

Julio Miralles és un empresari del Baix Ebre amb una experiència important al capdavant d'una indústria encarregada de fabricar rosques helicoidals: **"Fabriquem sinfins, unes rosques de diferents mides que serveixen per a treballs diversos. Podem fer un sinfín petitet i un altre de dos metres, que pot servir, per exemple, per fer pujar aigua. De fet, ara mateix tenim catalogats 300 productes diferents que en un moment o altre del seu procés d'obtenció o de fabricació poden necessitar una de les nostres rosques."**

La idea de començar un negoci fabricant peces d'aquest tipus va ser del mateix Julio, tal com ens explica amb claredat: **"Vaig fundar la indústria l'any 1974, quan encara no tenia 25 anys. El meu pare, que era empresari de tota la vida, em va donar suport. Va ser ell qui va fer el primer motlle per a la primera peça, i després d'aquesta ja en va venir una altra i així successivament vam anar creixent."** Malgrat que no tothom estava convençut de la bona marxa d'aquest negoci, el cert és que en Julio ho va endevinar: **"El senyor per a qui treballava en aquells moments em va dir que no me'n sortiria, però amb les meves idees i les mans del meu pare, vam tirar-ho endavant. Després, s'hi va incorporar el meu germà i hem treballat junts des d'aleshores."** En una línia bàsica el que feien en aquells primers anys és pràcticament el mateix que fan avui, però les noves tecnologies han facilitat que el procés sigui força diferent: **"Una altra cosa molt important és la matèria primera que utilitzem, penso que ara és de millor qualitat i això afavoreix la fabricació i els resultats."** Que només hi hagi dos fabricants d'aquestes rosques a Espanya, curiosament tots dos instal·lats a Camarles, ha facilitat que puguin exigir una qualitat en el subministrament del ferro i de l'acer: **"Demanam a l'empresa siderúrgica el ferro més adequat per a la nostra producció i ens el serveix sense problemes. La gran diferència que existeix respecte a 25 o 30 anys enrere és el preu, perquè aleshores el pagàvem a 30 pessetes i ara ho fem a 100. Això vol dir que hem de demanar quantitats molt més grans perquè ens surti a compte."** De fet, en Julio afirma: **"Venem molt més barat avui que aleshores, hem hagut de reduir preus per poder competir a Europa i això ha significat una millor racionalització del treball."**

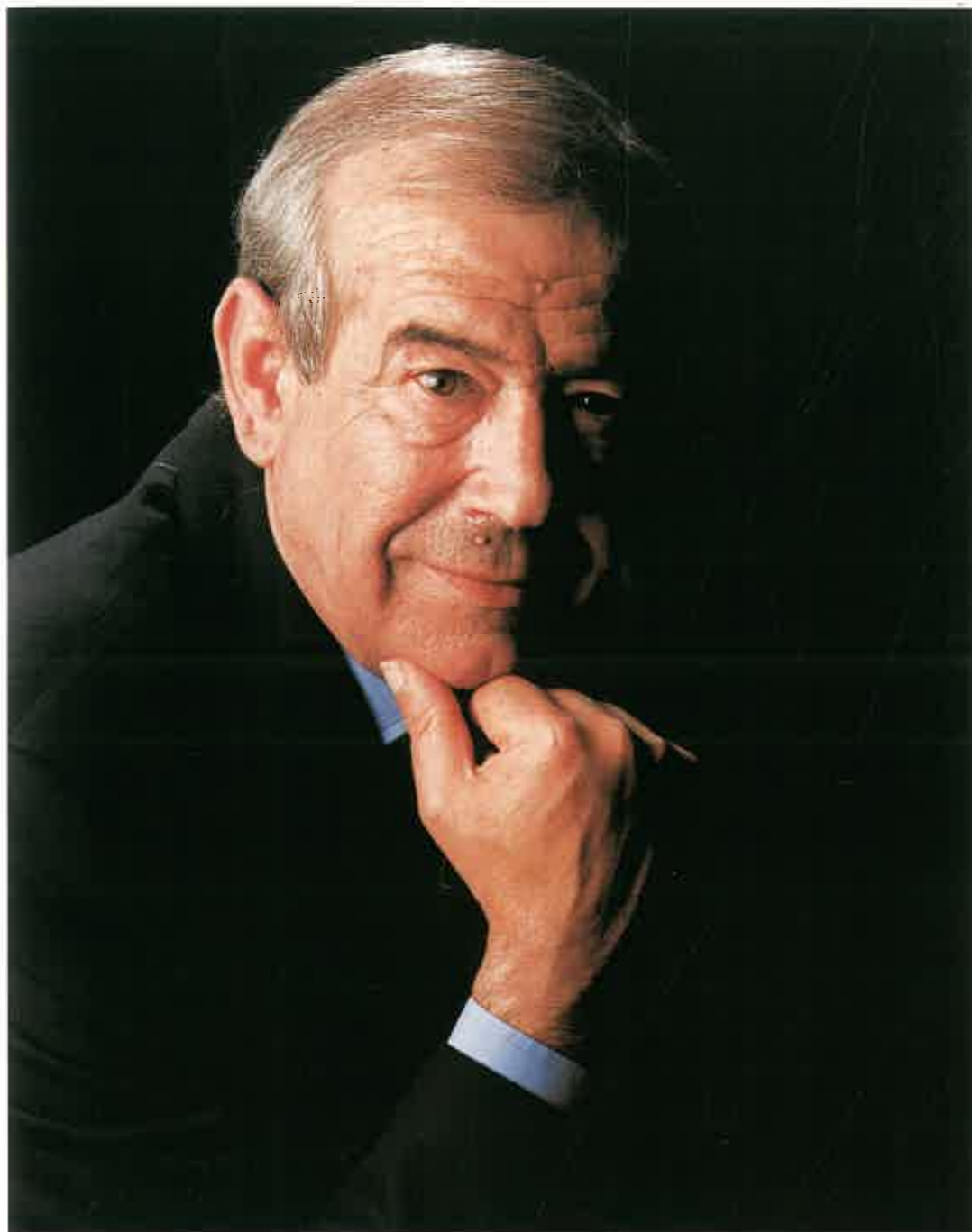
A diferència del que asseguruen molts dels empresaris catalans, per a aquest la manca de competència estatal és bona per a la marxa del negoci: **"Crec que treballem millor amb poca competència. Això no vol dir que no sigui necessari tenir competidors però, com que només som dos, el fet d'estar ubicats a la mateixa localitat fa que treballem sempre per ser els capdavanters."** La zona del Baix Ebre pot semblar poc ben situada per a fer una òptima comercialització i distribució, però, en canvi, en Julio argumenta: **"Som a dues hores de Saragossa i a una i mitja de Barcelona, Lleida i València. Penso que estem en un lloc gairebé fronterer entre comunitats, la qual cosa ens afavoreix."** A més, aquesta ubicació tampoc ha impedit que Sinfines Miralles sigui coneguda a l'estranger: **"Fa sis anys vam decidir emprendre el camí de l'exportació i les coses estan anant força bé. Exportem els nostres productes a Alemanya, per exemple, un país molt sofisticat en determinats processos productius, però que no fabrica**

