

Nocado Armaturenfabrik GMBH és un grup amb capital alemany en el qual Manel Fabregat i Francesc Tena desenvolupen la seva activitat empresarial, el primer com a gerent i el segon com a administrador. En aquesta societat anònima tant l'un com l'altre posseeixen participacions; ambdós recullen així una llarga trajectòria: **"Portem 45 anys treballant junts perquè vam estar-ne 25 en una altra empresa que ja era alemanya. Les perspectives allà no eren bones i ens va sortir l'ocasió de tractar amb aquesta companyia. Nosaltres coneixiem el gerent, Èrik Franke, i ell ens va proposar de lluitar per al futur d'una nova empresa. Això va ser pels voltants del mes de desembre de 1979; de fet, ens ho va proposar en una edat molt bona: en aquell moment teníem 42 anys i encara ens en quedaven 15 de profit per endavant."** Hi ha, però, punts de la història que han d'explicar-se: **"Èrik Franke volia arribar a un acord amb l'empresa per a la qual treballàvem. Es va passar gairebé dos anys negociant amb els gerents per assolir l'acord i nosaltres vàiem que allò no aniria enlloc. Un dia ens va fer l'oferta però teníem clar que era ell el qui havia de fer tractes amb l'empresa on nosaltres portàvem 24 anys treballant."** La creació de la nova companyia s'esdevé quan el país es troba en un punt convuls: les dificultats esmentades anteriorment no eren alienes al moment econòmic general. Aventura-se a engegar una empresa exigia una dosi de valor afegida al tema de l'edat. **"Però era molt important rebre aquesta proposta en la forma en què va ser dita i feta. Ells volien que s'hi treballés i nosaltres en sabíem. Hem tingut la gran sort de trobar una empresa alemanya i uns senyors que es comporten de la manera com ho fan ells."** Aquestes actituds van quallar amb el tarannà d'aquests industrials: **"Quan se li demanava a l'antic gerent el perquè d'haver vingut a Catalunya, responia sempre amb paraules ben il·lustratives que el més semblant a un alemany era un català."** De mica en mica, l'evolució de Nocado ha suposat la fixació d'uns objectius clars: **"Sempre hi ha fites: el qui no se les proposa està perdut. Ara, en aquest moment, estem immersos en canvis tecnològics de maquinària, i aquesta és la nostra fita actual: o apliquem les noves tecnologies o ens trobarem que vindran empreses, fins i tot de Taiwan, i ens escombraran del mercat."** Així les relacions de la delegació amb la casa-mare són presidides per anys d'experiència i per una relació personal consolidada, la qual cosa denota franquesa entre les entitats a l'hora d'establir objectius: **"És una sort trobar una empresa com Nocado perquè ens ha donat total autonomia. Som conscients que no és el mateix el mercat que ells puguin tenir a Alemanya que el que nosaltres trobem a Espanya, a Itàlia, a Portugal o al Marroc, perquè són mercats totalment diferents. Però hi tenim autonomia plena. Els resultats per a l'empresa, mentre no siguin un desastre, són tots bons; ells, com una mare, marquen el que podem fer i el que no pel que fa al comerç. Evidentment, porten molts més anys i sempre que nosaltres volem tocar una àrea o un nou mercat per veure'n les possibilitats, prèviament s'ha d'haver parlat amb la direcció alemanya. La confiança, per tant, és la base de la nostra relació. Hem tingut sort en això: no totes les empreses alemanyes són així."** L'origen germànic de l'entitat implica la fixació de jerarquies ben delimitades: **"Rolf Trauernicht és el propietari, Hans**

**Jürgens Draudt té el càrrec de director general i també cal esmentar l'exgerent, ja difunt, Èrik Franke, que realment va ser el directiu amb qui nosaltres vam començar. Són persones que han estat ben a prop nostre en tot moment; hom diu que la gent del nord d'Alemanya és d'una altra raça."** La relació, doncs, d'aquests homes amb la companyia té l'empremta de la familiaritat: **"Nosaltres som una societat anònima però tenim un caire familiar pel que fa al tracte i a la confiança. Ens coneixem molt, i la base de l'èxit potser és la confiança i també el caràcter; tots tenim el mateix segell. De fet, hi ha hagut una bona entesa i la confiança ha fet la resta. Hem dedicat moltes hores a aquesta empresa."**

El producte de Nocado és d'acer inoxidable i va destinat a un mercat especialitzat de tipus industrial, sanitari i comercial: **"No es tracta d'una aixeta domèstica; són vàlvules però també comercialitzem tubs i tot allò que funciona conjuntament amb el tub: filtres, colzes.... El qui vulgui fer una xarxa de fluids –ja sigui de cervesa, llet, sucs, aigua, etc.– que hagi d'anar, per exemple, des de la fabricació fins a l'embotellament precisa del producte que nosaltres estem fabricant."** Els estris Nocado han trobat sortida mercès al mercat interior i a les exportacions: **"Pel que fa al mercat interior tenim una xarxa de distribució al nord, al sud i a Llevant; la zona que treballem directament és la del centre i la de Catalunya. Pel que fa al mercat exterior, tampoc depenem d'Alemanya, tot i que ells ens donen directrius en funció de la implantació que tenen en altres països."** I aquesta mateixa expansió de mercat l'expressa amb escriu la necessitat d'eixamplar constantment els locals: **"Al principi vam estar treballant a casa fent bàsicament una tasca prèvia. Quan podíem anàvem a buscar naus i magatzems per veure on podíem situar-ho tot. Sempre hem estat a Rubí; hem canviat, però, de polígon, per les expansions. El senyor Franke va veure el primer local i, tot i que ens havíem de dedicar a la comercialització, va trobar que era petit; el segon, que en comptes de 300 metres en tenia 900, també va trobar-lo petit, i amb el tercer ja vam anar a buscar un terreny de 5300 metres. No vam voler que digués res i no ens ho va dir però l'experiència d'ell donava a entendre que, per moltes dificultats que hi hagués, l'empresa sempre aniria a més."** Uns progressos que avui permeten garantir el futur de Nocado: **"Que tenim projectes és evident: no fariem les inversions que fem si no els tinguéssim. Jo hi tinc dues filles treballant i dos gendres",** –explica en Manel. **"La Núria, amb disset anys, se'n va anar a treballar a l'empresa alemanya, gairebé a l'inici de la societat. Llavors hi havia la necessitat d'una persona ben formada; la Marta va ser també a casa d'Èrik Franke, i així han anat aprenent la mecànica de tot el que és l'empresa."**

**"La constant dificultat d'obtenir mà d'obra qualificada evidencia una injustícia: que és l'empresa qui s'ha de fer càrrec de les males formacions."** A pesar de ser un lament, el comentari d'aquests industrials de Rubí reflecteix el constant augment de producció a què es veuen sotmesos. **"L'aprenent ja no existeix i l'ofici, realment, s'aprèn dintre de la feina. Ara, una cosa és ben clara: això que no hi hagi feina... La gent preparada i amb bons coneixements té feina; un bon soldador d'acer inoxidable no pot estar a l'atur. És impossible."**



**“No faríem les inversions  
que fem si no tinguéssim  
projectes”**

**Francesc Tena i Manel Fabregat** - Rubí (Vallès Occidental)