

Empresari i fill d'empresari, en Lluís Bardet Tello va crear la seva firma, Iberplan, a l'edat de 21 anys: **"Som majoristes i minoristes, una agència de viatges amb delegacions arreu de Catalunya."** La vocació empresarial, doncs, el va acompanyar des de la joventut, si bé afirma que li hauria **"agradat ser arquitecte."** En qualsevol cas, potser el nostre convidat no construeix edificis, però sí que ha estat capaç, al llarg de dues dècades, de construir una empresa d'èxit. Ell té molt clar que **"el més important per ser empresari és voler ser-ho. Molta gent ha arribat al món de l'empresa gairebé accidentalment, sense convicció. Sobretot, però, un empresari té l'obligació d'arribar a final de mes. Ha de guanyar diners, i no per raons mercantilistes, sinó perquè és això el que li permetrà, per exemple, tenir content el personal i així poder assolir els objectius que s'ha marcat."**

També té molt clar el rol que juga la classe empresarial a la societat: **"Sembla que ara ser empresari no estigui gaire de moda. Se'ns acostuma a valorar més quan el país travessa un període de recessió. Tanmateix, sempre és imprescindible fer empresa, i això és a l'empresari a qui correspon de fer-ho. Tant de bo tot es fes seguint criteris empresarials, perquè parlar d'una empresa és parlar de futur. En el moment en què l'emprenedor funda una firma, ha de fer pensant en el futur d'aquella firma, amb la convicció que aquell negoci el sobreviurà. No obstant això, la majoria de les empreses tenen una vida molt curta. Són poques les centenàries i tampoc no són moltes les de més de 10 anys."** Insisteix en la necessitat de **"no confondre criteris empresarials amb criteris mercantils. L'empresa, i consegüentment l'empresari, haurien d'estar molt més considerats, sense associar-los amb altres vessants de l'activitat comercial considerades menys honroses."**

De tota manera, ell no creu en **"la típica figura catalana de l'empresari que mor amb les botes posades. Això és un mal empresari, primerament perquè ha arribat a una situació no desitjable, encara que aquesta sigui de vegades conseqüència d'una conjuntura inevitable. En segon lloc, pel fet d'arribar a hipotecar fins i tot casa seva a fi de tirar l'empresa endavant."** Considera que no cal arribar a aquests extrems, sinó **"abandonar el negoci en cas que no tingui rendibilitat, i així viure tranquils, tant tu com la teva gent, per provar sort en un altre àmbit."** És de l'opinió, per tant, que l'empresari mai no ha de perdre **"la seva opció de futur."** Si el que té entre mans no funciona, cal investigar altres vies.

Malgrat ser un dels més joves del llibre, el nostre protagonista ens sorprèn amb una filosofia madurada sobre el món de l'empresa, i és que ell ha tingut el mestre a casa: **"El meu pare ja està jubilat, però el cert és que un empresari no s'acaba de jubilar mai."** El negoci patern, una flota d'autobusos, guarda estretes connexions amb el del nostre interlocutor: **"Tota la família participa en les dues activitats: la meva mare, Pura, i les meves germanes, Dolors i Ester. A casa el concepte de propietat mai no s'ha entès fora de la família."** I aquesta ruta la va iniciar un sol autocar, **"de segona mà, que el meu pare va comprar l'any 1964. Va començar treballant moltes hores per compte d'altri."** Al cap de quinze anys, **"gràcies a l'ajut dels pares"** el sabadellenc que ens acompanya donava el tret de

