

Va ser un jove José Juan Juan, provinent de València, el qui va instal·lar-se en territori català amb la il·lusió de crear un negoci propi que permetés donar benestar i possibilitats de treball als seus germans. Un d'ells, Celedonio, és qui ens parla dels orígens i de la història de l'empresa familiar: **"De fet, el meu germà gran va ser qui va projectar la idea de muntar una empresa dedicada a la fabricació de cables. En José va fundar la seva empresa el 1945. En 1950 m'hi vaig incorporar i pocs anys més tard el meu germà gran em va donar poders perquè pogués dirigir-la —ell tenia certs problemes de salut que més endavant li van impedir de continuar portant les regnes del negoci. Així vaig passar a ser el gerent de l'empresa i a tenir la responsabilitat de conduir-la."**

La producció anava dirigida al mercat dels recanvis, bàsicament a botigues. Aquest primer període va donar pas a una segona etapa, del 1956 al 1965, en la qual el volum de treball es va incrementar de forma espectacular. L'any 1965 s'iniciava la fase de consolidació de l'empresa i també el començament d'una projecció de creixement molt important: **"Aquell any l'empresa es va establir com a societat anònima i vaig passar a ser-ne accionista. Després de la mort del fundador vaig convertir-me en el propietari de la totalitat de les accions de J. Juan, junt amb els meus fills."** El futur de l'empresa passa, doncs, pels projectes que aquesta nova generació de la família Juan té en ment, una generació que no oblidia les dificultats que van haver de superar els iniciadors del negoci ni com l'empresa es va anar fent un lloc dins del seu mercat: **"Quan J. Juan va convertir-se en societat anònima, també va començar a ser proveïdora de fàbriques del sector de la motocicleta tan importants com Derbi, Montesa Honda, Bultaco i moltes altres que desgraciadament han desaparegut. La realitat és que en aquell moment hi havia una indústria del sector de fabricació de motocicletes que començava a emergir i amb ella nosaltres. Es tractava d'una indústria purament nacional que ha anat creixent a grans passes."**

En Celedonio recorda aquells inicis i posa de relleu que **"ara el futur passa per les idees dels meus fills que ja estan donant l'impuls necessari a l'empresa per ser competitiva en el mercat nacional i internacional en els propers anys."** Carlos i M<sup>a</sup>. Ángeles van entrar a formar part de l'empresa el 1981, en un moment de crisi econòmica profunda. Ambdós tenen formació acadèmica, en Carlos com a enginyer industrial i la M<sup>a</sup>. Ángeles com a arquitecte tècnic. En Carlos s'encarrega de la part de fabricació, i la seva germana de l'àrea comercial. Els nous aires aviat es van deixar notar. Un dels objectius marcats per aquests industrials va ser el d'iniciar les exportacions: **"L'any 1986 vam fer un pas decisiu cap a l'exportació i va funcionar"**, comenta en Carlos. **"Hem anat incrementant les xifres d'exportació i en l'actualitat les vendes a l'exterior es situen en un 70%. Aquesta sortida no va ser fàcil. No disposàvem d'ajudes però en canvi teníem les ganes i la valentia per assolir el nostre objectiu. Vam començar a participar en fires per donar a conèixer els nostres productes i a partir de l'any 1992 es van veure els primers resultats."**

La gamma de productes de J. Juan també ha anat augmentant: **"El nostre catàleg és molt ampli. Des del principi de l'empresa es compon de cables d'accionament mecànic, frens, acceleradors, embragatges, transmissions comptaquilòmetres... i l'adaptació a les necessitats i exigències del mercat ha fet que s'hagin hagut de fabricar comandaments de transmissió hidràulica de fre."** **"Sense dubte, el mercat és molt evolutiu i això fa que hagi d'estar innovant i mai estancar-te en un sol producte"**, posa de manifest la M<sup>a</sup>. Ángeles. I afegeix: **"S'ha de seguir generant innovació i tenir esperit de creixement. Aquesta visió de l'empresa va lligada a la necessitat de disposar de la participació de gent jove amb ganes de crear coses noves que cridin l'atenció dins del mercat. Es tracta de sorprendre el client no sols en productes sinó també en servei."** Com ens comenta en Carlos, actualment J. Juan és líder en el mercat pel que fa a cables: **"Segurament l'èxit de la nostra empresa és que els Juan treballem tant o més que la resta de col·laboradors i no ens sentim els amos. Hem de respondre del nostre treball igual que la resta d'empleats. El nostre objectiu encara està per assolir. Veiem que el mercat es troba en evolució i, per tant, la nostra indústria no es pot adormir i ha de consolidar-se. L'evolució passa per una renovació constant. Fa quatre anys vam veure que calia avançar-nos a la tendència del mercat i vam començar a investigar sobre altres sistemes de transmissió, en concret sobre la hidràulica. Disposem d'un laboratori d'investigació on es desenvolupen aquest i altres projectes innovadors. L'enginyer que s'encarrega del departament bàsic d'I+D (Investigació i Desenvolupament) és Joaquín García. Ell va entrar a l'empresa l'any 1979 amb nosaltres i tots tres som clau. En aquest sentit des de fa 10 anys també portem endavant projectes de disseny de productes conjuntament amb el client."** En Celedonio escolta amb atenció els seus fills, els continuadors del projecte. Els escolta i continua guiant-los i aconsellant-los ens les seves decisions, no en va presideix el Consell Directiu de J. Juan. **"La gent jove, les noves generacions, aporta molt a una empresa. Aquest jovent té un avantatge molt important que és la formació acadèmica. Abans no se'n necessitava tanta però avui és imprescindible. El personal qualificat és bàsic en una indústria com la nostra."**

L'evolució de l'empresa va desembocar fa tres anys en la decisió d'invertir en la creació d'una nova planta de producció que disposa de 13.000 metres quadrats. En aquests darrers anys també s'ha assolit la certificació 9001 i ara estan treballant per adequar-se al model de qualitat europea EFQM, perquè, com explica la M<sup>a</sup>. Ángeles, **"per ser proveïdor s'ha de disposar d'una alta certificació de qualitat. L'empresa ha de recolzar-se en la qualitat, que ha de ser una preocupació constant; en l'enginyeria, que ha de permetre millorar i avançar-te al client, i en la flexibilitat."** La família Juan reconeix que el mèrit d'haver portat endavant el negoci té molt a veure amb el que per a ells és el valor més gran de l'empresa: la seva gent. **"Sense ells no hauríem arribat on som ara."**



**“El mercat és molt evolutiu i això fa que hakis d’estar innovant i mai estancar-te en un sol producte”**

**Carlos Juan Verdejo, Celedonio Juan Juan i Maria Ángeles Juan Verdejo - Gavà (Baix Llobregat)**