



ENTREVISTA A XAVIER TOMÀS, PRESIDENT I SOCI FUNDADOR DE L'EMPRESA DISMOL MASQUEFA, I A RAÚL LLORET, DIRECTOR GENERAL DEL NEGOCI.

Dismol Masquefa, amb més de 40 anys de trajectòria i seu al municipi, ha esdevingut una empresa puntera en el sector metal·lúrgic i amb una exportació que ratlla el 50% de la producció.

COM VAN SER ELS INICIS DE L'EMPRESA?

Dismol va néixer al c/Crehueta l'any 1976, en plena crisi del petroli i sota el nom d'Actin; un nom que amb prou feines va durar dos mesos degut a incompatibilitats en el registre i que va passar dir-se Diseños y Moldes S.L. (per contracció, Dismol)

QUI EN VAN SER ELS FUNDADORS?

Varen ser set emprenedors masquefins: Josep M. Julià Calix, Jordi Sabi Mercader, David Tomàs Mestres, Josep M. Rovira Peixó, Josep Albiol Mercader, Joan Albiol Mercader i Xavier Tomàs Garriga; aquest darrer, el menor del grup amb només 17 anys. Alguns dels socis de l'empresa provenien de l'antiga fàbrica Rogelio Rajo i, per tant, eren uns bons coneixedors del sector metal·lúrgic i professionals especialistes en la fabricació de maquinària.

COM VA EVOLUCIONAR L'EMPRESA?

L'any 1978, ens vam traslladar a l'antiga fàbrica de boles de carbó Tragsa, a La Pedrosa. Ells mateixos van idear i crear dues màquines: una, per a fabricar obturadors de cava; i l'altra, per a fer tubs d'alumini extensible. Així es com vam començar a fabricar dos productes totalment diferenciats i que avui encara es fabriquen. Posteriorment, també vam fabricar amb molt d'èxit les càpsules de cava, arribant a ser el primer productor nacional. Un producte que vàrem deixar de fabricar l'any 2014 després de gairebé 35 anys seguits de producció ininterrompuda.



FEM COSTAT A LES EMPRESSES DEL TERRITORI

A QUÈ ES DEDICA ACTUALMENT EL NEGOCI?

Avui en dia, Dismol és una empresa referent en el seu sector, factura sis milions d'euros i compta amb 50 treballadors; la meitat dels quals són de Masquefa i de rodalies. L'empresa, a més, es troba ubicada en una parcel·la de més de 9.000m2 al polígon de La Pedrosa.

QUINES SÓN LES LÍNIES DE NEGOCI DE DISMOL?

Els taps i obturadors de cava destinats a la indústria de l'alimentació; els tubs extensibles utilitzats per a ventilació; i els tubs rígids i els casquells d'acer inoxidable. Aquesta última, amb més del 50% de la producció, és la nostra principal línia de negoci. Els casquells van destinats a la conducció d'aigua i climatització i estan fabricats, principalment, amb acer inoxidable i alumini.

A QUINS PAÏSOS EXPORTA LA SEVA PRODUCCIÓ DISMOL?

Nosaltres no vam quedar al marge de la recent crisi econòmica i això ens va portar a fer un important esforç inversor, a internacionalitzar-nos i a obrir mercats a l'exterior. Actualment exportem a tot el món: principalment a Europa, però també a la Xina, Amèrica i fins i tot al mercat australià. Som el segon fabricant mundial de casquells en una quantitat que supera els 100 milions a l'any.

Malgrat els daltabaixos econòmics, l'evolució de l'empresa en els darrers anys està sent positiva i hem arribat a doblar la fabricació de casquells gràcies a l'equip humà i mantenint sempre una política basada en la qualitat i la millora constant, uns factors que han fet de Dismol una marca reconeguda mundialment dins del seu sector.





ENTREVISTA A ÀLVARO PÉREZ, GERENT DE L'EMPRESA GRUP TDE GAMPER SPORT. MASQUEFÍ DE SOCA-REL, FA MÉS DE 25 ANYS QUE ESTÀ VINCULAT AL FUTBOL SALA ESPARDENYA DE MASQUEFA, DEL QUAL N'ÉS ACTUALMENT EL PRESIDENT. A MÉS, TAMBÉ ESTÀ VINCULAT A L'AJUNTAMENT COM A DELEGAT D'ESPORTS.

QUAN ET VAS DECIDIR A CREAR GRUP TDE GAMPER SPORT?

Jo treballava en el sector immobiliari i havia tingut fins a tres agències immobiliàries, però la crisi va afectar de ple el sector. Em vaig haver de reinventar. I per a fer-ho, vaig analitzar el que realment m'agradava. Sempre he estat vinculat a l'esport i vaig pensar en fer una feina relacionada amb aquest món. D'aquí va sortir la meua idea de negoci: un projecte de gestió esportiva per sensibilitzar sobre la importància d'educar en valors i evitar els conflictes de comportament i la violència en l'esport; un tema que em preocupava molt, ja que degut a la meua trajectòria he vist molts incidents, especialment en el món del futbol.

Així, el juny del 2009 i amb el recolzament d'INEFC (Institut Nacional d'Educació Física de Catalunya) realitzem un primer monogràfic titulat "Lideratge eficaç: gestió de la violència en l'esport", adreçat a professors i entrenadors, una proposta molt innovadora per a gestionar els conflictes de comportament que es generen en àmbits esportius. Actualment organitzem conferències per a tot Catalunya per tal de promoure l'educació en valors en l'esport. També organitzem xerrades dirigides a les empreses, relacionant els àmbits d'empresa i esport. I és que els valors de l'esport tenen una clara aplicació en el món empresarial i directiu i les noves oportunitats passen per aplicar a l'empresa valors esportius com ara la formació d'equips competitius. En aquest sentit, per exemple, vàrem participar a Masquefa de la xerrada, "Oportunitats davant la crisi", dirigida a persones en atur i emprenedors

TAMBÉ HAS CREAT EL PROJECTE TU A QUÈ JUGUES.CAT?