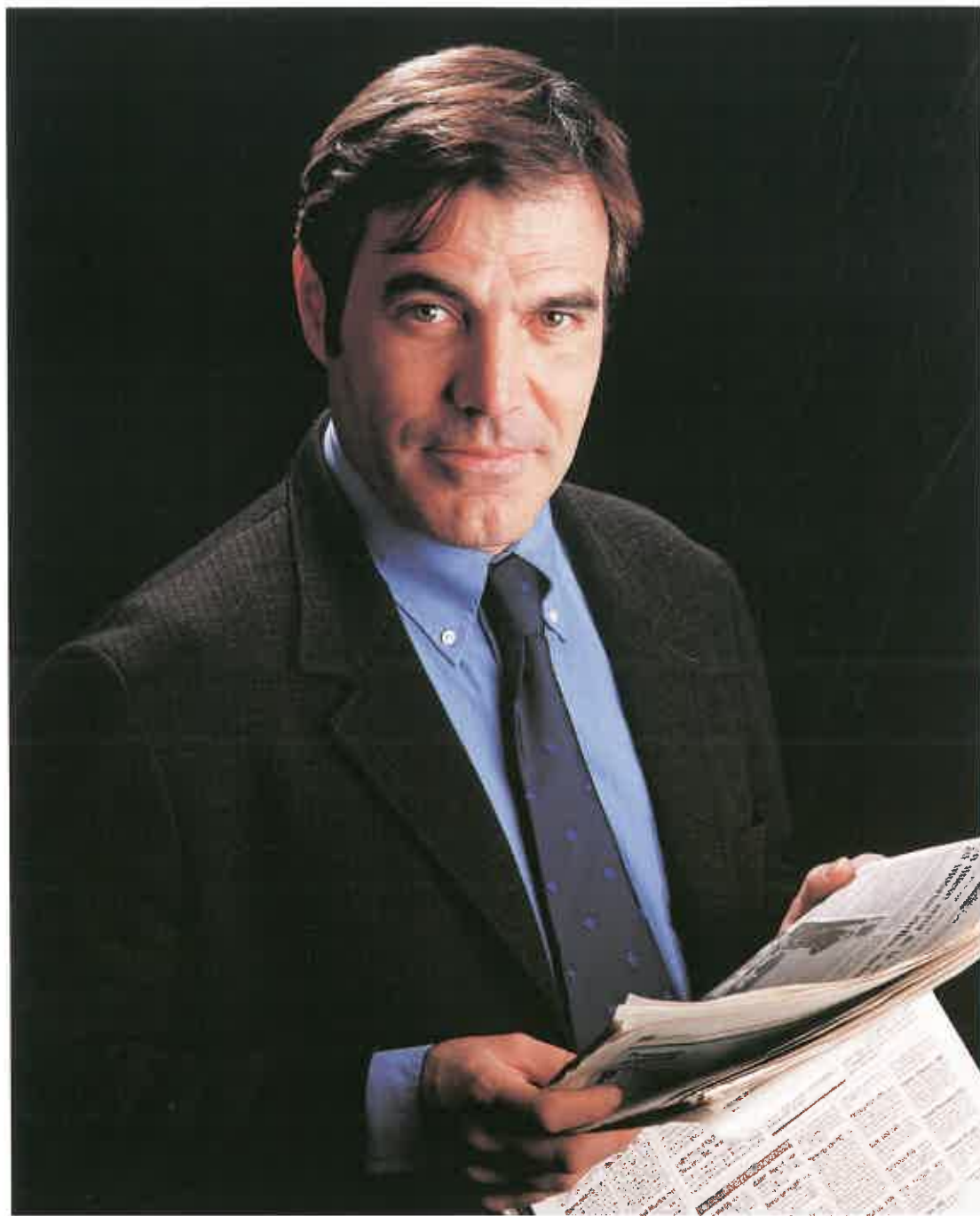
sortida a Iberplan. L'experiència adquirida en altres empreses del sector va ajudar en Lluís a donar aquest pas: **"D'altra banda, des de ben jove havia viatjat per Europa en aquest mitjà de transport, i al llarg d'aquests viatges havia adquirit uns coneixements que em van permetre preparar circuits pel continent i posar-los a la venda."** Avui Iberplan disposa d'una xarxa de 16 botigues pròpies a Catalunya.

Guia, viatger i empresari, el nostre convidat ha viscut de prop l'evolució del sector turístic català: **"Recordo molt bé les dificultats que abans representava travessar la frontera, i la diferència entre el poder adquisitiu de llocs com Holanda i el del nostre país."** És clar que la qualitat del servei també ha millorat: **"En una època en què carreteres i autobusos es trobaven en pitjor estat, els viatges es vivien molt intensament, tot i les incomoditats."** Avui tots els autocars disposen de **"facilitats"** que ens criden tant l'atenció com el vídeo o el minibar. En Lluís, però, ens recorda que **"l'autèntica comoditat és la que no es veu: magnífiques suspensions, velocitat estable al llarg de tot el trajecte i, per descomptat, l'espai."** Sense oblidar-nos dels vehicles de luxe, que disposen **"d'avencions tècniques notables, el més semblant a un avió. Aquests, però, són difícils de comercialitzar, perquè no s'aconsegueix amortitzar-los els 365 dies de l'any."**

Deixant de banda **"l'aspecte romàntic"**, considera que **"tenim necessitat de tots els mitjans que són al nostre abast per fer més còmodes el trajecte: motors més potents, butaques més amples..."** De vegades la comoditat equival a restar places al vehicle: **"Avui els autocars són de 12 metres, i n'hi ha de 46 i de 54 places. Tot i que els primers, en disposar de més espai lliure, resulten més amples, els segons tenen més sortida comercial. De fet, les mides que la llei proposa resulten excessivament estretes. Tots els autocars haurien de ser de 46 places, a menys que se n'augmentés l'amplada."** De la mateixa manera que denuncia l'abús que es fa dels metres quadrats dels autobusos, opina que **"no s'ha de treure aquest mitjà de transport del seu context. Per cobrir distàncies llargues ja hi ha els trens d'alta velocitat i els avions. Fer un viatge de més de 300 quilòmetres en autobús no té gaire sentit."**

Dues dècades treballant en el sector del viatge donen per a molt, i avui el nostre protagonista és capaç, **"de detectar, en veure un autocar d'un país concret, si l'economia d'aquell país es troba en un bon moment o no."** Pel que fa a nosaltres, podem estar tranquils, tot i que **"encara hi ha aspectes tècnics de les nostres flotes d'autocars que es podrien millorar per posar-nos a l'alçada de països com Alemanya. La sensació del viatger estranger que es desplaça amb els nostres autocars, però, és en general molt agradable. Són vehicles atractius i segurs. Hi ha països d'arreu del món que compren autobusos a Catalunya. La diferència de preus és important, tant pel que fa a la compra com al lloguer. Estem treballant molt amb l'especialitat del turisme receptiu de clients estrangers."**

Bones perspectives, doncs, per a les empreses dels Bardet: **"Actualment estem en plena reestructuració de l'agència de viatges, amb la voluntat de créixer i esdevenir més competitiu."** Una voluntat que segur que aviat serà realitat, no en va **"Catalunya és un dels millors llocs del món per fer-hi turisme."**



**“El més important
per ser empresari
és voler ser-ho”**

Lluís Bardet - Sabadell (Vallès Occidental)