

En Carles Garriga Sels, de Sabadell, és el director executiu del grup Mikalor, una empresa familiar que va néixer a principis dels anys quaranta i que fabrica peces metàl·liques per mitjà d'un procés d'estampació: "Fem un producte que en l'argot del sector s'anomena fixació i que serveix per unir una cosa amb una altra; un cargol, per exemple, seria una peça d'aquestes." El seu tipus de clients són, doncs, els industrials, però no solament aquests: "Som proveïdors de la indústria de l'automòbil, venem a les primeres marques, però també destinem aquests productes a la distribució a les ferreteries o a les grans superfícies d'àmbit nacional." El nostre personatge és d'una de les tres famílies que participen d'aquest grup d'empreses i ens n'explica l'evolució: "El nostre és un negoci que va néixer en un petit taller mecànic de la mà de tres socis amb un gran coneixement de l'ofici. Poc temps després, un dels tres deixa l'empresa i s'hi incorpora el meu pare." L'increment de la demanda dels clients és el que fa que Mikalor comenci a créixer: "Les primeres peces metàl·liques que es fabriquen van destinades a indústries que fan aparells de ràdio i petits electrodomèstics, entre els quals les planxes de calor, que es feien amb un mineral que es diu mica i d'aquí sorgeix la idea del nom." A finals dels cinquanta, la instal·lació de Seat al nostre país dona una nova sortida als seus petits productes: "Comencem a treballar per a la indústria de l'automòbil i això fa que l'augment de vendes sigui ja força important. Pocs anys més tard es firma un conveni d'intercanvi tecnològic amb diverses empreses estrangeres, la qual cosa ens permet consolidar la nostra posició en aquest sector." En aquells anys, tanmateix, no era gens senzill sortir fora de les nostres fronteres, i en Carles ens ho confirma: "L'aventura exportadora comença, en el nostre cas, gràcies a l'esperit i a la vocació d'un dels tres socis, que està convençut que serà beneficiós i que se'n va amb el catàleg sota el braç a conquerir nous mercats. De fet, si ara venem a Austràlia és perquè ell se n'hi va anar en aquella època." Acabada aquesta fase, als anys vuitanta comença l'estructuració en grup: "La primera separació d'activitats és la que es fa amb l'empresa Damesa, que es dedica exclusivament a la distribució del nostre producte tant a l'Estat espanyol com a l'estranger. Quant a les altres empreses del grup, van sorgint per raons diverses com poden ser la creació i la compra d'altres societats que ens permeten ampliar la línia de productes, o per qüestions tècniques."

Un camí gradual i ascendent per a l'empresa ha portat el nostre empresari a sentir la responsabilitat que comporta estar al capdavant de 350 treballadors: "A vegades penso que d'alguna manera me'n vaig a dormir amb 350 famílies alhora, però el fet d'haver començat dirigint grups petits ha estat molt positiu per a mi." Una formació tant empresarial com tècnica avalen també la gestió que en Carles porta a terme: "Els estudis d'enginyeria industrial van ser un bon pilar en el sentit que em van ajudar a saber analitzar moltes situacions, i, el més important, em van donar capacitat per continuar aprenent." En Carles pensa que hi ha un problema de concepció en els estudis universitaris reglats que formen empresaris: "Jo penso que el problema de determinades escoles universitàries en aquest camp és la limitació que tenen els seus professors per a compatibilitzar la seva feina amb la d'empresaris."

Viure la desaparició d'una empresa familiar en una època de crisi ensenya

moltes coses i en Carles reflexiona sobre què representa aquest tipus d'empresa i com pot afrontar el futur: "Quan es perd una empresa es perd un patrimoni, i això és molt important perquè les empreses familiars s'entenen sempre com a patrimoni que cal mantenir i fer créixer per després passar-lo als fills." I segueix: "Des d'un punt de vista més fred i més tècnic crec que hem de pensar que sovint es tracta d'una mena de selecció natural en què només es queden els més forts i que, per tant, no s'ha de dramatitzar una situació com aquesta. El que cal, en tot cas, és disposar d'una estructura prou fàcil que permeti tornar a començar de nou si és necessari." Tenir tot el patrimoni posat a l'empresa pot representar un gran problema: "Les empreses familiars catalanes tenen moltes vegades dificultats per créixer perquè no disposen de més capital, i aleshores la solució passa per obrir-se a accionistes externs malgrat que és un tema que culturalment costa una mica d'assumir." Pel que fa a com fer-se un lloc en el mercat actual, aquest sabadellenc afirma: "Avui dia, el valor de l'empresa és en les persones; les màquines les pot comprar qualsevol, però el que et fa realment diferent és la qualitat de la gent que incorpores a dintre la teva estructura i com la fas evolucionar." Per això a Mikalor la formació continuada dels treballadors és fonamental: "Les empreses estem fent molt en aquesta qüestió, però encara no estem a l'alçada europea. Cal canviar la mentalitat respecte a la formació professional perquè hi ha escoles molt bones que no cobreixen ni de bon tros les places de què disposen." I acaba: "És un tema que considero que passa per l'Administració però també per la societat, perquè són molts els pares que no volen que els seus fills segueixin aquests estudis."

En Carles Garriga compagina des de fa ja força anys les seves tasques empresarials per altres de més institucionals, que ell mateix ens comenta: "En aquests moments sóc president de la Patronal del Metall de Sabadell i Comarca i representant d'aquest sector al Foment del Treball i a la Confederació Espanyola d'Organitzacions Empresarials." L'interès sembla ser vocacional: "El meu pare també s'hi va dedicar i de petit ja vaig aprendre la importància que tenien aquest tipus d'associacions. D'altra banda, penso que hi ha un moment en què t'adones que tens ganes d'aprendre i de relacionar-te, que encara que és cert que aquest tipus d'activitats et prenen molt de temps, que malauradament acabes robant a la família, també t'enriqueixen molt." I afegeix: "Si realment tens una vocació empresarial, la possibilitat de compartir amb altres empresaris les teves inquietuds, de poder assegurar-te amb els representants sindicals i parlar dels temes que et preocupen et pot aportar moltes coses." De totes formes, en Carles encara pensa que cal que les organitzacions empresarials i sindicals continuïn amb un procés de transformació: "Considero que si mirem enrere observem que hi ha hagut grans canvis i que estem en un moment de diàleg molt diferent, però també que encara falta posar una mica d'ordre en tot plegat." Pel que fa al futur de l'economia mundial pensa que "sens dubte els cicles econòmics no desapareixeran, però penso que ja som lluny de les grans davallades." Amb aquesta franquesa parla el nostre convidat, i també de la mateixa manera agraeix al seu pare i a Josep Muntaner i a Pau Balcells les oportunitats que li van donar per fer-se un lloc a l'empresa.

**“Avui dia, el valor
de l’empresa és en
les persones;
les màquines les pot
comprar qualsevol”**



Carles Garriga - Sabadell (Vallès Occidental)