

**“L’empresa és un projecte a llarg termini i al cap dels anys es veu el camí recorregut i el treball que s’ha fet”,** d’aquesta manera parla en Joan Subirats després de portar més de trenta anys al capdavant del negoci que duu el seu nom. Amb divuit anys i la mort del seu pare va haver de madurar de pressa i decidir què era el que volia fer en un futur proper. Als 21 ja havia creat la seva pròpia empresa: **“Penso que un empresari és una persona que ha de tenir idees i il·lusió, i també ha de conèixer el món que l’envolta, economia, dret laboral, fiscal i civil. De fet, es tracta que sàpiga una mica de tot, però no és necessari que sigui especialista en res, perquè aquestes especialitats ja les aportarà el seu equip.”** En definitiva: **“Es tracta sobretot de saber-se crear un equip, perquè és un dels tres pilars bàsics sobre els quals se sosté una empresa.”** I els altres dos? **“Les idees i els recursos econòmics, perquè sense aquests no es podria continuar endavant.”** I afegeix: **“La gent cau en l’error de malpensar que els empresaris només pensem en els diners i considero que això en termes generals no és cert, i que cal distingir molt bé quin és el benefici de l’empresari i quin el de l’empresa, perquè sense el d’aquesta darrera no es podrien seguir portant a terme els projectes i el desenvolupament necessari per créixer.”**

A força de reinvertir i de treballar sense parar, el nostre personatge, que havia començat amb una constructora, es va anar obrint camí en altres camps propers: **“Vam partir de la construcció pura, fèiem naus industrials, xalets i edificis per a promotors immobiliaris, però a partir de l’any 1975 i per donar valor afegit a la nostra feina vam entrar a fer nosaltres mateixos la promoció.”** Actualment, doncs, a Subirats Berenguer ja s’encarreguen de tot el procés: **“Fem des de la urbanització del sòl, la construcció i la promoció, fins a la comercialització, i donem un servei amb una relació qualitat-preu que ens fa estar al capdavant del sector.”** A finals de la dècada dels vuitanta tanmateix, en Joan va sentir la inquietud de fer un altre pas endavant: **“Voliem treballar des de les nostres terres i per a les nostres terres i vam pensar que una bona manera d’obrir-nos camí sense haver de deixar la nostra àrea era introduint-nos en el sector hotelier.”** Un apartament a Sant Carles de la Ràpita va ser el tret de sortida de la divisió hotelera de la companyia: **“De mica en mica hem anat formant el que és SB Hotels fent la construcció, la posta en marxa i l’exploració posterior d’aquests establiments.”** Dos sectors tan diferents com aquests requereixen una plantilla de treballadors i un grup de directius totalment separats: **“En l’àrea de construcció tenim unes 120 persones fixes i també més de 100 en la branca d’hostaleria, que en total poden arribar a 400 en temporada alta. Pel que fa a l’equip directiu, tenim al capdavant de la immobiliària Emili Descarrega i quant als hotels, Diego Piedra, dues persones de la meva confiança que treballen amb un equip important de gent.”**

No obstant això en Joan confirma que en aquests moments els empresaris es troben amb força complicacions a l’hora de contractar personal per als seus centres de treball: **“Des de fa un parell d’anys és complicat aconseguir bons professionals. És un tema que ens preocupa i que penso que no es té prou en compte des de l’Administració.”** I afegeix: **“Constantment es parla de l’elevat tant per cent d’aturats i, en canvi, tenim problemes per trobar gent. És una contradicció que s’ha de resoldre**

**d’alguna manera.”** La solució que proposa aquest tortosí és ben clara: **“Hauríem de poder anar a l’estranger, als països que tenen un excés de mà d’obra, i escollir els professionals adequats per a les tasques que han de portar a terme. Aquesta gent arribaria a Catalunya amb un contracte de treball per un temps determinat, amb residència assegurada, i sabent que treballarà en una feina que sap fer.”** Però això encara sembla lluny de fer-se realitat: **“Es parla d’un 10% de gent a l’atur, però és una xifra teòrica i no real. Jo tinc unes finques de cítrics i els comercialitzo a través de la societat Agrofruit Export. Doncs bé, necessitem 300 treballadors i a l’oficina d’atur de Tortosa hi ha aquesta xifra d’aturats agrícoles, però va resultar que en vam poder contractar molt pocs i vam haver de recórrer a immigrants.”**

Les terres de l’Ebre tenen un creixement massa lent des del punt de vista d’en Joan, que ens explica la seva visió del tema: **“Considero que no s’han obert prou vies perquè puguem créixer, el nostre és un territori que no s’ha arribat a impulsar perquè està massa lluny dels grans centres urbans com són Barcelona, Saragossa i València.”** I pel que fa a la construcció, afegeix: **“Malgrat la importància que han tingut els diversos plans generals que s’han fet, encara falta un marc global del territori. Per exemple, em sembla fonamental la conservació del parc natural del Delta de l’Ebre, però també penso que hauria d’estar més definit per poder fixar algunes zones on es pogués edificar.”** I és que en el tema immobiliari Subirats Berenguer ha ampliat en gran mesura els seus horitzons: **“De primer, treballàvem molt a Tortosa ciutat, però de mica en mica ens hem anat obrint a poblacions com Sant Carles de la Ràpita, l’Aldea, l’Ampolla i també a la ciutat de Tarragona. En total tenim en aquests moments 700 habitatges en fase de construcció i tots són solars de propietat.”** També SB Hotels s’ha anat fent un lloc en el territori tarragoní: **“Els hotels de Tortosa i Tarragona ens permeten tenir obert tot l’any i no rebre només un client d’estiu, sinó també els professionals que vénen a la ciutat per qüestions de feina o turistes de cap de setmana.”** De totes maneres no oblidem la presència del parc d’atraccions Port Aventura: **“Estem buscant nous terrenys, però és complicat perquè els propietaris demanen uns preus molt elevats i nosaltres hem de tenir en compte que els pròxims anys no seran com els tres darrers, d’una forta demanda en el sector immobiliari.”**

Sempre rumiant idees noves per tal de poder oferir als seus clients la millor relació qualitat-preu i tenint en compte els coneixements de l’equip d’aparelladors i arquitectes que l’envolten, en Joan pot presumir d’haver construït ja més de 2000 habitatges: **“Estic interessat a continuar oferint aquest bon servei que ens avala des de fa més de trenta anys i per això intento no perdre en cap moment el tren de la modernitat.”** I això ho fa formant-se constantment en totes les disciplines que creu que li poden ser d’utilitat: **“Ara, per exemple, m’he introduït de ple en el tema informàtic. No saber informàtica, avui dia, és gairebé com fa trenta anys no saber llegir i escriure.”** Malgrat quedar-se orfe de pare de jove, en Joan va saber escoltar els bons consells de la seva mare i mirar sempre endavant: **“La meva mare em repetia que costa més fer un duro que fer-ne cent i em va inculcar l’estalvi, el treball i la racionalitat.”** Segur que en Joan i la seva esposa, Natàlia Gonfaus, ho han tramés, al seu fill Gerard.



**“L’empresa és un projecte a llarg termini i al cap dels anys es veu el camí recorregut i el treball que s’ha fet”**

**Joan Subirats** - Tortosa (Baix Ebre)