

EMPRESARIS

Josep Ramon Subirà | Distform

Lleida, 1965 | Director general | Josep Ramon Subirà adverteix que el mercat és molt canviant i que l'empresa ha de reinventar el seu model cada dia per adaptar-s'hi. Dirigeix la seua pròpia empresa de fabricació de cuines i acer inoxidable, Distform, ubicada a Torrefarrera, des d'on han sortit comandes per a la recentment estrenada T1 del Prat o el Parc Warner a Madrid.

L'empresa ha de reinventar el seu model cada dia"

E.M.M.
Com es va iniciar en el món de l'empresa?

Quan vaig començar, tenia 27 anys i treballava de delinquant mecànic en una empresa de fabricació de mobles d'acer inoxidable que tenia greus problemes econòmics, i el meu somni sempre havia sigut tindre la meua pròpia companyia. Estava convençut que les coses es podien fer d'una altra manera, eliminant processos productius que no aportaven valor afegit o millorant el disseny dels productes. A partir d'aquí, vaig iniciar el meu projecte empresarial juntament amb un petit grup de persones que, amb gran esforç i molta il·lusió, vam aconseguir tirar endavant el projecte que avui dia és Distform.

Quines satisfaccions reporta ser empresari?

Per mi, la satisfacció més gran és poder disfrutar cada dia amb la meua feina i també amb l'equip de persones que m'ajuden a tirar el projecte endavant i que m'enriqueixen com a professional i com a persona, a més de veure créixer una empresa que va nàixer de zero.

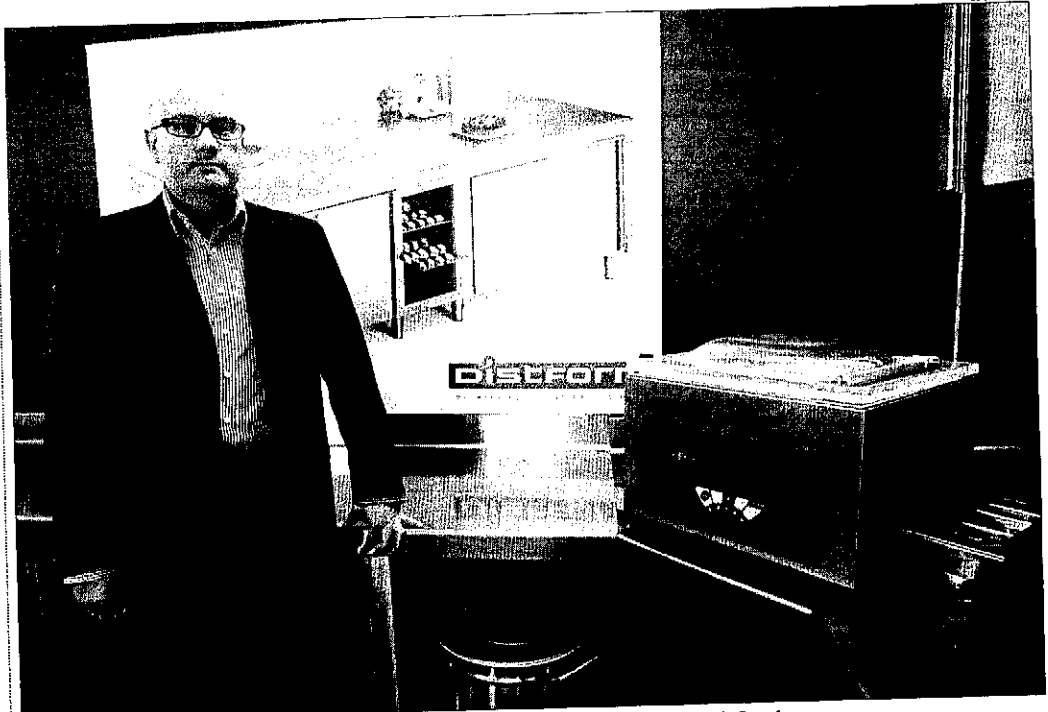
I problemes?

Abans, una empresa podia estar al mercat vint anys fent el mateix i de la mateixa manera. Avui, això és impossible. El mercat s'ha tornat tan competitiu que obliga les empreses que volen perviure a reinventar-se continuament. Pots crear una empresa i en tres anys el model de negoci tornar-se obsolet. Quan va sorgir Ikea al mercat espanyol, per exemple, moltes empreses es van veure superades pel seu model de negoci i es van veure abocades al tancament, perquè no van tindre prou capacitat de reacció.

