

En Jaume Sanahuja és allò que els americans anomenen un *self-made man*, l'home fet a si mateix, que en el seu cas ha entrat a competir amb els mateixos americans i japonesos amb les seves pròpies armes però sense deixar de ser català. I usa les seves armes perquè el negoci que va fundar 30 anys enrere aproximadament, New Park, és un *Family Entertainment Center* (Centre de Diversió Familiar) que pretén "donar alegria i diversió a la gent."

Malgrat haver triat un nom anglès per a la companyia, "New Park és una empresa del tot catalana. Vaig triar aquest nom precisament perquè té connotacions americanes i la gent sol pensar, erròniament de vegades, que el que ve de fora és millor que el que tenim a casa. Els noms de fora, comercialment, sembla que venguin més."

La infància d'en Jaume es va veure marcada per la presència d'una màquina que guiaria el seu futur: "El pare tenia un negoci de restauració amb una màquina del millón, que des de ben petit em va cridar l'atenció per la seva mecànica. Quan era adolescent el pare em va dur a Anglaterra on vaig conèixer els primers videojocs i vaig pensar que seria una bona idea poder-los introduir al mercat nacional." Arran d'aquest interès va estudiar l'interior d'aquest tipus de màquina per conèixer-ne la tecnologia i poder-les fabricar: "Així vaig fer el *comeccos*, la màquina del ninot que persegueix i es menja bestioles, i els primers videojocs. Aquest és el naixement de l'empresa." La posició del seu pare, Joan Sanahuja, mentre ell s'engrescava en aquests afers va ser de "deixar que volés però controlant que tot anés bé." El nostre protagonista tenia 22 anys.

"Vaig començar amb l'ajuda d'amics, coneguts i algun familiar que em van fer costat desinteressadament, perquè no tenia diners per poder finançar-me", continua en Jaume. "En muntar la primera empresa érem 4 persones i en un període de temps de 3 anys vam arribar a ser unes 30. Fabricàvem molts productes, sobretot videojocs comercials, no domèstics, que funcionaven amb monedes. Era un negoci d'una renovació constant perquè aquests jocs passen de moda amb molta rapidesa. La velocitat a què evoluciona aquest mercat és tanta que la indústria espanyola no ha pogut seguir el ritme i hem de comprar a la japonesa, que és líder en aquest tipus de maquinària." Amb el pas del temps en Jaume va deixar de banda la fabricació de videojocs a favor de New Park: "La gran evolució de la meua vida professional s'ha produït en els darrers deu anys, quan m'he centrat més en els centres d'oci, que són negocis difícils de controlar perquè estan molt allunyats els uns dels altres. Per sort, la informàtica ens permet saber a temps real què està passant a qualsevol dels nostres centres."

L'origen del negoci a què es dedica aquest empresari s'explica pels canvis d'hàbits de la societat a l'hora de gaudir del temps lliure: "Abans era impensable que una família es passés el dissabte sencer en un supermercat. La generació dels nostres pares comprava a les botigues del barri. Ara veus que el pare, la mare, els fills i a vegades els avis, es distreuen en un centre comercial perquè no hi passen fred, no es mullen si plou, etc. Però no tot és comprar i consumir; volen ofertes com cinemes, jocs de bitlles, menjar ràpid... i centres de lleure

pensats per al divertiment de tota la família. Quan veus que la societat tendeix a perdre la comunicació en el si de la família, és molt bonic trobar en un New Park l'àvia jugant amb el nét." Per a en Jaume "és un gran orgull netejar i dignificar la imatge del sector de l'oci. És molt maco que els pares ens confiïn una estona els seus fills i estiguin tranquils quan saben però per a grans." Lògicament, la tria del lloc adient per instal·lar un d'aquests centres ha estat planificada tenint en compte la nova demanda del públic: "On estem més instal·lats és dintre els centres comercials i als parcs d'atraccions, com Baricentro, Barnasur, el Tibidabo, Port Aventura, Terra Mítica... Arreu d'Espanya tenim uns 50 centres i ens estem expandint per Itàlia i Andorra."

En els locals New Park "tenim màquines per a totes les edats, des de les més sofisticades de realitat virtual que et permeten conduir un cotxe de Fórmula-1 o un avió Caça, fins a les més senzilles en què tires una bola i l'has de fer entrar a la boca d'un ós just quan l'ha oberta. Entremig hi ha els videojocs tradicionals, amb els quals simules que estàs esquiant o conduïxes la moto d'Àlex Crivillé al Circuit de Catalunya, i la màquina de la taula d'aire, entre d'altres." No és fàcil donar cabuda a una quantitat de productes tan elevada. "L'ideal seria poder disposar de superfícies de 2000 metres quadrats, com a mínim. El que és imprescindible són 700 metres quadrats." Fora dels grans centres comercials i dels parcs d'atracció, "algunes màquines també poden anar en algun tipus de local d'hostaleria, però ha de ser un lloc turístic."

Un producte tan vinculat a l'evolució de la societat com és el que ofereix New Park forçosament ha d'estar al dia dels últims productes que surten al mercat. Amb aquest objectiu aquesta empresa disposa d'"una àrea de recerca de nous productes. Dues persones de la companyia es dediquen a viatjar constantment per les fires d'arreu del món perquè és un mercat molt dinàmic en què et renoves o mors, tant que se'm fa difícil preveure com seran els nostres parcs d'aquí a 4 anys." En aquesta tasca de voltar món de vegades en Jaume pot rebre l'ajuda dels seus dos fills, Joan i Enric: "En Joan estudia direcció d'empreses i dret i, quan li queda temps, treballa a l'empresa viatjant per les fires. És bo que entri saba nova a la companyia. Pel que fa al petit, l'Enric, l'estic introduint tenint-lo al meu costat quan viatjo a algunes fires." Ells són, en part, la raó que impulsa el nostre protagonista a tirar endavant: "Treballo perquè m'agrada i perquè tinc uns fills als quals he de donar exemple", exemple i consells com aquest: "Les influències poden tenir el seu pes però el més important és la serietat de la persona i de l'empresa. La influència et pot ajudar a obrir una porta, però el que és difícil és poder-te quedar a dintre."

En Jaume reconeix explícitament l'agraïment que deu a la seva família, i ens parla de la seva mare Francisca. Però ens esmenta també el recolzament que ha tingut d'altres persones que l'han acompanyat al llarg d'aquests anys: "Una mare és insubstituïble, no hi ha paraules per definir-la. Però no seria just oblidar altres membres de la família que m'han aixecat els ànims quan les coses no semblaven anar prou bé."



**“Vull donar alegria
i diversió a la gent”**

Jaume Sanahuja - Cerdanyola del Vallès (Vallès Occidental)