

Hi ha poca gent que es decideixi a canviar de rumb en la seva activitat professional i a posar-se al capdavant d'una empresa tot just arrencada, però Esteve Naqui va veure que aquell era el camí que havia de seguir i, ajudat pels seus dos fills, el va emprendre gairebé amb la il·lusió d'un adolescent. Però la història d'aquest industrial comença molt abans: **"Vaig néixer en plena Guerra Civil. El meu pare era al front i em va conèixer que jo ja caminava. Va ser aleshores que va comprar una barberia i va ser allà on jo vaig aprendre l'ofici de barber i on vaig treballar des que als dotze anys vaig deixar l'escola."** Fins als 22 o 23 aquesta va ser la feina que l'Esteve feia cada dia i amb la qual intentava guanyar-se la vida, cosa que no era gens senzilla: **"Fer de barber als anys quaranta i cinquanta volia dir tenir un negoci propi, però sense perspectives de futur."** No obstant això, ell era un jove inquiet i va començar a aprofitar les hores lliures per dedicar-se a altres negocis: **"El Vallès era en aquell moment una comarca eminentment agrícola i a la barberia venien molts pagesos. Amb els anys vaig començar a fer-hi tractes. Els comprava patates i blat i els distribuïa, el blat a una farinera i les patates a Sabadell o a Barcelona. Això va durar sis o set anys, fins que vaig veure que les vendes es concentraven en dos únics mesos i era poc per poder-ne viure."** Va optar per contractar un ajudant a la barberia i ell va entrar en contacte amb una empresa de maquinària agrícola de la qual es va fer representant: **"Vaig fer aquesta feina durant gairebé 15 anys fins que em vaig adonar que les finques del Vallès s'estaven convertint en zones industrials i que si volia continuar fent-la m'hauria de desplaçar cada vegada més cap a Osona o a les comarques gironines."**

Prendre consciència d'aquesta situació va fer que l'Esteve es plantegés un altre projecte professional: **"Coneixia un senyor que tenia inquietuds i coneixements del món del plàstic i vaig entrar en el seu negoci amb capital i vam estar junts fins l'any 1988. Aleshores, ens vam separar amigablement i vaig optar per començar una nova societat familiar amb els meus dos fills, tres màquines velles i un parell de treballadors."** Sortosament, les coses els han anat molt bé i la indústria no ha fet més que créixer: **"Fa cinc anys vam decidir ampliar les instal·lacions, vam deixar la nau que teníem i en vam comprar una de nova on disposem de 4000 metres quadrats. Ara tenim maquinària molt més moderna i estem preparats per afrontar els reptes d'aquest nou segle que ara comença."** Fa tres anys, però, van tenir també un gran encert que els ha obert moltes portes: **"Ens vam certificar a l'ISO i això ens va donar a conèixer en els mercats internacionals. En aquest moment un 8% dels nostres productes ja es destinen a l'exportació, i ara som vuitanta les persones que treballem a Plàstics Arin."**

La de l'Esteve és una indústria que, per sobre de tot, té en compte el servei que ofereix als clients: **"Nosaltres no tenim producte propi, sinó que treballem per a empreses que necessiten que uns altres produeixin per a ells. Per això hem apostat fort per la qualitat i la maquinària d'última generació, hem volgut ser capdavanters en aquest sentit, perquè pensem que només així continuarem mantenint la confiança de les diverses multinacionals amb les quals tenim tractes."** Ell es considera **"més bon negociant que industrial"**, i precisament aquesta ha estat la seva gran virtut: **"Vaig començar amb una base molt petita i una**

**aspiració molt gran, i jo mateix em vaig plantejar quin havia de ser el recorregut que m'havia de portar al fi que m'havia proposat. Aleshores em vaig adonar que totes les estructures comercials i industrials de l'època no acabaven de fer contenta la clientela i que el que calia era assegurar el servei."** I afegeix: **"D'això en vaig fer la meva màxima, i sempre que els clients han tingut un problema he intentat ser al seu costat, la qual cosa m'ha donat un prestigi que intentaré conservar."** Per aquesta raó, encara que ara sigui el seu fill qui s'encarregui de la part comercial de l'empresa, l'Esteve no perd el contacte amb els seus clients: **"Gairebé tots els vaig fer jo i no vull perdre una relació de tants anys. D'altra banda, a més, n'hi ha molts que són també amics i m'agrada mantenir-hi un contacte directe com hem fet sempre."**

La previsió de futur és una altra de les claus de l'èxit d'una empresa com la de l'Esteve i ell ho ha tingut sempre en compte: **"Hem tingut la sort de tenir imaginació i de fer-la servir per saber cap a on evolucionaria el mercat. Això ens va portar fa uns anys a muntar dins la fàbrica una secció d'injecció de plàstic de màquina petita. Es tracta d'unes màquines de la mida d'una de cosir que permeten fer peces de mides molt reduïdes. Tot plegat ens ha portat la possibilitat de treballar per a algunes multinacionals, cosa que no haguéssim pogut fer si només disposéssim de maquinària gran."** Aquesta idea va sorgir fa nou anys, i Plàstics Arin va saber invertir en una secció de la planta que avui és una realitat. Però la previsió no té només a veure amb els productes que surten de la planta de Canovelles, sinó també amb l'estructura de l'empresa familiar: **"De moment, no tinc cap intenció de jubilar-me, però sí que penso que és fonamental deixar les coses arreglades per quan vingui el moment de donar la responsabilitat als meus fills. És complicat trobar la solució més adequada, però n'hem parlat molt i penso que estem anant per bon camí."** I afegeix: **"La meua única intenció és poder deixar l'empresa preparada perquè tingui futur, perquè pugui durar generacions."** I és que l'Esteve no oblidava que ja té quatre néts i que el plàstic és un material amb un futur gairebé assegurat.

Tanmateix, encara hi ha aspectes del present que preocupen a aquest industrial, i un d'ells és la manca de professionals per als sectors industrials: **"La figura de l'aprenent gairebé ha desaparegut. Avui, els joves prefereixen assegurar-se un sou fent de peó, més que no pas aprendre un ofici ben après i sacrificar-se una mica."** Però les coses tampoc són tan negres com es desprèn de les seves paraules, i ell mateix matisa: **"Crec, però, que es comença a veure algun canvi en aquest sentit. Els germans d'aquells que ara tenen 25 o 30 anys i no han après un ofici, s'adonen que s'han d'espavilar i tornen a pensar en les escoles de formació professional."** I encara: **"Penso que les administracions haurien de potenciar-les de nou, i fins i tot crec que els empresaris podríem col·laborar-hi econòmicament si això ens garantia aconseguir professionals molt més ben qualificats."** És cert, doncs, que encara hi ha moltes coses per fer i que l'Esteve sempre està a punt per treballar-hi. L'entusiasme i la gran humanitat que caracteritzaven aquell jove barber de Parets del Vallès es continuen veient al darrere de cada una de les seves paraules. Segur que qui té això més present és la seva esposa, M. Assumpció, que ha estat sempre al seu costat **"tirant la casa i la família endavant."**



**“La meva única intenció  
és poder deixar  
l’empresa preparada  
perquè tingui futur”**

**Esteve Naqui** - Canovelles (Vallès Oriental)