

El món empresarial ha acompanyat Joyce C. Antaki durant tota la seva vida, la major part de la qual ha transcorregut a les nostres terres: **“Quan la meua família va arribar a Catalunya, no sabíem dir ni bon dia.”** Nascuda al Líban, aquesta empenedora es mostra convençuda que **“tots som ciutadans del món. No es poden posar barreres a res ni a ningú.”** Així ho van demostrar els seus pares, Víctor i Marie, britànic i egípcia respectivament, quan, ara fa 35 anys, van deixar la terra dels faraons per instal·lar-se aquí, acompanyats dels seus fills Joyce, Peggy, Tito i Jean: **“Els ho havien pres tot i van començar de nou en terres catalanes.”** Seguint el seu exemple, aquesta ciutadana del món tampoc no s'ha posat barreres, ni físiques ni mentals. Ha estat capaç de reconvertir les seves aspiracions professionals segons les oportunitats que li han brindat la vida i el mercat.

La seva trajectòria professional s'inicià fa vint anys, **“al món de les finances internacionals i del comerç exterior.”** No trigaria gaire a esdevenir *junior-partner* del seu primer negoci, el qual va començar sent **“una firma que, des de bancs anglesos, finançava l'importador espanyol, comerç exterior pur. D'aquesta manera, l'industrial hispà tenia l'oportunitat de comprar la matèria primera –gènere, maquinària– a l'exterior. A molts d'ells, però, els resultava difícil respectar els terminis, i es generaven retards considerables que de vegades desembocaven en suspensió de pagaments. Malauradament, aquesta situació es va generalitzar, en part a causa de les famoses lletres de canvi.”**

Aquí és on la Joyce demostra per primer cop la seva capacitat d'adaptació a les circumstàncies, ja que, a poc a poc, el negoci es va convertir en **“una petita empresa dedicada als afers contenciosos, fundada per Juan Fedi Tomàs, insigne economista. Juntament amb cinc persones més, actuava com a fiduciària per a firmes asseguradores estrangeres. El nostre avantatge era el coneixement que teníem d'Espanya, cosa de què no gaudien les companyies estrangeres. Durant 17 anys he prestat els meus serveis a companyies de fora perquè duguessin a terme el recobriment en aquest país. Érem les persones de confiança d'empreses molt importants angleses, alemanyes i franceses.”** Una experiència inoblidable: **“Jo em desplaçava personalment a visitar, a les seves fàbriques, industrials de tot l'Estat.”** Els seus gusts s'adiuen perfectament amb aquest tipus d'activitats: **“M'agrada molt negociar. En això consisteix la tasca del meu col·lectiu, en una contínua negociació.”** Pel seu tarannà entusiasta i alhora suau, no és sorprenent que afirmi que **“en tots aquests anys mai no he recorregut a l'agressivitat per desenvolupar la meua feina.”**

“Tancada l'empresa dedicada al contenciós, vaig fer una estada de cinc mesos a Egipte per a una firma vinculada al món del turisme.” El projecte no va prosperar. No obstant això, novament a la capital catalana, va tenir l'habilitat de servir-se de les experiències acumulades en aquest període per endegar la seva següent aventura empresarial, Globinter Services Spain: **“Vaig decidir dedicar-me a vendre Barcelona.”** Així resumeix els objectius de la seva companyia: **“Fer sentir com a casa els qui visiten empresaris**

catalans.” La dinàmica de Globinter, fundada l'any 2000, és senzilla: **“Subcontracto guies oficials perquè donin a conèixer la Ciutat Comtal als visitants. Des del moment en què el viatger aterra a l'Aeroport del Prat, el meu personal és allí per atendre'l. Se'l duu allà on calgui, ja sigui a l'hotel o al polígon industrial corresponent.”** Globinter té propostes fins i tot per als acompanyants –sovint els cònjuges– dels homes i dones de negocis: **“Els proporcionem una guia de conversa i els portem a passejar per la ciutat.”** Aquesta innovadora consultoria ofereix als visitants des de **“rutes centrades en l'arquitectura”** fins a trajectes orientats al **“shopping”**, això és, les compres. En el cas d'estades més prolongades, Globinter ho té tot previst: **“Podem facilitar al visitant interessat en l'esport, un monitor professional per acompanyar-lo d'excursió a indrets com Montserrat. El nostre objectiu és l'atenció personal.”**

Ho té així de clar: **“Són tantes les possibilitats de Barcelona que no costa gens trobar-hi el més adequat per a cada persona. És una ciutat que es ven per ella mateixa.”** I encara més si disposa d'una ambaixadora que conegui tan bé la capital catalana com la Joyce: **“Porto la meua gent a racons que ningú no sospita que existeixen.”** Per acompanyar els visitants als seus recorreguts inèdits, ha tingut la prudència d'envoltar-se dels millors guies de la ciutat, **“col·laboradors fixos.”** Per a ella, Barcelona és **“un nen de deu anys que el món ara tot just comença a conèixer.”** La seva popularitat no decreix: **“A Egipte, quan dic d'on vinc, de seguida saben que parlo de Catalunya.”**

Al costat de tots els emprenedors espanyols que ha conegut al llarg de gairebé dues dècades, la Joyce va descobrir que **“la famosa frase *Spain is different*”** ha passat a la història: **“Ens hem tornat molt més europeus, especialment Catalunya.”** La picaresca ja no és la tònica dominant, tal com **“demostra el fet que hi hagi moltes menys empreses dedicades al cobrament de morosos.”** Al seu parer, l'arribada de l'euro contribuirà a elevar el grau de formalitat dels nostres empresaris: **“Amb una moneda única, la gent ho tindrà molt difícil per recórrer a l'excusa del canvi de divisa com a justificació d'activitats fraudulentas. Hi haurà més claredat a tot arreu.”** La unificació monetària encaixa perfectament en el procés globalitzador que està experimentant el món. Ella en fa la següent lectura: **“Aquest és un món de contradiccions. Com més es parla d'unificació, més fragments de terra reivindiquen les seves arrels, la seva llengua, etc.”** De caràcter entusiasta i realista, aquesta empenedora somia amb el moment en què la seva criatura gaudeixi del reconeixement de tot l'empresariat. Indubtablement, les seves capacitats són la millor garantia que aquest projecte tirarà endavant: **“Si tens la persona, tens l'empresa. No tothom es pot permetre el luxe de conduir els altres.”** A més de l'avantatge d'haver nascut en un altre país mediterrani, la Joyce té un as a la màniga, **“el fet d'haver passat tant de temps a Catalunya. Em sento protegida per portar endavant la meua idea.”** De ben segur que els empresaris que es posen en mans de Joyce C. Antaki també se senten ben emparats, no en va a Globinter Services Spain **“la nostra bandera és la rectitud.”**



**“Tots som ciutadans
del món, no es poden
posar barreres
a res ni a ningú”**

Joyce C. Antaki - Barcelona (Barcelonès)