

L'empresa que actualment dirigeix Xavier Gràcia Font va ser fundada el 1964 per un parell de socis que provenien de diferents famílies, la Gràcia i la Munné. En un principi es tractava d'importar productes químics per introduir-los al mercat nacional: **"Es va començar obrint un petit magatzem a la Llagosta (Vallès Oriental), i la primera activitat que es va dur a terme va ser tèxtil. Posteriorment, però, com que el meu pare provenia més aviat del sector dels adobs, va obrir una altra empresa junt amb el seu soci enfocada al tractament de les pells. Ara bé, al que es van dedicar primer va ser al tèxtil. Coneixien algunes empreses del sector ubicades als Estats Units, al Japó i a Europa i bàsicament van agafar representacions europees de productes químics en l'especialitat del tèxtil com ara els auxiliars de tintura, els colorants, els productes d'acabament, etc."** Els primers anys, doncs, els van dedicar al contacte amb el mercat i a fer conèixer la bondat dels productes químics i els seus resultats. **"Hi havia una diferència tecnològica molt important respecte a Europa. Aquí no existien els productes que nosaltres importàvem i les dificultats perquè hi fossin eren molt grans. En aquell moment tot estava concentrat a Madrid, només allí es donaven les llicències, i la importació dels productes era un calvari. Vam estar uns anys patint aquestes vicissituds fins que al 1972, sent conscients que els clients ens demanaven cada vegada més productes i millors preus, vam creure convenient importar els concentrats i desfer-los aquí, ja que els costos dels aranzels eren els mateixos."** Va ser un moment de negociacions amb les empreses que a través d'ells importaven els productes a Espanya perquè els permetessin comprar els concentrats. Finalment hi van accedir atès que van veure que les perspectives d'introducció de productes serien molt més elevades, i es va optar per buscar un emplaçament industrial. **"Fins aleshores havíem tingut un magatzem i ara era el moment de construir unes instal·lacions per poder fabricar i canalitzar la producció. Ens vam ubicar al polígon industrial Urvasa on vam incorporar una caldera, una mescladora per escalfar el material que ens portaven concentrat i una altra mescladora en fred per a l'aigua i els altres elements per tal d'aconseguir el producte final. En aquest moment vam canviar de mentalitat perquè vam passar de ser comercials a ser industrials i, per sort, ens en vam sortir força bé, cada vegada fabricàvem més productes."** Amb tot això va arribar la crisi del tèxtil que va fer estralls sobretot a Catalunya **"però nosaltres ja ens trobàvem en plena producció i com que bàsicament estàvem centrats en els productes per als acabats no ens en vam ressentir massa ja que, per més crisi que hi hagi, aquests tipus de productes són imprescindibles, s'han de consumir."**

Cada vegada eren més autònoms i ara era el moment de continuar creixent en aquesta línia: **"Els productes que nosaltres fabricàvem eren les especialitats que no es podien trobar a Espanya i els clients, contents del servei que els donàvem, de la nostra manera d'actuar i de les informacions noves que els proporcionàvem, creien que era una llàstima que només els poguéssim oferir les especialitats, i aleshores vam fer el gran pas: vam invertir molt i vam començar a fabricar productes de gran consum comprant les primeres matèries a Espanya. L'any 1978 ja estàvem fent aquesta gamma de productes i podíem accedir al mercat amb uns preus molt competitiu i una tecnologia avançadíssima."**

Veient l'èxit que havien aconseguit, altres empreses també ho van voler provar i així els va sortir competència.

Amb tot això va arribar un altre gran moment per a aquesta indústria: **"Una empresa alemanya, de la qual nosaltres érem els representants a Espanya, es va vendre les accions a una multinacional suïssa, i aquesta, veient que nosaltres lideràvem el mercat al país, va voler continuar treballant amb nosaltres fent-nos un contracte d'exclusivitat si li deixàvem de fer la competència. Així va ser com vam deixar les dues empreses que representàvem i ens vam centrar únicament i exclusiva en els productes d'acabats per a la indústria tèxtil. En aquell moment ja teníem una plantilla de 40 treballadors."**

El salt més gran el van fer durant l'any 1995, quan la multinacional suïssa, preveient la nova crisi, els va fer una oferta d'adquisició, volia absorbir-los **"però nosaltres no ho vam veure gens clar i ens hi vam negar. A partir d'aquell moment es van acabar els contractes d'exclusivitat i de fabricació i així ens vam decidir a llançar al mercat els mateixos productes que havíem representat fins llavors sota els nostres noms."** Ara, després d'haver-se alliberat de la responsabilitat de representar empreses estrangeres, calia obrir-se al mercat exterior i així ho van fer. **"Aquesta va ser una de les raons de la nostra expansió: fabricàvem els productes per compte propi i els exportàvem. Ja ningú no ens controlava la producció, podíem accedir al mercat lliurement i obertament, preniem les primeres matèries d'allà on les trobàvem més barates i optimitzàvem els processos de la manera que nosaltres creïem més convenient."** Des de l'any 1964 fins al 1995 s'han anat fent grans, han hagut de canviar la mentalitat segons cada circumstància, i a partir del moment que s'independitzen totalment han de començar a pensar com a empresaris. **"Els avantatges de ser distribuïdor és que et proveeixen i et donen tota la informació tecnològica, però a partir del moment que es talla el cordó umbilical amb l'empresa que representes, t'has de començar a espavilar tot sol i has de decidir si imites o desenvolupes. Nosaltres el 1995 vam creure en el desenvolupament i vam crear el Departament de Recerca orientat a produir les primeres matèries que fins llavors havíem comprat. Aquesta va ser la inversió més gran però també la que ens ha donat més rendibilitat perquè ara el preu de cost és molt més baix i a més del mercat nacional podem accedir a altres, cosa que amb els preus que teníem anteriorment era impossible."**

Cal parar esment al fet que es tracta d'una empresa bifamiliar que es troba en la segona generació i que la majoria dels fills d'ambdues famílies hi treballen. **"Cada fill ocupa un càrrec estratègic dins l'empresa i això ens obliga a estar tots molt d'acord. Actuem com un equip, com una pinya, en definitiva, com una família, i aquesta unió que hem sembrat és la que ens ajuda a collir els èxits."** En Xavier defineix els dos fundadors mitjançant una metàfora: **"Un arbre que és sa, robust i fort difícilment donarà fruits bords o podrits. Amb això només vull dir que l'èxit d'ara no és altra cosa que la continuïtat d'allò que van començar els pares. Després de molts anys d'implantar una manera de funcionar, de crear un estil i de mirar positivament cap al futur per poder preveure els possibles problemes i saber-los afrontar, hem aconseguit molt bons resultats. L'èxit d'ara és fruit del que hem heretat i hem sabut entendre."**



**“Un arbre que és sa,  
robust i fort difícilment  
donarà fruits bords o  
podrits; l'èxit d'ara és  
fruit del que hem heretat  
i hem sabut entendre”**

**Xavier Gràcia** - Santa Perpètua de Mogoda (Vallès Occidental)