Aquest és un gran projecte lúdic-esportiu que el vam crear en col·laboració amb professionals de diferents àmbits: l'humorista Jordi LP, el psicòleg esportiu Pere Alastrué i jo mateix com a dinamitzador i director del projecte. El programa va dirigit als infants pares i mares i compren un conjunt d'activitats esportives, tallers lúdics i un concurs amb l'objectiu que els infants visquin una experiència esportiva rica en valors, dissenyada per generar

reflexió i autocrítica per tal que siguin capaços de fer de l'esport un motor de integració amb els valors de respecte i tolerància. I tot, amantit amb un bon sentit del humor de la mà de l'humorista Jordi LP.

QUINS ALTRES SERVEIS OFERIU?

El Grup TDE Gamper Sport té tres àmbits ben diferenciats. Per una banda, la formació per a entitats esportives que inclou l'organització de jornades i conferències per a promoure els valors de l'esport; en segon lloc, tenim una línia dedicada a la distribució i personalització de roba laboral i esportiva; i per últim, també ens dediquem a la distribució i instal·lació d'equipaments esportius. Recentment, a més, hem agafat la distribució de Mobipark, una empresa especialitzada en la fabricació de jocs infantils i elements esportius d'alta qualitat i segura. A Grup TDE Gamper Sport també organitzem esdeveniments esportius com ara torneigs de futbol, presentacions de clubs, campus i cursos de tecnificació. També tenim altres iniciatives sempre relacionades amb el món de l'esport i els valors, com ara un programa per a treballar amb persones amb mobilitat reduïda, un projecte que m'illusiona molt.

QUIN PES TENEN LES DIFERENTS ÀREES DEL NEGOCI EN L'EMPRESA?

Actualment la part de roba esportiva és la que té més pes a l'empresa amb un 70% de la facturació total, seguida de la distribució d'equipament esportiu que representa un 20% de la facturació i per últim la gestió esportiva, que suposa un 10% del total. Actualment vestim a més de 80 clubs esportius d'arreu de Catalunya. A més, oferim altres serveis com la personalització de les samarretes en les mateixes instal·lacions.

QUÈ T'APORTA TREBALLAR PER TU?

Una gran satisfacció. Realment faig el que m'agrada i ho faig amb molta il·lusió. La meua oficina és el meu mòbil, això em permet flexibilitat horària. El meu gran èxit com a empresari, és poder acompanyar cada dia a les meves filles a l'escola, i poder dedicar el temps necessari a la meua família.





ENTREVISTA A **ROMAN PEÑAS**,
 GERENT DE L'EMPRESA
INDUSTRIAS QUÍMICAS MASQUELACK,
 UBICADA AL POLÍGON DE LA
 PEDROSA I DEDICADA A LA
 FABRICACIÓ DE VERNISSOS PER
 FUSTA D'ÚS INDUSTRIAL.

QUAN I COM VA NÉIXER MASQUELACK?

Masquelack va néixer l'any 1978 i va ser fundada per diversos socis; entre els quals el meu pare, l'Alejandro Peñas. Actualment és una empresa familiar ubicada al Polígon de La Pedrosa on ocupa un superfície de 9.000m², dins una parcel·la de 20.000m². A dia d'avui, Masquelack compta amb 60 treballadors, 46 a Masquefa i 14 a les delegacions de França i Portugal.

QUIN TIPUS DE VERNISSOS FABRIQUEN?

A Masquelack fabriquem vernissos per a la fusta. Els nostres clients són empreses fabricants de mobles, portes o finestres. Es tracta d'un producte dirigit a la indústria i no al client final. La nostra gamma de productes és molt àmplia, pel fet que els vernissos es fabriquen a mida dels clients i d'acord amb les exigències mediambientals del país on van dirigits.

SENT UNA EMPRESA QUE DEPÈN DEL SECTOR DEL MOBLE, VÀREU NOTAR MOLT ELS EFECTES DE LA CRISI?

Segons dades d'ASEFAPI (Associació Espanyola de Fabricants de Pintures i Tints d'Imprimir), entre el 2007 i el 2012 el mercat va caure un 55% a Espanya. A Masquelack vàrem començar a exportar a principis de la dècada dels 90 i la crisi sí que ens va afectar. Tot i així, gràcies a l'exportació vàrem poder tirar endavant. La crisi, però, sí que va comportar canvis a l'empresa. Ens va portar a replantejar-nos els canals de venda i també vàrem crear estructures pròpies a França i Portugal. Tot i la crisi, vam poder mantenir el cor de la plantilla.

Actualment la producció és fa el 100% a Masquefa i disposem de tres delegacions a Andalusia, Portugal i França on hi ha una estructura comercial i tècnica i també s'hi ofereix un servei de colorimetria. Masquelack també compta amb distribuïdors al Magreb, a l'Orient Mitjà i a l'Europa de l'est. Actualment, el 80% de la producció va destinada a fora d'Espanya, mentre que abans de la crisi el percentatge era d'un 25%.

ESTEU SOTMESOS A NORMATIVES MOLT ESTRICTES?

Sí. El tema dels vernissos té unes exigències normatives molt altes, especialment en països europeus on demanden un producte eficient i sense càrrega contaminant.

QUINA IMPORTÀNCIA TÉ LA INNOVACIÓ EN LA VOSTRA EMPRESA?

Aquest és el moll de l'ós. A l'empresa disposem d'un departament d'I+D amb un equip de professionals permanent; i estem catalogats com a Pime Innovadora pel Ministeri d'Indústria. A Masquelack treballam per a fabricar productes eficients i respectuosos amb el medi ambient. Així, la nostra recerca se centra en proposar alternatives que redueixin la petjada de carboni, sense que la productivitat i els costos dels nostres clients en surtin perjudicats. El futur és estar en constant evolució. Treballem per oferir productes amb una base cada vegada més bio; és a dir, amb més components biològics per tal d'aconseguir vernissos alternatius i igual d'eficients sense haver de dependre del petroli.

COM VEIEU EL FUTUR DE L'EMPRESA?