Si pogués, què li demanaria a l'Administració?

Demanaria als partits polítics en general que no pensin tant a curt termini, només a quatre anys vista, sinó en el futur del país, tot i que hagin d'adoptar mesures impopulars que tinguin costos electorals. Un exemple és la necessitat d'una reforma laboral pactada. Si no es fa, serà molt difícil crear ocupació. Un altre cas a tindre en compte és la regulació dels terminis de pagament de les empreses, com passa a Europa. Aquí et poden pagar a 120, 150 dies... Regular en aquesta matèria redundaria en l'estalvi i en la liquiditat de les empreses.

La seua companyia està notant la crisi econòmica? Com l'afronta?



Josep Ramon Subirà, davant d'alguns dels mòduls que fabrica la seua empresa, ubicada al polígon de Torrefarrera.

LA SEUA EMPRESA

Distform
SOCIETAT DE DRETS RESERVATS

Facturació: Va tancar l'any passat amb unes vendes de 9,5 milions d'euros.

Empleats: 70.

Exportació: El 10% de les seues vendes provenen d'operacions a França i Portugal. També ha fet encàrrecs puntuals per als mercats d'Algèria, Nicaragua, Veneçuela o el Marroc, entre d'altres.

En el nostre pressupost anual tenim previst per a aquest 2009 una reducció dels ingressos per vendes d'un 25 per cent i, desgraciadament, les previsions s'estan complint. Per fer front a aquesta situació hem pactat amb els nostres treballadors de fàbrica un sistema de flexibilitat horària que ens permet adaptar-nos millor a les fluctuacions de les comandes dels nostres clients. Estem aplicant, a més, polítiques innovadores de fidelització dels nostres millors clients. Per sort, a Distform hem fet

Una empresa present a la T1 i al plató d'El Hormiguero'

Distform està especialitzada en la fabricació d'equips d'acer inoxidable per a cuines professionals des que va nàixer l'any 1991 a Torrefarrera com un petit taller. L'any 2000 una sèrie d'inversions li va permetre ampliar mercats més enllà del català i llançar-se a treballar a tot l'Estat i fer les seues primeres incursions en altres països de la mà del propietari, Josep Ramon Subirà.

Els seus productes estan pre-

sent, per exemple, a la nova terminal 1 de l'aeroport del Prat. A través del grup Sehrs d'alimentació ha cobert les necessitats d'un menjador.

Els seus productes també han arribat al Parc Warner de Madrid, i fins i tot apareixen en programes de televisió. És el cas d'El Hormiguero, un programa de la cadena Cuatro que utilitza una de les seues taules com a base per als seus experiments.

amb un termini d'entrega molt curt. A què atribueix que avui el 70 per cent dels joves vulgui ser funcionari, amb un mínim interès per ser emprenedor? Posar en marxa una empresa avui dia és molt complicat. La banca no està oberta a concedir crèdits i tenim un elevat índex de morositat. Quan s'inicia un negoci, es cobra a 90 dies i es paga els proveïdors al comptat o a 30 dies, amb els consegüents problemes de falta de liquiditat i tot plegat sense cap tipus de suport i en un mercat tremendament competitiu. Per afrontar-ho cal tindre un caràcter especial i una gran capacitat de sacrifici.

Què recomanaria a un jove que vol ser empresari? Que no es limiti a copiar un model existent, que intenti ser diferent i pensi en la manera de diferenciar-se en els productes que faci o en serveis que ofereixi. Ha de pensar sempre en el motiu pel qual m'han de comprar a mi els meus possibles clients i no als meus competidors. Si pot ser, que busqui un nínxol de mercat sense competidors, en què estigui sol, però sempre pensant des de la perspectiva del client. S'ha de tindre una visió i una missió clarament definides.

clients. És molt important potenciar el talent dins de l'organització de l'empresa, confiar en les persones i permetre que puguin desenvolupar tot el seu potencial.

Què diferencia la seua companyia d'altres empreses del sector?

La nostra diferència és el sistema modular Distform, que permet, a través d'una sèrie molt àmplia d'elements estandaritzats, muntar una cuina professional a la mesura del client i treballar millor, tot plegat a un preu competitiu i