

L'empresa distribuïdora de refrescs i begudes Balmanya, de Vidreres, a la comarca de la Selva, es va fundar fa més de setanta anys, concretament el 1927, i des del 1990 la porta una dona sola. La Teresa Quintana va entrar al negoci del seu marit, en Josep Maria Balmanya, quan es va casar, vint-i-dos anys enrere.

Fins que es va quedar vídua, la nostra protagonista només s'havia cuidat de la comptabilitat de la firma, però en morir el marit va haver d'assumir totes les responsabilitats que implicava l'empresa: **"Es tractava d'un negoci dur que llavors ja havia crescut molt, i a partir d'aquell moment, amb un fill de només tretze anys, les decisions les havia de prendre sola."**

Això no obstant, la Teresa, que es considera una dona **"molt dinàmica"**, se'n va sortir, entre d'altres coses després de posar en pràctica una de les seves primeres determinacions, que va ser fer-se membre d'un grup de comercialitzadors, Costa Brava, que en l'actualitat compta amb setze socis. D'aquesta manera, aquesta dona se sentia més acompanyada per tirar endavant l'empresa que el seu marit li havia deixat.

Arribats a aquest punt, val a dir que en un principi Balmanya només venia sifons i gasoses. Més endavant, però, va anar ampliant la seva oferta amb refrescos, aigua, llet, sucs, vins, caves i licors, i ara **"l'estrella"** dels productes que distribueixen, indiscutiblement, és la cervesa: **"Els refrescos han anat de baixa, perquè a les festes no se solen beure sols, sinó combinats amb licor. Llavors el seu preu puja molt i els joves, en conseqüència, prefereixen beure's quatre cerveses en lloc de pagar el que val un cubata."**

Actualment l'empresa disposa d'un magatzem de mil metres quadrats als afores del poble, amb un pati el doble de gran, d'on cinc camions entren i surten diàriament per recollir i per repartir tots aquests productes. Balmanya distribueix begudes als pobles que hi ha en un radi de quinze quilòmetres -Maçanet, Caldes, Sils..., i tot i que són poblacions d'uns tres mil cinc-cents habitants, la demanda que la Teresa hi troba ja és suficient per cobrir les necessitats del negoci: **"S'hi treballa tot l'any, perquè el bar que està obert a l'estiu, encara que vengui menys, també ho està a l'hivern."**

Cal apuntar, en aquest sentit, que en qualsevol estació de l'any els caps de setmana constitueixen els dies **"més forts"**, si bé hi ha vint dies d'agost en què es distribueix més que la resta de mesos, perquè és quan pica més el sol i la calor, ja se sap, provoca molta set. La presència o absència de turistes, en qualsevol cas, no afecta gaire els beneficis de Balmanya: **"A Vidreres només hi ha urbanitzacions; el turisme se l'emporten tot pobles com Lloret, Calella o Malgrat."**

L'empresa de la Teresa, d'altra banda, no tanca fins que no s'han carregat els camions de repartiment. El seu horari és de vuit a una del migdia i de tres a vuit del vespre, de vegades fins a les nou si els camions no estan carregats. La nostra protagonista té molt clara l'obligació d'oferir un bon servei al comprador: **"Intentem cuidar el client, perquè hi ha molta competència. Si algun diumenge algú deixa un missatge al contestador dient que s'ha quedat sense cervesa, dilluns de matí ja la té al seu establiment."**

Els competidors, tanmateix, no constitueixen la seva màxima preocupació, en primer lloc, com acabem de comentar, pel servei que ofereix Balmanya -**"el client s'aconsegueix a còpia d'anys, molta paciència i fidelitat"**- i després per la situació privilegiada en què es troba l'empresa: **"Un dels nostres avantatges és que estem molt a prop de la sortida de l'autopista de Maçanet; des del magatzem no hi ha més de dos quilòmetres. Sempre que fas una comanda, per tant, t'arriba en un moment. No et deixen mai sense servei. D'altra banda, la competència queda molt lluny del lloc on estem."**

Cal afegir que si bé la Teresa és exigent amb els proveïdors, també ho és amb ella mateixa i amb els seus treballadors: **"No sóc persona de cridar, però m'agraden les coses ben fetes, i quan veig alguna cosa que no m'agrada de seguida els aviso. Sempre els he dit que si tenen algun problema, que vinguin a dir-m'ho, que no vull ningú treballant sense ganes i sí amb alegria. Quan veig algú pensatiu, de seguida m'adono que li passa alguna cosa, i el crido al despatx per parlar-ne."**

Probablement sigui aquesta una de les millors maneres de fer que rutlli una empresa, tenir contents els empleats. Encara que molts empresaris sembla que no se n'adonin, si la plantilla està contenta, el negoci té molt de guanyat. La Teresa, de tota manera, no sol tenir problemes, amb els seus treballadors. La veritat és que n'està molt orgullosa, considera que disposa d'un **"equip molt maco"**.

Són un total de nou persones -quatre dones a l'oficina i cinc homes al magatzem-, la majoria joves: **"No hi vull gent gran, perquè, com que es tracta d'una feina que provoca molt d'estrès, hi ha d'haver joventut. M'agrada molt veure la vitalitat que tenen, per exemple quan, després de plegar, encara tenen ganes de jugar a futbol."**

Potser aquesta preferència pels joves sigui conseqüència també del fet que la Teresa sigui mare d'un noi de vint-i-un anys, en Josep Maria, que, juntament amb el negoci, és la seva alegria: **"He lluitat molt per l'empresa i pel meu fill, i per tant són la meva il·lusió."** El noi estudia Ciències Empresarials i ja té el seu propi despatx a Balmanya, on s'ocupa del sector comercial.

Allà, la seva mare li està proporcionant la millor educació que podria rebre: **"Per una banda, li inculco molt que aprengui informàtica -jo només en tinc nocions bàsiques, però penso que els joves d'avui n'han d'aprendre molt-, i per l'altra, el faig sortir bastant amb els venedors, perquè conegui bé el negoci."**

La Teresa, tanmateix, té molt clar que, malgrat l'existència de l'empresa Balmanya, vol que tingui estudis: **"Ara vol fer direcció d'empresa, la qual cosa m'omple d'orgull. Vull que estudiï molt, perquè sé que amb una bona preparació trobarà feina en qualsevol lloc. Avui tenim el negoci de les begudes, però demà no sabem si el tindrem. Jo espero que ell agafi el meu relleu, perquè l'empresa comença a pesar-me molt i ja tinc ganes de retirar-me."** Segur que quan ho faci en Josep Maria sabrà mantenir el bon nom del negoci, gràcies als savis ensenyaments d'una mare tan lluitadora com la seva.



Teresa Quintana - Vidreres (la Selva)