

Les sigles STE corresponen a Serveis i Tècniques de l'Embalatge, grup que presideix Joan Jané Mateu. Ell va ser l'artífex del naixement d'aquesta firma a Sant Cugat del Vallès, **"juntament amb el meu soci, Maurizio Marchesini, fabricant de maquinària del sector i resident a Itàlia."** Avui disposen **"d'una fàbrica de màquines horitzontals per a envasos flexibles al Parc Tecnològic del Vallès, una d'envasos farmacèutics a Tarragona, una d'envasos per a cosmètics a Esparreguera (Baix Llobregat), una planta de sistemes de control i visió artificial i una societat d'enginyeria que desenvolupa i executa projectes per a la indústria farmacèutica."**

Els inicis d'STE van ser modestos: **"Vam començar set persones que han anat augmentant fins als 200 treballadors actuals. El nostre creixement ha estat ràpid."** N'han hagut de pagar un preu alt: **"Molt de sacrifici i molta lluita."** Sigui com sigui, considera que la clau del seu èxit rau en **"l'experiència que tots dos havíem acumulat en el món del packaging des de molt joves, que ens ha permès avançar-nos als esdeveniments. Al llarg de la nostra història hem tingut més encerts que ensurts."** En el cas d'aquests industrials, també hem de parlar de certes qualitats innates, entre elles **"la intuïció."** Per damunt de tot, en Joan destaca una característica del seu soci, **"l'honestat. És un home extraordinari; tot i la distància, sempre hem tingut el seu suport a l'hora d'engegar nous projectes."** La comunicació entre tots dos socis no pot ser més fluida: **"Bona part de les màquines es fabriquen a les empreses que en Maurizio regenta a Itàlia; posteriorment es comercialitzen al nostre país."** La confiança entre tots dos és absoluta.

Al llarg dels 13 anys de vida del grup, en Joan ha hagut de fer front a diversos reptes. Entre ells hi ha l'abaratiment dels costos del sector farmacèutic, un qüestió a l'ordre del dia: **"Per tal de correspondre a aquesta tendència, hem hagut d'aplicar tot el nostre enginy. Malgrat haver reduït les despeses de fabricació, garantim, com sempre, les màximes prestacions de seguretat en els nostres productes."** Actualment el repte més urgent és el de donar resposta a l'imparable procés globalitzador que impera en la majoria de sectors: **"A les grans corporacions els costa molt créixer; la millor alternativa és la contínua adquisició de parcel·les de mercat, en definitiva, absorbir companyies més petites."** No nega que les empreses que gaudeixen de bona salut, com la seva, constitueixen un dels principals objectius d'aquest gènere d'operacions. La decisió final depèn, evidentment, de **"l'esperit de cadascú: hi ha qui escull la gàbia d'or, mentre que jo m'estimo més voler lliure."** Per a ell, aquesta llibertat l'alimenten dos únics motors: **"La il·lusió i l'ambició."**

Val a dir que els clients d'STE també s'han vist immersos en el maremàgnum globalitzador, la qual cosa té els seus avantatges i, inevitablement, els seus inconvenients perquè **"els centres de decisió canvien contínuament"** no tan sols de ciutat a ciutat, sinó també de país a país: **"Una empresa amb seu a Gran Bretanya pot passar a ubicar-se als Estats Units."** Tot plegat **"dificulta bastant la nostra tasca, a pesar que ens aporta la possibilitat d'incorporar-nos a nous mercats. De fet, actualment la nostra companyia ven pràctica-**

**ment arreu de tot el món. Sigui com sigui, aquestes circumstàncies ens obliguen a ser molt més actius des del punt de vista comercial."** Fets com aquest ens podrien estar conduït a la desaparició de l'empresa familiar, tan arrelada a les nostres terres. En qualsevol cas, Joan Jané és de l'opinió que els negocis que tradicionalment han passat de pares a fills **"s'estan professionalitzant cada cop més. Avui dia és molt difícil que les companyies subsisteixin per si mateixes o pel simple fet de gaudir d'una antiguitat. En l'actualitat disposar d'un nom dins del sector no serveix de res si no va acompanyat d'una bona gestió. Ja no és el peix gros que es menja el petit: és el peix ràpid que es menja el lent. Les empreses familiars han d'estar preparades per deixar de ser-ho en qualsevol moment."** La seva experiència li dóna la raó: **"Es podria dir que STE és una empresa familiar, perquè el meu soci i jo hem estat junts des del primer moment. Ara bé, el grau de professionalitat de les nostres branques és molt elevat. Cadascuna d'elles té al capdavant un gerent, un professional del mercat. Jo en sóc el president, i la meva filla Bàrbara voldria ser la continuadora del grup, que no per això ha de perdre la professionalitat que el caracteritza."**

Per poder dur a terme aquesta tasca en un futur, aquesta jove s'ha preparat a consciència: **"És llicenciada en disseny industrial i està a punt de començar un MBA. Posteriorment s'incorporarà a una empresa externa. Cal que conegui el món empresarial des de diferents perspectives, per tal que amplii el seu horitzó."** El que està clar és que la Bàrbara es beneficiarà àmpliament del **"bagatge empresarial"** del seu pare, que abans de fundar STE ja havia participat en altres societats i es considera cent per cent **"autodidacta."** En Joan creu que la formació és una peça clau en el bon funcionament de tot negoci. És per això que STE hi dedica esforços constants, **"sobretot pel que fa als operaris de maquinària, que han de ser molt especialitzats. Per sort, al nostre grup no es produeix pràcticament rotació de personal."** La seva plantilla és fidel per múltiples raons: **"La gent no es queda en una empresa únicament pel salari, sinó també perquè s'adona que és una firma de decisions coherents, amb futur, una empresa, el creixement de la qual també implica els col·laboradors."** Proveir-se de treballadors eficients passa per mantenir un estret **"contacte amb les escoles."**

A més dels centres de producció, hi ha altres departaments amb un pes específic a la indústria que ens ocupa, entre ells el de disseny i el de desenvolupament: **"Fabriquem productes adaptats a les necessitats dels clients, però la nostra línia de producció majoritària la constitueixen les màquines per als sectors alimentari i farmacèutic i els envasos estàndard, que es poden decorar segons les preferències de cada client. En el sector de la cosmètica, la creativitat és bàsica, ja que els productes tenen molt poca vida. Que romanguin al mercat durant un període de 20 mesos es pot considerar tot un èxit. Cal, doncs, la capacitat de desenvolupar una oferta sempre actualitzada."** Són afirmacions com aquesta les que converteixen en Joan en un industrial de primera línia.



**“En l’actualitat disposar d’un nom dins del sector no serveix de res si no va acompanyat d’una bona gestió. Ja no és el peix gros que es menja el petit: és el peix ràpid que es menja el lent”**

**Joan Jané Mateu** - Sant Cugat del Vallès (Vallès Occidental)