Amb optimisme. Masquelack és una empresa en constant creixement des de 1978 i la base de la nostra evolució ha estat la vocació internacional, el compromís de qualitat i el desenvolupament de productes respectuosos amb el medi ambient. El nostre lema és "Doing good, doing well", que traduït al català vindria a ser "Treballar bé, fent el bé".



FEM COSTAT A LES EMPRESSES DEL TERRITORI





ENTREVISTA A MONTSE MORA, PROPIETÀRIA DEL FORN DE PA I PASTISSERIA MORA JUNTAMENT AMB ELS SEUS DOS GERMANS ENRIC I JOSEP.

COM I QUI VA CREAR L'EMPRESA MORA FORNERS?

El besavi Manel l'any 1884. Aquesta és la quarta generació al capdavant del negoci. Senzillament, ell va anar a casa d'un forner a aprendre fins que va poder fer de forner a casa seva a Sant Jaume. El seu fill, el nostre avi Enric, també va fer de mosso, va estar sis anys a Sant Sadurn i després va treballar a Sant Jaume, però com que el nucli de Sant Jaume era petit i ell era el tercer dels germans, va venir a Masquefa perquè hi havia tren i cotxe de línia. A Masquefa va comprar ca l'Isidro. Encara tenia forats a la teulada de la guerra i els carrers eren de terra... Crec que el concepte empresa és molt nou en el sector. Nosaltres no teníem consciència de ser empresaris; de fet, fa 20 anys quan vaig fer una formació al Gremi de Forners i ens van dir "sou empresaris" ens vàrem quedar tots parats... Crec que l'empresa no és una cosa, l'empresa la formem tots els que hi treballem: som un grup de persones que treballem en equip.

SOU LA QUARTA GENERACIÓ AL CAPDAVANT DE L'EMPRESA. COM ES MANTÉ EL NEGOCI DURANT TANTS ANYS?

És un propòsit, com si fos un fill. S'ha de tirar endavant, plogui o nevi. Hi ha temps millors i pitjors i a vegades es guanya i a vegades no. El secret està en resistir. De fet, cada generació ha començat de zero, i cada una s'ha trobat les circumstàncies del moment. Nosaltres encara estem travessant la crisi, hi ha un canvi d'hàbits, de competència. Sempre n'hi ha hagut d'una manera o altre. Als avis els hi va tocar la guerra. El secret està en aguantar i en fer les coses de la millor manera possible fer el producte molt ben fet.

QUANTS FORNS TENIU ACTUALMENT? ON ESTAN UBICATS?

Tres a Masquefa: davant l'església, a l'avinguda de la Línia i a Can Parellada. També hi ha dues botigues a Piera i una al Mercat de les Bòbiles a Martorell. No volem créixer, volem fer les coses bé. El nostre esperit de creixement està en voler fer les coses bé, tenir els clients contents, els companys contents i estar a gust a la feina.

QUINS PRODUCTES FEU?

Fem forn i pastisseria. La nostra essència és fornera, però el Pere, un dels germans del meu pare, va anar a fer de mosso per aprendre pastisseria. I se'n fa des dels anys seixanta del segle passat. El tiet es va morir, però va seguir la seva dona, i després els nois que hi treballaven. De fet, el David i el Diego fan pastissos des de molts joves. També hi havia el Xesco.



QUINA ÉS LA VOSTRA ESPECIALITAT?

Llevat de les baguetes, les franceses i les tradicionals, totes les altres especialitats estan formades a mà, són de fermentació lenta, és couen en forn de sola, i estant fetes amb llevat salvatge fet al nostre obrador. El llevat té 15 anys d'antiguitat. El vàrem començar a fer a partir dels fongs d'unes pomes no tractades, d'un terreny d'aquí a Can Parellada. Des de llavors, cada dia se'n agafa una mica i se li dona de menjar i beure aigua i farina. El llevat és viu com el pa i de vegades altres fornens ens en venen a buscar. El pa de l'avi i la gallega, tenen el 100% de llevat salvatge. Fem servir farines molt bones, sense additius. Això fa que sigui molt saludable. Si que té inconvenients com que costa més que surti bonic. Seria més fàcil i sofert si fos tractat, però tenim clars els nostres valors. També té l'inconvenient que es pot florir abans. Per això recomano que si voleu que el pa es conservi cruixent, és millor guardar-lo a la coixinera de roba; el plàstic, l'estova. Venem moltes barres de llenya; gallegues menys, però jo personalment les trobo espectaculars. També veig que els agrada molt les xapatres de moresc amb pipes i l'integral amb lli i sèsam.

QUINES CARACTERÍSTIQUES HA DE TENIR UN BON PA?

Ha de ser cruixent i que agunti.

HEU APOSTAT PER LA INNOVACIÓ A NIVELL DE NEGOCI?

El que fem és omplir de tradició les taules, des del pastís d'aniversari fins els torrons de Nadal, el tortell de Reis, el de Sant Antoni, Sant Valentí, les mones -que cada cop són més personalitzades, gaire bé a la carta-... Fem camps de futbol de diferents varietats de xocolata i de l'equip que prefereixin. És la nostra filosofia arribar a tothom. Per això, tot i que treballem amb matèries primeres de molta qualitat, sempre tenim uns preus molt ajustats. Sobretot en pastisseria tenim la millor relació qualitat preu. A vegades, fins i tot, crec que pot ser que no sens valorin precisament per això. Sabem fer moltes coses de pastisseria. Els clients ens demanen massinis, però fem satxers, selva negra... Moltíssimes coses. I també ens demanen pastis de torró, merengue, xocolata blanca... Fem més de 15 varietats de braç de gitano.

COM VEIEU EL FUTUR? HI HAURÀ UNA CINQUENA GENERACIÓ DE FORNERS?

