

## GASPAR MACIÀ ELCHE

Conjuga humildad y determinación, el afán de superación y el ímpetu emprendedor del empresario ilicitano, el negocio y el compromiso con la sociedad. Juan Perán Ramos (Torrealvilla, Lorca, 1947), presidente del grupo zapatero Pikolinos, ha convertido su empresa en uno de los referentes del sector en España y la ha situado también a la cabeza en mejoras sociales para sus empleados. No oculta el orgullo de tener a sus tres hijos (Juan Manuel, Rosana y Carolina) trabajando junto a él pero quiere que además de sus logros empresariales —que siempre comparte con su equipo— valore su lado filantrópico, que ahora canaliza a través de la Fundación Juan Perán-Pikolinos.

—¿Cómo recaló en Elche?

—Llegué con 13 años, en 1960. Mi padre, que era emigrante y llevaba muchos años yendo a Francia, quería llevarme con él, pero mi madre se oponía. Pidió a una hermana suya y a su marido que se habían venido a Elche que me buscaran trabajo y me vine con ellos. En aquellos años había mucho trabajo, algo exagerado. Llegué un sábado y el lunes empecé a trabajar en Hijos de Carlos Tormo.

—¿Trabajó en muchas empresas hasta establecerse por su cuenta?

—Trabajé en ocho o nueve fábricas a lo largo de catorce años y a los 27 abrí mi propia empresa. Recién casado, debiendo la mitad del piso y con la mujer embarazada de cuatro meses. Ella es de Monteji-car, un pueblo de Granada, y se vino también a Elche con doce años. Acabó siendo aparadora y yo cortador, pero aunque ella empezó de aprendiz, yo lo hice barriendo y repartiendo cuñas y tacones con un carro por la calle de una fábrica a otra.

—¿Cómo vivió aquellos años?

—La etapa como trabajador quizás haya sido, sobre todo al principio, lo más bonita de mi vida. Cuando llegué a Elche me encontré una ciudad tan dinámica, con mucho trabajo, con gente a la que le gustaba cantar... Me integré rápidamente, entré en un grupo de 13 o 14 amigos, la mayoría de aquí, y hacíamos lo típico de entonces: ir al Pantano y a l'Aigua Dolça i Salà en invierno, y en verano a Santa Pola, a jugar al fútbol, en fin, a pasarlo bien. También cogí el final de las barracas, en las que había un



**COMPROMETIDO.** Juan Perán, en la sede central del grupo Pikolinos, en el Parque Industrial de Torrellano-Saladas. / PACO UCLÉS

**JUAN PERÁN RAMOS** PRESIDENTE DEL GRUPO PIKOLINOS Y DE SU FUNDACIÓN

## «La etapa como trabajador ha sido la más bonita de mi vida»

El veterano empresario afirma que la «capacidad de creación y de lucha que tiene Elche es única, no la hay en ningún otro sitio»

ambiente magnífico. Cantábamos habaneras, íbamos a las veladas de lucha libre del cine Victoria. Todas esas vivencias han quedado en mi vida como lo más bonito.

—¿Cómo se le ocurrió convertirse en empresario?

—Tuve la suerte de conocer a un hombre, Mariano Garrido, que llegó de Salamanca y se instaló en

el mismo edificio que vivía yo, uno de los primeros que se construyeron en Altabix. Era una persona de buena cultura, que había tenido negocio en su tierra y que trabajaba en la fábrica de Machuca de contable. Por las noches me enseñaba contabilidad y llegamos a hacer una gran amistad, me ha tratado siempre como a un hijo.

Un día me dijo que tenía que ponerme por mi cuenta, porque veía que tenía cualidades. Aquel hombre me metió el germen de los negocios.

—¿Se sentía preparado?

—Yo siempre me fijaba en los negocios nuevos que surgían en Elche. Por ejemplo, la primera máquina que llegó para asar pollos. Yo veía

que aquello funcionaba, porque se formaban unas colas enormes. A los 18 años intenté poner una fábrica pero vi que estaba muy verde y lo dejé. Fue un gran acierto. A los 27, recién casado y con la mujer en estado, tuve la oportunidad. Yo era cortador en Paredes y me despidieron. Entonces sentí una impotencia, como

NEGOCIO

«Decidí montar mi propia fábrica para no tener que ir a pedir trabajo nunca más»

EMPRENDEDOR

«A veces he sido muy irresponsable porque he arriesgado sin ver el peligro»

PLANES

«Vamos a impulsar la apertura de más tiendas propias y franquicias»

una rebelión ante algo que consideraba injusto. Le dije a mi mujer: «Voy a poner mi propia empresa para no tener que ir más a pedir trabajo». Al principio no le gustó pero luego me apoyó a muerte.

