

L'empresa de congelats La Sirena va ser fundada per Ramona Solé i Josep M. Cernuda. En aquests moments, però, qui la porta és la mateixa Ramona i Josep Cernuda, un dels fills del fundador, el qual va traspassar en 1998. El fet de compartir responsabilitats dues persones de generacions diferents no els és cap problema: **"Calen dosis de bona voluntat per les dues parts"**, diu la Ramona, i **"perseguir un objectiu comú, que és fer que l'empresa tiri endavant i funcioni"**, afegeix en Josep. Per assolir aquest objectiu, calen estudis universitaris? **"Per muntar una empresa no calen, però per tirar-la endavant i fer-la gran, sí"**, respon en Josep, i la Ramona assenteix: **"Quan en Josep M. i jo vam començar a ser empresaris, no havíem fet cap carrera important. Potser llavors era més fàcil que ara. Teníem molt clar que el que no poguéssim fer nosaltres ho hauria de fer gent professional ben preparada. En el meu cas, però, la vida ha estat una bona escola i els anys i l'experiència acumulada m'han ensenyat molt."**

Ella és la persona idònia per explicar-nos els orígens dels congelats La Sirena: **"Cap al 1982 en Josep M. i jo estàvem al món del congelat - ell tenia peixateries i venia congelats, jo tenia una fàbrica de plats preparats amb una sala de manipulació de peix- i vam creure que es podia fer un negoci important amb la venda de congelats perquè fins aquell moment se li dedicava molt poc espai a les botigues i als supermercats. Vam voler fer una cosa que no existís, un establiment molt ben muntat, amb referències."** I van fer-lo, però els primers mesos va costar captar clients: **"Ens deien que posar l'establiment allà on el posàvem -era l'únic que es trobava en entrar a Terrassa- no era bona idea. Realment no van ser flors i violes, ens va costar. Però sempre hem intentat fer el que no existia i crec que hem estat pioners."** L'èxit ha acabat arribant. En aquests moments, a pesar que estan establerts únicament a Catalunya, són líders a Espanya en la venda de congelats al detall.

En Josep ens introdueix en la manera com desenvolupen la seva feina: **"Comprem els productes un cop estan congelats, ja sigui als vaixelles o a les fàbriques de precuinats. Nosaltres manipulem els aliments que ens arriben per oferir-los al públic amb la presentació i les mides que ens demana. El producte ens arriba congelat i en aquestes condicions l'envasem, mai es perd la cadena del fred."** Aquest plàstic amb què s'embolica cada peça és el que en Josep M. va anomenar segona pell.

Un altre tipus de producte que toquen és la carn: **"Venem una carn de primera qualitat. Nosaltres la comprem fresca, la tallem, la posem en safates i la congelem. Usem unes temperatures diferents a les de les llars particulars, que són d'uns 18 graus. A La Sirena congelem a 45 graus. Per tot aquest procés el preu de la carn congelada és més alt que el de la carn fresca."** Però potser allà on tenen posades les esperances d'ampliar mercat és en els plats precuinats i congelats que preparen ells mateixos: **"Avui en dia la gent no té temps de cuinar com l'àvia, que dedicava tres hores a guisar un plat. Nosaltres ho fem perquè els consumidors puguin posar el menjar durant 10 minuts al microones o al forn i tingui el mateix gust que el de l'àvia."** I el resultat són plats com **"peus de porc, lluç a la basca, bacallà amb**

samfaina, pollastre amb escamarlans, mandonguilles amb sèpia i fricandó de vedella."

Certament iniciar una empresa pionera sempre és un repte i un risc: **"Com que tant en Josep M. com jo"**, comenta la Ramona, **"teníem altres negocis, durant un o dos anys vam compaginar La Sirena amb l'altra feina. Quan vam veure que el nou negoci realment tenia un futur important, vam deixar-ho tot i ens hi vam centrar de ple. Des del primer dia vam voler donar qualitat al congelat i com que tots dos érem professionals d'aquest ram, sabíem fer-ho. El resultat va ser que anàvem obrint una botiga i una altra i pensàvem que ens agradava que La Sirena es fes gran i es guanyés un lloc. Però poc ens imaginàvem que 17 anys després de començar arribaríem on som ara."** És difícil concretar per què ells han triomfat i els intents d'altres persones no han quallat: **"És degut a mil petites coses que La Sirena fa d'una manera diferent a com les fan altres llocs. La qualitat del producte, la manera com estan posats els aparadors, el personal ben format... el fet que un negoci reïxi o no depèn sempre de mil factors."** Ara bé, en Josep reconeix que, malgrat tot, tenir un negoci **"és un patir constant: en obrir un nou establiment o una altra fàbrica, per si el client rep el nivell de qualitat que volem oferir, per si els treballadors estan contents, per mantenir la imatge de servei de la cadena... És com tenir un fill, que pateixes des del primer moment."** I comporta moltes obligacions de tipus econòmic: **"L'empresari paga molt: els impostos dels treballadors, els de cada establiment que obre, els dels beneficis que ha obtingut... És una part més, la més desagradable, de la tasca de l'empresari, sobretot quan t'expandeixes."**

Per arribar on són ara, als 65 punts de venda i als 650 treballadors entre el personal de la fàbrica, les oficines i els establiments, ha calgut molta il·lusió i ganes: **"Som molta gent"**, diu la Ramona, **"i sense ells no hauríem arribat aquí. Quan algú fa una lloança als èxits assolits li dic que entre tots ho hem fet tot. Més que empresària sóc una gran treballadora."** Un altre puntal de l'empresa va ser, precisament, Josep M. Cernuda, al qual els nostres convidats dediquen aquesta pàgina: **"L'èxit d'aquesta empresa el devem a ell. Era una persona molt humana i molt noble"**, recorda la seva sòcia. El fill ens diu: **"Jo sóc aquí per casualitat perquè hi hauria de ser ell. Nosaltres intentarem tirar endavant el que ell va fundar."**

Amb aquest fi compten amb la col·laboració del Consell d'Administració, format per **"un equip d'unes quantes persones que tenim les tasques molt repartides. Hi tenen lloc representants de les dues famílies i dos consellers externs. Un d'aquests delegats externs és qui dirigeix el conjunt de la companyia i diferents directius es responsabilitzen de cada àrea."** A La Sirena també trobarem els fills de la Ramona, Sílvia i Vicenç, i els germans d'en Josep, Gemma i Francesc. I per superar els recels dels qui no veuen clar els productes congelats, els nostres convidats els fan arribar aquest consell: **"Compri sempre el congelat en una botiga especialitzada, en aquella que li mereixi confiança. És com qualsevol altre producte, n'hi ha de més qualitat i de menys, segons l'elecció de la matèria primera i del tractament que se li ha donat."**



**“Sempre hem intentat fer
el que no existia i crec
que hem estat pioners”**

Ramona Solé i Josep Cernuda - Terrassa (Vallès Occidental)