De fet la cinquena generació ja fa dies que hi treu el cap. La Judit ha anat aprenent amb els consells de la iaia i fa pastissos de full, els tortells, les bandes de fruita, full petit i les pastetes salades, coques de recepte... I des que l'Alex fa les magdalenes, s'han disparat les vendes. Són boníssimes i molta gent ens ha felicitat. Diuen que els transporta a la infantesa. En fem de moltes varietats: normals; de xocolata i integrals; els divendres i dissabtes, d'espelta integral ecològica; i els dissabtes, integrals amb nous. Ells són joves i encara han de decidir el camí que volen, però mentrestant, qui dia passa any empeny. El futur, com el present i el passat, treballant cada dia amb il·lusió perquè surtin les coses bé,





Entrevista a Miguel Ángel Aceitón, empresari masquefí propietari de l'empresa PREDECAT (Prefabricats Decoratius Catalunya) ubicada al Polígon Industrial la Pedrosa. En Miguel Ángel és una persona molt inquieta i implicada en el teixit empresarial del municipi, participant a la taula de dinamització de Masquefa i actuant com a representant de la Unió Empresarial de l'Anoia a la zona.

QUAN ES VA FUNDAR PREDECAT?

L'empresa es va fundar al novembre de 1991. El 1997 ens vam instal·lar a Masquefa provinents de Sant Feliu de Llobregat, on ja havíem començat l'activitat. Vam triar Masquefa perquè les condicions per implantar-nos eren molt bones i la situació geogràfica immillorable. Concretament, ens vam instal·lar al Polígon de la Pedrosa. En aquell moment l'empresa es deia Aceitón Martín.

A QUÈ ES DEDICA L'EMPRESA?

A PREDECAT ens dediquem a donar-li forma al formigó: fem peces de formigó amb diferents textures, acabats i colors. Es tracta d'una feina molt artesanal i especialitzada. Actualment a Catalunya només hi ha tres o quatre tallers de la nostra dimensió que fan aquesta feina. Donada l'especialització, la formació als nous treballadors la fem a la mateixa empresa.

El formigó, que és la base del nostre producte, el fem nosaltres. És un compost de ciment, amb àrics i additius, que s'adapta a les finalitats a les que va dirigida la peça. Les peces que fabriquem van dirigides a la **construcció d'obra nova**, coronació de piscines, passamans, esgraons, jardineres, bancs... i a la **rehabilitació i restauració** de tot tipus d'elements ornamentals d'edificis antics, balustres, cornises, i recercats de finestres, entre d'altres. A Barcelona hem treballat en la rehabilitació d'importants edificis històrics. També sota encàrrec fem peces especials que ens proposen els tècnics. La majoria de feines les fem a Catalunya.

COM VEUS EL FUTUR DE LA TEVA EMPRESA?

Tot i la incertesa, el sector de la construcció es va recuperant. L'economia a l'àrea metropolitana està creixent i això ens ha de repercutir en el nostre creixement. La nostra situació és de crei-

xement. Actualment som un marca reconeguda, amb un bona cartera de clients, un bon posicionament al mercat i una xarxa de distribució a Catalunya molt consolidada.

TAMBÉ HAS ESTAT AL CAPDAVANT DE ACEMAR A MASQUEFA?

Sí. Molta gent em coneix per estar al capdavant d'aquest establiment que he tingut des de l'any 2000 i fins al 2018. Recentment vaig decidir centrar els meus esforços en PREDECAT. Els anys passen i les prioritats canvien.

COM VEUS EL TEIXIT EMPRESARIAL DE LA ZONA?

Tenim suport i facilitats per part de l'Ajuntament, però també tenim algunes mancances com la manca de cobertura de la telefonia mòbil, entre d'altres. La Pedrosa és un polígon ben situat per la seva proximitat a Barcelona i el Baix Llobregat. A l'Anoia-Sud gaudim d'una ubicació geogràfica privilegiada. Aquest és un valor molt important per les empreses, però també tenim importants mancances a nivell de carreteres en les que s'està treballant activament, com el desdoblament de la B-224 i l'enllaç de la B-40 amb l'A-2.

QUE SUPOSA SER EL REPRESENTANT DE LA UEA A MASQUEFA?

Sóc associat de la UEA des de fa anys i membre de la Junta Directiva. També sóc el representant de l'entitat a la zona de Masquefa. El nostre objectiu és donar visibilitat a l'Anoia Sud, ajudar-la a fer pressió en els temes que preocupen les empreses -com el de les comunicacions-, i donar a conèixer les oportunitats que ofereixen al municipi de Masquefa. M'agrada estar al costat dels emprenedors i de les petites empreses per potenciar l'activitat al màxim al nostre poble.



Entrevista a Oriol Trullàs Pardo, director general de Raventós Rosell S.L. des de l'any 2014. La finca Raventós Rosell, també coneguda com l'Heretat Vall-Ventós, ocupa un emplaçament estratègic a Masquefa. Envoltada de vinyes a peu de l'antic camí de Montserrat, aquesta empresa familiar produeix més d'una dotzena de varietats diferents de vins i caves que són àmpliament valorades arreu del territori.

QUAN ES VAN FUNDAR LES CAVES JOAN RAVENTÓS ROSELL? QUIN ÉS EL SEU ORIGEN?

Les caves es van fundar l'any 1985. El matrimoni Raventós-Vallverdú, propietaris de la bodega, són fills de Sant Sadurní de l'Anoia i ambdós venien de pagès i de famílies humils i treballadores. El senyor Joan Raventós és una persona molt inquieta i feta a sí mateixa, i després d'uns anys treballant en altres sectors es va obrir camí en el món del tèxtil obrint diferents negocis propis que van adquirir molta importància a l'època. La seva primera experiència professional vinculada al món del cava, però, va ser amb la fundació, conjuntament amb un empresari italià, de l'empresa de morrions HITE, SA, l'única empresa de morrions a l'Estat espanyol durant molt anys. Amb tot, les arrels de pagès del senyor Raventós el van dur, finalment, l'any 1985 als seus orígens. Aquell any va adquirir la finca actual de l'empresa i alhora va començar a produir cava a les instal·lacions de SUFILSA (una de les empreses tèxtils) mentre es duia a terme la restauració completa de la masia i es començava a replantar. No va ser fins l'any 1987, doncs, que es va començar a produir vi i cava ja a la finca.

