

Nascut a Barcelona, Rafael Zito Argimon va marxar a Suïssa quan tenia quinze anys i en va tornar convertit en empresari: **"Vaig comprar Textiles y Bordados després de conèixer a Suïssa els antics propietaris, que van venir a l'empresa que jo tenia allà buscant solucions per tirar endavant, perquè es trobaven en un moment bastant complicat. Havien muntat la indústria quan a Espanya hi havia una gran demanda, no entraven productes de l'estranger i, per tant, no existia competència. Però amb l'obertura del país s'havia de competir amb molts altres industrials que venien de fora i no se'n van sortir."** Va ser aleshores que en Rafael va prendre la decisió de comprar l'empresa i fer-se'n càrrec: **"Jo tenia ja molta experiència en el sector, perquè a Suïssa havia estat fent el mateix i vaig decidir llençar-me a aquesta aventura."**

A l'empresa de la Roca del Vallès es fabriquen metres i metres de brodats que serveixen per confeccionar articles que van a parar a tot el món: **"Fem tota classe de brodats que serveixen per fer vestits de núvia, cortines, llençols i jocs de taula, entre altres coses. És un procés industrial important, nosaltres no confeccionem teixits, els comprem o ens els porten els clients i els fem el que ens demanen."** Les comandes que reben són d'allò més diverses: **"Tenim un client als Estats Units que cada un o dos anys ens demana cinc milions de metres de tira brodada, però en tenim també d'altres que poden consumir uns 20.000 metres mensuals."** A més, cada dia s'han d'especialitzar una mica més si volen ser plenament competitius: **"Ara fem també tirades molt curtes, per a aquells creatius que volen una cosa especial. Ens hi hem vist obligats per les tendències que van venint. Al principi, quan aquesta indústria va començar a treballar hi havia pràcticament un monopoli, teníem una protecció estatal important, però a mesura que el món ha anat entrant en l'era de la globalització ha calgut trobar noves formes de mantenir-se al capdavant."** Per aquesta raó fa poc van fer una gran inversió per renovar el parc de maquinària: **"Els articles barats i estàndards vénen de Taiwan, la Xina, Corea i Turquia, i nosaltres no podem competir amb els seus preus, així que fabriquem tirades més curtes però amb un valor afegit i canviant contínuament amb la moda, els colors o els teixits. Es tractava de fer aquest pas o de tancar."**

Amb la maquinària més moderna d'Europa, aquesta fàbrica catalana continua amb unes xifres de producció importants: **"Cada màquina costa al voltant de cent milions de pessetes i això significa que hem hagut de fer un esforç econòmic enorme."** A part de la tecnologia necessària perquè la producció de brodats no s'aturi, a Textiles y Bordados cal comptar amb els creatius: **"Tenim set persones al Departament de Creació i treballen constantment per tenir a punt les diverses col·leccions que llencem, a més dels productes que fem sobre les idees que ens transmeten els mateixos clients."** I segueix aprofundint en aquesta qüestió: **"Tenim clients que viatgen per tot el món, que van d'una fira a l'altra i que sovint ens arriben amb idees que han vist i que creuen que els poden servir per als seus articles. Aleshores, els nostres dissenyadors es posen a treballar per fer una mostra a partir d'aquella idea, i la veritat és que normalment els clients es mostren molt contents dels resultats."** Pel que fa a la tipologia d'aquests clients, co-

menta: **"El 70% de les nostres vendes van al mercat espanyol, i un 30% a l'exportació, sobretot als Estats Units, però també a Europa i Amèrica del Sud. Els contactes amb els nord-americans vénen des de fa ja molts anys, coneixem la seva manera de ser i les expectatives que tenen. Al començament va ser difícil, perquè et fan encàrrecs a l'engròs, que t'obliguen gairebé a produir només per a ells, i també perquè tenen els preus molt i molt estudiats, de manera que no hi pot haver variacions amb els pressupostos previstos."** No obstant això, en Rafael ha sabut convertir-los en clients fidels.

El mercat espanyol també demana el seu gènere i és el principal destinatari dels productes de Textiles y Bordados: **"Comunions, bateigs i casaments són festes que demanen sovint robes brodades, i els confeccionistes espanyols pensen sempre en nosaltres. També hem treballat molt fent articles per a vestits de sevillana, que poden portar aproximadament uns 300 metres de brodat. Darrerament, però, el 80% de la nostra producció per al mercat espanyol es queda a Catalunya mateix."** Un cop la indústria catalana rep el gènere de Textiles y Bordados, només cal que el treball i estarà llest per vendre's a qualsevol país del món. Aquesta és, doncs, una empresa amb una capacitat global important que no s'arronsa davant el futur que es va dibuixant a l'horitzó: **"Potser sí que hi ha moments en què t'espanta una mica tot això, perquè penses que estem arribant a coses que se't poden escapar de les mans. Les empreses mitjanes són les que semblen tenir-ho pitjor per subsistir, però estic tranquil perquè sé que la inversió que hem fet ens ha convertit en la primera empresa del sector. El nostre interès ha estat no ser absorbits ni morir, i hem demostrat que ho podíem fer."**

Content de la formació que va rebre a Suïssa i que pensa que l'ha ajudat a veure les coses des d'una altra perspectiva, en Rafael explica: **"Allà es té una visió neutral de tot, el fet de ser com una illa dins d'Europa et permet veure els problemes des de fora i això m'ha servit en el món dels negocis. M'ha ajudat a analitzar les coses més fredament i a deixar-me influir menys per les circumstàncies del problema."** És precisament el tema de la formació un dels que li preocupen: **"Avui és difícil trobar gent jove per treballar que tingui una qualificació adequada. Massa vegades els empresaris hem d'assumir la feina que s'hauria de fer als centres de formació professional. Aquest és un esforç que la societat difícilment ens reconeix, i estic segur que acabarà portant molts maldecaps."** En Rafael té perfecta consciència de quines són les motivacions que l'han dut a ser home d'empresa: **"Penso que la vocació d'empresari es porta a dins i que és la il·lusió la que fa que cada dia vulguis tirar endavant el projecte. Ser empresari no és solament buscar diners i riquesa, vol dir superar-se cada dia, obtenir suports econòmics que et permetin desenvolupar idees noves."** Cal també tenir molt en compte l'equip que t'envolta: **"Ens passem el 90% de la vida treballant, per això sempre he procurat que el personal de la meua empresa s'hi senti a gust, integrada, que la visqui."** I afegeix: **"Sempre dic als treballadors que plegats som una cadena i que totes les anelles són importants, que si en falla una, fallen totes."**



**“Massa vegades  
els empresaris hem  
d’assumir la feina que  
s’hauria de fer als  
centres de formació  
professional, i aquest és  
un esforç que la societat  
difícilment ens reconeix”**

**Rafael Zito** - La Roca del Vallès (Vallès Oriental)