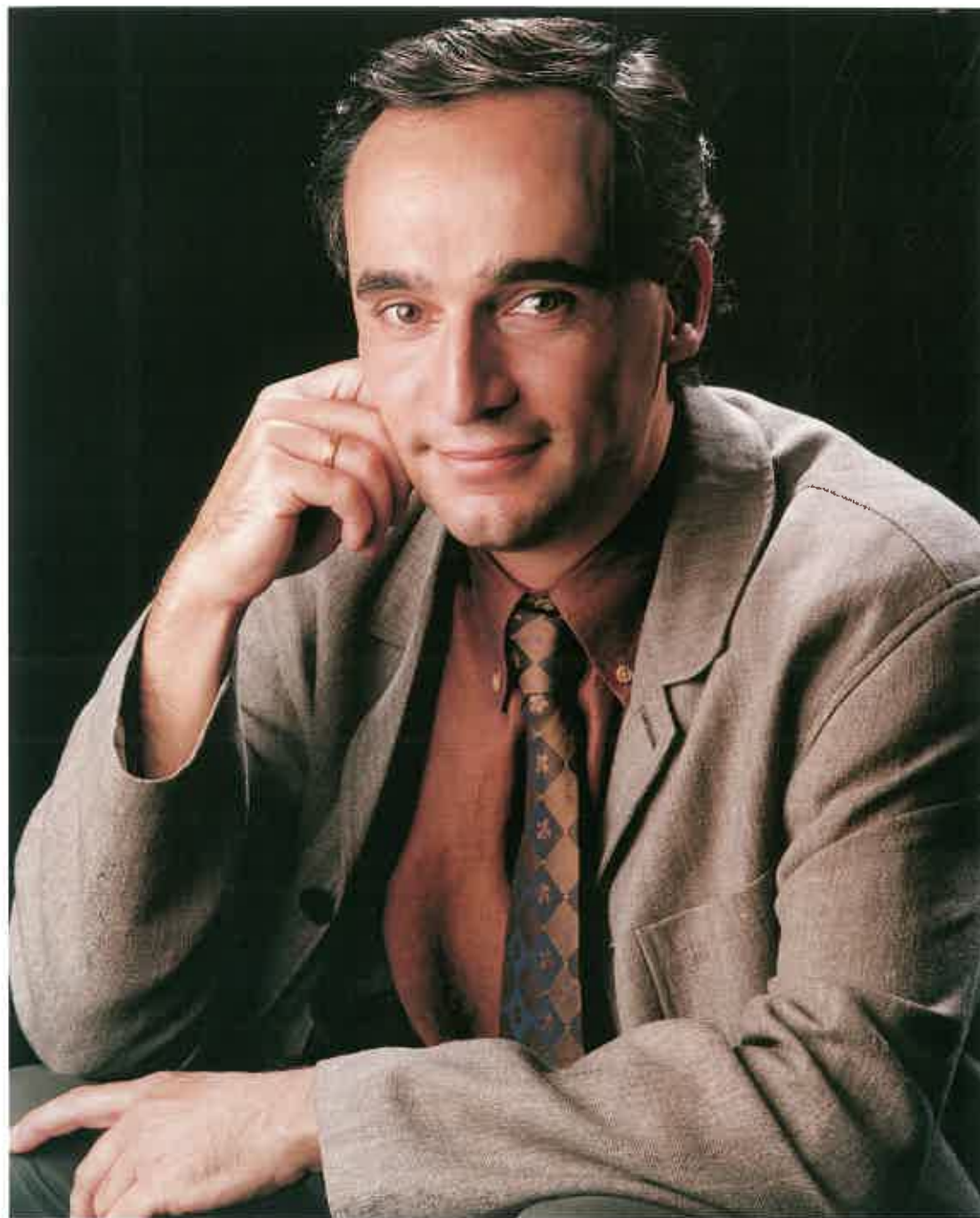


Agafar les regnes d'una empresa familiar no sempre és senzill, i Josep M. Coll ho sap molt bé, perquè ha treballat amb força per tirar endavant un projecte de continuïtat que l'ha portat a obrir mercats i a crear nous productes: **"Tinc documents de la Cambra de Comerç de l'any 1922 que ja permetien al meu avi de fabricar màquines de rentar."** I és que aquesta és l'especialitat de Talleres Roca gairebé des de la seva fundació, les màquines de rentar per a bugaderia industrial: **"De primer, el meu avi feia màquines de batre però em consta també que havia fet rentadores amb tambor de coure. Amb el temps, hi va aplicar un petit canvi de marxes, similar al de cotxes, i així va sorgir la primera rentadora amb precentrifugat, i va anar evolucionant."** Anys més tard, l'empresa va passar a mans de l'oncle d'en Josep M., Lluís Roca Verdguer: **"El la va mantenir i va continuar, amb èxit, l'evolució de l'empresa, fins que es va jubilar a principis dels anys noranta."** Va ser aleshores quan es va plantejar el problema de la successió, tal com passa sempre a les empreses familiars: **"El meu oncle va demanar-me si volia fer-me'n càrrec. Jo ja feia cinc anys que treballava com a responsable del Departament de Producció i sabia com funcionava l'empresa, però no tenia cap capital i creia que necessitava una reestructuració i un sanejament."** En Josep M. pensava en la modernització de l'empresa, i així ho va dir a l'avi i a l'oncle: **"Vam estar parlant-ne durant un temps llarg, i finalment vam trobar la solució. Malauradament pocs dies després d'haver signat tots els papers, va morir l'avi i no ha pogut veure'n els resultats."**

