

La trajectòria professional de Gabriel Taltavull segueix una única línia, el sector dels envasos i els embalatges. L'experiència en aquest camp, juntament amb la il·lusió i la vocació empresarial, va ser el que el va portar a crear la seva pròpia empresa, Bossar, dedicada a la fabricació de maquinària envasadora. El van acompanyar dos socis més, Josep M. Broto i Martí Humet, dos professionals del sector que també tenen a les espatlles una gran bagatge en aquest món.

Tots tres, i especialment en Gabriel, tenien una perspectiva molt clara del futur del sector. Quan la seva visió i la de la firma on treballaven es van allunyar, van plantejar-se la creació d'una empresa pròpia: **"Tots tres treballàvem per a la mateixa empresa, en departaments diferents. Aquesta firma va passar a mans d'una multinacional belga i es va produir un gir substancial en la política de l'entitat. Els canvis no ens van agradar perquè no tenien res a veure amb el que nosaltres pensàvem sobre el mercat. El camí que seguia l'empresa no era el que volíem. Nosaltres teníem una idea formada de com havia d'anar encaminat el producte de cara al futur, i ens vam trobar que aquest projecte no es podia dur a terme perquè la multinacional no tenia la mateixa mentalitat."** La globalització possibilita que la filosofia de les multinacionals sigui molt estereotipada i que la creativitat individual es vegi anorreada. Per allunyar-se de tot això, en Gabriel es va decidir a crear la seva pròpia empresa, i per a tal fi necessitava la confiança de la seva família i dels seus futurs socis: **"La meua dona, Carmen Peyra, em va donar el seu suport incondicional. Amb això només em calia convèncer els meus companys, cosa que em va costar vuit mesos. L'assumpte era complicat, perquè tots tres ens trobàvem en una situació econòmica i professional molt bona dins de l'empresa. Però jo estava descontent amb el traç de futur d'aquesta casa i sabia que les possibilitats del producte amb què tractàvem eren molt àmplies. Els meus companys, de formació tècnica, no ho veien tan clar com jo perquè ells no tenien contacte amb el públic, no coneixien la realitat exterior. Jo sempre he viatjat molt i he parlat amb clients de tot el món, per això vaig veure que hi havia moltes coses a fer, que es podien aconseguir fites importants. Amb el temps els vaig saber transmetre aquesta confiança. Coneixíem el sector i les necessitats de les empreses compradores i teníem un producte que ja estava dissenyat per al mercat mundial, l'únic que havíem de fer era millorar-lo, i, per a fer-ho, ens calia fundar una empresa amb tecnologia pròpia."**

La nova empresa partia de la fidelitat de la secretària d'en Gabriel, Eva Terricabres. Amb Alfons Robleda com a director financer cobrien els quatre pilars bàsics d'una empresa: la vessant econòmica, la producció, la recerca i el desenvolupament del producte, més la part comercial. Poc després s'hi van afegir Albert Ferràs i Carles Rodríguez com a tècnics i, amb aquest equip, van crear Bossar l'any 1992, en plena crisi post olímpica: **"La crisi econòmica no ens va aturar. Hi havia il·lusió, ganes de fer les coses ben fetes i molta experiència al darrere de cadascú. A banda d'això també hi havia una certa ingenuïtat i un apassionament vocacional. Amb plena confiança en el nostre projecte vam engegar l'empresa i vam trobar una gran acceptació**

**dels nostres productes en el mercat. Vam créixer ràpidament. Amb vuit anys hem passat de fabricar unes 25 instal·lacions anuals a fabricar-ne 130."**

Gabriel Taltavull comenta que la filosofia de l'empresa és reinvertir la major part dels beneficis: **"En créixer tan ràpidament ens vam trobar que les instal·lacions inicials se'ns quedaven petites. Al cap de cinc anys vam deixar les naus de lloguer de Martorelles (Vallès Oriental) i vam comprar un terreny a Barberà del Vallès. Hi vam construir la nau actual, amb molta il·lusió, i crec que la fàbrica és un model de construcció i de disseny perquè respon perfectament a les necessitats de l'empresa. D'allí surt la totalitat de la nostra producció. Hi tenim 104 treballadors, gent a qui hem hagut de formar i, per tant, gent en qui hem hagut d'invertir molt. Invertim sobretot en jovent i això no deixarem mai de fer-ho perquè un cop estan formats tenen un gran futur dins de l'empresa i aporten noves idees i iniciatives. I, per descomptat, l'altra gran inversió és la que fem en el Departament d'Enginyeria, la inversió tècnica."** Els números parlen per ells mateixos; és innegable que Bossar ha experimentat un creixement vertiginós i darrere d'això hi ha una organització comercial molt sòlida: **"Fabriquem sota comanda. Tenim uns productes tipus que adaptem a les necessitats de cada client. Els 60 representants que tenim per tot el mercat mundial fan possibles aquestes comandes. La qüestió bàsica és trobar els clients i que aquests quedin satisfets. Això no només s'aconsegueix oferint un producte de qualitat, sinó també mantenint un contacte amb el client, fent que el producte funcioni. Això és bàsic. Nosaltres tenim servei tècnic a tots els països on hem exportat. Les tres filials -EUA, Xina i Xile- ofereixen un servei tècnic propi i als altres llocs tenim contractats serveis tècnics a través dels representants. A més, aquí, a l'empresa, disposem de 15 professionals que viatgen constantment pel món per tal d'oferir aquest servei."**

L'empenta de l'empresa i el caràcter inquiet d'en Gabriel porten a preveure una continuïtat en el ritme de creixement de Bossar. I aquesta és la intenció però, primer, cal aturar-se, replantejar-se la trajectòria. És la filosofia de pensar abans d'actuar, de tenir objectius molt clars i de no perdre el nord: **"A principis d'any vaig proposar als meus socis de mirar enrere i de mirar endavant, d'aturar-nos un moment i definir fins on volíem arribar en els pròxims vuit anys. L'empresa està en una situació òptima per expandir-se i calia decidir si ens quedàvem en el sector mitjà o si ampliàvem la nostra oferta de productes. El que ens passa és que encara tenim la mentalitat de fa sis anys i si no anem a satisfer les demandes del mercat mundial no estem treballant com cal. El mercat cada cop és més exigent i els nostres clients ens demanen que ampliem l'oferta, que diversifiquem els productes. Això suposa eliminar riscos i satisfer els clients però també implica una inversió important. Per això hem incorporat un soci financer, que ens pot donar la solidesa que necessitem per preparar-nos per a l'expansió. El que tinc clar és que no vull desviar-me dels meus objectius, i si treballem bé això no passarà mai perquè com més treballes, qualitativament parlant, més possibilitats tens d'aconseguir l'èxit."**



**“No deixarem mai  
d’invertir en la formació  
de gent jove perquè  
aporta idees i iniciatives”**

**Gabriel Taltavull** - Barberà del Vallès (Vallès Occidental)