

Francesc Riba Farré: El valor de la experiencia

Escuchar la historia de Comercial Riba Farré es entender la importancia de la unidad y la iniciativa personal. Estas cualidades, junto con la honestidad, crearon la que ahora es una de las empresas líder en España en recuperación de metales no férricos. Todo empezó por una serie de casualidades...

La infancia de Francisco Riba Haré transcurrió en el barrio de la Ribera por los alrededores del paseo del Born en Barcelona. Estudió en La Salle Condal. A finales de los años 40, con poco más de 20 años, Francesc Riba Farré cumplía un servicio militar de cinco años! en un pueblo de Guipúzcoa, Lesaca, mientras sus padres llevaban adelante una tienda de cereales en barrio del Born de Barcelona. Durante un permiso, los fue a visitar un antiguo empleado de la familia, que había trabajado para ellos como camarero en un restaurante que los Riba habían regentado en el mercado de Santa Catalina. Este hombre se llamaba José Orea, y les vino a dar las gracias por ayudar a su mujer e hijos, por haber ayudado con comida mientras él se encontraba en un campo de concentración. También aprovechó para proponerles un negocio, el de la recuperación, ya que un tío suyo se dedicaba a ello y había podido observar que era un negocio de futuro. Orea estaba decidido en empezar con la recuperación, y sólo necesitaba unos socios. "Aunque el mis padres tenían otros planes: querían abrir una tienda de cereales al por mayor. Yo pensé: bueno, se puede probar. Si no iba bien, siempre podía volver a trabajar en el negocio familiar", recuerda Riba. También dio la casualidad que en esos momentos, gracias a contactos personales, Francesc Riba fue trasladado al cuartel de San Agustín de Barcelona. 'Este cuartel estaba a 200 metros de mi casa. Iba a firmar cada mañana y a las 9 ya estaba en casa otra vez para trabajar con mis padres ', explica Riba. En pocos meses se licenció su hermano mayor. Así que, finalmente, el 1941 los dos hermanos abrieron el negocio de recuperación, en un local en la calle de La Figuereta y un capital de 9.000 pesetas que le dejaron los padres. "Pero se quejaban de que no les ayudaba en el negocio, así que, mientras buscaban alguien para ayudar a la tienda, trabajé en los dos lugares. Por las mañanas cogía la bicicleta y hacía un reconocido por traperos y talleres. Llegaba a cargar hasta 70 kilos de media y hacía unos 5 o 6 viajes cada mañana. Cuando realmente tenía que cargar mucho, alquilaba un triciclo, porque entonces los camiones escaseaban ", recuerda. Eran los años de la post guerra. El recorrido habitual era por la Barceloneta y el Casco Antiguo de Barcelona, donde, en aquella época, abundaban los traperos. Pero sólo compraba metales no férricos. "Porque me gustaban y porque con la bicicleta era lo más rentable", explica Riba. Por las tardes trabajaba en la tienda de cereales de los padres.

Durante los primeros años de su actividad, Francesc Riba se dio cuenta de que, aunque tardarían más tiempo, podrían vender el material a mucho mejor precio si lo clasificaban. Pero necesitaba que alguien le enseñara bien. Así que acudió a una fundición donde aprendió a clasificar, memorizando todo, y después a aplicarlo en la tienda propia. También le enseñaron qué tipo de metales se necesitaba para cada operación y para cada producto. "No lo hicieron desinteresadamente, claro, pensó que así, conmigo, podrían comprar más barato ", bromea Riba. La memoria y una gran capacidad estratégica son sin duda los puntos fuertes de este empresario. Una prueba es que fue medalla de plata de ajedrez del Mundo Deportivo año 1943.