DE QUIN ANY DATA LA MASIA SEU DE LES CAVES? ÉS, TAMBÉ, UN DELS ACTIUS PRINCIPALS DE L'EMPRESA?

Tenim referències de la masia des de principis del s.XVIII. Quan es va fer la restauració es van trobar dues rajoles que formaven part de la teulada amb insígnies de 1826 i 1700. Però també se sap que a voltants de l'any 1700 ja constava documentació de la masia. Nosaltres sempre ho hem datat al voltant d'aquesta època. De fet, a nivell registral, la masia és la finca número 1 del registre de la propietat de Piera.

PER ON PASSA EL FUTUR DEL NEGOCI?

Després d'uns darrers anys convulsos afectats per la crisi econòmica en els quals la nostra producció es va veure disminuïda, en els últims 4 anys hem

repuntat el negoci gràcies al compromís, el rigor i el sentit comú de moltes de les persones vinculades a l'empresa. En el període 2015-2017 hem més que doblat la producció. El nostre objectiu de creixement preveiem assolir-lo el proper 2019. Un cop arribem a aquest punt, no volem créixer més ni fer més ampolles. Creiem que tindrem una dimensió molt adequada per l'estructura que tenim, les persones que formem part del projecte, la maquinària i els terrenys amb els que compta actualment l'empresa. Però no només per l'estructura, sinó també per filosofia. Som viticultors i elaboradors, no som una fàbrica. Volem cuidar el producte i el seu origen, i això passa per tenir una producció equilibrada.

Avui en dia, tota la gent que treballa i col·labora amb Raventós Rosell som un equip molt cohesionat i tots anem a una. Aquest ha estat un canvi de tendència molt important a l'empresa.

QUINS VINS I CAVES PRODUÏU? AMB QUANTES HECTÀREES DE VINYA COMPTAU ACTUALMENT?

Actualment comptem amb una cinquantena d'hectàrees de vinya i ens trobem en un procés de renovació de la vinya. Cultivem tant varietats autòctones com varietats foranies (franceses) com el Merlot, el Cavernet Sauvignon, el Chardonnay o el Pinot Noir, que han estat sempre la marca de la casa. Amb tot, també volem apostar ara per varietats autòctones del Penedès com el Xarel·lo, així com pel cultiu ecològic.

QUÈ APORTA QUE LES VOSTRES VINYES TINGUIN UNA UBICACIÓ PRIVILEGIADA?

Per les vinyes, el nostre microclima està marcat per una banda per la muntanya de Montserrat, i per l'altra, per les serres o massís del Ordal, ubicant-nos en la depressió del Penedès. És un entorn natural únic. A nivell turístic i també logístic, la proximitat amb Barcelona i amb l'AP-7 ens permet estar molt ben connectats i comunicats.



L'ENTREVISTA **JOSEP ROSADO BARRÓN**

Josep Rosado Barrón va néixer a l'any 1950 a El Arahál (Sevilla) i va venir a Barcelona amb cinc anys, acompanyat de la seva mare i els seus set germans. Va començar a treballar amb 14 anys i va exercir en diferents oficis abans de començar a dedicar-se al món de la pirotècnia. És fundador, junt amb la seva dona, de l'empresa Pirotècnia Rosado, S.L. dedicada a la comercialització de productes de pirotècnia amb 14 botigues arreu de l'Estat espanyol i amb més de 100 punts de venda temporals a Catalunya. A més, també són propietaris de l'empresa Pirotecnia Lucas, S.L. amb base a Toledo i dedicada al món dels espectacles de focs artificials.

Com va donar les seves primeres passes en el món de la pirotècnia?

Des de molt petit m'ha fascinat tot el món de la pirotècnia. Va ser a l'any 1981 quan, junt amb la meua dona, ens vàrem decidir a crear la nostra empresa. El pas més important i més llarg, gairebé cinc anys, va ser trobar un municipi on instal·lar el nostre magatzem. Molts municipis ens havien tancat les portes. Fins que vam trobar un que reunia totes les condicions que necessitàvem: Masquefa.

Recorda el primer castell de focs de Festa Major que va patrocinar?

Cal indicar que la nostra empresa no es dedica aquí a Catalunya a aquest tipus d'espectacle, només a la Comunitat de Madrid i a Castella la Manxa. A Catalunya ens dediquem a la venda de petards al públic durant la revetlla de Sant Joan, però a Masquefa fem una excepció i realitzem aquest tipus d'espectacle. El primer cop que ens vam encarregar del castell de focs de Masquefa va ser fa 30 anys. Al llarg d'aquests anys hem anat canviant les localitzacions del mateix.

Quina és la metodologia de treball que se segueix a l'hora de preparar l'espectacle de pirotècnia de Festa Major.

Pràcticament tot el material que es fa servir ve de Xina per una qüestió de relació qualitat- preu. En

primer lloc, és important tenir clar els diferents efectes que es volen mostrar durant l'espectacle i, després, s'han d'ordenar per trobar la millor combinació possible dels mateixos.

Cada any segueixen la mateixa tècnica o també busquen innovar?

Cada any intentem afegir algun efecte d'última tendència. A mida que va avançant la crema del castell l'espectacle va pujant d'intensitat fins que arriba el final amb un terratrèmol que fa tremolar Masquefa. Actualment fem servir l'última tecnologia per disparar el castell, donat que està tot digitalitzat. Antigament havíem d'anar encenent amb botafoc cada efecte. En aquests moments estem proporcionant un espectacle de 20 minuts a Masquefa amb un interval entre trets de 20 segons, el que fa que es pugui catalogar com un castell mitjà-gran. Aquest espectacle, des dels seus inicis, el patrocina en la seva totalitat la nostra empresa, per tant no té cap cost per l'Ajuntament de Masquefa. És un obsequi que ens agrada tenir amb tots els veïns del poble. Us animem a sortir de casa i acostar-vos al lloc des d'on fem l'espectacle, actualment l'escola El Turó, donat que d'aquesta manera es poden visualitzar de millor manera tots els efectes i viure de manera més el terratrèmol final.



