

Filla de Figueres, i com a bona empordanesa, l'Elena Llobet va sentir una gran passió per les arts des de petita. Els seus pares tenien una joieria, i a ella la vena artística de la família la va portar a fer cursos de dibuix i de pintura, compaginant amb els seus estudis secundaris, d'idiomes, de piano, i també de tall i confecció. Gran admiradora de Salvador Dalí, com a dibuixant més que com a pintor, recorda les vegades que l'artista havia anat a la joieria: **"Era un home callat, i sempre vestia de negre. Com sol passar, en aquells moments no ens semblava que fos el geni que ha passat després a la història."**

Quan va casar-se, l'Elena va venir a viure a Barcelona, on anys més tard iniciaria la seva trajectòria empresarial al capdavant de la delegació comercial de l'empresa Ultratone. Un curiós encadenament d'incidents són els que la van acabar connectant amb el negoci que avui regenta, on malgrat dedicar-se a la venda segueix podent aplicar la seva creativitat. El punt de partida d'aquesta sorprenent història va ser un accident que va tenir un any abans del matrimoni, ara fa quaranta anys. Un dia, quan encara vivia a Figueres, sortint de casa seva amb presses va caure escales avall. Un metge de Barcelona li va diagnosticar una hèrnia discal. Com que en aquella època els tractaments encara estaven molt endarrerits, li van dir que no podria tenir fills i, fins i tot, que es podia quedar paralítica, però, afortunadament, res d'això no es va complir. A partir d'aquell moment, l'Elena va haver de sotmetre's a un tractament d'ondes, dia sí, dia no, que era molt pesat.

Per això, quan el metge li va parlar de l'existència d'un aparell que es deia Ultratone que li permetria alleujar l'hèrnia, a ella se li va obrir el cel. Aquell va ser el seu primer contacte amb l'Ultratone, un aparell de neuro-electroestimulació que llavors no es podia comprar enlloc, el proporcionaven els propis metges. Uns anys més tard, per una altra casualitat de la vida, la gosseta de l'Elena, la Katy, l'acabaria conduint a les portes del negoci. L'animal va rosegat un dels cables de l'aparell, que la seva propietària guardava sota el llit, i el va trencar.

Com que l'Ultratone va deixar de funcionar, l'Elena va haver de portar-lo a arreglar. **"Llavors vaig descobrir que ja hi havia una empresa a Barcelona dedicada a comercialitzar-lo, no com abans, que te'l venien els metges directament. La fabricació sempre s'ha fet exclusivament a Gran Bretanya"**, recorda l'empresària. **"Quan estava esperant que m'atenguessin, un senyor em va preguntar com funcionava l'Ultratone, perquè el producte era encara força desconegut, i es veu que li vaig explicar tan bé que l'empresa em va demanar que treballés per a ells"**.

Va ser llavors que l'Elena va pensar que aquella feina que li oferien, i que li agradava, com a bona venedora, li anava com anell al dit, ja que tenia uns problemes econòmics amb alguns dels seus familiars de resultes d'una herència i volia que les despeses que això ocasionés sortissin d'ella, fins i tot perquè el seu marit donava l'herència per perduda i li deia que ho deixés córrer, que només hi perdrien diners. Aquesta recerca d'independència econòmica la va fer decidir a acceptar la proposta de vendre l'Ultratone a Catalunya i diu, tot somrient, que així va ser.

"Com que jo a la joieria ja n'havia après molt, de tractar amb el públic, me'n vaig sortir força bé i vaig començar a vendre sense parar", afirma divertida. Després de rebutjar una oferta del propietari de l'empresa per fusionar-se amb ella, l'Elena va obtenir el permís per negociar directament amb la firma anglesa i comercialitzar el producte pel seu compte.

A partir de llavors ja va iniciar la seva trajectòria com a empresària: **"Al principi vaig començar treballant en una habitació de casa, que vaig ben adequar per a aquest treball, ja que la meva mare estava malalta i així podia tenir cura d'ella, però de mica en mica es va haver d'anar ampliant el negoci, i des de Gran Bretanya ens van anar exigint que lloguéssim locals."**

Aquesta empresària de Figueres ens explica que sempre porta una estampa de Santa Elena al moneder, no perquè es digui igual que ella sinó perquè és la patrona dels qui cerquen coses. **"I no vull dir que fos un miracle, però... Quan els anglesos ens van demanar ràpidament un local en vam trobar un just a sota de casa. Era perfecte, perquè en estar malalta la meva mare, jo podia estar per tot."**

Actualment l'Elena té disset persones més al seu càrrec, dedicades a la comercialització dels divuit models d'Ultratone que existeixen al mercat. L'empresa té la divisió mèdica, l'estètica i la popular, totes relacionades amb l'atenció a les consultes dels clients i la venda del producte: **"Disposem de terapeutes i metges perquè els clients puguin preguntar-los gratuïtament qualsevol dubte que tinguin sobre l'ús o els efectes de l'Ultratone. La nostra funció és aconseguir solucionar-los qualsevol problema i que se sentin tractats amb cotó fluix... Per això demano als meus treballadors una entrega vocacional a la gent."**

Les vendes d'aquest aparell neuro-electroestimulador que tant d'èxit ha tingut des que el comercialitza l'Elena es fan per telèfon o als locals d'Ultratone, on es poden presenciar també demostracions del producte. Per donar-lo a conèixer, l'empresa realitza grans inversions en publicitat, i en aquest terreny és on l'empresària empordanesa pot deixar anar la seva creativitat a l'hora de dissenyar els anuncis. L'Elena és qui selecciona les fotografies, qui fa el disseny de la pàgina i té cura de la imatge d'aquest producte que, explica ella, no té rival en les imitacions que han anat apareixent al mercat.

Amb el creixement progressiu d'Ultratone, l'empresa ha acabat absorbint tota la família de l'Elena, i tant el seu marit com els dos fills del matrimoni, la Milena i el Carles, hi treballen. **"Els fills m'han ajudat molt a tirar aquest negoci endavant"**, afirma agraïda, **"a més que simplement pel fet de tenir-los treballant amb mi jo ja sóc feliç"**.

Als seus seixanta-sis anys, ella encara té energia per parar un tren. La seva capacitat d'iniciativa i de lluita han convertit aquell negoci que va començar a casa seva en una empresa important, però l'Elena segueix sense parar mai quieta: **"No tinc ni temps de posar-me'l jo, l'Ultratone!"**



Elena Llobet - Barcelona (el Barcelonès)