

Una indústria lleidatana, Pretensats Bardia, ens ocupa en aquesta pàgina. Ubicada a les Borges Blanques i dedicada a la fabricació d'elements de construcció en formigó, té com a responsables Gabriel i Josep Ramon Bardia Tarragó. Així es resumeix la història de l'empresa: **"El fundador és el nostre pare, que fins fa uns 40 anys treballava amb bigues de fusta. Corrien els anys 60 quan va iniciar el negoci amb el seu nom, Josep Bardia, i va començar a fabricar bigues de formigó. Al cap d'uns 10 anys construïa la fàbrica actual, de 6.000 metres quadrats, amb una plantilla de 8 persones. Com que es tracta d'una factoria molt mecanitzada, tot i disposar de poc personal podem mantenir un nivell de producció elevat."** Entre aquests treballadors hi ha el germà del nostre protagonista, Josep Ramon, a càrrec del Departament de Producció. Ens trobem, doncs, davant d'una empresa familiar, amb **"la història de qualsevol empresa familiar."** Quant als clients, **"si bé vam començar treballant per a contractistes, avui el 98% de la nostra producció està destinada als magatzems de materials de construcció per a habitatges."**

En Gabriel reconeix que el manteniment d'un negoci familiar, amb el trànsit de pares a fills que comporta, implica profundes reorganitzacions, amb **"influències exteriors que en perjudiquen l'evolució. Tenint en compte el camí que porta avui dia el món industrial i econòmic, la petita empresa familiar productiva està sentenciada a desaparèixer. Les administracions haurien de ser conscients d'aquesta realitat."** Amb estudis en ciències empresarials i reciclant-se amb cursos a Esade, aquest industrial sap molt bé de què parla: **"La competència que exerceixen altres firmes del sector molt més grans és ferotge. Es tracta d'empreses basades en capital multinacional, procedents d'inversors de tot arreu. La situació comporta un degoteig continu de negocis familiars que cessen la seva activitat."** D'altra banda, no podem oblidar que l'empresa familiar té unes característiques diferenciadores: **"S'hi han d'equilibrar el sentiment per la família i el sentiment per l'empresa."**

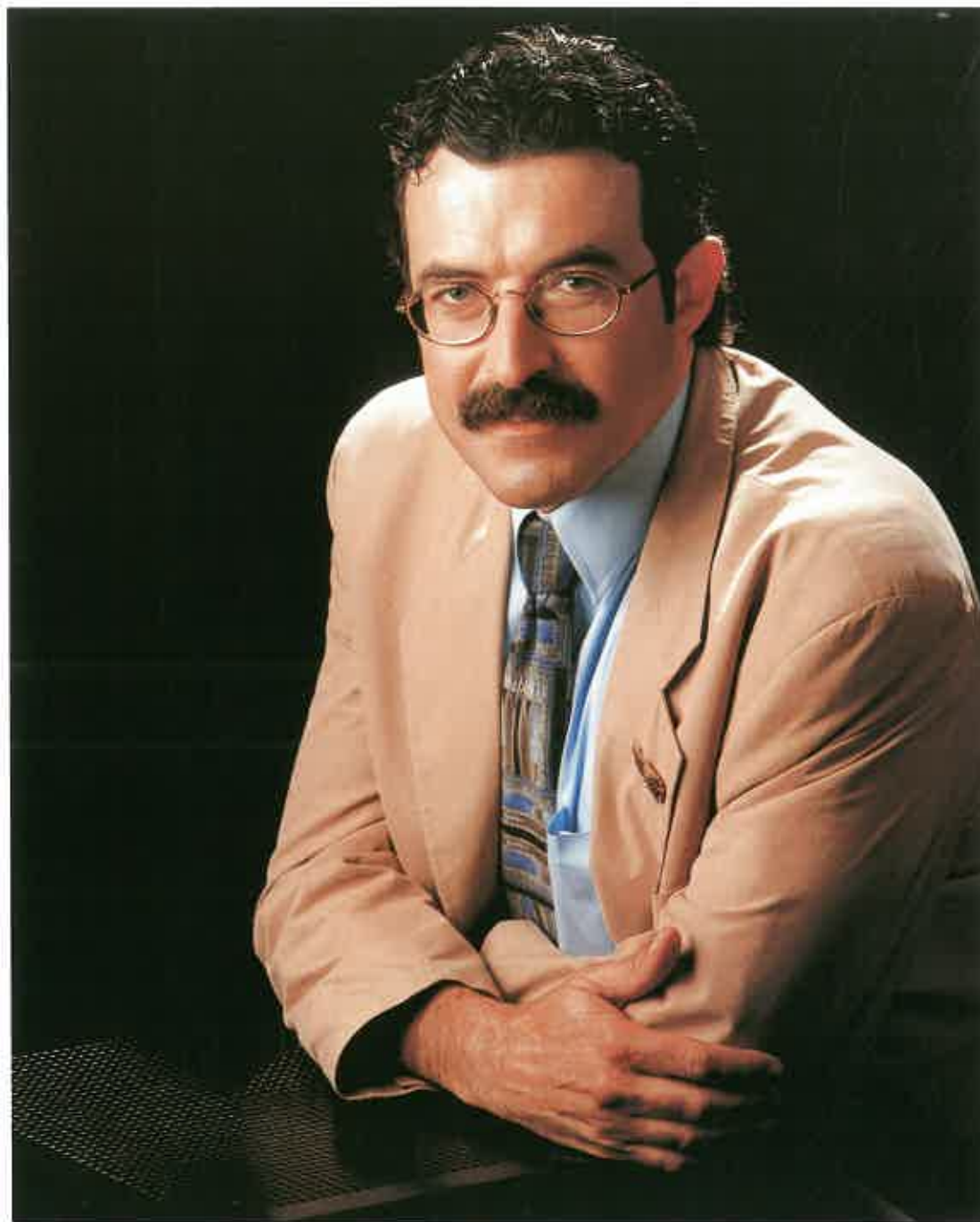
Per si això fos poc, la indústria petita és també una de les primeres víctimes de les crisis, com la que a principis dels 90 va assotar el món empresarial català, moment en què els Bardia van decidir passar a servir magatzems: **"Avui proveïm Catalunya i arribem fins a La Rioja. El triangle Lleida-Osca-Saragossa és el que actualment presenta millors perspectives de mercat."** En Gabriel està molt familiaritzat amb el dia a dia del tracte amb els clients, no en va **"estic al capdavant del Departament Comercial i Financer."** Ell mateix duu a terme les gestions, ja que **"els responsables dels magatzems que proveïm sempre s'estimen més parlar directament amb el propietari de l'empresa que els serveix. Considero essencial la relació personal, tot i els avantatges que en l'actualitat ofereixen sistemes com Internet."**

