

La història com a empresari d'en Jordi Camp ve marcada per un passat en una de les empreses familiars més importants del nostre país. Comencem, doncs, fent una mica d'història: **"El meu pare i els seus tres germans van marxar de Riells del Fai (Vallès Oriental), d'on eren originaris, i es van instal·lar a Granollers, on van muntar una fàbrica de sabó."** Aquest va ser el començament de l'empresa Camp, que arribaria a ser capdavantera en el sector: **"En aquells moments, Espanya era un país amb moltes necessitats i el sabó n'era una de les més bàsiques. Per tot això, de mica en mica, la producció va anar creixent."** El pas de gegant per a l'empresa va ser el detergent en pols, que substituï l'antiga pastilla: **"Fer sabó no és gens complicat i les cases de pagès se'l feien per al seu propi consum, només els calia uns quants ingredients bàsics. Però el primer detergent d'espuma, que va ser la famosa Elena, era tota una altra cosa."** No podem deixar escapar la possibilitat de preguntar al nostre personatge d'on va sortir el nom del producte que tant han utilitzat les llars de tot el país, i afirma: **"El màrqueting era tan bàsic que senzillament van decidir que un nom de dona seria efectiu, i en van escollir un que els va agradar. No hi ha més misteri que aquest."**

Tanmateix, les coses no sempre són com les voldríem, i en Jordi Camp, pare del nostre entrevistat i fundador de l'empresa, va morir l'any 1965 d'un desgraciat accident d'automòbil: **"La fàbrica va passar aleshores a mans dels seus germans que van donar la seva confiança a Jaume Sala, un jove que havia estat fins llavors secretari del meu pare i que coneixia a fons la filosofia del negoci. Penso que en els vint anys que Jaume Sala va estar al capdavant de la direcció va demostrar ser un gran professional."** Amb l'arribada d'un nou director general amb idees fresques, l'empresa va viure uns moments de creixement espectaculars. Posteriorment, la venda de Camp va fer que en Jordi es plantejés nous horitzons empresarials. Però, tornem encara una mica enrere: **"Jo mai vaig formar part de les altes esferes de la societat, m'havia convertit en accionista amb només cinc anys i vaig treballar en cada un dels departaments des que en tenia quinze. Quan es va fer efectiva la venda, jo era director general a Portugal i tenia moltes idees per fer el salt cap a l'altra banda de l'Atlàntic. Penso que hauríem pogut arribar a ser la primera multinacional catalana, però no va poder ser."** I afegeix: **"M'agrada recordar aquella època, però també tinc molt clar que qui viu del passat mor una mica cada dia, i que el que cal és afrontar el present i el futur amb optimisme."**

L'any 1989, en Jordi Camp va proposar a la seva família fer-se càrrec d'una bugaderia industrial que havia nascut en 1969 com a camp de proves per al detergent industrial, però que en aquells moments ja era un petit negoci independent: **"Lavaplanch és actualment una empresa comercial que es dedica a rentar i llogar roba als hotels. Es tracta d'un servei diari, de 365 dies a l'any, i en aquest moment és líder en el sector a Barcelona."** Amb aquesta proposta, el nostre interlocutor va fer la seva entrada en el món de l'hostaleria, però no es va aturar aquí: **"Bugaderia Olímpica és la planta que renta la roba, és on hi ha el personal i les inversions de maquinària, i funciona amb un sol client, que és Lavaplanch. Més endavant vaig crear també Gibernet, una empresa de neteges, que sobretot treballa en hotels i oficines."** En Jordi té una visió

molt clara de què és el que vol aconseguir en el món dels negocis i de com pot tirar-ho endavant: **"La meva idea bàsica era la de crear un grup de satèl·lits al voltant de la bugaderia i donar un servei integral a l'hotel. A un establiment d'aquest tipus hi pots entrar per moltes portes, però el millor és poder-li oferir un servei integral, complet. Per a l'hotel és un avantatge concentrar la demanda en un sol proveïdor i per això el nostre negoci s'ha anat consolidant."**

Partint d'aquesta idea el Grup Unicamp ha obert altres portes: **"Dama és una petita empresa de treball temporal que només es dedica a oferir feina a cambres i cambres d'hotel, i Intelservice proposa als mateixos establiments els anomenats detalls d'acollida, des d'un sabonet fins a un calçador o un raspall de dents, passant pel gel de bany i la màquina d'afaitar, tot això sempre en consonància amb la categoria de l'hotel, que és qui decideix quins són els productes que vol oferir als seus clients."** Igualment dins el camp de l'hostaleria, però també implantat en molts altres sectors professionals, va néixer Catalana de Lloguer: **"Aquesta és una empresa pionera a l'Estat, que mira al futur i que a base de molts esforços hem pogut anar implantant. Es dedica al lloguer i rentat dels uniformes de treball, i s'emmiralla en un model europeu. A França, per exemple, els sindicats han aconseguit que l'empresa sigui la responsable de tenir sempre nets i a punt els uniformes dels seus treballadors, i això és el que oferim nosaltres."** El fet que pugui semblar que invertir en aquest concepte és superflu no treu que **"cada vegada les empreses són més conscients que s'aconsegueix donar una imatge positiva i coherent d'uniformitat, i que té un vessant ecològic important."** I en relació amb això, explica: **"Estalviem energia i detergent en rentar 2000 peces de cop i amb una maquinària molt preparada a nivell industrial. A més, disposem d'una planta depuradora que garanteix que l'aigua que utilitzem surti completament sanejada."**

Només ens resta parlar de la Tintoreria Industrial, la més petita del grup i que dona servei als particulars. Creada l'any 1986, ha produït també els seus fruits: **"És una tintoreria amb un servei central i una sèrie de punts de recollida a diverses poblacions catalanes."** Un grup d'empreses com les que regenta en Jordi Camp no funcionaria si no es duagués a terme una gestió financera acuradíssima: **"Totes aquestes empreses estan agrupades piramidalment al voltant d'una societat que dona servei d'assessorament comptable i financer a totes elles."**

Aconseguir l'expansió d'un grup amb 500 treballadors com aquest significa tenir una gran visió empresarial i molta il·lusió, però també saber-se rodejar de grans professionals, i això aquest granollerí ho té molt clar: **"A mesura que una empresa creix has de tenir la virtut de saber delegar i no caure mai en l'error de pensar que ets el millor."** Casat amb Anna M., encarregada del Departament de Compres d'Intelservice, i amb dos fills, Jordi i Mireia, ha hagut de treballar molt per ser on és, i ha volgut sempre honorar el nom del seu pare. Davant la pregunta de què és ser empresari, la seva resposta és: **"Per a mi, ser empresari és crear alguna cosa, és fer-te un equip de gent, i és deixar quelcom. Moltes persones passen per aquesta vida sense deixar res, i qui ha creat, deixa."**



“Ser empresari és crear alguna cosa, és fer-te un equip de gent, i és deixar quelcom”

Jordi Camp - Barcelona (Barcelonès)