—¿Llegó a trabajar su esposa en la fábrica?

—Los primeros zapatos los aparó ella, los corté yo y un socio que tenía, Severino Quiles, los montó. Entre los tres hicimos el primer pedido de 150 pares. Yo no tenía ningún contacto. Un fabricante de sandalias de caballero, un tal Joaquín, me dejó la horma y con una máquina de pegar y otra de lijar empezamos, nada más. Un cuñado mío, Antonio, que era maestro de obras, me dejó un local y así fueron mis primeros pasos.

—¿Le costó salir adelante?

—A partir de ahí seguí buscando faena. El mismo hombre que me había dejado las hormas, que era de Elda y tenía un almacén, me siguió dando pedidos y al cabo de un año cambié de producto y de socio, Antonio Rисуño Zárte. Estuvimos juntos tres años.

—¿Cuando surge Pikolinos?

—Fue una de esas casualidades de la vida. Un fabricante amigo, Pepito Girona, me mostró un par de zapatos. Eran una joya, diferentes a todos; la piel era de vaqueti-lla, con unos manchados especiales y estaba acabado con unos pasados... eran totalmente diferentes. Me gustaron tanto que decidí fabricarlos por mi cuenta.

—¿En qué año comenzó?

—La marca Pikolinos empezó en 1984 pero el zapato llegó al año siguiente. Tenía la fábrica en La Galia y se incendió. Me planteé si iba a seguir o no y al final decidí continuar, aunque haciendo calzado de piel en lugar de plástico. Me cambié a Reyes Católicos pero cada día iba cada día peor. Entonces apareció ese zapato.

—¿De dónde procedía?

—El modelo venía de Italia pero se lo trajo a este fabricante un cliente de Cataluña. Él lo mejoró, le cambió la horma y el piso, aunque la base era la misma. Hizo una joya de zapato, fabricó cinco solo y logré convencerle —tengo un gran poder de convicción— para que me diera uno a mí. Le estaba fabricando a otro empresario pero no tenía clientes, ni representantes ni crédito en los bancos. Yo tenía estruc-

tura, capacidad de fabricación, vendedores y un mercado nacional bueno pero me había quedado sin producto, porque lo que hacía en piel no me salía bien. Al final me lo dio como un favor, pero ni él ni yo jamás pensamos que desarrollándolo llegaría donde ha llegado.

—¿Tuvo que hacer muchos reajustes en la empresa?

—Hice una reorganización total. Tuve mucho éxito y cada vez me lo pedían más pero era muy delicado de hacer. A partir de ahí evolucioné con el producto. Tuve la suerte de contar con una persona cuando me apareció este zapato, mi primo Antonio Perán, que se vino de Cataluña. Es un hombre muy organizado y creó una nueva

franquicias. Ése es nuestro gran objetivo en estos momentos, además de potenciar nuestras marcas Pikolinos y Martinelli, que compramos el pasado año cuando cerró la empresa para evitar que se perdiera esta marca ilicitana de tanto prestigio y tradición.

—¿Pensó que llegaría donde ha llegado?

—Nunca pensé que podría llegar donde he llegado, ni por asomo. Cada día reflexiono más sobre dos cosas que son para mí muy reales: una es que soy el hombre más agradecido por la vida que me ha tocado vivir, y la otra, que la vida es un misterio. Después de vivir 60 años, todavía me gustaría hacer más cosas, aparte de la empresa, proyectos que llevo dentro.

—¿Ha sido muy intuitivo?

—He sido intuitivo y persuasivo. Cuando he empezado algo en lo que creía me ha gustado luchar, a veces contracorriente, y cuando he visto que no iba bien la cosa, he tomado otra dirección. Cuando recuerdo que tenía a mi mujer en estado, que debía la mitad del piso y con gastos como el coche, y que me metí a fabricar, pienso que fue porque no sabía lo que hacía. Por eso a veces digo que he sido muy irresponsable, pero que gracias a no ver el peligro he salido adelante.

—¿Cómo valora su trayectoria empresarial?

—Me he dedicado a la empre-

sa y a mi familia de la forma más honesta que he podido. No me he despistado por ahí, con vicios, con esto y lo otro. Siempre he sido un esclavo de mi empresa y luego a mi familia le he dado lo poquito que me ha quedado. Hoy mi gran éxito es que tengo una familia unida, siempre he luchado para que sea así.

