

Entrevista a
Ramon Gabarró
Taulé Director general
de Gabarró Hermanos

A l'esquerra, Ramon Gabarró i Taulé, acompanyat de Joan Gabarró, president de Gabarró Hermanos. / V. CASTILLO

“El Banc s’ha sabut adaptar a les necessitats de la indústria i de les empreses, com en el cas de Gabarró”



M. Camps R. · @campsmanel

Es una de les empreses centenàries nascudes a Sabadell, ara dirigida per la quarta generació dels Gabarró, líder en el territori nacional en la distribució de fusta, taulers, terres d’interior, tarimes d’exterior i *Solid Surface*.

Fundada el 1907, i amb una facturació superior als 60 milions d’euros, disposa de sis magatzems repartits arreu d’Espanya – Gavà, Benifaió, Màlaga, Fuenlabrada, Santiago de Compostel·la i Vitòria – a més de les instal·lacions centrals a Polinyà, de prop de 39.000 m², en les que hi treballen diàriament 100 persones de les 180 que conformen la companyia. Pròximament, l’empresa familiar iniciarà el quart torn laboral per continuar donant servei als més de 5.000 clients, repartits per Espanya, Portugal, França i el Marroc.

De començar fent carruatges a convertir-se en una empresa líder en la distribució de la fusta. A grans trets, quins han estat els moments clau de Gabarró? Hi ha diversos moments rellevants, el primer dels quals va arribar amb la implosió dels vehicles de motor, deixant en un segon pla el transport de tracció animal, obligant al meu besavi a reinventar-se, iniciant-se en el comerç de la fusta, en diversos sectors, tant en la incipient indústria tèxtil d’aquell moment, o més tard amb el boom de la construcció. Un segon moment clau va ser arran del Pla Nacional d’Estabilització Econòmica, a principis de

la dècada del seixanta, quan moltes empreses, vam poder, llavors sí, començar a importar, clau per al creixement i millora de l’economia.

Com es gesta l’expansió de finals del segle XX inicis del XXI? Aleshores ja distribuïem diversos productes en exclusiva, però per continuar creixent no ens podíem quedar únicament a València i Catalunya. Nosaltres vam agafar distribucions exclusives que ens demanaven cobrir tot el territori espanyol. Això ens dona pas a obrir magatzems a diferents punts d’Espanya que ens permet cobrir tota la zona. Primer obrim el magatzem de Madrid que ens permet ampliar el volum de comandes i és a partir del 2013, després del tancament d’una empresa molt gran, que nosaltres obrim el magatzem a Vitòria per cobrir tota la zona nord. Posteriorment, s’obre a Màlaga, ara fa nou anys, i finalment a Santiago de Compostel·la (2017) per acabar de recompondre zones que quedaven despenjades.

Gabarró i el Banc Sabadell, dues empreses nascudes a la ciutat, van viure camins paral·lels amb el creixement de la ciutat, gràcies a l’activitat que es va generar al voltant de la indústria tèxtil. Fins avui, quin paper ha jugat l’entitat en la bona salut de Gabarró? Des de sempre ha estat el nostre proveï-

dor principal de serveis financers, però ja no tan sols això, sinó també en l’acompanyament i l’assessorament necessari per dur a terme projectes. Sense anar massa lluny, en ajudar-nos en part del finançament per a la construcció de les noves instal·lacions, aquí a Polinyà. La relació personal amb el Banc ve de lluny: ja en l’època del meu avi i del meu pare, primer amb Francesc Monràs, a continuació amb Joan Oliu i finalment amb Josep Oliu. El Banc s’ha sabut adaptar a les necessitats de la indústria, de les empreses i, per descomptat, també a les de Gabarró. Nosaltres hem après d’ells i en els moments difícils, com a la crisi del 2008, han estat al costat, mantenint sempre una relació molt estreta.

Ara que ja fa prop de tres anys del trasllat a Polinyà, va ser una bona decisió marxar de Sabadell? A Sabadell va arribar un moment que estàvem ofegats, en trobar-nos pràcticament dins de la trama urbana de la ciutat, i això complicava les entrades i sortides dels camions. Marxar de Sabadell ens va saber greu, després de quatre generacions passant per la plaça de Sant Roc, el carrer de la República, el carrer de Tres Creus i finalment a la carretera cap a Torre-romeu. Però la decisió ha estat encertada: el lloc de treball per als treballadors és més bo, podem donar un millor servei als nostres clients i una optimització de la logística. Si hem de posar-hi un *però*,

és que se’n ha quedat petit massa aviat.

La sostenibilitat i la innovació estan a l’ordre del dia. En aquesta matèria, per on passa el present i el futur? Respecte a la innovació, estem molt enfocats en l’internet de les coses; poder avançar-nos als esdeveniments, com saber si una màquina s’ha de canviar abans que s’espatlli, o facilitar, amb aplicatius, les compres dels nostres clients, entre altres avenços, que ens ajuden a poder-nos dedicar a aspectes amb més valor afegit. Sobre la sostenibilitat, estem treballant en l’adequació del reglament europeu UE2023/1115 de la desforestació importada que afecta matèries primeres com el cafè, el cacau o la soja, però també a la fusta. Nosaltres només comprem matèries primeres a proveïdors respectuosos amb el medi ambient i la meitat dels nostres productes estan fabricats a partir de productes reciclats.

El de l’empresa? Està en una posició per créixer, no només orgànicament, sinó també amb l’adquisició d’empreses, que és per on passa el futur, el que també hauré de ser més atractius, encara, per atraure gent amb talent i que tingui ganes de treball. Tenim un protocol de governança, i avui dia ja tenim la cinquena generació treballant-hi, amb gent tant o més formada que la que hi ha avui dia.