

Onze anys i mig té la indústria que Eduard Cifuentes Ojeda va fundar amb el seu soci, Josep, amb el nom de Sumal. Es dediquen a la fabricació i comercialització de contenidors destinats a diversos usos industrials, entre ells la logística, la distribució i la manutenció. Aquesta dècada d'experiència com a empresaris ha transformat tots dos socis. Abans només els calia fer bé la seva feina i parar la mà a final de mes. Ara, en canvi, són ells els responsables d'ingressar cada mes la nòmina d'una seixantena d'empleats: **"A Sumal tots som companys. Hem aconseguit que l'equip estigui totalment integrat a l'empresa, que la sentim com a seva. Es podria dir que gairebé som 65 empresaris."**

Antics companys d'escola, l'Eduard i en Josep van **"coincidir a la mateixa empresa del ram, a l'edat de 20 anys. Durant tres vam ser companys de feina."** En aquella època en què treballaven per compte d'altri ja els rondava pel cap **"la idea de muntar un negoci"**, una idea que es va fer realitat el 1988, amb la creació **"de la nostra pròpia comercial a Rubí."** Fins al 1994, es van dedicar a activitats estrictament comercials, però aquest tipus de feina encara representava **"continuar depenent de tercers, sense possibilitat d'oferir la qualitat i el servei que el client necessita."** Estava clar que els calia crear el seu propi producte. I així ho van fer: **"Vam obrir un petit taller, constituït per sis persones, que de mica en mica ha anat desenvolupant l'oferta Sumal."** Havien començat comercialitzant **"prestateries metàl·liques"**, però, com que el sector del contenidor era el que millor coneixien, aquest va ser l'article en què es van concentrar. L'Eduard s'ha fet càrrec des de vell antuvi de la vessant comercial del negoci, mentre que el seu soci es concentrava en **"compres, administració i fabricació."**

Entre tots dos són responsables en l'actualitat d'una plantilla de 65 persones que treballa amb l'objectiu que Sumal arribi a ser **"el número u"** del seu sector. Per assolir aquesta fita faran els sacrificis que convingui; tampoc no els vindrà de nou: **"Quan vam fundar el negoci, vam passar-nos mesos amb uns sous minsos. I altres sense cobrar."** I és que la seva és una decisió molt meditada: **"Quan érem adolescents ja compartíem el somni d'endegar un negoci."** De segur que els anys d'amistat que els uneixen han impedit en més d'una ocasió que els ànims defallissin: **"Sempre hem cregut en allò que fèiem, i hem conservat una confiança i estima totals l'un per l'altre."**

La indústria, actualment ubicada a Terrassa, fabrica **"vestits a mida per al client."** De tota manera, l'Eduard comenta que **"el mercat està canviant"** en aquest sentit, és a dir, que el consumidor **"cada cop és més conscient de la necessitat de deixar que l'assessori un professional, fins i tot sobre un producte aparentment tan fàcil de fabricar com el contenidor."** Estaria bé que el client tingués en compte encara un altre aspecte: l'encariment de la matèria primera amb què treballen a Sumal: **"El ferro. En poc més d'un any -i no sé per quina raó- els preus s'han apujat de manera impressionant. El problema és que no ens podem arriscar a modificar les nostres tarifes, perquè això representaria deixar de ser competitius."**

De moment, però, han organitzat una completa xarxa de distribució arreu del territori espanyol, amb **"una delegació a Madrid i una a Andalusia de propera inauguració. A Catalunya treballen quatre comercials. A**

més a més, disposem d'una persona encarregada de viatjar per tot l'Estat a fi i efecte d'explorar l'acceptació de què gaudeix el producte." Tenen molt clar que **"com més contacte mantinguis amb el client, més coneixeràs el sector. No som partidaris de deixar tota la distribució a mans de terceres persones. Volem servir-nos dels nostres propis mitjans per arribar fins on puguem."** En qualsevol cas, saben molt bé que el fet d'haver ubicat l'empresa a les rodalies de Barcelona constitueix un avantatge, **"per la proximitat a tot el teixit industrial."**

El problema dels preus és especialment greu en el terreny de l'exportació, justament ara que **"la gent, més enllà dels Pirineus, comença a creure una mica en el producte català."** Ja s'han guanyat la confiança enllà de les fronteres: **"Abans per vendre a l'estranger et calia demostrar que el teu servei era tan bo com el dels altres, i alhora vendre més barat."** Òbviament, l'encariment del material amb què treballen no els ajuda a fer-se un lloc al mercat exterior: **"Cada cop és més difícil ser competitius, tot i que estem automatitzant al màxim els nostres processos de fabricació."** Davant la dificultat de trobar ferro a preus assequibles, els competidors de Sumal opten per **"proveir-se o fabricar als països de l'est i imprimir-hi el segell de 'fabricat a Alemanya' o al país corresponent d'Europa Occidental."** Tanmateix, l'Eduard i en Josep segueixen endavant, amb nous projectes cada dia: **"Ara mateix estem en tràmits per inaugurar el 2001 una delegació pròpia a França. També tenim projectat obrir-nos camí al mercat sud-americà."**

De recursos per fer-se un nom a l'altre continent ja en tenen gràcies a **"productes estrella com el roll-container, destinat a la distribució de mercaderies des del magatzem d'una firma fins als seus punts de venda. Avui constitueix ben bé el 40% de la nostra producció."** Les seves dimensions són impressionants: **"800 per 700 i 1,70 d'alçada. Hi ha cadenes que utilitzen aquest contenidor simplement com a element de transport; d'altres, l'aprofiten com a prestatgeria."** En aquest punt hem de tornar a parlar de diners, i és que l'Eduard es lamenta de la impossibilitat, **"com a conseqüència dels preus, de fabricar aquests carros amb uns acabats millors. Cal tenir en compte que, en el nostre sector, a l'hora d'escollir un producte, molt més que l'estètica, l'important és que resulti efectiu en la funció per a la qual s'ha dissenyat. Ningú no pagarà un 0,5% més perquè el contenidor sigui cromat: en tenen prou que sigui resistent i de bona qualitat, de manera que el puguin amortitzar durant ics anys. Ningú no l'adquireix perquè sigui maco."**

Sumal encara comercialitza articles de terceres empreses, però avui els seus responsables esmercen tots els seus esforços en el desenvolupament dels propis fills: **"Per això estem creant un destacat Departament d'Investigació i Desenvolupament."** Una mica decebuts pel poc ajut rebut de les institucions, els responsables de Sumal han après a fer camí tot sols. De tota manera, **"estem treballant amb el COPCA amb l'objectiu de trobar un distribuïdor a l'Argentina i a l'Uruguai. Les ganes de treballar que demostra aquest organisme m'animen a creure en aquest tipus d'institucions."** I a nosaltres catalans com en Josep i l'Eduard ens animen a creure en l'empenta de la nostra indústria.



“Com més contacte mantinguis amb el client, més coneixeràs el sector. Volem servir-nos dels nostres propis mitjans per arribar fins on puguem”

Eduard Cifuentes - Terrassa (Vallès Occidental)