

Més de quaranta anys en el món empresarial autoritzen Joan M. Parés a parlar amb escreix i amb un gran coneixement de la seva experiència al capdavant de Textil Santanderina. Però comencem una mica abans, amb la seva entrada al món laboral: **"Vaig començar fent d'aprenent de manya als catorze anys i vaig anar passant per una sèrie de feines, la darrera de les quals va ser en el sector del tèxtil i l'any 1959, quan tenia 28 anys, em va portar cap a terres del nord."** Des de llavors, el nostre protagonista ha tingut sempre un peu a Catalunya i l'altre a Cantàbria: **"Som un grup d'empreses a cavall de les dues comunitats que va començar quan el fundador, Josep Serra de Manlleu, va comprar aquesta fàbrica per ampliar els seus negocis."** I ens explica la composició del grup: **"Són empreses repartides per la geografia catalana, a més de la ubicada a vint minuts de Santander. Cada una funciona de manera independent, tant jurídicament com laboralment, però tenen la mateixa composició accionarial."**

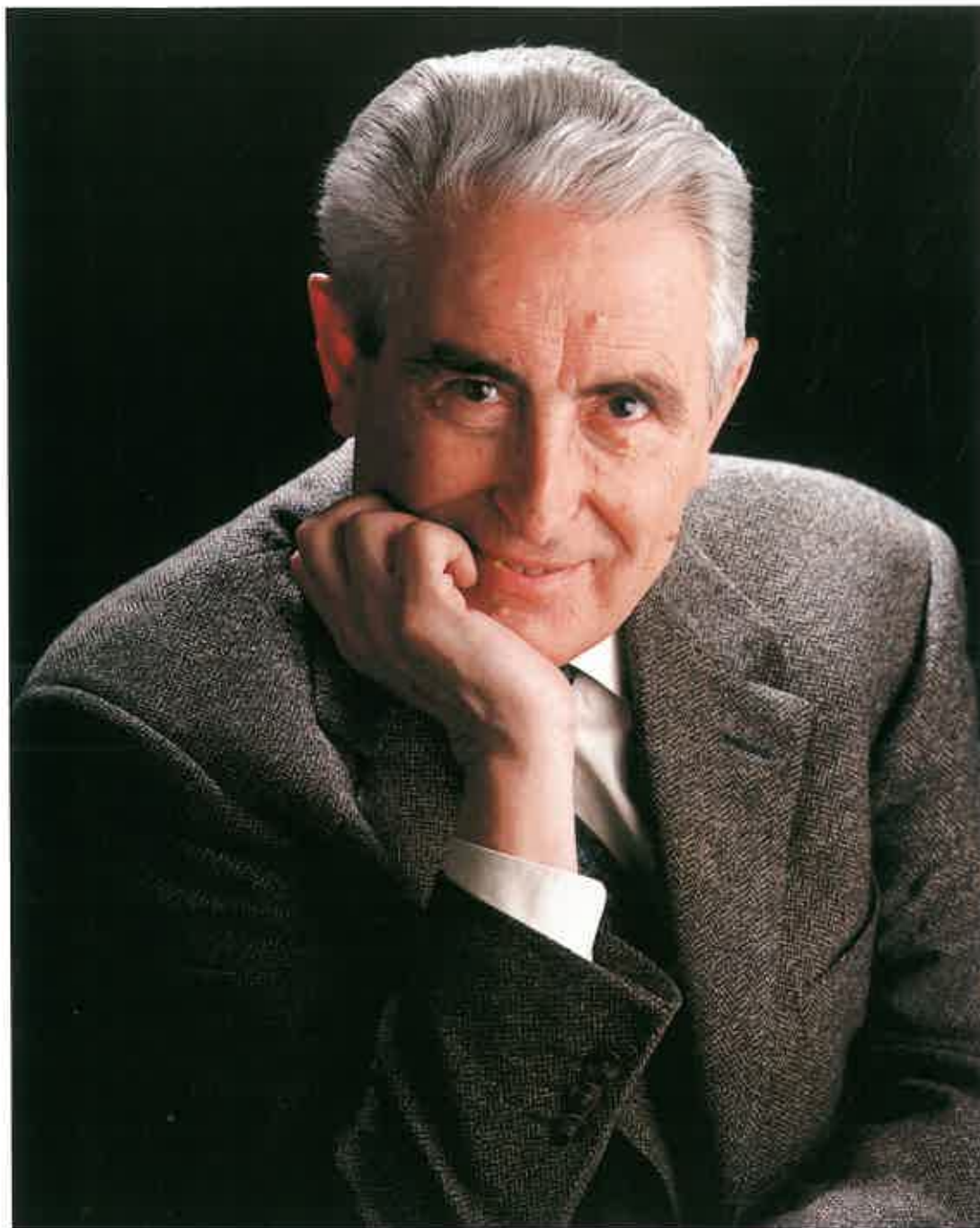
Un grup amb més de mil treballadors, 400 dels quals a la fàbrica cantàbrica, suposa moltes responsabilitats per a un empresari: **"El que passa és que no s'hi pensa massa en això, i ho dic en el sentit que si es comencés a valorar cada una de les responsabilitats difícilment es farien grans coses. Considero que un dels grans avantatges de l'home d'empresa és que sempre mira el futur amb optimisme, i d'aquesta forma pot anar tirant endavant."** I afegeix: **"Deia un amic meu que l'empresari és una persona que va muntant un lleó i no pot baixar-ne mai, perquè si baixa el lleó se'l menja."** No obstant la il·lusió i les ganes de continuar, cal també ser un gran analista del funcionament de la societat i de l'economia mundial, i més en aquest principi de segle: **"Estem en un món que en certa manera nega el concepte tradicional d'empresari. El seu significat clàssic el defineix com un home que treballa, que té unes idees, que dóna treball i que desenvolupa una sèrie de productes; en funció d'això reparteix riquesa i se'n queda una part. Ara, caldria veure si els socis de les grans empreses mundials són realment empresaris o no."** D'altra banda, l'evolució vertiginosa de les comunicacions ha portat a un món cada vegada menys distant: **"L'economia mundial va canviar en el moment en què va caure el mur de Berlín, que va ser el principi de la fi del comunisme real i la fi d'un contrapunt al lliure mercat i al sistema de vida que en aquest moment impera."** El futur, doncs, ve marcat per aquestes qüestions: **"Ara, l'enemic de l'economia és l'economia mateixa, la lluita és global a tot el planeta, i fins que això no s'estabilitzi hi haurà problemes d'àmbit econòmic."**

