

Empresa jove i amb una persona jove al capdavant, Tecnol s'obre pas en el sector de la fabricació de productes químics aplicats a la construcció. El seu director general i principal responsable, en Xavier Martínez Serra, ens explica com va començar aquesta aventura en 1997: "Feia vuit anys que jo treballava en una empresa del sector i em vaig adonar que hi havia un buit de mercat que podria ser interessant de cobrir així que, amb l'ajuda de dos socis, vaig decidir plantar-me pel meu compte." Impermeabilitzacions, fluids líquids, resines i tractaments de paviments és el que principalment es porta a terme en aquesta empresa reusenca: "Ens vam adonar que hi havia moltes necessitats que no quedaven cobertes i, tot i que el nostre producte és força tradicional en el món de la construcció, el que sí que oferim i que és un tret clarament identificador és una bona estructura a la qual afegim el màrqueting, un bon servei al client i un tracte excel·lent en les relacions humanes." Operant des de l'abril de 1997, en aquests moments la indústria del nostre protagonista ven a Catalunya, a Aragó, a la Comunitat Valenciana i al País Basc, a més de dedicar un 15% de la seva producció a l'exportació: "Sabem que estem en un moment bo per a la construcció i que això potser ens ha facilitat una mica les coses, però de totes maneres pensem que del que es tracta és de fer un bon tronc i unes arrels que ens aguantin pel dia de demà, perquè és evident que després d'una pujada sempre ve una davallada i que només la superarem si hem fidelitzat els clients i els continuem oferint aquest bon servei i producte tal com fem en l'actualitat." En vendre productes químics, en Xavier insisteix en el tracte humà com a part indeslligable dels seus articles: "Podríem dir que som el metge i la farmàcia al mateix temps, és a dir, som una empresa industrial que ven un producte, però el nostre valor afegit és ser més metge que farmacèutic, fem l'assessorament i la prescripció." I ens posa un exemple de com es treballa a la seva empresa: "Si algú té una gotera al sostre de casa, el primer que farà és avisar un constructor i demanar-li que li solucioni el problema. Doncs bé, resulta que aquest senyor és especialista posant terres de gres, fent teulades o parets, però no en impermeabilitzacions, i per això ens trucarà a nosaltres." I ara és quan intervenen els tècnics de l'empresa de Reus i assessoren sobre quin és el millor producte i com es pot fer el tractament a més de fer la venda: "Si és necessari anem a veure aquell paleta mentre fa la reparació, li indiquem la millor manera d'aplicar el nostre producte i després li donem una garantia de deu anys." Volem conèixer altres obres que necessitin de l'activitat dels professionals que col·laboren amb en Xavier, i ens comenta: "Fem tractaments de paviments amb poliuretans i amb epòxid en pàrquings, per exemple. A Barcelona hi ha molts aparcaments subterranis que són pintats, però abans de poder-los pintar hem de comprovar que realment es pugui fer, si la humitat del terra ho permet i, en tot cas, quin és el millor producte per a cada situació." No podem oblidar tampoc que un 10% de la facturació d'aquesta indústria es basa en aplicacions a obra nova. La més impressionant que han fet darrerament ens la comenta tot seguit: "Hem treballat en el parc Terra Mítica de Benidorm, concretament hem fet els llacs de l'àrea de Grècia, de 7000 metres quadrats. Ha estat un repte i estem convençuts d'haver fet una bona feina." L'auge de les rehabilitacions ha comportat l'aparició d'una sèrie de produc-

tes específics que a Tecnol coneixen bé: "Encara som molt lluny d'Europa en aquest aspecte, però s'hi està donant més importància. Nosaltres tenim bàsicament dos tipus de productes per a façana, el primer és un tractament antigrafitis i el segon, un d'hidròfug que controla la humitat que entra a les pedres, cornises i paraments exteriors." No obstant això, la gent hauria d'entendre que no n'hi ha prou amb una neteja de façana: "Hi ha un problema molt més greu i que massa vegades no es detecta a temps que és el de la humitat en els fonaments. Perquè no hi hagi problemes d'humitat s'ha de solucionar des de sota, des de la base, i la gent es resisteix a invertir-hi diners." I segueix: "Malauradament, cada vegada anem més a la cultura del curt termini. Els constructors i els mateixos clients volen una obra amb la major economia de temps i mitjans i això repercuteix sens dubte en l'acabat final. S'hauria de pensar una mica més en el futur, però sembla que encara ens caldran més ensopegades." Li preguntem també pel famós ciment Electroland i els problemes que ha ocasionat i respon: "És un ciment molt bo, que permet que en deu dies una biga sigui resistent. El problema és la humitat, perquè rovella els ferros que porta a dintre. Nosaltres tenim processos de substitució i suport d'aquestes bigues malmeses i la solució passa sempre per una bona impermeabilització."

En Xavier compra, ven, manipula i produeix i sap que per fer-ho amb garanties ha de tenir una bona metodologia al darrere: "Hi ha moltes indústries que ens ofereixen els seus productes i el que hem de fer nosaltres és estudiar molt bé les seves propostes i assegurar-nos de quins han de ser els nostres proveïdors." I continua: "Actualment hi ha moltes formes d'aconseguir articles d'aquest tipus perquè hi ha les fires i també la xarxa d'Internet, que faciliten les comunicacions, però l'important és seleccionar bé i tenir uns procediments que controlin les matèries primeres i el sistema de producció." Per aquesta raó, en Xavier s'ha envoltat de professionals excel·lents: "Tenim un químic al capdavant del Departament de Qualitat que s'encarrega de buscar les millors matèries primeres. Hem lluitat molt per tenir un equip summament competent en la gestió de producte, perquè és la nostra base." Per això es té molt en compte la formació del personal: "Fem seminaris i una convenció anual i tenim previstos alguns cursos per a una escola de construcció i per diversos aparelladors, perquè així ens ho ha demanat el seu Col·legi." A més dels tècnics, l'empresa d'en Xavier necessita molt bons comercials: "De primer, vam agafar gent que no tingués experiència en el camp de les vendes, perquè el que volíem era crear una filosofia pròpia. Tanmateix, un cop ja hem aconseguit això, ara sí que estem contractant gent amb una experiència important i amb ganes de millorar les seves condicions laborals." La idea del nostre entrevistat és aconseguir una empresa dividida en departaments però alhora sòlida: "Intentem que l'estructura jeràrquica sigui molt plana i que tothom tingui l'oportunitat de dir-hi la seva, tot i que és evident que l'empresari ha de ser un líder, ha de saber conduir un grup i aconseguir que tots treballin com un conjunt." I afegeix: "Una empresa té sentit quan es crea un equip humà entre les persones que la formen." Però això no és gens senzill, i en Xavier ho sap. De totes formes, la seva joventut i il·lusió l'han ajudat a aconseguir-ho en aquesta empresa de recent creació.



“L’empresari ha de saber liderar un grup i aconseguir que tots els components treballin com un sol conjunt”

Xavier Martínez - Reus (Baix Camp)