

En Jaume Roser és un personatge amb més de quaranta anys al sector empresarial, creatiu i autodidacta. Ell mateix explica quina és l'activitat principal de la seva empresa: **"Els nostres productes van destinats especialment a la indústria alimentària i, sobretot, a la càrnia. Per a aquesta, dissenyem i fem la realització completa d'instal·lacions i construïm maquinària i equips amb acer inoxidable, així com d'altres materials complementaris i accessoris que poden necessitar."** Innovació constant és, de fet, la base sobre la qual se sosté Roser Construccions Metàl·liques: **"Vaig començar a treballar amb una persona que em va ajudar molt, Joaquim Albertí, que és un fabricant de pernil cuit. Ell em va fer adonar de la importància de la neteja i de la funcionalitat en el ram de la carn i amb aquest criteri vaig anar desenvolupant les meves idees. Tenim ja 400 productes diferents que evolucionen constantment i, fins i tot, crec que sovint ens avancem uns anys a les necessitats del mercat."** La clau de l'èxit sembla que ha estat saber-se envoltar d'un gran equip: **"A vegades dic en broma que nosaltres d'enginyers no ho som, que el que som és enginyosos."**

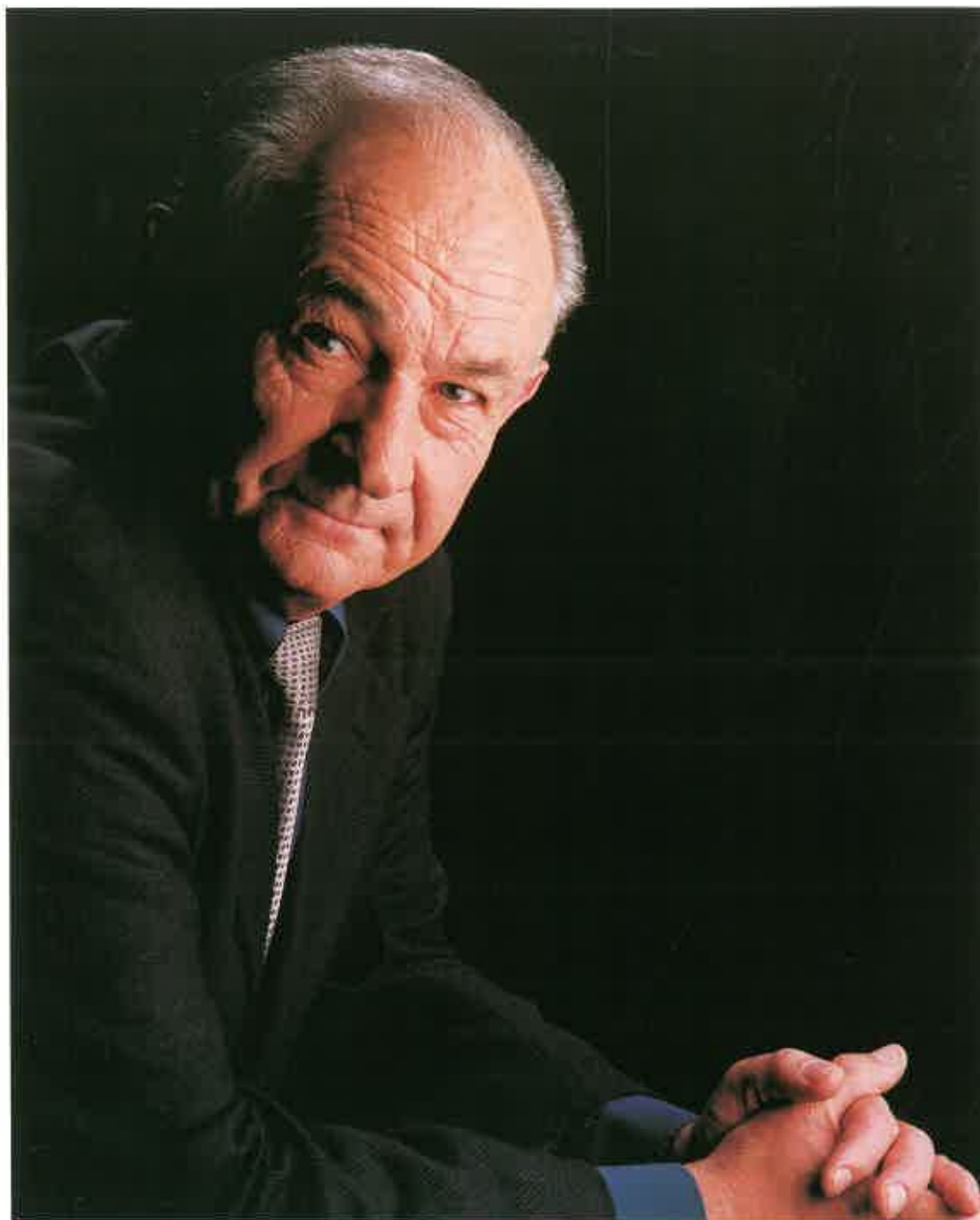
Però arribar fins aquí no ha estat senzill i un repàs a la biografia d'en Jaume ho demostra: **"Vaig començar a treballar de molt jove, quan als vuit anys el meu pare va marxar de casa i la meua mare, la meua germana i jo vam haver de tirar endavant amb l'ajuda d'uns oncles."** Per això té encara gravat el record de quan havia de treure la neu de la plaça del poble per posar la parada que hi tenia la seva mare, Susanna: **"L'ajudava els dies de mercat i els altres anava a escola fins que vaig fer els dotze anys. Aleshores vaig entrar a treballar a una de les fleques del poble. Guanyava 25 pessetes i un pa de quillo a la setmana, i la mestressa, que m'estimava molt, em mantenia a base de coca, pa amb tomàquet i anxoves."** Als catorze anys ja va poder començar a treballar oficialment i ho va fer en un taller de la indústria del tap: **"Vaig treballar-hi fins que vaig fer els vint i un amic de la família em va parlar d'una empresa de Mataró on feien màquines *interlocks*. Al cap d'un any de ser-hi ja me'n van fer encarregat."** I afegeix: **"Aquesta posició entre el treballador i l'empresari és molt complicada i el cert és que hi vaig aprendre molta diplomàcia, molta mà esquerra, que em va permetre fins i tot començar a canviar el sistema de producció."** No obstant això, treballava moltes hores i aviat va veure que perdria la salut: **"Vaig decidir tornar al poble i ho vaig fer amb dues mil pessetes a la butxaca, que em van ajudar a arrencar un nou projecte que portava de cap."**

