

Joan Serra Figuerola va entrar en el món de l'aparador i del mobiliari comercial una mica per casualitat, tal com ell mateix explica, 25 anys després de la fundació de l'empresa: **"Jo era un gran afeccionat a la ceràmica i unes vacances d'estiu, deuria ser l'any 1970 o 1972, vaig agafar el meu 850 i vaig anar a voltar per tots els obradors de la Península seguint el llibre de Llorenç Artigas sobre la ceràmica popular espanyola. A tot arreu on anava comprava algunes peces, que feia embalar i enviar a Barcelona, a la fàbrica de motors elèctrics per a electrodomèstics que tenia el meu pare."** Quan en Joan va tornar, tanmateix, es va trobar amb el problema de com col·locar tota aquella col·lecció, i va ser aleshores que es va iniciar la història d'EMSSA: **"Vaig posar-me a dibuixar i a fer dissenys, i en va sortir una estructura, un sistema modular de muntatge de mobles que el meu pare va construir en el seu taller. Un còp ho va veure fet em va proposar comercialitzar-ho, i així va ser com vam començar a treballar, com una petita divisió dins de l'empresa Ems, que en aquells moments significava Electromotores Serra."**

Els primers intents de comercialització van fracassar, però en Joan i el seu pare no es van donar per vençuts: **"Nosaltres pensàvem en mobiliari domèstic, però el concepte de moble desmuntat encara no havia arribat a aquest país i no aconseguíem reeixir. De totes formes, la crisi de l'any 1973 va arrossegar el meu pare, que es va veure al límit de la fallida, i vam decidir refundar la societat amb les mateixes sigles, però canviant el seu significat."** Així va néixer definitivament EMSSA (Estructuras Módulos y Sistemas, Societat Anònima). L'evolució cap al mobiliari comercial, i sobretot cap al sector de la confecció, va arribar de la mà d'un representant madrileny: **"Buscàvem algú que volgués comercialitzar el nostre producte i a través d'un anunci a la premsa de Madrid vam entrar en contacte amb un senyor que ens va dir que trobava el producte interessant, però que creia que l'havíem d'orientar cap al sector comercial i que ell ens ajudaria."** Va ser d'aquesta manera, doncs, que Joan Serra va descobrir un mercat per al seu producte en què no havia pensat inicialment, i tot va començar a rutllar. L'evolució de l'empresa ha anat lligada a la de les tendències estètiques, cosa que ha suposat canvis en el funcionament i en la seva estructura: **"En un primer moment el taller era metal·lúrgic perquè partíem del que ja tenia el meu pare, però després les botigues van començar a seguir un model més anglès, amb moble provençal, i vam decidir-nos a posar un taller de fusteria. Vam saber prendre la decisió de muntar fusteria pròpia i tirar-la endavant. Ara, en canvi, torna el tema metàl·lic i el vidre i ens hi hem tornat a adaptar."** D'altra banda, el creixement d'EMSSA ha anat molt lligat també al d'un dels seus primers i més fidels clients, Zara: **"Vam muntar un estand en una fira i ens va veure l'aparadorista de Zara, que aleshores encara era un petit taller de confecció de Galícia, ens va dir que li agradava i ens va deixar una targeta perquè li enviéssim els nostres catàlegs. Al cap d'un temps ens van encarregar la reforma d'una botiga que tenien a la Corunya, i a partir d'aquell moment ens vam convertir en els seus proveïdors per a totes les botigues. Els primers anys es tractava de muntar un parell de botigues, després ja vam passar a fer-ne deu i ara n'obren**

de vuitanta a cent en un any." No obstant això, tenir un únic client no és bo per a cap empresa, i per aquesta raó EMSSA va continuar treballant per diversificar la seva clientela: **"Durant uns anys vam patir el mal de treballar només per a ells. El nivell d'exigència era alt i la nostra voluntat de servei ens obligava a dedicar-nos-hi molt. A més, el món de la confecció obre botigues sempre durant la mateixa època, a l'inici de les temporades primavera-estiu i tardor-hivern. De cara al setembre del 2000, per exemple, tenim previstos gairebé cinquanta muntatges, a llocs que van des de Barcelona fins a Kíev, passant per Londres, Mèxic, l'Aràbia Saudita, Xipre i Istanbul."**

Pel que fa al producte que ofereix EMSSA, es tracta de tot el mobiliari que es pot veure a qualsevol establiment comercial: **"Fem expositors de moda, prestatgeries, emprovadors, mobles de caixa, taulells auxiliars i elements d'aparadorisme."** Actualment, col·laboren amb diverses cadenes comercials i totes reclamen els seus dissenys exclusius: **"Ara, treballam també per Mango, i els estem fent un mobiliari només per a ells, però també treballam per a botigues multimarca que es mouen en un altre nivell d'exigències. I encara hi ha els qui ens demanen que els creem la seva imatge corporativa, i els fem un projecte i si els agrada el fabriquem i els fem el muntatge. Darrerament ho hem fet per una cadena de botigues nord-europea."** Tot això significa que un dels puntals de la indústria d'en Joan és l'oficina tècnica: **"Tenim unes quinze persones treballant en el Departament de Recerca i Desenvolupament. Es tracta de crear contínuament producte nou i poder-lo oferir als nostres clients i, al mateix temps, de plasmar les idees que ells mateixos també ens suggereixen."** EMSSA treballa sovint fora del nostre país i va ser així com va arribar el traspàs de fronteres: **"No ens ho vam plantejar exactament, el que va passar és que a través de Zara i Mango, per als quals hem anat a muntar a tot el món, ens han anat coneixent i ens han arribat encàrrecs d'altres cadenes d'establiments comercials. Una mica el camí ha estat aquest, la referència directa, que penso que és el millor que pots esperar de la teva feina."** Llicenciat en econòmiques i amb una carrera en el món de la fotografia, en Joan ha sabut encarrilar la seva creativitat en una empresa amb una projecció de futur evident. **"Penso que el meu pare té molt a veure amb el fet que les coses sortissin bé. Ell va ser qui va creure en el meu primer disseny i qui em va ajudar a tirar endavant. D'altra banda, al llarg dels anys em va continuar donant suport tal com havia fet al principi."** També és important la tasca que en Joan ha portat a terme des d'organismes professionals, com és el cas de la presidència que durant dos anys va ostentar del saló Equipal, monogràfic de la Fira de Barcelona dedicat a l'equipament comercial, o la que durant sis anys va ocupar a la patronal del sector, Anequip. Particularment està content de la labor realitzada al DPFAD: **"Vaig ser president d'aquesta associació de Dissenyadors de Promoció visual i espais comercials del Foment de les Arts Decoratives. Es tractava de salvaguardar una mica la tasca de disseny i investigació que es feia, perquè és molt complicat que no et copiïn."** Tot i així, assegura: **"Prefereixo que em copiïn que no pas copiar jo als altres, però les primeres vegades que et passa t'empipa molt."**



**“Prefereixo que em
copiïn, que no pas
copiar jo als altres”**

Joan Serra - Santa Oliva (Baix Penedès) i Barcelona (Barcelonès)