Així, doncs, amb només trenta anys i formació com a enginyer, en Josep M. va posar-se a treballar per aconseguir que l'empresa s'adaptés als reptes del mercat: **"Quant als productes, hem canviat moltíssim. Abans hi havia una gran diversificació de models i fabricàvem moltes màquines però en poca quantitat, i això ens feia poc competitius. A més, innovar en una gran diversitat de producte també portava molts més problemes."** El que calia, doncs, era fer un estudi de viabilitat per tal de saber quins models tenien més futur, apostar per ells i invertir: **"Es va reduir el modelatge i vam arribar a acords amb companyies estrangeres per fer intercanvis tecnològics i de producte. Vam invertir per aconseguir entrar a diferents mercats amb uns productes de gran qualitat i una tecnologia puntera, la qual cosa era clau per abaixar costos i assegurar la supervivència de l'empresa."** En relació amb la comercialització de les rentadores, aquest jove empresari vigatà explica: **"Tenim dues línies de treball. L'una, Talleres Roca, va néixer amb la marca Domus en la venda directa, que s'associa una mica a tot el que és maquinària de capacitat mitjana-gran. L'altra, Primer, la vam comprar l'any 1994 i és una marca que s'implantava llavors a l'Estat espanyol. L'objectiu era entrar en un altre canal de venda, la distribució. Aquesta adquisició ens ha permès arribar a segments de mercats diferents."** I segueix: **"Domus havia tingut una època molt bona, en què al meu avi li anaven a buscar les màquines i ell no havia de preocupar-se per vendre-les, tenia un bon producte i l'hi compraven. Ara les coses ja no funcionen així, i és vital la comunicació: publicitat i màrqueting."** Dos canals de comercialització diferents, doncs, que permeten a Talleres Roca treballar per a una gran diversitat de clients: **"Nosaltres**

**fem des de la bugaderia més petita i la tintoreria fins a les grans cadenes hoteleres, passant per hospitals, restaurants i altres indústries que necessiten els nostres productes per portar a terme alguns dels seus processos industrials."** Una part d'aquestes empreses requereixen unes màquines força estandarditzades que no presenten, en principi, gaires problemes, però n'hi ha d'altres que necessiten un projecte gairebé a mida: **"Algunes empreses ens demanen màquines per a usos molt concrets, i això vol dir que hem de tenir una enginyeria que treballi no solament per millorar la qualitat, sinó també per innovar constantment i aconseguir ser punters a Europa amb determinades màquines."** Per exemple, **"treballem per a indústries que elaboren materials tan diferents com poden ser la llana o el cautxú, esponges de mar o paper. El mercat és molt ampli i et permet fer adaptabilitats concretes dels aparells que fabriques, però també és cert que hi ha molta competència."**

Actualment, Talleres Roca exporta un 15% de la seva producció, i en Josep M. ens explica el perquè d'aquest interès per enviar productes a l'estranger que va començar a materialitzar-se en 1994: **"Al començament de ser al capdavant de l'empresa, vaig viatjar i sondejar diferents mercats de tot el món, des d'Amèrica del Sud fins a l'Orient Mitjà, sense oblidar Europa i Àsia, i vaig decidir entrar-hi."** Diversificar mercats semblava ser la clau per a la consolidació: **"Aquesta globalització a què tendim de manera imparable és fruit de la tecnologia i del món polític, però el motor que ho fa realitat són les empreses. Cal produir més per abaratir costos tot aconseguint el mateix benefici, i això significa vendre molt, i vendre molt vol dir agafar nous mercats. De la mateixa manera, diversificant els mercats les crisis s'esmoreixen i això és important en els resultats d'una empresa"** No obstant això, en Josep M. confessa que la seva voluntat no és que l'empresa augmenti molt de volum, però sí que es consolidi: **"El mercat et va definint unes xifres determinades per poder-te consolidar, i és en aquest sentit que anem creixent, perquè si no et consolides, el primer consipat pot ser una pulmonia, i no volem arribar a aquesta situació."** Però encara afegeix: **"De totes maneres, la meua idea tampoc és arribar a tenir una empresa en què per les dimensions es perdi agilitat o tracte amb el client. En aquests moments som una trentena a fàbrica, i treballem amb subcontractació."** Precisament, les relacions amb el personal és un dels temes que més preocupen aquest empresari: **"Crec en el que ara anomenen intel·ligència emocional i que abans anomenàvem, de manera més planera, maduresa d'una persona, en tots els seus àmbits. Penso que, amb la quantitat d'hores que vivim i treballem amb l'equip de persones de l'empresa, és fonamental que hi hagi un creixement tant professional com personal, i aquest és el valor principal de Talleres Roca. De ben segur que el client final se'n beneficia perquè el producte i el tracte que rep de l'empresa són correctes i personalitzats."** I continua: **"Potser és pel tarannà de la comarca, però en aquest sentit estic molt content de l'equip de persones que formem l'empresa, perquè entre tots hem fet que el tracte humà sigui molt especial i que tothom se senti a gust treballant amb nosaltres."**



**“El motor que fa realitat  
la globalització són  
les empreses”**

**Josep Maria Coll - Vic (Osona)**