Tiempo de cambios

Continuando con las casualidades, al cabo de unos años, empezaron a hacer negocios con el metal de barcos desguazados de la Guinea española. Uno de los contactos que hicieron en estos negocios, Morales de los Ríos, les vendió una partida de unos 300 a 400 bidones con metales. En noviembre de 1946 les habló de hacer negocios en Canarias, donde no había ningún recuperador especialista en metales, y donde finalmente abrieron un almacén que aún ahora, después de 50 años, funciona y es parte de la compañía. Él y su hermano se alternaban cada seis meses en Canarias, ya que, tal y como explica Riba, "había que vigilar constantemente la mercancía y pasaba más tiempo en el puerto que en el almacén". Además, "en aquellos tiempos no todo eran rosas: intervenciones, papeles, aduanas, licencias de importación hasta por Canarias Una conferencia en Canarias tardaba 4-5 horas en establecerse ", " Eran otros tiempos, habían menos papeles, no conocíamos Hacienda, teníamos menos de todo y se trabajaba más físicamente. Aunque la esencia del negocio sigue siendo igual " dice Riba. En este periodo, cambiaron de local en la calle Roig, poco después a la calle Tauler en el Poble Nou, después en la calle Bacardí de Sants y en la calle Viriato. 'Aquí es donde vimos los primeros containers que llevamos de inmediato a Canarias ", nos dice Riba. Y es que en aquella época se trabajaba sobre todo con bidones, de 200 litros, muy incómodos de manejar. Para descargarlos de los camiones tenían que utilizar cuerdas, vigas, y los propios brazos. En 1974 el local se trasladó a la avenida Carrilet de L'Hospitalet, donde se estuvieron hasta que veinte años después abrieron lo que ahora es el local de Comercial Riba Farré, en la calle Botánica, frente a la nueva feria internacional de Barcelona.



En 1984 los hermanos se separaron amistosamente y entró a formar parte de la sociedad José Alonso, que hacía años que era cliente proveedor de ellos. Alonso provenía del mundo del textil, después trabajó en una tienda de chatarra de su tío, y finalmente fue "fichado" por Francesc Riba Farré. Comercial Riba Farré ahora está al cargo de Xavier Riba, hijo de Francesc Riba, y miembro de la Junta del Gremio de Recuperación, tal y como lo fue su padre durante muchos años. Actualmente Francesc Riba, jubilado, sigue viniendo cada día al almacén por la mañana. Las tardes las dedica a su gran pasión: el Jazz. Disfruta escuchando su colección particular de 15.000 discos. Alonso sigue trabajando como "apoderado" y Jefe de Compras y Ventas Nacionales. "Este sector me enganchó porque es una negociación diaria ardua, hay un trato muy bonito con la gente, y porque es serio ", dice Alonso. Recuerda cuando trabajaba en el sector del textil, que encontraba "muy bonito". "Pero con la competencia, en los años 70 muchas empresas se derrumbaron y empecé a trabajar con mi tío. Allí colaborábamos con los desguaces de barcos a cambio de que le vendieran los metales ", dice Alonso. Todavía recuerda una anécdota curiosa: " Se quemó un barco en el Muelle de España, después de dos semanas de estar parado el puerto para investigar si llevaba tabaco de contrabando.

Al cabo de unos años se puso a subasta para su desguace y pudimos colaborar en él para recuperar la gran carga de estaño que llevaba. Estuvimos casi un año y medio para poderlo desguazar. Finalmente encontraron el tabaco detrás unos tablones que hacían de pared, en bolsas de plástico de veinte cartones ". En el almacén de su tío, situado en la avenida del Paralelo de Barcelona, estuvo desde 1966 hasta que se incorporó a Comercial Riba Farré , dedicándose de lleno al mercado de la recuperación de metales no férricos. Con la mirada hacia el pasado, José Alonso recuerda que "la recuperación era más rústica, la gente era de una educación más baja. Antes muchos traperos no sabían ni leer ni escribir y ahora los trabajadores de las empresas recuperadoras están muy preparados. Realmente, nunca tiempo pasado fué mejor. Aunque no olvidas aquellos años, porque pasabas muchas calamidades, trabajando 14 horas al día, etc.. Ahora todo es mucho y mucho mejor. Te exigen mucha más calidad, pero sólo hay que ser más consciente y mantener la honestidad como siempre hemos hecho".