

Fa tan sols sis anys la vida d'en Ferran Martínez va fer un gir complet que l'obligà a replantejar-se moltes coses. Va ser un moment crític perquè la seva trajectòria laboral i professional es veia estroncada amb l'acomiadament de l'empresa a la qual havia dedicat part de la seva vida. Amb 44 anys s'enfrontava a una nova etapa plena d'incògnites però marcada per l'empenta, l'optimisme i la il·lusió que han estat la clau de l'èxit que avui el porta a dirigir Euro Set Office España SA, l'empresa que ell mateix va crear tot just fa sis anys. En Ferran, acompanyat en aquesta entrevista per la seva esposa, Montserrat Tomàs, reconeix que al llarg d'aquests anys ha hagut de fer front a moments molt difícils que ha superat gràcies a l'esforç i a la dedicació tant d'ells com de les persones que han confiat en el seu projecte.

Aquest empresari va començar la seva trajectòria professional als 14 anys quan **"vaig entrar a treballar a Manufactures Nadal. Al mateix temps estudiava per treure'm el títol de professorat mercantil. Més endavant vaig estar en altres empreses fins que junt amb un company, Jordi Socías, vam muntar Contimark. Després vaig tornar a l'empresa on vaig començar com a gerent, una posició que vaig ocupar durant quinze anys fins que va produir-se l'acomiadament."** Als qui no confiaven en la seva capacitat de treball considerant que la seva vida professional estava acabada, en Ferran els ha demostrat tot el contrari. La Montserrat ens diu que **"sempre he tingut confiança en els seus projectes perquè és una persona triomfadora i allò que es proposa ho porta endavant."** En Ferran remarca el fet que **"el cop moral de perdre el lloc de treball va servir-me d'estímul i al cap de poques hores ja estava buscant una nau on realitzar els projectes que tenia al cap. Si havia muntat empreses per a altres persones, havia de ser capaç de fer-ho per a mi mateix."**

Els darrers sis anys de la vida d'aquesta parella han passat a gran velocitat, la mateixa amb què l'empresa ha crescut. **"A l'hora de començar el negoci se'ns plantejava per una banda trobar l'ajuda financera necessària. La salut de l'economia espanyola i mundial no era gens bona i els banquers no volien córrer riscos. Però sempre trobes alguna porta oberta. Una de les persones que més va confiar en nosaltres va ser José Tejado, director general d'Ibercaja a Catalunya, així com el seu bon amic Fernando Molinos."** Superat aquest escull calia trobar la gent adequada per portar endavant el projecte: **"El projecte el vam iniciar set persones, de les quals en continuen quatre: Santi Riba, Jaume Porta, Josep Patiño i Josep Lluís López. La clau han estat aquests col·laboradors que van captar la meua filosofia, han cregut en mi i s'han dedicat amb cor i ànima a l'empresa. La mostra és que en tenen un 10%."** En Ferran també agraeix la tasca que realitzen les quaranta persones que treballen a l'empresa, entre les quals hi ha Ramon Gómez, cap de compres, Joan Portillo, dissenyador, Lucía, cap administratiu, Montse, cap de fotocomposició, Miquel, Lucas i la resta de companys.

Contimark, l'empresa de marcatge creada l'any 1975 pel Ferran i el seu amic Jordi Socías, proveeix moltes empreses de segells d'arreu de l'Estat. Entre aquestes hi ha l'empresa germana Euro Set Office España SA. **"Som el primer fabricant de segells de goma de Catalunya i la**

primera companyia catalana de subministrament integral de material d'oficina. Treballem en camps diferents: la informàtica, l'ofimàtica, el material d'oficina, el marcatge, la impremta, l'embalatge, la higiene, el càtering, la retolació i el mobiliari. Intentem ser una gran superfície on el client trobi de tot a preus competitius i sobretot amb un bon servei." El producte més estimat pel Ferran és el segell: **"Euro Set fabrica uns segells porosos molt innovadors, que porten la tinta incorporada al seu interior sense necessitat d'utilitzar el tampó. Poden arribar a fer 40.000 impressions amb un alt grau de definició."** Una mostra de l'esperit innovador que caracteritza l'empresa.

Euro Set Office España SA té previsiones de continuar creixent en els propers anys expandint-se cap a Europa: **"La nostra idea és consolidar-nos en els pròxims tres anys. El 2003 ens introduïrem a Portugal i a França i si tot va bé continuarem aquesta expansió cap a altres països europeus. Aquest creixement ha d'anar lligat a la compra de petites empreses que han de donar més consistència a l'empresa a nivell de facturació. Una part de la confiança que tenim en els nostres projectes ve donada pel fet que el sector en què ens movem viu força al marge de les crisis econòmiques."** En una època marcada per la presència cada cop major de les grans multinacionals, en Ferran Martínez creu que **"s'hi ha de fer front i hem de marcar diferències. Crec que una empresa no és líder per la seva facturació, ho és per la seva capacitat per fer alguna cosa millor que les altres. Nosaltres oferim una atenció personalitzada al client i li proporcionem serveis afegits, com en informàtica la recollida de tòners i cartutxos ink-jet usats per reciclar-los, aspectes que la multinacional no té en compte."** Aquesta recollida de tòners, que llençats a les escombraries es converteixen en material contaminant, demostra la seva preocupació pel medi ambient. Les seves preocupacions van més enllà i per això la política de qualitat de l'empresa els ha portat a aconseguir la certificació de la norma de qualitat internacional ISO 9002.

Aquesta empresa catalana ha entrat en el món de les franquícies: **"Les franquícies són el futur. Nosaltres aportem un negoci sòlid i honrat i aquesta és la millor arma per mostrar a una persona interessada a adquirir una franquícia. No podem enganyar-la perquè el seu fracàs és també el nostre. Jo els dic que el projecte els ha d'enamorar si volen portar-lo endavant."** Aquest empresari parla amb convicció i fermesa i ens diu: **"El treball només està darrere de l'èxit al diccionari. La gent es pensa que l'èxit s'assoleix de pressa. L'èxit a l'empresari li arriba després de treballar molt i de demostrar que sap fer les coses bé. Però quan s'és empresari no es pot deixar de ser-ho, és com anar amb bicicleta, es pot anar més o menys de pressa però sense parar, sense oblidar que cal dosificar l'esforç."**

Els pares d'en Ferran Martínez, Ferran i Pilar són els referents del nostre empresari: **"El pare va treballar molt durant la seva vida i el seu esforç va ser per donar-me estudis i una formació moral. La mare em va ensenyar a ser optimista com ella."** Les dues filles d'aquesta parella, la Mireia, que ja treballa a l'empresa, i la Marta, tenen al davant uns pares empresaris modèlics i triomfadors, coneixen la derrota i sobretot el triomf guanyat a pols com tot bon empresari.



**“Una empresa no és líder
per la seva facturació, ho
és per la seva capacitat
de fer alguna cosa millor
que les altres”**

Ferran Martínez - Santa Perpètua de Mogoda (Vallès Occidental)