácter

— Cambiando de tercio, usted es uno de los grandes perjudicados por la venta del Popular. ¿En qué momento se encuentran las acciones judiciales de Ampopular, la plataforma que lidera?

— En estos momentos ya tenemos 1.000 demandas civiles para presentarlas, en ella se incluyen afectados de lo más diverso, desde pequeños ahorradores a los que les ha engañado el director del banco,

“Antonio del Valle vino a verme para saber si estaba dispuesto a ir a la ampliación del Popular. Yo le dije que sí, pero no se nos dio la oportunidad”

“Cuando compró el Pastor, el Popular quiso ir de chulo, al igual que cuando rechaza dar ladrillo a la Sareb, y después afloran 2.000 millones de pérdidas”

a gente con más inversión que acudió a la ampliación, o aquellos que las compraron a última hora. Por ello se han creado cinco grupos con las diferentes casuísticas y después se presentarán en juzgados diferentes. Si hay cinco pequeños ahorradores que son de la misma ciudad, por ejemplo, se mandan los tres, de forma que no se trata de una demanda colectiva, sino de miles de demandas en función de los casos y el lugar de los afectados. Yo en concreto no espero recuperar dinero, pero lo único que me gustaría es que no nos sigan tomando el pelo.

— ¿Sigue culpabilizando a las dos últimas cúpulas de la quiebra del Popular?

— Sí, las dos cúpulas fueron corresponsables, la antigua y la última. Yo creo que el Popular es una empresa privada y a los accionistas se nos ha engañado al venderse por un euro. En ningún momento se nos ha dado la oportunidad de ir a la ampliación de capital. El señor Antonio Del Valle vino a verme y me preguntó si mi grupo iría a la ampliación. Ellos tenían dinero para ir a la ampliación. Eso fue uno o dos meses antes de la quiebra, cuando todo el mundo esperaba una ampliación de capital. Él estaba en el consejo y quizás tenían alguna maniobra, pero eso es especular.

Yo le dije que sí, desde luego, si tengo que invertir 4 o 5 millones para salvar mi inversión, lo hubiera hecho y como yo otros muchos, con lo cual, el propio banco se hubiese financiado. Lo que no se puede hacer es negarnos el derecho a acudir a la ampliación.

Eso es el desenlace en la que el papel de omisión de Emilio Saracho tuvo mucho que ver, pero en realidad, el problema viene de atrás, cuando Popular cuando compró el Pastor y quiso ir de chulo, de guapo, de prepotente. Lo mismo sucedió también cuando se crea la Sareb, ya que la cúpula de entonces dice no necesitar que el banco malo compre sus activos problemáticos procedentes del ladrillo, que sí los había. Luego resulta que hay más de 2.000 millones de pérdidas. Claro, si yo soy inversor cualificado pienso este banco es una mina y no creo que vaya a haber ningún problema. Así que lo que ha habido es un engaño puro y duro.