ENTREVISTA ÆiO ENGINYERS

Entrevista a en Joan i en David, d'ÆiO; empresa d'enginyeria de serveis creada per un grup de joves emprenedors que es troba ubicada a Masquefa.

COM I QUAN VÀREU COMENÇAR?

Vam iniciar la nostra activitat a principis del 2009, pensant en reinventar l'enginyeria dins del món del disseny industrial de maquinària i després de passar tots dos per càrrecs de responsabilitat en direcció de projectes vam decidir que era el moment d'emprendre una aventura pel nostre compte. Van ser moments difícils, perquè la crisi començava també en aquells moments. A dia d'avui ÆiO Enginyers està formada per un grup de quatre enginyers mecànics, disseny i desenvolupament de producte, que formem un bon equip de treball amb l'ambició de seguir el ritme frenètic de l'evolució constant del món industrial i de la tecnologia.

QUINS AVANTATGES TÉ ESTAR UBICAT AL VIVER D'EMPRESSES DEL CTC?

Obrir una empresa de nova creació, en el potser pitjor moment econòmic del país en molts anys, va ser complicat, però podent-ho fer en una seu on tenir uns espais tecnològicament preparats, la complicació es va poder relativitzar. Avui en dia, el punt geogràfic en el nostre sector no és tan important. En canvi, sí que és important disposar d'instal·lacions ben preparades per a poder desenvolupar els nostres projectes de forma correcta.

ESTEU ESPECIALITZATS EN ALGUN SECTOR INDUSTRIAL?

L'enginyeria global està introduïda per complet en tots els sectors industrials. Per tant, vam creure oportú no tancar les portes a cap sector industrial. Dissenyem qualsevol tipus de màquina que no existeixi al mercat, que sigui diferent a l'estàndard i resolgui un problema específic en el dia a dia dels nostres clients. També ens hem especialitzat en fer projectes relacionats amb les llicències ambientals per a naus industrials i locals comercials. Aquí a Masquefa ja hem signat uns quants projectes per l'obtenció de llicències d'obertura.

QUINS PROJECTES DE TOTS ELS QUE HEU REALITZAT DESTACARÍEU ?

Si haguéssim de quedar-nos amb alguns d'ells, segurament ens quedarien amb els més complicats. Perquè aquests quan els posem en marxa, veiem que tots els esforços han volgut la pena i ens dona més força per continuar batallant en projectes de tot tipus. La nostra feina ens ha portat a treballar a diferents països i això també ens agrada molt.

QUIN TIPUS DE FORMACIÓ OFERIU I AQUÍ VA DIRIGIDA?

La nostra professió ens fa estar en una constant auto-formació, fins al punt d'aconseguir especialitzar-nos en molts camps dins l'àmbit de l'enginyeria i el disseny de maquinària industrial. Això ens va fer plantejar dedicar-nos també a la formació i vam començar a impartir cursos de disseny de maquinària industrial en 3D (amb SolidWorks), de càlculs per elements finits, de planificació i gestió de projectes, inclús donem classes a l'UPC tant d'expressió gràfica com de metodologia i orientació de projectes. També hem impartit formació al CTC, on les instal·lacions estan perfectament preparades per a poder fer-ho.

QUINS REPTES TENIU DE CARA AL FUTUR?

Quan vam crear ÆiO Enginyers ho vam fer amb la premissa d'automatitzar tots els processos possibles. Les creacions en tres dimensions i simulacions dels productes, a part de ser una innovació, ofereixen tranquil·litat; ja que, prèviament a l'execució del projecte serem capaços de determinar el seu aspecte final i el seu funcionament, així com si la seva inversió ens produirà els resultats esperats, reduint d'aquesta manera els seus costos. Recentment hem adquirit una impressora 3D i estem també en tràmits per adquirir un escàner 3D. Per tant, de cara al futur, el nostre repte és: continuar apostant per la tecnologia, la qualitat, i sobretot, per donar el millor servei als nostres clients.



EntrEvista oLiver mArtínez, gerent De trAnspAL.

com i quAn neiX trAnspAL?

Els inicis es remunten al 1982 a Parets de Vallès, quan Sergio Martínez compra un camió per fer transports; fins que al 1987, juntament amb la seva esposa Montserrat López funden Palets Martínez SL. Al 1995, l'empresa familiar es trasllada a Masquefa amb el nom actual de Transpal. A mesura que el negoci creix i es consolida, s'aposta també per iniciar l'activitat de gestió de residus industrials. Ben aviat s'incorpora al negoci familiar el seu fill Oliver Martínez, actual gerent de l'empresa, i Pablo Rodríguez, actual director comercial. Actualment Transpal està creixent a un ritme sostingut del 15-20% anual, i es consolida com una empresa líder en recuperació i reciclatge en la comarca de l'Anoia.

quins serveis oferiu?

L'empresa desenvolupa dues línies de negoci: per una banda, la gestió de residus industrials -gestionem i recuperem els residus produïts per les empreses per tal que puguin ser re-introduïts de nou en el cicle productiu-; i per altra, oferim la recuperació de palets i fabricació d'embalatges de fusta. A més, també realitzem embalatges de mesures especials.

quins són eLs vostres vALors? què us fA Diferents?

Som una empresa de serveis, és per això que tenim clar que l'èxit dels nostres clients és el nostre èxit. Un dels objectius per al 2019 és apostar per la qualitat del servei, ja que creiem que és imprescindible donar una resposta ràpida i eficaç a les necessitats de les empreses que confien en nosaltres. En tenir dues línies de negoci, que es relacionen entre sí, podem donar un servei més ampli a les empreses: cobrim les necessitats de gestionar els residus que es generen en qualsevol sistema productiu industrial, logístic o comercial, i submi-

nistrem els embalatges i palets necessaris per a dur a terme les activitats.

LA vostrA premissA és "un resiDu, unA soLució". com veieu L'estAt De LA comArcA peL que fA A LA circuLari- tAt?