—¿Cómo ha evolucionado el empresario de Elche?

—En cada momento ha habido una forma de hacer las cosas. Afortunadamente, el empresario se ha ido formando más, ha viajado, ha mirado más por su empresa, ha tenido mejores estrategias... creo que ha evolucionado muchísimo. Aquí se han hecho cosas que no han sido correctas, pero el Gobierno lo sabía y lo ha dejado, porque era la única forma de salir adelante. La capacidad de creación y de lucha que ha tenido y tiene Elche es única, no la hay en ningún otro sitio.



EMPRESA. Perán, sentado en un rincón de su despacho. / P. UCLÉS

estructura en la empresa. Así que ya tenía producto, una gran organización y un equipo humano fabuloso, y desde entonces hasta hoy.

—El crecimiento de la empresa, ¿fue rápido?

—En 1989 vendí los primeros zapatos en Francia y en 1991 me metí en Alemania, Holanda... en todos los sitios con una gran fuerza gracias al producto, la organización y el equipo que había detrás. La continuidad de la empresa ha sido posible gracias a la expansión en el extranjero. Además de la sede central, que estrenamos en 1997, en el Parque Industrial tenemos la nave donde está la tienda y otra de logística. En Carrús contamos con una fábrica de 5.000 metros cuadrados y en el polígono Dos Hermanas, en Aspe, tenemos la empresa Pies Cuadrados, donde acabamos las pieles. También contamos ya con siete u ocho tiendas en toda España más otras tres que vamos a abrir ahora, y cinco o seis

## «Por mucho que dé, la vida me ha dado más»

G. M. V. ELCHE

—¿Qué significan para usted la humildad y el agradecimiento?

—Yo he sacado las dos vertientes, la de ser noble y humilde pero al mismo tiempo rebelarme y luchar a muerte por algo que creo que es justo. Las personas a las que por una serie de circunstancias nos ha ido bien en la vida, tenemos que ser agradecidas. Creo sinceramente que cuanto más nos da la vida, más humildes deberíamos ser. A veces con alguna persona habré sido soberbio, con otra me habré portado mal y muy mal. Les pido perdón, porque una persona puede tener momentos de todo. Pero la verdad es que estoy agradecido a toda la gente que ha pasado por delante de mí. El que me ha hecho mal me ha servido en ocasiones para que se me encienda la bombilla y poder tomar una decisión correcta.

—¿Una forma de demostrar ese agradecimiento es apoyar causas sociales, deportivas o culturales?

—Yo vuelvo a los orígenes. Mi abuelo paterno era un hombre querido por todo el mundo. A veces desatendía a su familia por atender a otra, y yo mamá eso. A mí siempre me ha gustado hacer el bien, es la parte de mi abuelo que llevo dentro. Estoy comprometido con mucha gente, con muchas organizaciones, pero es algo que hago a gusto.

—¿Por qué se planteó crear una fundación?

—Porque pensé que tenía que hacer algo que permaneciera. He visto cómo en El Corte

Inglés murió Areces pero la fundación ha seguido. Entonces, sin tener ni idea de cómo funcionaba, fui informándome y vi que es el mejor medio para canalizar las ayudas de una forma ordenada. He tenido la suerte de recorrer todo el mundo, algo que va con mi forma de ser. Soy persona del mundo, soy muy feliz cuando viajo, me fijo en todo y disfruto de cada momento, pero también he visto tanta miseria. Es una gran injusticia que haya tanta riqueza en el mundo y al mismo tiempo tanta pobreza, y a veces en el mismo país. Siempre he procurado ayudar a aquellos que creo que lo necesitan, dentro de mis posibilidades. Siempre he pensado que por mucho que le dé a la gente, la vida me ha dado muchísimo más.

—¿La fundación será ahora su prioridad?

—El año pasado cumplí 60 años, ya he desarrollado una trayectoria importante en la vida y ahora les toca a mis hijos hacerse cargo de la empresa. Así que mi futuro pasa por ir dejando una cosa e ir cogiendo otra. La fundación será una de las buenas cosas que voy a hacer en la vida. Actualmente el dinero lo pone la empresa, 400.000 euros, pero quiero que en el futuro sea como todas, en las que hay otras aportaciones.

—¿En que aspectos incide?

—Estamos dando ayudas al deporte, a proyectos personales, a investigación... pero lo que quiero es que el fuerte sea crear un sistema para ayudar a crear centros de formación en los países subdesarrollados.