

La companyia Zanini Auto Grup, presidida per Conrad Torras Tomàs i ubicada a Parets del Vallès, té una llarga història que ell mateix s'encarregarà de relatar-nos. Retrocedim en el temps fins a l'any 1953, quan en Conrad, fill de Caldes de Montbui (Vallès Oriental), funda, juntament amb dos socis més, Yorka, firma dedicada a la fabricació d'accessoris per a l'automòbil: **"Era una època en què els equipaments dels vehicles eren molt deficients."** El seu primer pas per embarcar-se en aquesta aventura, **"amb el modest ajut dels pares"**, va consistir a **"publicar un anunci a La Vanguardia per contactar amb gent interessada en el món de l'automòbil, que llavors començava a emergir. Sabia que la indústria automobilística era el futur."** No s'equivocava. Un cop trobats els socis, en Conrad iniciava la seva trajectòria industrial, començant per la fabricació de **"llums de senyalització, en un local de 65 metres quadrats i amb un parell de treballadors."**

Els va anar tan bé que al cap de set anys **"subministràvem directament a la indústria de l'automòbil."** És el moment que en Conrad va escollir per fer camí tot sol i convertir el negoci en societat anònima. En plena dècada dels 60 **"la indústria automobilística va experimentar un creixement notable"** i l'any 1974 la seva firma ja s'havia col·locat **"al primer lloc del mercat."** Al cap d'un parell d'anys optava per adquirir **"una companyia de capital espanyol i italià, Zanini, que es trobava en una situació molt precària. La vam orientar cap al sector de l'automòbil."**

El 1984 ja es deixaven entreveure **"importants canvis en la tecnologia del sector. En aquells moments, i en un mercat tan tancat com el nostre, la investigació es feia difícil. El proteccionisme excessiu que fins llavors s'havia exercit sobre les firmes espanyoles només ens garantia ocupar el primer lloc del sector dins del mercat espanyol, però cada cop ens separava més de les indústries estrangeres."** Per tal de fer front a les exigències del mercat, en Conrad es va associar amb General Motors, **"la qual cosa ens va permetre comercialitzar els nostres productes als Estats Units. Aquesta unió ens assegurava la continuïtat i el creixement."** Assolida aquesta fita, i ja en plens anys 90, es va fer necessari un nou canvi d'estratègia: **"Els clients exigien una relació cada cop més estreta amb els proveïdors, i el fet d'estar associats amb General Motors era mal vist pels altres clients."** La resposta a aquesta demanda va venir de la mà d'una nova associació, aquest cop amb **"un grup italià, de nom Seima."** El fill gran d'aquest empresari va continuar sent **"director general de Yorka."** En 1997 en Conrad va prendre una decisió important: intercanviar les accions de Yorka, **"fins llavors un satèl·lit de la matriu"**, a fi d'ocupar un lloc a la casa mare del grup: **"Això ens va permetre prendre part activa en la presa de decisions."**

L'obertura de les fronteres europees va revelar a en Conrad l'enorme distància que separava la indústria catalana dels grans noms del Vell Continent: **"Ens va resultar molt difícil posar-nos a la mateixa alçada."** El destí sempre ha reservat a Zanini nous reptes, el més recent el de la globalització. Una de les armes que el nostre convidat esgrimeix en aquest nou desafiament és el llançament d'un nou producte, **"plàstics injectats amb acabats especials adaptats a peces d'automòbil."** Entre les novetats també destaquen els **"plats o embellidors de roda"**, producte del qual avui són **"líders mundials, això és, els grans fabricants**

