

**“La figura de l’empresari està mal vista, es valora molt poc”,** afirma sense dubtar la Rosa Calzada. **“No s’ha volgut veure mai la tasca que fa dins el seu negoci, i parlo de petites empreses on, malgrat pugui estar envoltat d’excel·lents col·laboradors, ho és tot.”** Amb paraules com aquestes, la Rosa advoca per la seva professió des de fa setze anys. Aquesta dona empresària és l'ànima de Surya S.A., un negoci que ella mateixa va obrir l'any 1982 i que està dedicat a la producció d'accessoris per a la cambra de bany.

La Rosa ja havia treballat en una empresa del mateix sector, en la qual la seva família tenia participació. **“Tot i que l’experiència no va ser massa positiva”,** explica, **“allà vaig començar a estimar aquest negoci, i vaig veure que es podia provar de fer coses diferents.”**

Per aquest motiu, quan als anys vuitanta, tan durs per a molts negocis, la societat d'aquesta empresa es va trencar, ella va decidir establir-se pel seu compte. Ho va fer a Alacant, on havia viscut fins aquell moment, amb una empresa que va batejar amb una curiosa paraula que ve del sànscrit i que se li va acudir perquè llavors practicava ioga.

Al cap d'un any de funcionament, la Rosa va traslladar Surya a Barcelona: **“Nosaltres no érem fabricants. Els productes ens els feia una empresa de Sant Joan Despí, i jo em passava deu dies del mes a Barcelona, deu a Alacant i la resta viatjant per altres llocs. Per aquesta raó finalment vaig decidir instal·lar-me a Catalunya.”** La propietària d'aquesta firma d'accessoris per al bany també va tenir en compte que aquí hi havia un camp més ampli, i un major número de professionals puntuals que treballaven diferents aspectes relacionats amb el seu negoci.

Dins del seu sector, és precís apuntar que l'empresa de la Rosa ha optat per una línia clàssica i de qualitat dels productes. L'experiència li diu que al nostre país això és el que realment es ven. **“A Itàlia, per exemple, considerada sempre la millor en el disseny, es fabriquen articles que no són massa del gust del públic espanyol. Aquí el comprador es decanta normalment pels productes clàssics, amb dissenys poc cridaners o sofisticats”,** conclou.

Els interessos empresarials de Surya, tanmateix, xoquen amb una realitat: **“A Espanya tothom pensa que la cambra de bany ha de durar-li tota una vida. És sorprenent, però succeeix amb freqüència, que algú vingui a reclamar-te que se li ha fet malbé un producte que va comprar-te fa... deu anys! De tota manera, és lògic que, pel seu alt cost, la gent no vagi canviant els banys cada dos per tres.”** És per aquest motiu, opina la Rosa, que els espanyols no s'arrisquen massa en el moment de comprar accessoris de bany. Creuen que aviat es cansaran dels dissenys sofisticats i solen optar pel més clàssic, que no equival, és clar, a dir antiquat.

Assídua expositora de fires, aquesta empresària nascuda a Miranda de Ebro ens posa al corrent de les últimes tendències pel que respecta al seu sector. Segons ens relata, s'està tornant al producte que es feia als anys setanta-cinc o vuitanta, quan ella va començar a treballar en aquest sector. Ja se sap que les modes són cícliques, i ara s'imposen altra vegada els accessoris i mobiliari rústic, les fustes nobles, els colors

caobes... També s'observa un procés de retrocés de la moda quant a la grandària dels articles.

En els darrers anys s'havien fet molt populars les peces molt voluminoses; però si el bany és petit, encara ho sembla més, així que s'han tornat a reduir les mides, cosa que demostra, segons la Rosa, que és molt difícil no ser clàssic en aquest sector: **“Els fabricants mirem d'incorporar continuament novetats i anar renovant el mercat, com és lògic, però la realitat del mercat és una altra. La fan els consumidors i és molt menys canviant, de manera que quasi es podria afirmar que moltes de les novetats les fem i presentem a les fires i moren allà.”**

Respecte a les preferències estètiques dels compradors, la Rosa té ben clar que no ha de comptar l'assessorament per part del venedor, perquè **“la vivenda és per a un mateix i ets tu qui s'hi ha de sentir totalment a gust”.** Un altre tema molt diferent és, en canvi, el de la qualitat: **“En aquest punt sí que es cometen molts errors per no consultar els professionals. En aparença, els productes -deixant a un costat el disseny, naturalment- poden ser molt similars, però el material amb el qual estan fabricats és clau per saber quina durada tindran. Els materials anticorrosius o més consistents trigaran molt més a deteriorar-se: el preu té una raó de ser, tot i que externament puguin ser idèntics.”**

És necessari assenyalar, en aquest sentit, l'opinió de la Rosa que al nostre país, i en els darrers anys, ha millorat molt la qualitat tant en la fabricació dels productes com en la demanda d'aquests per part del públic. Els dissenys, al contrari, sembla que estan més estancats, evolucionen a un ritme molt més lent. Això no obstant, ella mateixa ens recorda, com a bona professional, que en una cambra de bany l'aspecte decoratiu sempre va subordinat al principi de la utilitat, i és que aquella ha de ser abans que res pràctica.

Això a Surya ho tenen molt clar: **“Els accessoris i el mobiliari d'un bany sempre tenen una funció. Si un consumidor compra un objecte bonic però a l'hora de la veritat no li resulta còmode d'utilitzar, vindrà a la botiga a tornar-lo. Ja ho hem viscut.”** No és d'estranyar, doncs, que l'empresa de la Rosa hagi optat per una línia clàssica que, al cap i a la fi, sempre funcionarà.

La prova està en l'èxit que ha acompanyat aquesta dona en els seus setze anys de trajectòria empresarial, i ella, lògicament, n'està molt satisfeta: **“Vaig començar des de zero, i ara som una empresa valorada perquè elaborem un producte de qualitat. Fins i tot ens hem establert de manera sòlida en mercats tradicionalment tan difícils com l'alemany”.**

Per contra, si com a empresària ha assolit grans cotes, això li ha representat una sèrie de sacrificis i renúncies importants en el camp personal i familiar. A aquesta dona feta a ella mateixa també li dol no haver pogut estar més temps amb el seu fill. Ser esposa, mare i empresària segueix sent en molts casos encara complicat, a la nostra societat, però és possible, i la Rosa està satisfeta de veure fins on ha pogut arribar.



**Rosa Calzada** - El Papiol (el Baix Llobregat)