L'Anoia és un bon exemple de circularitat en una de les seves principals indústries: la paperera. D'altra banda, existeixen iniciatives pioneres com la impulsada per la UEA que treballen en l'aproximació i cooperació dels diferents actors en l'economia circular -administració, empresa, centres tecnològics, universitat- que són un referent al territori.

com veieu eL vostre futur empresAriAL?

Parlar de reciclatge és parlar de futur. Creiem fermament que reciclar és imprescindible per aconseguir una societat sostenible. Reciclant no només evitem produir residus, sinó que els convertim en subproductes que tornen al sistema productiu generant riquesa que repercuteix al nostre propi territori. És per això que Transpal aposta amb força per aquesta línia de negoci.

gràcies A LA revolució 4.0, Anem cApA un món més circuLAr?

Estem immersos en una revolució tecnològica que modifica la forma en què vivim, treballem i ens relacionem. Encara que la tendència de consum és a l'alça, el primer món ho fa d'una manera més conscient i sostenible. No hi ha dubte que l'economia circular es veu potenciada pels avenços tecnològics i la necessitat de combatre el canvi climàtic. Hem de tenir en compte, però, que en aquesta transformació digital hi ha nous impactes ambientals que abans no es consideraven com el creixement del volum de deixalles electròniques i el gran consum d'energia dels centres de dades que augmenten el volum d'emissions.



Entrevista a Juan Llamas, propietari i gerent de l'empresa Llamper Vending ubicada a Masquefa i especialitzada en màquines de vending. Des de Masquefa, Llamper Vending ofereix un servei de proximitat i de qualitat amb la tecnologia més innovadora.

LLAMPER VENDING ÉS UNA EMPRESA AMB 30 ANYS DE TRAJECTÒRIA. QUI VA INICIAR EL NEGOCI?

L'empresa la va fundar el meu pare l'any 1983, jo em vaig incorporar l'any 2001 juntament amb el pare, i el 2004 agafo la responsabilitat de la seva gestió. A l'empresa hem viscut de tot, moments molt bons i moments més difícils. Justament els moments més difícils, els de la crisi, els vaig superar canviant el perfil del client i el tipus de negoci. Abans teníem clients més grans, treballàvem per volum amb uns preus molt ajustats. Amb la crisi, vam canviar el tipus de client oferint un servei molt més personalitzat i adreçant-nos a un perfil d'empresa mitjana d'entre 10 i 150 treballadors.

COM ES FA PER MANTENIR-SE TANT DE TEMPS EN EL MERCAT EN AQUEST SECTOR?

És molt complicat. Quan va començar el pare, les màquines eren molt diferents i el client també; no hi havia tanta exigència com ara. És un sector que demana canvi constant i, a més, hi ha molta competència. T'has de saber diferenciar. Nosaltres oferim un bon producte i un bon servei, que quan el client et necessiti siguis allà. Aquest és el nostre valor afegit i el nostre tret diferencial. Les empreses més grans tendeixen a menjar-se el petit, i tu has de trobar el teu espai per mantenir-te en el mercat aportant el teu valor diferencial. Per a nosaltres el més important és la fidelització del client. Els anys m'han ensenyat que és tan important el client que consumeix 10 cafès com el que en consumeix 1.000, perquè la vida al final dona moltes voltes i als clients se'ls ha de cuidar igual.

QUIN ÉS EL VOSTRE ÀMBIT D'ACTUACIÓ?

Principalment és la zona del Baix Llobregat, Garraf, Penedès, Anoia; pràcticament tota la província de

Barcelona. Masquefa és el meu punt de referència, on tinc la seu de l'empresa i des d'on oferim els nostres serveis. Estar associat a la Unió Empresarial de l'Anoia m'ha ajudat a conèixer molt més el mercat de l'Anoia, ja que com he dit el meu principal àmbit d'actuació és, fins ara, el Baix Llobregat.

QUÈ ÉS EL QUE DEMANEN LES EMPRESES I ELS USUARIS DEL VENDING?

En primer lloc, que la màquina ofereixi un bon cafè. Nosaltres treballem amb cafè de primera qualitat. El nostre cafè base és de cafeteria i no té res a veure amb el cafè que trobem en una màquina habitual de vending. La gent també demana que sigui un producte saludable, per això disposem de gran varietat de seleccions a les màquines, productes sense sucre, cafè ecològic, etc. A través de les màquines d'snacks oferim cada vegada productes més sans. Ara, ja és habitual trobar productes saludables, peces de fruita i cada cop menys productes de pastisseria industrial. Nosaltres adaptem la màquina al tipus de client, per intentar donar-li la que s'adapti a les seves necessitats.

HA EVOLUCIONAT MOLT EL MÓN DEL VENDING EN ELS DARRERS ANYS?

Les màquines han canviat molt i evolucionen molt ràpidament. Han incorporat més sistemes de pagament, la moneda a curt termini desapareixerà, ja tenim sistemes amb pagament amb el mòbil i amb targeta de crèdit. També ofereixen molta varietat de producte, amb un ventall molt atractiu. Una màquina pot arribar a tenir fins a 36 seleccions diferents i pots crear les teves pròpies receptes. És un sector molt canviant i, per tant, ens hi hem d'adaptar oferint sempre un servei exclusiu i de qualitat.



Entrevista a David Isabal i Antonio Martínez, gerents de l'empresa Comatec, empresa situada al polígon de La Pedrosa i dedicada a la fabricació d'aïllants elèctrics i tèrmics.

coM i quan neix coMatec?

Comatec neix l'any 1997 en una petita nau de Cornellà, creada per tres socis com una empresa comercialitzadora de materials estratificats aïllants elèctrics i tèrmics. Fruit de l'expansió comercial i especialització tècnica, l'any 2002 ens traslladem a la nova seu de 1000m² al polígon de Masquefa, fet que ens permet ampliar la capacitat de producció. Actualment a Comatec som 15 treballadors i estem al sector químic, ja que treballem la fibra de vidre.

quin ProDucte faBriqueu?