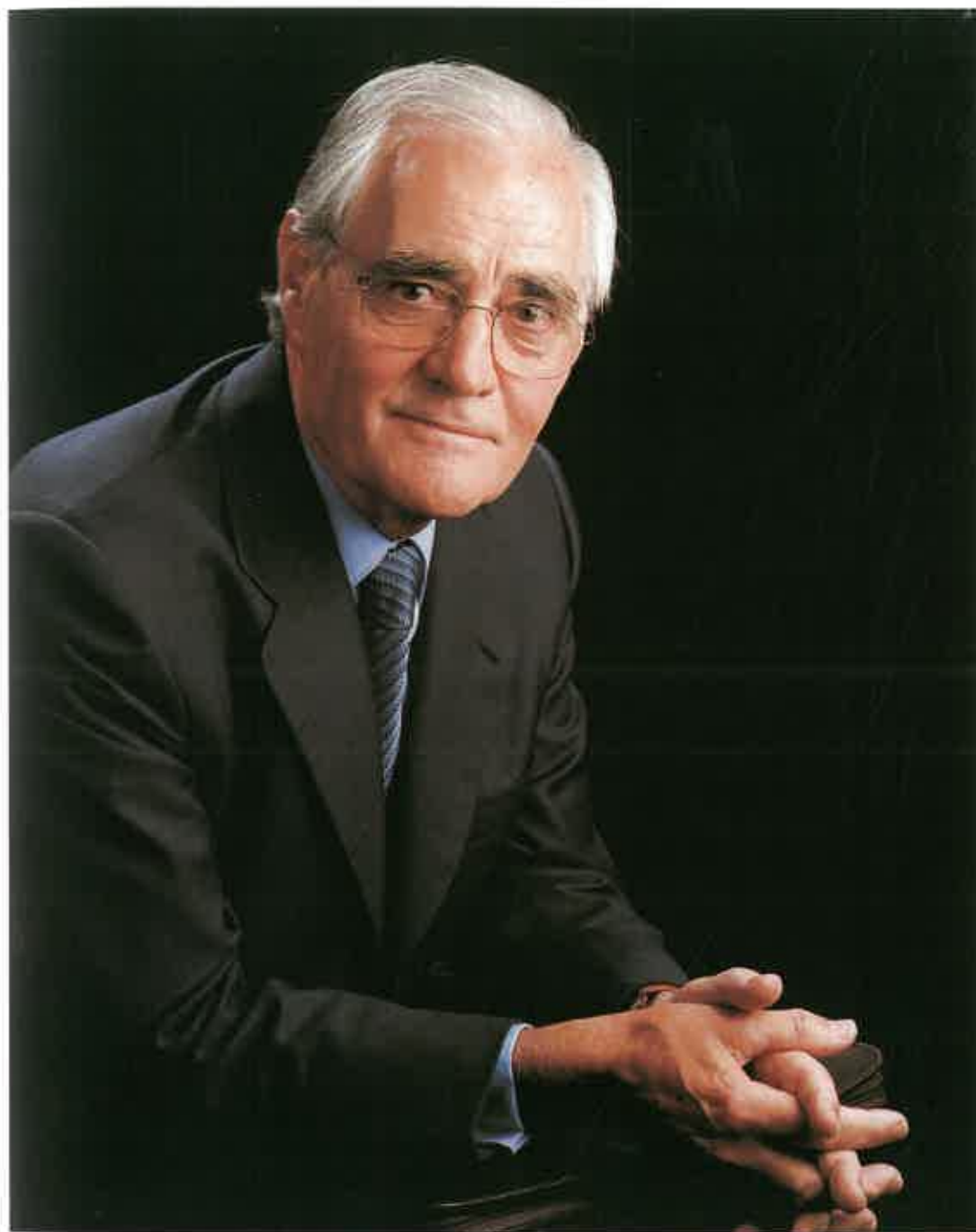
de cotxes compren els nostres plats." Actualment, en termes generals, un 60% de la producció de Zanini es destina a clients de més enllà de la frontera espanyola. La seva expansió abraça bona part del globus: **"Dispossem de quatre plantes industrials a Espanya, una a França, una a Mèxic, una a Brasil i un centre tècnic i comercial a Detroit (EUA). Estem intentant obrir-nos pas a l'Europa de l'Est i també en alguns països asiàtics, entre ells Corea i Japó."** A l'hora d'exportar, en Conrad s'ha sentit **"molt recolzat"** per l'Administració.

L'evolució de Zanini corre paral·lela a la trajectòria personal del seu creador, fill de botiguers, que, en el moment d'embarcar-se en l'aventura empresarial no disposava d'estudis. Prou que es va preocupar, però, el 1965, d'accedir a una formació de qualitat, concretament a l'IESE, on va estudiar administració i direcció d'empreses. Aquesta decisió va ser definitivament un encert: **"L'IESE em va obrir nous horitzons, entre altres motius perquè vaig entrar en contacte amb la realitat empresarial de països diferents. Els cursos als quals vaig accedir eren eminentment pràctics."** Tan positiu va ser el seu pas per aquest centre que va animar els seus fills perquè **"també hi passessin."**

En aquests gairebé 50 anys de trajectòria al món de la indústria, en Conrad les ha vistes de tots els colors. Al seu parer, només hi ha una manera de sobreviure als sotrats, **"procurar adaptar-se. La nostra companyia es caracteritza per una agilitat de la qual altres empreses potser n'estan mancades."** Els èxits acumulats al llarg d'aquest mig segle no li han fet perdre la idea original amb què va fundar el negoci, la creació d'una **"empresa familiar. Des de molt joves he volgut que els meus fills estiguessin al corrent dels avatars de la companyia. De fet, dos d'ells s'hi van incorporar a temps parcial quan encara no havien acabat els estudis."**

Per a ell, les associacions constitueixen un bon sistema per introduir un major rigor a les empreses familiars. D'altra banda, subratlla la necessitat que **"tota companyia estigui professionalitzada. Si aquesta professionalitat prové exclusivament dels familiars, perfecte; si no és aquest el cas, hem d'optar per professionals externs. Els familiars no han de sentir l'obligació d'estar preparats ni disposats a donar al negoci la dedicació que es mereix, sobretot quan es tracta d'una companyia de grans dimensions. Portar endavant una firma com aquesta comporta grans sacrificis, sacrificis que estem duent a terme entre familiars i no familiars."** En el cas de Zanini, **"el Consell d'Administració incorpora col·laboradors externs, i, actualment, el màxim executiu no pertany a la família."**

Uns i altres han representat un enorme suport perquè aquest emprendor no defallís en els moments difícils. Conrad Torras destaca en particular la companyia que la seva dona, M. Teresa, li ha brindat **"tant en els moments bons com en els dolents."** I subratlla la seva indiscutible contribució per **"mantenir la unió de la família."** Igualment insisteix que **"el personal és el valor essencial d'una firma."** En el cas de Zanini, estem parlant de gairebé **"600 persones"**, sense oblidar tots els qui en algun moment han passat per la indústria dels Torras, que han estat molts, no en va Zanini és una firma històrica del sector automobilístic espanyol.



**“El personal és el valor
essencial d’una firma”**

Conrad Torras - Parets del Vallès (Vallès Oriental)