

Fill de Torrox, a la província de Màlaga, i instal·lat i plenament integrat a Catalunya, en José Manuel Baena està al capdavant d'una empresa amb una activitat força especial: **"Fabriquem gèneres de punt com samarretes, xandalls, suadores, etc., cosa que aquí a Catalunya és molt habitual, però el que fem també és fabricar transfers que després apliquem a aquestes peces de vestir."** I aclareix: **"El transfer és una mena de calcomania, un paper amb un dibuix imprès que es transmet a la roba per calor i pressió."** Això va començar com un petit negoci l'any 1978 en un estand d'Expomóvil venent directament al públic: **"En aquells moments era una novetat, i em vaig adonar que era un sistema d'impressió amb moltes possibilitats de futur. La il·lusió que feia a un nen que li posessin el dibuix que escollia a la samarreta no tenia preu, i vaig pensar que calia tirar-ho endavant."** Així doncs, i envoltant-se d'un equip de dissenyadors, el nostre personatge va anar creant formes i dibuixos que poguessin interessar a grans i petits: **"Actualment tenim un catàleg amb uns 600 dissenys diferents, que procurem tenir sempre en estoc per quan els nostres clients ens els demanen servir-los-els en menys de 48 hores."** A J.M.B. Grupo ofereixen des d'un dibuix infantil i dolç fins a un d'agressiu, passant per temes nàutics i llicències de personatges televisius: **"Procurem sempre adaptar-nos a les demandes del mercat. Nosaltres no som una empresa que marqui la moda, però el que sí que fem és seguir-ne les tendències a l'hora d'optar per uns temes o per uns altres."** L'activitat d'aquesta empresa es canalitza bàsicament en dues direccions: **"La primera és la instal·lació de botigues en un règim semblant al de la franquícia. Es treballa amb un establiment monomarca, en el qual nosaltres a partir del local aportem el mobiliari, la maquinària, l'assessorament i el producte."** Podem parlar en aquests moments d'unes vuitanta botigues, aproximadament: **"Ara bé, no totes tenen totalment la nostra imatge corporativa. N'hi ha algunes que, per la seva situació geogràfica o perquè ja existeixen des de fa molt de temps, complementen la nostra oferta amb altres productes semblants com poden ser les broadores o les fotocopiadores."**

El negoci té una altra vessant que el nostre protagonista ens explica detalladament: **"Fabriquem per a d'altres empreses els seus propis dissenys, logotips o la col·lecció d'aquella temporada, i els lliurem els transfers perquè siguin ells qui els apliquin on els interessen."** Aquesta ha estat una de les claus de l'expansió del grup: **"Al començament ens era difícil entrar en aquest mercat de fabricants i majoristes perquè la fabricació del transfer comportava molts més costos que la de l'estampació tradicional, però amb el temps s'ha abaratit enormement."** L'evolució tecnològica ha permès que parlem en aquests termes: **"Fa uns anys, el procés era lent i, per tant, car, només interessava a aquells que volien una qualitat que els serigrafistes no els podien oferir. No obstant això, ara disposem d'una ma-**

**quinària molt eficaç, tenim equips que ens arriben dels Estats Units i que cap altra indústria europea no té. Això ens ha permès treballar a uns preus molt més competitius i entrar en el mercat internacional."** La qualitat del producte és fonamental: **"El transfer aguanta perfectament les rentades que calguin sempre que estigui ben transferit, perquè no oblidem que quan surt de la nostra empresa és un producte semiacabat. De totes formes, si es fa amb la temperatura i la pressió que nosaltres recomanem, queda termofixat i té totes les garanties de durabilitat."**

La projecció de futur de l'empresa d'en José Manuel Baena sembla imparable en aquests moments: **"La nostra base encara és la xarxa de botigues i de clients a nivell nacional, però pensem que l'exportació és un camí que no hem de deixar de banda perquè ens pot portar a una millora molt important."** I continua: **"Les botigues tenen un sostre que és difícil de sobrepassar, en canvi l'exportació és gairebé infinita. Pots enviar un disseny a la Xina, a Rússia o a l'Argentina i introduir-te a tots els seus mercats."**

El nostre convidat dona feina a 40 persones directament, però gairebé a 200 de manera indirecta, si tenim en compte els tallers auxiliars, les dependents i els dissenyadors *free-lance* que treballen per a ell. Per aquesta raó té molt clar el que significa ser empresari: **"Sóc conscient del que suposa que tanta gent depengui en certa manera del bon funcionament de l'empresa. La veritat és que per a mi aquesta és una feina apassionant, una mescla d'il·lusió, d'esperança i també de frustració."** Li proposem que ens en comenti el perquè: **"El tema del disseny és molt gratificant i ho és el fet que t'arribin les felicitacions dels clients, però també et crea una responsabilitat, la responsabilitat d'oferir-li un producte tan bo o millor l'any següent. No sempre l'empresari té respostes per tot i massa sovint les voldria tenir. Això és el que a la llarga li acaba generant estrès."**

Sempre tocant de peus a terra, en José Manuel valora per sobre de qualsevol cosa les relacions humanes, i no les oblidava en la seva tasca diària al capdavant del grup: **"Si no fos pel factor persona, probablement no seria empresari. Sóc on sóc per tota la gent que treballa amb mi i per a mi i també pels meus clients."** La família també és una peça fonamental en aquest engranatge: **"La meva esposa Anna M. i els meus fills, així com el meu pare i el record de la meva mare, són importantíssims per a mi. També vull esmentar la meva germana Lola i el meu cunyat. Amb ells vaig arribar a Catalunya i em van ajudar a tirar endavant en tot el que em vaig proposar."** Tota una filosofia que respon exactament a la seva gran vocació: **"M'interessa tot el que porta al transcendentalisme, al coneixement de l'ésser humà i a trobar resposta a les preguntes que un es planteja."** Aquesta forma de veure la vida, l'ha intentat transmetre sempre al si de l'empresa, i es nota en cadascuna de les seves paraules.



**“L’empresari no sempre  
té respostes per tot  
i massa sovint les  
voldria tenir”**

**José Manuel Baena** - Santa Perpètua de Mogoda (Vallès Occidental)