

Amb gairebé 25 anys al capdavant d'una empresa, Toni Torrell, Josep Boada i el seu soci, que avui ens acompanya, en Carles Pell, tenen ja l'experiència suficient per explicar-nos què és ser empresari i com s'aconsegueix. En Carles, doncs, explica: **"A part dels estudis, que sempre són importants, penso que per a nosaltres va ser cabdal haver treballat a altres empreses semblants i tenir un cert coneixement del mercat. Després, tanmateix, cal fer el pas, sempre que tinguis una certa dosi d'aventura i d'inquietud barrejada amb un control d'aquest risc."** Els anys i el dia a dia són els que posteriorment van trenant la vida de l'empresari: **"De mica en mica vas madurant i arriba un moment que crec que les coses ja es veuen amb molta més tranquil·litat i es valoren d'una altra forma. Recordo que, de primer, ens llançàvem sense pensar-nos-ho gaire davant de qualsevol cosa sense tenir gens en compte el risc que podia suposar; ara, en canvi, ho mesurem tot molt més, i segurament això és el que fa que les empreses, i en aquest cas la nostra, gaudeixin de molta més estabilitat al cap dels anys."**

Dedicats a la comercialització de productes industrials, el nostre protagonista ens comenta amb detall quina és la seva feina: **"Treballem amb rodaments, és a dir, cadenes, pinyons, motors, reductors, lubricants i tota una sèrie d'articles que necessiten els constructors de maquinària o les mateixes fàbriques per fer el seu propi manteniment. Una part del producte, menor, es destina altra vegada a la comercialització en establiments especialitzats."** Un producte com aquest arriba bàsicament de l'estranger: **"Una de les qüestions fonamentals que ens afecten és que malauradament els fabricants de rodaments que hi havia al nostre país van desaparèixer i per això ara ens hem de confiar de la importació. Si vols un producte de primera línia l'has de trobar en països europeus."** El rodament, tal com ens ha fet saber en Carles, porta implícit un percentatge tècnic molt important i precisament per aquesta raó Boada Industrial disposa d'un Departament Tècnic: **"Tenim en plantilla enginyers tècnics que ens permeten fer als nostres clients un assessorament important. Venem rodaments de tot tipus, des dels que són tan petits que poden tenir un forat d'un mil·límetre fins als que permetrien que una persona de dos metres passés pel seu centre, i això significa que els fabricants de maquinària han de saber utilitzar correctament aquell article que ens estan comprant."** I segueix: **"Una de les coses que més tenim en compte és que nosaltres no comprem i venem i punt, sinó que hem de conèixer quines són les necessitats de molts sectors del mercat perquè tant estem dins del ram del tèxtil com de l'alimentació o de la impremta. D'una o altra forma sabem els problemes que té cada un i els podem ajudar quan pensem que necessitem determinats canvis i innovacions."**

Amb més de vint anys les coses han canviat força i els nostres empresaris en són molt conscients: **"Molts dels nostres primers clients tenien com a puntal de la seva feina una caixa d'eines i ara ja no és així. En aquests moments els estem oferint un producte que ja no es munta de qualsevol manera, que té una sèrie de paràmetres que s'han de seguir i això els nostres clients ho saben."** Els constructors de maquinària han fet una aposta de futur i Catalunya no es queda enrere en aquest aspecte: **"Tothom ha anat millorant el seu producte de forma progressiva**

**perquè avui si no ho fas així i no ets un dels capdavanters del teu sector difícilment trobaràs mercat. A més, cal tenir en compte que quan es parla de mercat es fa a escala mundial, ja ha passat l'època de quedar-se tancat a casa."** Per tot això, també aquesta empresa que va néixer a Girona ha passat per un procés d'expansió: **"El primer moviment el vam fer a la Garrotxa i fa uns vuit o deu anys ens vam instal·lar a Rubí, des d'on en Toni controla els mercats de les províncies de Barcelona, Lleida i Tarragona."** Obrir-se a nous mercats fora de les comarques gironines ha estat molt positiu per a Boada Industrial: **"A Girona es va tenir durant molts anys la idea equivocada que amb un comerç per a nosaltres mateixos i que ens donés per viure ja n'hi havia prou, però amb els anys les idees es van començar a transformar i es va aconseguir sortir a fora."** Per això, encara afirma: **"En aquests moments sabem que el nostre negoci no serà viable a mig termini si no fem acords i arribem a uns objectius més concrets fins i tot amb altres companyies no solament espanyoles sinó també estrangeres."** I segueix: **"Avui dia el mercat és molt més agressiu, els marges comercials estan totalment a la baixa i això vol dir que cal ser prou enginyós per adaptar-hi els costos necessaris per continuar estant al mercat i treure'n el mínim benefici que necessita l'empresa per viure."**

Quan aquests tres socis van començar, hi havia altres empreses del seu mateix volum, però ara les grans companyies estrangeres s'estan fent un lloc a Catalunya: **"Estan arribant empreses europees importants, inversors que sovint ja controlen mercats d'Anglaterra, França o Itàlia. Per això hem de procurar mantenir la fidelitat dels nostres clients."** I afegeix: **"Nosaltres ni fabriquem ni alterem el producte, per tant, quin és el nostre valor afegit? El que intentem és donar un bon servei tècnic i tenir una gestió de compres molt més controlada i especialitzada de la que existia abans."** El personal, doncs, cal que estigui molt preparat: **"Tenim poc més de 45 persones que formem perquè ofereixin un servei complet als nostres clients. Tenim seminaris interns que funcionen constantment i que fan que un cop per setmana els nostres treballadors segueixin un aprenentatge continu. D'altra banda, també organitzem uns seminaris externs, on se'ls ensenyen les novetats, perquè malgrat que els rodaments són uns articles que s'utilitzen des de principis de segle, els fabricants treballen molt per desenvolupar nous i diversos sistemes de guiatge lineal per fer equips de translació alternatius als rodaments."**

De cara al futur, en Carles i en Toni es plantegen nous reptes: **"Actualment hi ha una concentració cada vegada més gran d'empreses i per això la nostra idea és apropar-nos més als nostres clients. Estar en el mercat significa ser allà cada dia físicament amb un estoc i una estructura de personal, i si hi ets i ho fas be, segur que vens."** Tot i que entenen que el seu mercat lògic i natural és Catalunya, no tanquen les portes davant de possibles acords amb companyies de fora: **"No hem d'oblidar que una de les qüestions més importants de la nostra empresa és la compra i si no tenim potencial important en aquest aspecte és difícil poder estar en el preu que el mercat exigeix, i això porta possiblement a tenir concerts amb altres empreses."** De fet, aquesta és la filosofia que sempre han tingut en compte.



**“Quan es parla  
de mercat, es fa a escala  
mundial; ja ha passat  
l'època de quedar-se  
tancat a casa”**

**Josep Boada, Carles Pell i Toni Torrell - Girona (Gironès)**