A Textil Santanderina tenen molt en compte que formen part d'un ampli mercat, i en Joan M. ens explica de quina manera reben matèria primera de l'estranger i exporten els seus productes arreu del món: **"Rebem la matèria en floca o bé directament de la desmotadora, com passa amb el cotó, o de la productora de fibres sintètiques, i allà la filem, la barregem i la utilitzem per a fer teixits que en un 70% van destinats a la confecció de moda."** El principi de la roda és, per tant, aconseguir una matèria primera, tant se val de quina part del món vingui, que presenti el millor preu i les millors condicions: **"El cotó, per exemple, és bàsicament nacional, mentre el lli ve sovint de França o a Bèlgica. Altres fi-**

bres procedeixen del sud-est asiàtic." Com que la idea de l'empresa és no fer res per a minories, la producció es destina a mercats amb una capacitat de compra adequada: **"Exportem als Estats Units, al Japó, Austràlia, Israel o Sud-àfrica, i també a Europa. La nostra imatge la trobem en primeres marques a escala mundial, marques que treballen sobretot per a un públic que va dels cinc o sis anys fins als trenta, perquè ells o els seus pares són els que més capacitat de compra tenen."** Així, en els millors magatzems de les grans ciutats podem comprar teixits procedents de les fàbriques que el grup té a Catalunya i a Cantàbria: **"Com que no podem competir en preu amb determinats països asiàtics que poden produir grans quantitats, el que fem és servir productes amb una immediatesa sorprenent: cada dos mesos podem estar servint una comanda diferent. Fem que el temps sigui vital i que els costos tinguin menys importància i s'adaptin al que en aquell moment el consumidor demana."** Tanmateix, per fer-ho cal que en Joan M. disposi d'un Departament de Disseny que treballa conjuntament amb els clients: **"Hi ha d'haver sempre algú que intueixi el que demana el món, i així el resultat és sempre fruit d'una negociació entre el productor de filats, de teixits i d'acabats, el confeccionista i els seus dissenyadors."**

Per tot això, i per moltes altres raons, l'empresari no pot estar mai del tot tranquil: **"Ens preocupen les novetats, el cost de les matèries primeres, endevinar a quin preu anirà el dòlar al cap d'uns mesos, i molts altres factors que ens fan estar sempre pendants de tot."** A Textil Santanderina, però, van aconseguir sobreviure a moments tan difícils com la crisi tèxtil que va patir el país: **"Realment els canvis han estat impressionants. El Llobregat era el riu més important d'Europa des del punt de vista tèxtil, no hi havia un metre de salt que no s'aprofités i això volia dir fàbriques que es tocaven l'una amb l'altra."** En aquests moments el 80% estan parades: **"Si mirem trenta anys enrere, veurem que de les que eren capdavanteres en aquell moment només en queden quatre o cinc, les altres van haver de tancar."** Les raons de la crisi són moltes: **"Un aspecte que hi va tenir relació va ser que a partir del 1959 es va començar a liberalitzar el mercat i es van produir situacions totalment diferents com passa sempre després d'una època d'autarquia."** I continua: **"No era fàcil importar maquinària bona, les inversions representaven un esforç econòmic important que no tot hom va poder assumir, cosa que va provocar que moltes d'aquestes indústries no fossin prou competitives. Potser s'haurien pogut salvar, però no de la forma en què estaven estructurades."**

L'optimisme d'en Joan M. es fa evident de nou quan li preguntem pel futur de l'empresa: **"Jo no entenc un negoci que no tingui una certa continuïtat, i en aquest sentit estic content que alguns dels meus fills ja hi estiguin ficats i que pensin a tirar-lo endavant. Però és que no solament són ells, també hi ha un equip humà molt important en l'àmbit de la gerència que funciona molt bé i que estic convençut que ho continuarà fent."** Sempre amb respostes per a tot, gran lector i un viatger empedreït, el nostre personatge és per sobre de tot un humanista: **"La meva preocupació és la gent, penso que en el fons de tot hi ha d'haver sempre una persona."**



“Considero que un dels grans avantatges de l’home d’empresa és que sempre mira el futur amb optimisme, i d’aquesta forma pot anar tirant endavant”

Joan Maria Parés - Cabezón de la Sal (Cantàbria) i Puig-Reig (Berguedà)