

L'evolució del món empresarial català en el segle que acabem de deixar posa de manifest la presència de moltes persones impregnades de valentia i braó per portar endavant els seus objectius empresarials. Una d'aquestes persones és en Josep M. Puig, un empresari que ha fet néixer i créixer un projecte que ara s'erigeix fet realitat i amb força dins del panorama empresarial català: Flamagas. En Josep M. Puig ens recorda com va sorgir la primera llavor que havia de fer possible els seus propòsits: **"No és estrany que tingui una disposició cap al món de l'empresa ja que a la família hi havia molts empresaris. El pare, Antonio Puig Castelló, tenia un negoci de perfums. Quan va ser l'hora d'encaminar la trajectòria dels seus fills va decidir que no volia que tots treballessin al mateix lloc, i va decidir que calia diversificar. El primer pas va ser entrar en un negoci d'un parent seu que fabricava accessoris per al món de la perfumeria."** I continua: **"El 1955 vaig acabar la carrera de dret i per a mi s'obria una nova etapa dirigida al món de l'empresa, malgrat desconèixer el sector en el qual em mouria, el negoci de fabricació d'accessoris per a perfumeria. L'empresa on vaig entrar, Industrias Metálicas Castelló, era petita i fabricava sèries reduïdes. Vaig intuir que podríem millorar si fèiem sèries grans. Aquest moment va coincidir amb l'aparició al mercat mundial de l'aerosol que es començava a aplicar als productes de consum. Vam decidir fabricar vàlvules d'aerosol, vam muntar una empresa, Monturas, i ben aviat estàvem realitzant grans tirades d'aquest producte. Això ens va dur després a fabricar les bombes polvoritzadores sense gas que porten tots els perfums."** Així doncs, naixia una empresa capdavantera i pionera en la polvorització a molts àmbits, per a perfumeria, productes de neteja, etc.

A final dels anys 60 sorgia una nova idea determinada per la decisió política de posar punt i final al monopoli dels llumins a Espanya. Aquest fet deixava les portes obertes a la introducció de l'encenedor de metall que ja es produïa a Europa. En Josep M. desconeixia aleshores que aquest esdeveniment tindria en el futur una gran rellevància i que seria el precedent per l'èxit del seu projecte. **"Vam obtenir una llicència francesa de la casa Flammaire i vam començar a fabricar encenedors de preu mitjà. Espanya esperava ansiosa l'encenedor i als anys 70 arribaren els llençables. Personalment vaig intentar crear una associació de fabricants europeus d'encenedors per posar en funcionament la fabricació de l'encenedor llençable. Tenia clar que el projecte tenia molt de futur, però no es va aconseguir. Llavors vaig decidir portar endavant la idea de fabricar un encenedor de dimensions més petites i així vam crear l'encenedor *clipper* tipus llençable però recarregable. Amb el temps aquest nou sistema permetia que un cop consumit el gas de l'encenedor es pogués carregar de nou. El producte era segur, funcionava correctament i tenia un preu molt assequible. Aquest encenedor ha anat envaint progressivament el mercat i ha deixat enrere l'encenedor car."** Trenta anys després del seu naixement aquest tipus d'encenedor és el més venut al territori espanyol. **"Vam preveure que aquest encenedor podia exportar-se a països pobres perquè era més econò-**

mic que la resta d'encenedors del mercat amb l'avantatge que s'amortitzava més perquè es podia recarregar." Un segon element destacable en aquells anys setanta va ser la progressiva importància que anava adquirint el món de la cosmètica: **"Industrias Metálicas va ser pionera en aquest camp i cobriem el 80% del mercat espanyol d'estoigs de llapis de llavis."**

S'estava vivint un moment pròsper en el grup d'empreses que s'havia anat forjant en aquells anys i s'havia de continuar avançant: **"Als 60 vam decidir introduir-nos en el camp del material de papereria com a representants de les cases Conté i Shaeffer. Als anys 70 es va ampliar el negoci entrant al camp de l'electrònica amb la representació de la casa Casio i més endavant en l'àmbit de sistemes. El món de les concessions de representació és arriscat perquè no saps si compliràs. La nostra política d'empresa ha anat lligada a la idea de disposar de producte propi i per això vam comprar les cases Alpino i Dacs."** Ha estat i continua sent una progressió imparabile d'aquesta empresa catalana que s'ha volgut concentrar en portar endavant la casa nascuda a finals dels 60, que va adoptar el nom de Flamagas. La seva expansió està donant lloc actualment al naixement d'una fàbrica a l'Índia on s'han de produir encenedors. **"El procés de fabricació dels encenedors així com els materials per produir-los han anat canviant. Les primeres màquines que vam tenir per treballar el plàstic eren manuals mentre que en l'actualitat són totalment mecàniques, funcionen soles i produeixen moltes més unitats. Nosaltres fabriquem tot l'encenedor i això vol dir que som especialistes en plàstic, metall, vàlvula i impressió. I és que l'encenedor pot semblar un instrument molt simple però està compost de 28 peces cadascuna de les quals requereix un tractament diferent."** Una vegada fabricats els encenedors es venen a 70 països d'arreu del món. Tant el treball com l'esforç investigador han fet possible que l'encenedor s'hagi mantingut a un preu assequible i competitiu a nivell mundial des de la seva posada a la venda. Ha estat una evolució constant que culmina avui amb una producció de 500.000 encenedors diaris, el que significa acoblar 14 milions de components al dia. **"En una empresa sempre es busca disposar d'un producte estrella, però sens dubte també s'ha de diversificar. Crec que sempre hem de recolzar-nos sobre tres potes perquè si en falla una encara ens en quedin dues."**

En Josep M. Puig és conscient que l'empresa ha de continuar creixent i per això disposa de l'ajuda dels seus dos fills, Xavier i Pere, que des de fa anys col·laboren en les empreses del grup. **"Per formar part de llocs directius no n'hi ha prou amb haver-hi un lligam familiar. Cal demostrar que s'és capaç de conduir una empresa i per això cal tenir una formació. Dins de l'estatut familiar no es pot ser director sense tenir una carrera universitària i conèixer dos idiomes. La formació universitària et proporciona una *background* de coneixements molt important."** La tercera generació de Puig té a les seves mans el futur de l'empresa edificada amb empena i passió per en Josep M. Puig, un llarg i laboriós creixement que ha viscut al costat la seva esposa, Rosa Alsina, i de dues filles més, Berta i Clara.



“La formació universitària
et proporciona
un *background*
de coneixements molt
important”

Josep Maria Puig - Barcelona (Barcelonès)