els sinfins amb la mateixa qualitat que nosaltres. La veritat és que hi venem molt. Itàlia, en canvi, va per davant nostre en material lleuger, però pel que fa al pesant, no ens supera."

Fer-se un lloc en el mercat exterior és complicat, i en Julio agraeix la col·laboració que ha rebut de les institucions en moments puntuals: **"Penso que l'ajut d'organismes com el COPCA és fonamental per aconseguir fer aquest pas tan important. La veritat és que t'ajuden a l'hora d'establir contactes en un país. Jo, per exemple, vaig viatjar al Brasil amb una delegació d'empresaris i va funcionar molt bé perquè el viatge estava totalment programat i pensat per a les nostres necessitats."** Membre de la Cambra de Comerç de Tortosa i, més concretament, del seu Gabinet d'Exportació, ens parla d'aquesta institució: **"La Cambra està responent actualment a les necessitats dels empresaris de la comarca i per això hi ha hagut un apropament de molta gent que fins ara en restava al marge. La nova política d'aquest organisme ha estat demostrar que la quota anual que paguen obligatòriament tots els empresaris s'aprofita per donar-los solucions quan les necessiten."** L'Associació d'Empresaris, de la qual també forma part en Julio, és tota una altra cosa: **"Es treballa molt per a la comarca i no tant per a nosaltres mateixos, però penso que també és important que els empresaris tinguem un paper en la vida social de la comunitat on estem ubicats."**

Trenta persones treballen en aquest moment a la indústria Miralles, una indústria que es preocupa per la formació dels seus treballadors: **"Sovint és difícil trobar gent amb un domini important de la feina que se li demana, per aquesta raó ens vam plantejar un sistema, que ara ja fa anys que portem a terme, per incorporar aprenents en el procés de fabricació. El primer any en què una persona entra a treballar amb nosaltres es dedica exclusivament a aprendre. Això significa que en tot aquest temps no traiem cap rendiment de l'empleat, però sabem que ens garanteix que sí que ens rendeixi adequadament a partir del segon any."** Altrament, tampoc es deixa de banda la formació continuada de la resta de la plantilla: **"Ara mateix, estem fent un curs intensiu per a tots els operaris, que gestionem nosaltres mateixos i que es realitza a les nostres pròpies instal·lacions."**

Després de tants anys de feina continuada, Julio Miralles assegura que està tranquil i que les coses li van força bé, però també reconeix haver passat per moments molt crítics: **"Cap al 1995 vam viure una crisi molt forta que fins i tot ens va fer témer per la continuïtat del negoci, però vam superar-la i hem tornat a aixecar el cap. El problema va sorgir de la deficiència econòmica que es va viure a Espanya en aquells moments i que va fer que es paralitzessin determinades activitats en què els nostres productes intervenen."** Aquesta empresa familiar, doncs, ha demostrat que és forta i es mira el futur amb optimisme: **"Ara ja no tenim només aquell petit talleret als baixos de casa. Hem anat creixent, estem al capdavant d'un grup i encara estem creant vincles per buscar nous camins de cara a aquest segle que tot just comença. Hem aconseguit unes normes de qualitat que ens avalen i, tant el meu germà com jo, estem disposats a fer front a nous reptes."**



**“És important que
els empresaris tinguem
un paper en la vida
social de la comunitat
on estem ubicats”**

Julio Miralles - Camarles (Baix Ebre)