

Ramon Tubert Tubert és l'artífex de Tupesa, firma ubicada al Pla de l'Estany, a la població de Cornellà del Terri, que es dedica a la fabricació de màquina per al ram tèxtil des de fa vint anys.

**“Vaig començar treballant de delineant per a una empresa del sector”,** ens revela. **“Va arribar un dia en què el seu propietari va decidir jubilar-se, amb la idea de deixar el negoci.”** El nostre protagonista va saber aprofitar els seus coneixements per **“iniciar la fabricació d'aquest tipus de màquines al taller del meu pare, amb qui ja col·laborava.”** Les portes van començar a obrir-se: **“Josep Sumalla, representant de firmes tèxtils, em va proposar exposar per primera vegada en una fira barcelonina.”** I van arribar els primers contactes: **“Nosaltres teníem una màquina de rentar texans. El rentat és l'operació que té per objectiu desgastar el texà abans de la seva comercialització. Hi havia un altre fabricant que es deia Pérez que havia comercialitzat un automatisme que, afegit a la nostra màquina de rentar, li donava unes característiques que la feien destacar en el mercat. Vam decidir constituir-nos tots dos junts en una societat, que vam batejar amb el nom de Tupesa.”**

Val a dir que el producte que sortia del taller d'en Ramon i del seu soci era realment **“revolucionari: fins llavors totes les màquines es fabricaven amb tambor rodó. La nostra, en canvi, l'incorporava en forma noagonal, la qual cosa imprimia un moviment diferent i un desgast molt més ràpid de la peça, que era, en definitiva, l'objectiu de la màquina.”** Aquesta innovació va crear escola: **“Posteriorment, tots els nostres competidors van adoptar aquest sistema.”** Les màquines de tintura de Tupesa també van ser **“mundialment innovadores”,** ja que van ser les primeres que incorporaven **“intercanviador de calor: fins llavors les màquines de tenyir havien estat màquines convencionals que s'escalfaven molt a poc a poc.”** Una altra de les seves innovacions va ser **“el comptalítre, que permet controlar el nombre de litres d'aigua que s'introdueixen a la màquina.”**

Temps després, en Ramon esdevenia l'únic propietari del negoci, que actualment dona feina a més de 40 persones, sense oblidar les que treballen en tallers auxiliars, la qual cosa elevaria la xifra fins a més d'un centenar d'empleats. Ell n'és el primer sorprès: **“La meva primera intenció era assegurar-me un *modus vivendi*, no m'esperava, ni de lluny, que el negoci s'expandiria d'aquesta manera.”** Estem parlant d'una expansió més enllà de les nostres fronteres, expansió que, com el naixement de Tupesa, també es va originar en una fira del sector. **“Avui la nostra és una empresa molt orientada a l'exportació; un 90% de la nostra producció es destina a l'estranger.”** En aquest punt, Ramon Tubert insisteix en la importància d'aquesta mena de convocatòries, les fires, que et permeten **“conèixer gent del país que representa altres empreses, o bé hi trobes el teu representant. Avui dia nosaltres disposem de representants en uns 40 països, com Indonèsia, l'Argentina i Canadà.”** Les perspectives no poden ser més encoratjadores: **“Un dels mercats on tenim més poder és el mexicà. Volem inaugurar-hi una subseu, que ens permeti també aprofitar la presència dels mercats d'ocasió per vendre-hi les màquines d'anteriors fornades. D'aquesta manera estalviarem temps i diners i augmentarem la plantilla.”**

Aquest espectacular creixement no impedeix que aquest industrial continuï

qualificant Tupesa **“d'empresa familiar.”** Així, no amaga el seu orgull que el seu fill, Jordi, ja hi estigui treballant, la qual cosa pràcticament **“n'assegura la continuïtat.”** Reconeix, no obstant això, que **“perquè una petita o mitjana empresa es mantingui cal fer front a moltes dificultats i a gent molt poderosa que disposa d'ajuts que a nosaltres no ens arriben. El petit empresari es veu obligat a assumir tot el risc. I més en el nostre sector, que es caracteritza per la seva volatilitat, això és, moltes de les empreses que hi treballen no estan del tot consolidades, de manera que els bancs no els faciliten cap finançament. Aleshores som nosaltres qui hem d'assumir pràcticament la totalitat d'aquest finançament, la qual cosa ens resta recursos. Afortunadament, hem tingut la sort de no equivocar-nos amb la gent per qui hem apostat.”** Segui com sigui, ni es planteja la possibilitat que Tupesa passi a formar part d'un altre grup: **“El meu negoci és com un fill més.”**

El camí que ha dut Tupesa fins aquí ha estat llarg i tortuós: **“El gran problema de tota indústria en els seus inicis és l'escassetat de recursos econòmics. Et trobes amb multinacionals de tradició centenària amb un enorme potencial econòmic i una capacitat de producció molt superior a la teva. És la inquietud i la il·lusió el que et crea l'afany per superar-te.”** Un afany que no ha abandonat mai en Ramon: **“El primer país al qual vam començar a exportar va ser Portugal. Establir-se a l'estranger resulta complex: entre altres coses, cal trobar un lloc adequat en un entorn que no coneixes. A còpia de vendre i visitar fires, però, l'exportació s'ha convertit en una cosa natural.”** És clar que la qualitat del seu servei ha estat la millor garantia perquè Tupesa es convertís en una gran firma: **“La nostra oferta inclou màquines que el mateix client pot instal·lar-se. Les més complexes, però, les enviem acompanyades d'un detall sobre el muntatge. Posteriorment, un dels nostres tècnics es desplaça fins a cal client perquè la posi en marxa i n'expliqui el funcionament a l'usuari. De tota manera, els clients sempre poden consultar qualsevol dubte als nostres representants.”**

De segur que a en Ramon no li importaria escapar-se de tant en tant i acompanyar aquests tècnics per recuperar un contacte més estret amb les màquines, ja que ens confessa la seva nostàlgia pel taller: **“A mi sempre m'ha agradat molt el món dels ferros, es tracta d'una vocació. D'altra banda, els delineants no tenim una formació empresarial. En conseqüència, als industrials com jo no ens queda més remei que aprendre a delegar, una de les coses més difícils per a qualsevol empresari. Afortunadament, jo sempre he tingut molt clar que aquest era l'únic sistema perquè progressés la meva idea. És per això que al capdavant del negoci tinc un gerent que vetlla per la bona salut financera de Tupesa. I, evidentment, també dispenso d'una òptima plantilla de comercials.”** Ell, per la seva banda, es reserva **“les iniciatives, que trasllado a l'equip d'enginyers perquè les facin realitat.”** I és que en Ramon té molt clar que, independentment dels estudis que s'escullin, és vital que un empresari tingui grans dosis de **“creativitat.”** **“La millor universitat, però, és l'escola de la vida”,** conclou. **“Els fracassos són molt cars, però cal saber-ne treure conclusions.”** Algunes que poden ser tan sàvies com que **“és en les mans dels petits empresaris que radica el futur industrial.”**



**“El futur industrial radica  
en les mans dels petits  
empresaris”**

**Ramon Tubert** - Cornellà del Terri (Pla de l'Estany)