Principalment fabriquem peces aïllants elèctriques de fibra de vidre. No tenim cap referència estàndard, això vol dir que són els nostres clients els que ens indiquen les seves necessitats en cada projecte.

Per quinS SectorS treBalleu Princi- PalMent i quineS aPlicacionS tenen elS aïllantS elèctricS i tèrMicS que faBriqueu?

Els aïllants elèctrics i tèrmics subministrats tenen aplicacions diverses en els sectors estratègics de la indústria com el ferroviari, automoció, aïllants per a motlles i premses, aparellatge elèctric, energies renovables... Els nostres clients són fabricants de locomotores de ferrocarril, aerogeneradors, armaris elèctrics, carregadors elèctrics de cotxe, maquinària industrial. És a dir, tot el que tingui a veure amb la creació, distribució i transformació d'energia elèctrica.

on és el voStre Mercat?

Tot i que venem el producte a tot Europa, els nostres clients nacionals tenen un percentatge d'exportació molt elevat.

aMB la inDúStria 4.0 S'eStà iMPo- Sant l'autoMatització i la Digita- lització. treBalleu aMB Maquinà- ria De Darrera tecnologia?

És imprescindible en el nostre sector estar a la darrera tecnologia en maquinària i software. Al llarg de tots aquests anys a Comatec hem adquirit una gran experiència en la transformació, manipulació i mecanització de tots aquests materials, incorporant de forma progressiva diferents tipus de màquines com ara CNC, fresadores, torns, màquines de tall automatitzades... Amb el que podem assegurar que la combinació de la nostra experiència, el coneixement profund dels materials i la recerca contínua de millors solucions i aplicacions ens col·loquen en una posició prioritària per satisfer les necessitats dels nostres clients.

la voStra uBicació a MaSquefa és un avantatge Per voSaltreS?

En el seu moment va ser determinat per poder ampliar les nostres capacitats de producció. Masquefa es troba dins d'un nus de comunicacions important i quan s'acabin els projectes programats encara més.

Comatec-Ismar, S.L.

Passatge Castellví de Rosanes, 7 · Pol. ind. La Pedrosa · 08783 Masquefa - Barcelona
Tel. 93 772 86 30 · info@comatec.es


**ENTREVISTA A DAVID IGLESIAS, DE
CONSTRUCCIONES IGLESIAS**
**COM I QUAN NEIX
CONSTRUCCIONES IGLESIAS?**

Construcciones Iglesias va ser fundada pel meu pare, Genaro Iglesias, fa més de 45 anys. Des de ben jove, amb moltes ganes de treballar i molts somnis per complir, va aconseguir formar la seva pròpia empresa. Des de llavors és una empresa familiar i actualment està dirigida per la meua germana M^a José, el meu germà Jordi i jo mateix.

QUINA ÉS LA VOSTRA GAMMA DE SERVEIS?

Els nostres serveis engloben qualsevol tipus d'actuació dins del món de la construcció, des de petites reformes fins a construccions d'obra nova a nivell residencial i industrial. Tenim molta experiència i molt bons operaris que estan acostumats a realitzar tot tipus de feines. Des que vaig començar a treballar a l'empresa es van crear dues branques de treball: la d'arquitectura i la de construcció. La intenció sempre ha estat donar un assessorament més complet al client, tractant qualsevol petició de treball d'una manera més personalitzada.

**QUINES SÓN LES TENDÈNCIES EN LA
CONSTRUCCIÓ D'HABITATGES?**

La tendència dels habitatges principalment està en l'àmbit de l'eficiència energètica. Les persones s'han conscienciat molt, i la millora del confort dels habitatges és un punt principal a l'hora de dissenyar i construir.

**HEU NOTAT UNA DESACCELERACIÓ EN
EL SECTOR? ÉS UN BON MOMENT PER A
COMPRAR UN HABITATGE?**

De moment no hem notat res, inclús acabarem millor aquest any que l'anterior. Però també és cert que tampoc s'ha arribat a fer promocions com anys enrere. Tots estem a l'expectativa dels indicadors que preveuen una recessió generalitzada en els pròxims mesos. Esperem, però, que s'equivoquin.

En aquesta zona la promoció d'habitatges pràcticament és nul·la, i un dels motius principals és que el preu de repercussió de la construcció d'obra nova està per sobre del preu de venda del mercat, i això fa que els empresaris no vulguin invertir en el sector. A més els bancs no estan facilitant als joves, i en general a tota la classe mitjana, l'accés als préstecs hipotecaris. Els exigeixen uns estalvis que la majoria no tenen.

ÉS DIFÍCIL TROBAR HABITATGE A MASQUEFA?

No és fàcil, no. Masquefa és un municipi que durant l'època del boom immobiliari va créixer amb bastant ordre i no es van fer barbaritats com en altres municipis. El resultat és que no van quedar promocions inacabades i sense vendre. Actualment la gent reclama lloguer constantment, no hi ha molta oferta i això ha fet augmentar els preus dels mateixos, arribant a ser molt elevats.

**QUÈ OFEREIX MASQUEFA PER A VIURE-
HI? QUINS AVANTATGES HI HA I QUÈ HI
TROBEU A FALTAR?**

Per a mi és un poble perfecte per a viure. Cal dir que jo vaig néixer aquí i l'estima que li tinc molts no la podran entendre. És un poble tranquil, amb tots els serveis necessaris i ben comunicat. No obstant, encara queden moltes coses a fer, i desitgem que Construcciones Iglesias pugui participar en la construcció de la Masquefa del futur.

**L'APARICIÓ D'ALGUNES EMPRESES GRANS
A MASQUEFA HA SUPOSAT UN INCREMENT
EN LA DEMANDA D'HABITATGE?**

En quant a compra d'habitatges, no. Però pel que fa a lloguers, sí que és cert que la demanda ha augmentat en aquests últims anys. Si això li afegeixes la transformació que ha fet Masquefa en els darrers anys en quant a serveis i qualitat de vida, també ha ajudat per a posicionar-se per davant dels municipis del seu voltant a l'hora de buscar un habitatge per viure.