La idea era llogar màquines de rentar i, malgrat que li va costar aconseguir prou diners per comprar la primera, va fer-se aviat amb una bona clientela: **"Em passejava pel poble amb la bicicleta de la meua germana i un remolc d'un amic darrere on transportava la rentadora. Ara gairebé fa riure però aleshores ningú no es podia permetre tenir a casa un electrodomèstic d'aquest tipus i jo els el facilitava."** Tanmateix, el negoci li deixava moltes hores lliures i en Jaume sempre ha estat de mena treballadora: **"Em vaig comprar un bufador, una màquina de serrar i una de foradar i vaig començar a fer peces metàl·liques d'artesania."** L'esperit creatiu del nostre entrevistat és evident si pensem que aviat va treballar amb Fita, un escultor de renom: **"Vam fer diverses coses, i entre elles el Sant Benet de dos metres i mig que hi ha al monestir de Montserrat."**

Poc temps després, ja naixia l'empresa que avui coneixem i que s'ha fet un lloc en els mercats espanyols i estrangers: **"Al començament la meua esposa Consol m'ajudava en els temes de comptabilitat, però ho va haver de deixar per cuidar els nostres cinc fills i la seva mare malalta. De totes formes, el que sempre li agrairé és que va saber comprendre la importància que tenia l'empresa i que n'havia de tenir cura gairebé com d'un fill."** Ara, amb el pas dels anys, en Jaume ja no ha de sortir a vendre a l'estranger i està preparant el terreny per al seu successor: **"Dels meus fills n'hi ha una -la Núria- que treballa a l'empresa, junt amb el seu marit, en Josep M., però el meu nebot Llucià és la persona de confiança i qui sabrà portar perfectament la gestió. Precisament ara estem formant un equip que penso que donarà els seus fruits ben aviat i que està format per persones de la talla de Martí Ferrer, que fa anys que treballa a l'empresa i coneix el nostre tarannà."** De l'empresa mare també en va néixer una altra, Cotec, que fa finestres de PVC, i de la qual en Jaume es va separar al cap d'un temps.

Els clients saben que trobaran a Cassà de la Selva els equips necessaris per dotar les seves instal·lacions de la maquinària i els accessoris més moderns: **"El 70% del pernil que es ven avui dia es ven sense os i nosaltres fa més de vint anys que tenim una màquina de desossar que continuem servint a les empreses càrnies. N'estem fent una altra que serveix per arrencar l'os de l'espatlla del porc. D'aquesta ja n'hi ha dues d'instal·lades a Alemanya i estan meravellats que a Espanya es faci maquinària d'aquesta tecnologia."** Amb 4000 clients repartits per tot el món, amb delegacions a llocs tan diferents com Portugal, Mèxic o Brasil, i amb representacions als Estats Units, Austràlia, França i més de 30 països d'arreu del món, el nostre protagonista pot estar orgullós de la seva feina: **"La instal·lació més gran que hem fet ha estat a Austràlia i ara estem pendents de desenvolupar uns projectes a Cuba."** Però el més important és que en Jaume no es dona mai per vençut: **"Avui he fet unes proves per desossar un pernil només amb aigua a pressió, perquè podria ser un bon sistema de cara al futur."** Ara, per exemple, ja promouen algunes metodologies noves realment avançades al seu temps: **"Tenim un nou mètode per curar pernils que permet tenir-los llestos en dos mesos. Sé que serà complicat introduir un tema com aquest a Espanya, però ja l'hem vengut al Japó i a Grècia."** Però és que fins i tot el magnífic disseny dels productes Roser dóna sorpreses al seu responsable: **"Sé que hi ha alguns accessoris que nosaltres venem per a la indústria de l'embotit a preu industrial i que s'estan venent com a objecte de disseny a botigues d'arreu del món. Fa ben poc vaig veure en un aparador a Hannover un article nostre, i alguns amics m'han comentat que utilitzen un d'aquests productes com a rentamans a cases particulars."**

Fer que la gent se senti a gust treballant a l'empresa és fonamental per a aquest gironí i per això té molta cura que no hi hagi mai problemes entre el personal: **"El primer dia que arriba algú nou per treballar amb nosaltres li explico la teoria de la trepitjada: ningú ha de trepitjar ningú i si algú té algun problema el primer que ha de fer és dir-ho abans que es faci massa gros."** La dignitat és important i en Jaume Roser la vol per a ell i per als seus col·laboradors: **"Només aconseguint que es respectin els uns als altres el negoci podrà anar endavant."**



**“Sovint ens avancem uns anys a les necessitats del mercat; a vegades dic en broma que nosaltres d’enginyers no ho som, el que som és enginyosos”**

**Jaume Roser** - Cassà de la Selva (Gironès)