

En Juan José Guisado Caballero, d'origen andalús i establert a Badalona des de fa molts anys, és empresari des d'en fa més de trenta. La seva vocació es va manifestar ben aviat, poc temps després d'haver arribat a Catalunya acompanyat de la seva família, tal com ell mateix ens explica: **"Vaig arribar un dia de l'any 1964 i l'endemà començava a treballar en un bar. Era molt jove i ja feia temps que intentava convèncer els meus pares perquè m'enviessin a estudiar a Barcelona."** Però va ser una recomanació del metge el que els hi va portar: **"El meu pare va emmalaltir i li van aconsellar un canvi d'aires. Va ser aleshores quan ens vam vendre les terres i vam venir cap aquí. La meua mare va entrar en una porteria i el meu pare de guàrdia urbà. Jo treballava de dia i estudiava de nit."** I va ser durant els estudis que en Juan José va fer el primer contacte empresarial important: **"Amb divuit anys ja em van fer apoderat d'una empresa de material per a la pràctica del submarinisme. Allà hi venia gent de tot el món i jo els ofería productes agrícoles de l'empresa andalusa del meu oncle, i aquesta va ser la manera com vaig començar a enviar oli d'oliva a països com Colòmbia, Veneçuela o els Estats Units."** De la venda de 500.000 litres d'oli a Nova York, el nostre personatge en va treure cinquanta cèntims per litre, una bona suma en aquells moments que ell va invertir en un negoci propi: **"Va ser amb aquest capital que vaig obrir la meua primera empresa, que portava el nom d'Hisaprod, i que exportava productes espanyols als mercats internacionals."**

No obstant això, el servei militar va interrompre el negoci i en Juan José va haver de començar de nou: **"El meu oncle havia decidit obrir una sucursal a Catalunya i em va demanar que en fos el gerent, més endavant en vaig ser soci i finalment vaig comprar la seva part i em vaig plantar pel meu compte."** El grup alimentari que havia iniciat l'oncle no va fer més que créixer en mans del nostre empresari: **"Vaig començar amb productes carnis, vins, vinagres, olis i tot això ho vam reforçar amb exclusives per a Catalunya."** L'entrada dels grans supermercats i sobretot de la publicitat va comportar un canvi en la mentalitat de la mestressa de casa i això es va notar en les vendes: **"Ens vam adonar que ara ja no era el botiguer del barri el que recomanava un producte o un altre i que es venia no per la qualitat, sinó pels anuncis que es feien d'aquell producte a ràdios i televisions."** I segueix: **"Se'm va acudir que d'alguns d'aquells productes que teníem se'n podien fer lots de Nadal i vendre'ls a les empreses que els volien regalar als seus treballadors. Així va començar la divisió d'obsequis de Nadal i avui puc dir gairebé amb tota seguretat que vaig ser el pioner d'aquest tipus de regals a l'Estat espanyol."**

Eurolotes-Euroregalos, doncs, treballa sense parar durant la campanya nadalenca i assegura als seus clients un servei eficaç i de la millor qualitat: **"Hem arribat a un nivell de vendes que no vull traspassar, perquè penso que s'ha de garantir un bon servei encara que calgui posar límits, sé on és el sostre i prefereixo crear altres empreses abans de dimensionar massa això."** I ens explica una raó molt clara per fer-ho: **"Quan un client t'encarrega aquest tipus de regal, t'està lliurant els seus compromisos socials, polítics, laborals i familiars i tot això s'ha de tenir en compte. Ell et diposita la seva confiança i l'has**

de respondre amb un servei excel·lent." A més d'un servei excepcional també és necessari oferir productes d'una molt bona qualitat, i en Juan José ens assegura que aquesta és una de les principals virtuts de la seva empresa: **"Per garantir aquest tema em va ser necessari entrar de ple en el sector alimentari i més concretament en el dels torrons, els vins, els caves i els pernills, perquè aquests són els principals components d'una panera."** I afegeix: **"El que vaig fer gairebé des del primer dia va ser plantejar-me que alguns dels recursos de l'empresa havien de servir per participar en diversos negocis d'aquests sectors, perquè tenir interessos en empreses productores ens ajuda a mantenir una millor línia de qualitat que si hi participéssim només com a compradors. De totes formes, no he volgut tampoc passar mai del 25%, perquè aquesta em sembla la mesura justa."** L'empresa d'aquest badaloní és accionista d'unes caves de Gelida (Alt Penedès) que han aconseguit prestigi a escala internacional: **"Vaig creure que hi havia possibilitats de fer un bon producte amb els caves d'una petita cooperativa i, malgrat que vam trigar uns quants anys a aconseguir-ho, ara es parla de Marquès de Gelida com d'un dels millors caves del món."**

Per tot això, és el boca a boca el que porta més clients a l'empresa d'en Juan José Guisado: **"El nostre representant és el nostre propi catàleg. La majoria de clients ens arriba perquè han rebut un regal nostre i els ha agradat molt."** De fet, una plantilla fixa de dotze persones treballa durant tot l'any per aconseguir que la campanya nadalenca sigui un èxit: **"És cert que als voltants de Nadal som gairebé cent persones, però abans ja s'han hagut de preparar els dissenys de les paneres, els catàlegs, comprar productes, fer balanços i tota una sèrie de qüestions imprescindibles per a la marxa del negoci."** Amb els anys, els lots han anat canviant i en Juan José ha estat sempre innovador i un veritable pioner: **"Ara, per exemple, es dóna molta importància a l'oli d'oliva i al vinagre i jo he estat el primer a incloure'ls al meu catàleg."** Propietari de terrenys d'oliveres, en Juan José ens canta les excel·lències d'aquest producte: **"Afortunadament, la gent s'ha adonat de les seves grans propietats i dels efectes positius que té sobre la salut."**

En Juan José comparteix la seva responsabilitat en aquesta empresa amb la d'una altra iniciativa, Prosera, dedicada al món del reclam publicitari, que disposa d'un equip molt dinàmic i que és puntera en el seu sector. A més, presideix la Casa d'Andalusia a Barcelona: **"És una feina que faig amb molt d'orgull i considero que els andalusos estan contents de la meua tasca al capdavant d'aquesta institució."** Andalus a Catalunya i català a Andalusia, en Juan José parla amb coneixement de causa de la integració de les dues cultures: **"Crec que ja no hi ha problemes d'integració, que aquest és una país on jo puc expressar-me en castellà i un altre ho pot fer en català i entendre'ns perfectament."** I encara continua: **"A més, penso que som els millors ambaixadors de la realitat catalana als nostres pobles d'origen."** Home compromès amb la societat, en Juan José és també patró d'Amiba, fundació per a l'ajuda als minusvàlids, i ho ha estat d'altres associacions. A més, el nostre empresari encara troba temps per dedicar-lo a la seva esposa Olga i als seus fills, M^{re}. Àngeles, Laura i Juan José.



**“Prefereixo crear
altres empreses abans
de créixer massa”**

Juan José Guisado - Badalona (Barcelonès)