

Gairebé amb la indústria a la sang, Amadeu Torrens Amat fa ja 34 anys que es va posar al capdavant de l'empresa familiar en la qual ha passat, com és lògic en una trajectòria tan dilatada, tant moments bons com dolents. Ell mateix ens explica el seu origen industrial i el naixement d'Hilados Moto: **"La meua família prové de Terrassa, el meu avi era un dels accionistes d'una gran indústria tèxtil que tenia la seu central a Madrid, però que disposava d'una oficina de compra de llana a Extremadura i plantes a Terrassa i Ripoll. Quan jo vaig néixer el meu pare era el gerent d'aquesta darrera, però va veure que les coses no anaven gaire bé i abans no fos massa tard va decidir plantar-se pel seu compte."** D'aquesta manera, va néixer l'empresa actual, que porta al nom les inicials del seu fundador, Moisès Torrens. **"També cal dir que el meu avi matern, Bartomeu Amat, va ser junt amb Alfonso Sala el fundador de l'Escola Industrial de Terrassa, on anys més tard jo aniria a formar-me com a enginyer."**

Quan només tenia 25 anys, l'Amadeu va veure com el seu pare li donava autoritat per tirar endavant la fàbrica de Gombren: **"Això s'esdevenia el 1965 i des de llavors les he vistes de tots colors. Fins al 1973 les coses van anar força bé, creixíem tant en producció com en personal i vam arribar a tenir unes 150 persones treballant per a nosaltres. Però amb la crisi del petroli tot se'n va ressentir."** Tanmateix, l'esforç i la voluntat de la família Torrens van aconseguir que tot tornés al seu lloc fins molts anys després, quan hi hauria una nova sotragada: **"La crisi de principis dels noranta encara va ser molt més forta, vam haver d'optar per una regulació de plantilla i això no va ser gens senzill. Sembla que en aquells moments les empreses petites i mitjanes es van encomanar de la crispació que es vivia a les grans i va ser molt complicat dialogar amb els sindicats."** I segueix: **"Potser si haguéssim tingut altres negocis hauríem llançat la tovallola, però aquesta era la nostra vida i estàvem disposats a continuar endavant, ho teníem molt clar i vam aconseguir trobar solucions que ens ho permetessin."** Així, doncs, i amb només una cinquantena de treballadors, les coses van tornar al seu lloc: **"El cert és que la gent de seguida va tornar a treballar de valent i vam poder enfilarnos al tren que ens ha portat a les portes del segle XXI."**

L'Amadeu ens explica com, més que els canvis tecnològics, el que ha hagut d'actualitzar-se ha estat la visió de mercat: **"Fins als anys noranta el més important va ser fer una gran renovació tecnològica, però ara el que és realment fonamental és oferir una gran diversitat de productes i allunyar-se del que ofereixen els turcs, els coreans, els vietnamites o els indis."** L'important ja no és tant la producció, tot i que assegura que fan la mateixa ara amb cinquanta persones que abans amb cent, sinó donar un valor afegit: **"Si els xinesos venen a deu pessetes i tu vols vendre a dotze és obvi que has d'oferir al client alguna cosa més, i aquest és el camí que ens hem adonat que cal seguir l'any 2000."** Per això, Hilados Moto ha entrat a formar part d'un consorci amb quatre filadors més i estan organitzant una xarxa de distribució arreu del món: **"Anem a Amèrica del Nord i del Sud i a tot Europa, i no descartem obrir-nos encara a molts més països. Quan el que vols fer és un article una mica especial, has de tenir molt clar que no el pots col·lo-**

car segons on, i que si vols fer-ne una producció més o menys important l'has de vendre arreu del món." Intentar fer el que no fan els altres és doncs la forma d'obrir-se pas en l'era de la globalització: **"Cada vegada més països s'apunten a la moda, fins i tot els Estats Units que n'eren reticents han vist que hi han d'entrar i que necessiten alguna cosa especial, per això els oferim la nostra gamma de fills amb una certa fantasia."**

Però per vendre a escala mundial cal treballar en estocs molt més que no sobre comandes, i això obliga l'equip de l'Amadeu a estar sempre a punt per servir el que els demanen: **"Si no treballéssim amb estoc no vendríem, perquè és una de les coses que marquen la diferència. El client prefereix que li apugis deu duros el preu, però que li serveixis el que vol quan ho vol, que no pas esperar-se dos mesos."** Però perquè tot això es pugui fer, cal també tenir un bon assortiment de primeres matèries: **"Sempre has d'estar proveït, perquè al tèxtil passen coses estranyes i no pots deixar que t'aturin la producció. Ara, per exemple, l'augment del preu del petroli i, per tant, també del dòlar ha fet que els polièsters pugessin com l'escuma i no pots acceptar una comanda sense saber el preu que et costarà."** I continua: **"Proveir-se de primeres matèries està resultant darrerament força complicat. Si guí el que sigui, ens hem d'adaptar a les dificultats, perquè no podem treballar sense estocs. La gran indústria automobilística, en canvi, pot treballar sense, perquè té un seguit d'empreses mitjanes que li serveixen els seients, els cablejats o el que sigui en el moment que ho necessita. Això també passava abans a la indústria tèxtil, però ara tot ha canviat i ja no hi ha petits industrials que et puguin fer un subministrament quan et cal."** Per aquesta raó ha estat necessari buscar solucions: **"Encara que pugui semblar absurd, nosaltres enviem matèries a manufacturar d'aquí cap a Bèlgica o al nord de França i després tornen. El cost no és l'important perquè no és gaire alt, però el cas és que tots els petits tallers que hi havia a Sabadell, Terrassa o València han desaparegut."**

A Hilados Moto es treballa gairebé sempre amb fibra llarga, tant natural com artificial, amb què aconsegueixen un tipus de filatura rústica que té bona sortida al mercat: **"La llana ofereix qualitats que encara no s'han igualat, té unes condicions tèrmiques que no s'han pogut superar amb fibres sintètiques que es puguin arribar a vendre a un preu molt barat. Posseeix un carisma igual que el lli, tenen un tacte que difícilment s'aconsegueix amb altres fibres, i per això encara són tan apreciades."** L'Amadeu ven aquests productes a tot el món, però també sap que els teixidors del país es troben sovint davant un dilema i ens l'explica: **"No saben si comprar a aquell proveïdor més pròxim i amb una qualitat àmpliament demostrada o arriscar-se a comprar als països del sud-est asiàtic que li ofereixen uns preus molt barats. Els poden oferir perquè molts productes vénen a preu de dumping, a l'Estat productor li interessa que entrin divises i ajuda els industrials, però aquí no en rebem cap d'ajuda i no podem competir en preus."** Ara bé, sembla que Amadeu Torrens ha trobat una bona manera d'assegurar-se el futur i que els seus fills puguin continuar amb el negoci de la família.



“Fins als anys noranta el més important va ser fer una gran renovació tecnològica, però ara es tracta d'oferir una gran diversitat de productes per allunyar-nos del que es fa en països menys desenvolupats”

Amadeu Torrens - Gombren (Ripollès)