

La Mercè Albuixech i el seu marit, en Salvador Garcès, van muntar ara fa trenta-dos anys l'empresa d'arts gràfiques Cinta-Plast, que avui dia compta amb quaranta-sis treballadors, i malgrat tot la nostra protagonista no ha perdut la vitalitat que la caracteritza i, al peu del canó com sempre, presideix les reunions i participa en totes les decisions, tot i que no ho fa tan activament com anys enrera. I és que ha deixat les regnes del negoci, en bona part, als seus fills, en Jordi i la Isabel, en els quals confia plenament: **"Els són els que continuaran amb l'empresa; es compenetren molt bé, encara que són bastant diferents."**

La trajectòria professional de la Mercè, en qualsevol cas, no comença trenta-dos anys enrera, sinó que va iniciar-se en el món laboral als vint. Un any després va entrar a treballar a l'empresa Cominter, de secretària de direcció, com la seva mare, al cap d'un temps li van confiar la secretaria general, i posteriorment la van fer encarregada del departament d'exportació, des d'on es facturaven tot tipus de productes: **"Des d'allà a la República Dominicana, fins a tapissos a qualsevol altra part del món."**

La Mercè, doncs, malgrat la seva joventut, era capaç de remoure cel i terra per tal de fer bé la seva feina i demostrar que era capaç de tirar endavant un departament tan complex com el que ella portava. La seva tasca a Cominter va durar uns set anys, fins que l'empresa va plegar. Dos dels socis de la companyia, en Lluís Ballbé i l'Alberto Albagli -un jueu que entenia de tot i parlava set idiomes-, van decidir no obstant muntar un altre negoci i van endur-se amb ells la Mercè, que va haver d'organitzar el departament d'exportació.

Aquesta va ser una etapa amb més poder de decisió; la van nomenar apoderada amb capacitat per tancar operacions. Aquest fet va sorprendre molt un senyor alemany, que havia vingut al país a comprar calçat i que, en veure la seva disponibilitat, li va dir que feia dies que era a Espanya i que ella era la primera dona que es trobava en un lloc similar, que la resta havien estat tot homes. Aquests comentaris feien que la Mercè se sentís molt més segura i orgullosa d'ella mateixa, ja que la majoria d'homes **"quan veien una dona de seguida somreien, creien que tenies un enchufe, i no un càrrec"**.

Ella, però, coneixia molt bé aquest tipus d'homes i sabia que, tot i que eren bons fabricants, no n'entienien, de temes d'exportació, ja que **"en aquells temps era molt difícil treballar en aquest sector. Es necessitaven moltes dades i documents, perquè el material pogués sortir del país"**. Ara les coses han canviat molt i a l'empresària li sobta quan veu a l'autopista camions de mercaderies, amb matrícula estrangera, que entren i surten del país sense agents de duanes i tanta paperassa, tranquil·lament.

A tot això va néixer el primer fill de la Mercè, en Jordi, i poc després, quan va arribar la Isabel, la mare va creure oportú descansar un temps, per dedicar-se plenament als seus dos fills. D'aquesta manera, en Salvador va decidir fundar Cinta-Plast, que va començar amb una màquina creada per ell mateix, que imprimia sobre cinta adhesiva: **"El meu marit la va pensar i la va dibuixar d'acord amb un amic seu**

que era delineant, i després la va fer construir per dos o tres tallers mecànics, amb la finalitat que no la hi copiessin."

Això no obstant, i malgrat les previsions, el negoci no acabava de funcionar, ja que havien de lluitar amb grans empreses, i va decidir comprar una altra màquina a Alemanya, perquè deien que eren millors. Finalment, però, va veure que aquesta tampoc no era la solució i va haver de rendir-se davant l'evidència, que quan les grans marques volien rebaixaven els preus, per quedar-se els millors clients.

La Mercè, tanmateix, també va voler posar el seu granet de sorra per tirar endavant l'empresa i, com a experiència, va provar de vendre la cinta adhesiva, però quan anava a les botigues li deien que **"ells ho lligaven amb un cordill i que posar la cinta adhesiva els sortia més car."** ¿I quan és un obsequi?, els preguntava, i li responien que aleshores ho lligaven amb una cinteta i també els sortia més barat. **"El preu els semblava desorbitat"**, afegeix la nostra protagonista.

Mentrestant, però, en Salvador ja ho havia previst tot; havia començat a comprar màquines per imprimir etiquetes i, pioners en la impressió sobre cinta adhesiva, les etiquetes van ser precisament la base del negoci. Primer van crear el departament de tipografia i, més endavant, quan la Mercè es va incorporar plenament a la feina, el de serigrafia. Aquest nou sistema els va permetre fer etiquetes de més qualitat, destinades als motors de cotxes de marques com la Renault, per a les quals utilitzen tintes sòlides a la llum i a la calor, i resistents al contacte de líquids abrasius.

Tot seguit en Salvador també va introduir a Cinta-Plast el departament de fotomecànica; ells mateixos es feien els fotolits i podien oferir al client els serveis de pre-impressió i impressió. En aquest sentit, també van ser pioners, ja que en aquella època pocs tallers tenien aquest departament incorporat, i després de la mort d'en Salvador, han muntat un nou servei de flexografia i compten amb la garantia de qualitat de l'ISO 9.001. **"Treballem amb firmes molt importants i per tant hem de treballar amb una qualitat i precisió molt grans"**, apunta la Mercè.

L'empresària, ja ha quedat dit, està finalment molt satisfeta, dels seus fills, ja que sempre l'han recolzat molt, igual que al seu marit, i en Jordi i la Isabel, que van començar a treballar en el negoci dels pares quan tenien disset i setze anys respectivament, tenen ara cadascun les seves pròpies tasques a Cinta-Plast. Ell porta tota la direcció tècnica - **"és un creador"**, ens explica la Mercè- i la Isabel, per la seva part, s'encarrega del departament d'operacions.

Actualment són ells qui porten gairebé tot el pes de l'empresa, amb l'experiència i l'empenta al darrere d'una dona que no ha defallit mai per més obstacles que hagi hagut d'esquivar i amb el record d'un home amb una gran visió del negoci, i així la família va veure gratificat el 1994 l'esforç d'una colla d'anys quan va rebre el trofeu PIMEC -Petita i Mitjana Empresa de Catalunya- de mans del president de la Generalitat, Jordi Pujol, i en reconeixement a la seva brillant trajectòria empresarial. Ens sembla que ha quedat demostrat que s'ho mereixien.



Mercè Albuixech - Barcelona (el Barcelonès)