

“La bona relació” és el secret del satisfactori funcionament de la joieria Tous, una empresa constituïda per 70 persones, entre elles els propietaris: Salvador Tous, fill del fundador de la firma, Rosa Oriol, la seva dona, i les seves quatre filles: Rosa, Alba, Laura i Marta Tous. Cadascú té assignades unes tasques molt concretes. La mare del clan ens en fa cinc cèntims: **“La Rosa, gemmòloga, compra les pedres; l’Alba té cura del personal; la Laura, de la comptabilitat; la Marta i la Rosa, com jo, estan al càrrec del disseny.”** Què fa un home com en Salvador entre tantes dones? **“Jo m’ocupo de l’administració de l’empresa. La mitjana d’edat dels nostres col·laboradors és molt baixa. No s’hi produeixen conflictes laborals: tots som com una família.”**

Aquesta família comença a fer camí ni més ni menys que l’any 1920, quan **“el meu pare, en Salvador Tous, rellotger d’ofici, inaugura un negoci de venda i reparació de rellotges. Més endavant el negoci s’amplia i es converteix en joieria. El taller de fabricació de joies funciona des de la dècada dels 60, quan la Rosa i jo ens vam casar.”** Des dels 13 anys que en Salvador es dedica a aquest món: **“El primer que vaig fer va ser netejar aparadors. Després vaig aprendre l’ofici de rellotger i acabaria convertint-me en administrador de la firma.”** La Rosa, per la seva banda, des que es va incorporar al negoci que s’ha sentit atreta per la creació. Saben que aquesta **“separació”** d’atribucions és molt útil per evitar conflictes entre un home i una dona que viuen i treballen junts.

Centrem-nos ara en la tasca de la Rosa. Ens revela que la **“curiositat”** és una de les seves millors armes: **“Sempre em fixo molt en tot allò que em trobo al meu pas, quan viatjo, quan lleigeixo... De tot arreu s’extreuen idees.”** Assegura que el fet **“d’haver passat 25 anys darrere el taulell”** constitueix una escola d’aprenentatge incomparable: **“D’aquesta manera saps el que vol el client i a l’hora de dissenyar tens molt clara quina és la mida adequada. Les joies també han de ser còmodes, com la roba: és molt més fàcil posar-se una cosa que, quan la portes, ni te n’adones.”**

En aquest sentit, el seu marit lamenta el fet que el culte al cos que ens envaeix comporti **“l’oblit de la ment. Ens estem descuidant de pensar, i això també és un art.”** Una filosofia que en Salvador mira de transmetre a les seves filles: **“Miro d’ensenyar-los a raonar i a no acceptar les coses perquè sí, sinó buscar-ne els fonaments.”** Aquesta és la seva lluita personal contra una trista realitat: **“La capacitat de pensar s’està atrofiat. Només cal mirar la qualitat de la televisió que es fa per constatar-ho.”** No tot està perdut, però: **“Mentre la màquina respongui, mentre hi hagi afany i motivació hi haurà creativitat. La creativitat és com el saber: com més saps, més capaç ets de saber. És molt difícil empatxar-te de saber o de creativitat, perquè, fet i fet, la creativitat no és res més que un ofici.”** La prova és que recentment els nostres protagonistes s’han embarcat en un nou repte, **“la fabricació de bosses i la marroquineria. També tenim el perfum en projecte.”** Encara que sembli increïble, la família que ens acompanya ha dut a terme tot el que relatem en aquesta pàgina **“sense voler.”**

El producte habitual dels Tous és **“un tipus de joia bastant informal. Si veus que una creació es va venent, com és el cas de l’ós que ens ha fet tan coneguts, com pots saber que ha arribat el moment de deixar de generar-la?”** En Salvador nega categòricament que ells hagin **“pensat mai amb mentalitat de fabricant, sinó sempre amb l’objectiu d’intentar endevinar què vol el comprador. Després ja ens preocuparem de buscar qui ens ho fabriqui. De dissenys nous, a casa en surten gairebé com a bolets. Un cop aquestes novetats es treuen al mercat cal vigilar-ne el resultat de molt a la vora: si n’hi ha alguna que no es desenvolupa segons les nostres expectatives, n’espaiarem la producció. Amb una altra, en canvi, hi haurem d’esmerçar tots els esforços, perquè estarà creixent molt més del que teníem previst.”** **“Per sortir”,** afegeix la Rosa, **“el fet de disposar de molts punts de venda ens ajuda a palpar molt ràpidament l’acceptació de cada producte.”**

La seva és una empresa amb presència a tot Catalunya i a bona part de l’Estat, ja sigui mitjançant franquícies o societats. Hi ha joieries Tous en un total de 25 localitats: **“A Madrid, per exemple, disposem de 9 botigues. Aquest any tenim previst obrir uns quants establiments al País Basc i a Galícia. Ja venem en alguns països de la Unió Europea; estem desenvolupant el mercat exterior.”** El fill del fundador insisteix en el fet que **“col·laborem amb gent local, que treballi a la botiga, no amb capitalistes. En conseqüència, al final de cada setmana disposem d’informació sobre el consumidor final.”** Una empresa d’aquestes característiques necessita col·laboracions externes: **“A més del nostre propi taller, n’hi ha tres més que treballen regularment per a nosaltres i altres d’espòrics.”**

En Salvador té molt assumit que, com a conseqüència del mimetisme imperant, **“quan se surt de compres, s’adquireix alguna cosa d’una marca coneguda. Per això el nostre afany al llarg d’aquesta colla d’anys ha consistit a crear marca.”** No cal dir que ho han aconseguit àmpliament: **“Em van parlar d’un senyor que havia entrat en una joieria demanant ‘un Tous’. Es referia, com és de suposar, a un dels nostres óssos.”** Les xifres canten: **“Aquell client ja havia associat el nom de la marca amb un producte determinat; el que li importava és que aquell objecte fos un Tous. No fa gaire vaig llegir que de les cent marques importants que hi havia als Estats Units l’any 1915 en queden 78 de vives. A Espanya hi ha molt poques marques de joieria.”** Els nostres dos interlocutors afirmen a l’unison que un dels reptes més difícils de guanyar ha estat **“l’exportació: a l’estranger també es mouen molt per marques, i nosaltres no hi som coneguts.”**

Tirar endavant el negoci ha comportat igualment desafiaments personals, però: **“Quan vam obrir la primera botiga, a Lleida, les nostres filles encara eren petites. Aquella va ser, per a mi, sens dubte, l’època més difícil: jo m’estava a Lleida de dilluns a dimecres, mentre en Salvador s’estava a Manresa amb les nenes. La meva major satisfacció va arribar en obrir l’establiment del Passeig de Gràcia de Barcelona.”** Un somni fet realitat, que comparteix amb el seu marit: **“Per a mi la vida se sustenta en dos pilars: la feina i la família. Jo ho tinc tot; què més vull?”**



**“Les joies han de ser
còmodes, com la roba;
és molt més fàcil posar-
se una cosa que, quan
la portes, ni te n’adones”**

Rosa Oriol i Salvador Tous - Manresa (Bages)