

Francisco Granero es va incorporar a l'empresa de la qual ara ocupa la gerència quan tenia només divuit anys. Aleshores, Flexor era tan sols un taller, fundat per Ramon Marí, ara encara soci majoritari de la indústria, que es dedicava bàsicament a subministrar plantilles per a les ortopèdies de Barcelona i del seu cinturó: **"M'hi vaig incorporar l'any 1968, després d'haver acabat els meus estudis de mestratge industrial. De seguida vaig veure que allò tenia un futur i unes possibilitats si es portava al terreny industrial."** I van començar a treballar amb aquesta idea: **"El nostre objectiu va ser aprofitar tots els coneixements que s'havien adquirit en el ram de l'ortopèdia, portar-los a l'àmbit industrial i fer créixer l'empresa, com a mínim a escala nacional."** Així, doncs, a partir de 1973, i ja amb les instal·lacions a Barberà, Flexor inicia la seva expansió: **"Comencem a assistir a congressos i fires, i a contractar diversos representants perquè cobreixin el territori espanyol. A més, ens introduïm també en la indústria sabatera confeccionant peces anatòmiques per les sabates infantils."**

Però va ser l'arribada del làtex l'any 1976 el que va donar una veritable empenya a l'empresa: **"Jo havia conegut el làtex l'any 1969 a Alemanya, perquè aquí gairebé no s'utilitzava. Vam veure que era un material molt adequat per fabricar plantilles, perquè era flexible."** I afegeix: **"Nosaltres ja havíem nascut amb la vocació d'anar en contra d'aquelles plantilles tan rígides que es fabricaven aleshores i que no eren res més que cuirasses per als peus, així que estàvem interessats a treballar amb matèries elàstiques que s'acoblessin fàcilment a l'anatomia del peu."** I el làtex es presentava com una gran solució: **"El problema era que els industrials alemanys no estaven disposats a arribar a cap acord per vendre'ns la tecnologia i vam haver de partir de zero, fabricar-nos la maquinària i desenvolupar el producte des de la proveta del laboratori."** La primera idea va ser comprar-los algunes partides de làtex, però amb la devaluació de la pesseta de l'any 1974 això era impossible. **"Va ser aleshores que ens vam posar en marxa. Els únics que coneixien les tècniques del làtex eren els fabricants de xumets, i vam haver de consultar-los. Ells treballaven encara com a artesans, però vam recollir tota la seva saviesa per aprofitar-la després i traslladar-la al món industrial."**

Aquests són els inicis d'una indústria que ha dedicat tots els seus esforços a convertir-se en un punt de referència a l'hora de parlar d'ortopodologia: **"Nosaltres només treballem els peus i tenim gent dedicada al desenvolupament de producte que està en contacte constant amb l'Institut de Biomecànica de València i amb altres institucions per aconseguir sempre la solució més idònia per tractar els problemes dels peus, siguin causats per traumatismes o congènits."** Farmàcies, ortopèdies i podòlegs representen el 50% de la seva clientela: **"Tenim una xarxa comercial de venedors que es dirigeixen a aquests professionals i els ofereixen els nostres productes. A més, col·laborem molt amb ells a l'hora de saber què és el que més els interessa i les innovacions que els podem aplicar."** Però, d'altra banda, Flexor també es dirigeix al fabricant de sabates: **"Es tracta que dins de les sabates s'incorpori una plantilla que les**

faci molt més còmodes. Per exemple, hi ha un tipus de calçat de carrer o casual que els fabricants volen que sigui molt confortable, i nosaltres treballem per oferir-los unes plantilles anatòmiques que facin que, per exemple, per molt que les soles siguin gruixudes, el peu no tingui calor." Hi ha molta feina a desenvolupar en aquest camp, i cada vegada més els fabricants estan interessats a adquirir productes d'aquest tipus. Per aquesta raó en Francisco vol aconseguir **"sabates fisiològiques, perquè el peu pugui caminar en la seva pròpia posició, mantenint els arcs, les voltes de les plantes, però que a més els materials siguin tous i que es recuperin, és a dir, que siguin materials amb memòria, i el làtex és un material d'aquestes característiques."**

A Flexor han tingut cura des dels seus inicis d'oferir un producte amb la màxima qualitat, i és això el que els ha permès estar exportant en aquests moments un 75% de la producció: **"El nostre primer client estranger va ser Adidas, però ens va costar molt de temps convèncer-los que ho podríem fer bé. Ens van sotmetre a tot tipus de proves i estudis, i és que en aquells moments no es confiava gens en la indústria espanyola."** I continua: **"Era molt complicat sortir a Europa als anys setanta, perquè no teníem tecnologia, anàvem una mica a remolc del que passava als altres països i era molt difícil poder competir amb ells, però ho vam aconseguir i ara ja fa molts anys que ens coneixen i que saben que hem respost sempre com calia."** A més, la dècada dels setanta va anar acompanyada de molts conflictes laborals que feien més difícil complir amb els terminis de lliurament: **"Hi havia molta conflictivitat social, una vaga darrere l'altra, i una de les exigències d'Adidas va ser que no podríem fallar en l'entrega del producte. De totes maneres, el cert és que el nostre personal va ser molt competent i recordo com, més d'una vegada, després d'haver passat els piquets per comprovar que no es treballava, tornaven a la feina sense que ningú els ho demanés."**

Flexor és una empresa familiar, propietat de la família Marí, la fundadora, i d'en Francisco, que sempre s'ha considerat part de la família: **"Fa molts anys que hi treballo i em sento com un membre més de la família. I el mateix puc dir dels meus fills, per això ens hem plantejat el futur com una continuïtat d'aquesta mateixa situació."** I assegura que ha posat molta il·lusió en el futur: **"En aquests moments els meus fills ja estan treballant a Flexor, un al capdavant del Departament de Recerca i Desenvolupament, i l'altra formant-se en el camp comercial."** També cal tenir en compte la participació de Flexor en programes d'ensenyament i d'investigació de les universitats espanyoles: **"Fa tres o quatre anys que cooperem en la formació de tècnics ortopèdics amb les universitats d'Alcalá de Henares, Barcelona, Sevilla i València."** Aquesta és una feina sovint desconeguda pel gran públic, però que té una importància cabdal per a la vida industrial del nostre país: **"A la nostra planta és més important l'estructura de personal que treballa en tots els temes d'administració, comercialització i tècnics que els de producció, perquè ho tenim tot molt automatitzat. Per això mateix és imprescindible que el món tècnic generi gent nova que pugui aportar tots els seus coneixements a les empreses del nostre sector."**



**“Vam recollir tota
la saviesa dels artesans
per aprofitar-la després i
traslladar-la al món
industrial”**

Francisco Granero - Barberà del Vallès (Vallès Occidental)