

Els sistemes de polvorització de líquids constitueixen el producte que fabrica per a tot el món Calmar Monturas. Ens acompanya el conseller delegat d'aquesta indústria barcelonina, Ramon Martí Ayxelá. Amb ell retrocedim fins a la gènesi de la firma: **"Els fundadors de l'empresa, l'any 1963, van ser alguns membres de la família Puig, davant la impossibilitat d'importar vàlvules per produir desodorants. Van contactar amb una firma francesa i conjuntament van crear una indústria dedicada a la fabricació de vàlvules d'aerosol. Deu anys més tard, Josep M. Puig descobria la bomba, un sistema innovador de polvorització, que aviat va passar a incloure's en una àmplia gamma de productes, entre ells els dispensadors de sabó. Espanya va ser un dels primers països fabricants de bombes i la nostra firma, una de les primeres introductores d'aquest article, amb tant èxit que l'any 1988 vam decidir concentrar-nos en la fabricació de bombes, fet que ens permetia accedir al mercat estranger. Aquell mateix any el grup Calmar adquiria l'empresa."** Al cap de deu anys, quan en Ramon ja n'era conseller delegat, Calmar seria absorbit per un gran nom en el sector, Saint-Gobain.

En Ramon, enginyer de camins, es va incorporar al grup l'any 1988, després d'haver passat per altres experiències professionals: **"Des d'una petita empresa barcelonina, 50 persones havíem lluitat per estar al capdavant dels projectes més importants del món, entre els quals hi havia alguns dels primers ponts que es van construir als Estats Units. Jo mateix vaig dirigir la construcció de més de 20 ponts a Corea, abans dels Jocs Olímpics, quan encara cap empresa espanyola havia treballat en aquell país. Era una feina apassionant, que m'obligava a viatjar 150 dies l'any."** Es pensava que el grup Calmar li permetria un ritme de vida més relaxat, però no va ser en absolut així: **"Encara viatjo més que abans."** Per si això fos poc, ha de fer front a les responsabilitats que suposa ser president de l'Associació Espanyola d'Aerosols, institució fundada fa 30 anys, amb seu a Barcelona.

Val la pena aprofitar els coneixements d'aquest empresari per fer també un molt breu repàs de la història dels esprais: **"El sistema més antic de tots és l'aerosol, que va començar a emprar l'exèrcit americà durant la Segona Guerra Mundial per matar els mosquits. Acabat el conflicte bèl·lic, la indústria aplica aquest invent, que en un principi era metàl·lic, a tot un conjunt d'usos quotidians, com són les laques."** L'adaptació del plàstic a l'aerosol, als anys 60, va suposar una autèntica revolució, ja que va permetre rebaixar considerablement el preu del producte i **"fer-lo arribar a tots els consumidors. Ja no era necessari reutilitzar les històriques bombes manxa per a insecticides, sinó que cada recipient es podia llençar un cop se n'esgotava el contingut."**

Tots sabem que la història de l'aerosol no ha estat exempta de polèmica: **"El gas utilitzat als esprais té molts avantatges, entre ells la seguretat. Existeix, però, la teoria que quan aquests gasos es deixen anar a l'atmosfera tenen una reacció que perjudica la capa d'ozó. Arran d'aquest descobriment, es va endegar una intensa campanya mediàtica en contra de l'aerosol, tot i que la contaminació que genera és molt inferior al que el públic creu. Per fer front**

a la situació, la indústria va reconvertir els productes, mitjançant l'ús de nous propelents com els hidrocarburs. L'esforç tècnic va ser enorme, però avui no queda cap producte al mercat susceptible de danyar l'atmosfera." La indústria de l'esprai torna a ser objecte de noves acusacions, però aquest cop relacionades amb el denominat **"efecte hivernacle, motivat, entre altres coses, pels VOC generat pels alcohols i gasos que contenen productes d'ús personal."** En general, en Ramon es lamenta que massa sovint **"s'ataqui la indústria sense prou fonament."**

En els nostres dies **"tant l'emalatge com el dispensador s'han convertit en elements de venda prioritaris. En altres paraules, la seva estètica atrau el públic. Hi ha qui compra el producte perquè li sembla maco."** La imatge, per tant, ocupa un lloc destacat en aquesta indústria. Per a en Ramon, **"el disseny industrial no es limita a fer coses maques: consisteix a fer productes atractius que siguin barats i es puguin fabricar."** Malauradament, resulta "difícil" trobar professionals capaços de conjugar aquests tres requisits en les seves creacions. Segons el nostre interlocutor, **"el disseny industrial requereix una base tècnica molt més important que l'actual."** I més en una empresa amb una presència internacional tan forta com la que ens ocupa: **"Ens cal desenvolupar i vendre el mateix producte arreu del món. A més de la planta de Barcelona, disposem de dues fàbriques a Alemanya. També produïm als Estats Units i a Amèrica del Sud."** Val la pena insistir en el concepte d'internacionalització, i és que **"per a nosaltres, la paraula 'país' ja no existeix. Fa molts anys que Calmar Monturas exporta més del 50% de la seva producció."**

Només a Espanya, en Ramon està al càrrec de 400 treballadors, una responsabilitat gegantina per a un home que sempre ha **"cregut moltíssim en l'equip humà. Treballem set dies la setmana 24 hores al dia. Aquest ritme de treball seria impossible si a Calmar no hi hagués una plantilla autònoma, capaç de liderar tots els canvis que suposa la introducció de noves tecnologies a l'empresa."** Per aquesta raó **"aquestes 400 famílies"** representen la major preocupació d'en Ramon, i per això els dona l'oportunitat de **"fer el salt i accedir a responsabilitats dins del marc europeu i mundial."** Estem segurs que en Ramon transmet bones dosis del seu entusiasme a tots els empleats: **"És evident que un negoci ha de fer diners, però també és molt important creure en el producte. Cal ser curiosos, en el sentit d'estar constantment pendents dels canvis que podem introduir al nostre article per millorar-lo."** A l'hora de decidir imprimir una nova orientació al producte, subratlla que cal tenir-ne molt present **"l'usuari final."**

A més dels seus treballadors, la família ha representat un suport essencial en la trajectòria d'aquest emprenedor català que va escollir la seva professió en un moment en què amb prou feines es coneixia el que era un enginyer de camins: **"El pare, industrial tèxtil, va respectar les meves decisions i em va animar perquè fes allò que volia. De tota manera, ara riu quan afirma que jo, com ell, també he acabat venent."** Ramon Martí, però, no és un venedor corrent. Ell és capaç de convertir en objecte quotidià hores de reflexió amb el llapis a la mà.



**“El disseny industrial
requereix una base
tècnica molt més
important que l’actual”**

Ramon Martí - Barcelona (Barcelonès)