No cal dir que estan disponibles en qualsevol moment per atendre les necessitats del client, **"que ens pot trucar tan bon punt li sorgeixi un dubte. Si a la una de la tarda he d'agafar el cotxe i desplaçar-me fins a La Rioja, no hi tinc cap inconvenient."** En Gabriel era molt jove quan va iniciar la seva activitat comercial; afortunadament, la seva **"naturalitat"** li va ser de gran ajuda. La seva fórmula és tan senzilla com ell: **"La meva relació amb el client no s'ha de limitar a la compravenda. El que jo vull és col·laboració, que ells i nosaltres fem pinya."**

Com és de suposar, l'obertura a un mercat com aquest va obligar a Pretensats Bardia a canviar el seu producte per un de més estandarditzat, amb inevitables implicacions en el seu aparell productiu: **"Va ser el moment en què vam automatitzar considerablement els processos."** Aquest canvi d'orientació els ha anat d'allò més bé: **"Recentment hem adquirit, també a Borges, un terreny de 56.000 metres quadrats per ubicar-hi la nova fàbrica. Per poder competir amb les altres empreses necessitem un nivell de producció molt elevat."** Una decisió important: **"A totes les empreses familiars els arriba un moment en què han de fer el salt de petita a mitjana empresa, i resulta molt arriscat fer aquest salt tot sol. Es per això que estem en contacte amb altres firmes del sector, a fi de donar aquest pas conjuntament."** Per sort, iniciatives com aquesta reben suport per part del Govern. Com a delegat de la Cambra de Comerç de les Garrigues, sap que aquest tipus d'institucions **"són de gran ajuda."** De tota manera, reconeix que **"una entitat financera mai no mostrarà la mateixa sensibilitat per una petita empresa privada que per una multinacional."**

Sigui com sigui, hi ha un element que sempre juga a favor d'ells, la qualitat del seu producte, basat en **"una fabricació a consciència. En els 40 anys de trajectòria de la nostra factoria, cap de les nostres bigues no ha patit una incidència."** I és que el destinatari del producte dels Bardia és un món tan seriós com el de l'habitatge: **"No ens podem permetre el luxe que un dels nostres productes es deteriori."** Pel que fa als riscos ambientals, en el seu cas són mínims, ja que **"el ciment és un producte natural. Tampoc no es produeix pols, perquè el producte base s'emmagatzema en recipients hermètics. Quant a l'aigua, un cop utilitzada es converteix en un material sòlid, de manera que tampoc dona lloc a abocaments contaminants."** Oferir garanties de seguretat suposa importants inversions en maquinària, **"per tal d'igualar la manera de treballar europea, basada en la construcció d'habitatges prefabricats, la qual cosa permet a les constructores reduir costos."** Les exigències del mercat **"han obligat moltes firmes del sector a abandonar."** En els temps que corren, en Gabriel es mostra **"molt partidari de fusions i col·laboracions entre fabricants."** Considera que **"el futur resideix en les empreses d'enginyeria, perquè són elles les qui marquen les pautes de construcció arreu d'Europa."**

A l'hora de fer front als continus desafiaments del mercat, els germans Bardia tenen la sort de poder recórrer als savis consells paternals, si bé **"des de finals dels 80 ens ha traspassat a nosaltres tot el poder de decisió. A pesar que ja està jubilat, el pare és un empresari nat. A les 8 del matí puja cada dia a la fàbrica i s'hi està fins que tanquem."** Insisteix també en la figura de la mare, Teresina, **"el recolzament del pare."** En Gabriel sembla portar el mateix camí que el pare, i és que aquest home encara té temps per dedicar-se a la Delegació de la Cambra: **"L'empresa no la tanques mai. En una empresa familiar t'has d'ocupar de tot. Ja fa anys que no dormo més de cinc o sis hores al dia. No és possible delegar responsabilitats en una firma de dimensions reduïdes."** El risc és constant, inherent al mercat: **"Si vols fer front a la competència, no hi ha alternativa."** Així de clares té les coses Gabriel Bardia, un emprenedor conseqüent amb l'actual realitat de la indústria catalana.



**“La relació amb el client  
no s’ha de limitar  
a la compravenda;  
el que jo vull és  
col·laboració”**

**Gabriel Bardia** - Les Borges Blanques (Garrigues)