

El nom de l'empresa Rejillas Calibradas és molt conegut per empreses de sectors professionals com el de l'agricultura, l'arquitectura, la decoració, la línia blanca, l'automoció i d'altres. Reça, com l'anomenen els clients, té un producte propi estandarditzat així com la possibilitat de fer qualsevol tipus de xapa perforada per encàrrec, tal com ens explicaran en Jaume Palomè i en Josep Ignasi Jordi, els dos socis executius de la companyia.

"Els nostres pares van ser els fundadors de la companyia, Josep M. Palomè Amado i Josep Jordi Riviere, més un oncle d'en Jaume, Ramon Bover Argerich, i un oncle meu, Federico Jordi Riviere. Ara mateix cap d'ells és viu i nosaltres dos som els únics que hi treballem executivament. En 1910 el meu avi, Guillem Jordi Robles, va fundar una companyia que es dedicava a subministrar material industrial per a la mineria, com llànties de seguretat, cables d'acer i xapes perforades. Però després de la Guerra Civil, aquests productes, que s'importaven, eren molt difícils d'obtenir al mercat nacional. Com que l'avi no tenia prou capital i els seus fills eren amics de Josep M. Palomè, amb ell i amb Ramon Bover van fundar la companyia Rejillas Calibradas el 1951." Per tant, han passat gairebé 50 anys: **"És un privilegi que una empresa tingui una vida llarga. Ha d'anar reestructurant-se per adaptar-se als canvis del mercat i ha d'ampliar-se, buscar nous camins, nous productes i noves sortides. En els inicis nosaltres estàvem molt centrats en el tema de la mineria i de l'agricultura, i de mica en mica hem anat evolucionant cap a altres camins com la decoració i el disseny d'arquitectura urbana -papereres, balconades, bancs... Amb el temps la nostra companyia ha tingut una projecció més llarga"**, comenta en Jaume.

El producte que surt de Rejillas Calibradas són xapes d'acer inoxidable, de ferro i d'alumini -fetes amb premses de control numèric- que s'han perforat i han donat com a resultat planxes plenes de forats de diferents formes i mides. **"Tenim una gamma enorme de perforacions però el client també pot demanar una xapa feta a mida. El preu d'un producte personalitzat depèn de la quantitat que ens demanin."** Allò que a ells realment els preocupa és poder **"oferir un producte de qualitat, amb presència i de bon preu, perquè si no és així els fabricants en busquen un de substitutiu."**

Els últims anys els nostres protagonistes han descobert una nova sortida per al seu producte: **"Avui en dia un camp molt important per al nostre sector és la insonorització de sales, naus industrials, sostres, autopistes que arriben a les grans ciutats... mitjançant barreres acústiques. La qualitat de vida ha millorat i aquestes aplicacions van en augment als països europeus; els sud-americans i africans encara no se'ls poden permetre i limiten l'aplicació dels nostres productes a l'agricultura."** I el futur es presenta prometedor: **"Des de fa uns deu anys als Estats Units la indústria acústica és el primer client del tipus de producte que nosaltres fem. Aquí encara no s'ha arribat a aquest punt, la qual cosa significa que tenim un potencial de creixement importantíssim. Actualment encara es fan molts sostres de guix, perquè són més econòmics, però no donen el confort de l'acústica."** En Jaume explica el sistema que hi ha darrere les barreres acústiques: **"L'ona sonora entra pels forats i es troba una manta acús-**

tica feta de fibra de vidre que impedeix que l'ona reboti i surti."

Paral·lelament l'arquitectura també s'està mostrant com un client de pes. **"Un dels primers arquitectes que es va interessar pel nostre producte va ser Esteve Bonell, que va guanyar dos premis FAD amb obres on hi havia baranes amb xapes perforades, el Velòdrom d'Horta i una casa al carrer Copèrnic de Barcelona. Gràcies als premis aquestes obres van aparèixer a totes les publicacions especialitzades i es va produir una boom entre els arquitectes, que s'imiten molt entre ells."** I és que, tal com afegeix en Jaume a les paraules d'en Josep Ignasi, **"aquesta xapa no és un producte car i cada cop s'utilitza més perquè dona moltes solucions arquitectòniques."**

Rejillas Calibradas exporta a mig món i ha de competir cada cop més amb una indústria globalitzada. Els nostres protagonistes li fan front oferint qualitat i tecnologia: **"Cuidem molt el tema de la formació dels tècnics i els enviem a l'escola ASCAMM (Associació Catalana de Motllos i Matrius) i a altres centres, perquè ens interessa que investiguin les millores de les matrius."** La política de la casa és **"agafar jovent i formar-lo. La gent no té tirada a estudiar oficis i els pares també prefeixen que els fills vagin a la universitat, potser perquè no saben que un bon torner o fresador pot guanyar-se molt bé la vida. A més, i malauradament, la formació professional està desprestigiada, a pesar de ser el teixit industrial del país."** I continuen: **"L'empresa subvenciona qualsevol curs de controls numèrics, mecànica, electrònica, etc. que vulguin fer els empleats, però això també és una arma de doble fil perquè els estàs preparant molt bé i pot venir un altre i endur-se'ls. Ens hem d'arriscar perquè hem de competir en tecnologia i capacició."**

Darrere de Rejillas Calibradas hi ha, doncs, aquests dos socis però també els qui aporten capital. **"En Jaume i jo exercim una gestió bicèfala"**, diu en Josep Ignasi, i el seu company afegeix: **"Quan una empresa creix, cal separar la gestió de l'accionariat, perquè portar-la és força complex. Ser fill o germà d'un accionista no és garantia de continuïtat, però la professionalitat sí que ho és. Per tant, cal buscar un equilibri."** Des de la seva posició els socis capitalistes han resultat imprescindibles sobretot perquè la maquinària que requereix una empresa com aquesta té un cost molt alt: **"Necessitem equips cars però sempre hem disposat de recursos propis gràcies als socis capitalistes a qui no ha importat reinvertir. Aquesta és una de les claus del creixement de la nostra societat. Aquests socis confien en nosaltres perquè els diners que ens han deixat invertir han donat fruits. A més, cap client representa més de l'1% de la facturació i així nosaltres som els autèntics propietaris de la companyia, és a dir, no ens veiem collats per les exigències de cap client ni correm riscos si un d'ells ens deixa."** L'evolució té un camí ben marcat: **"Cada any hem anat creixent i quan hi ha hagut una crisi el que hem fet és treballar més. Acabats els Jocs Olímpics, per exemple, vam sortir a buscar nous productes i països on vendre. En aquests moments volem diversificar la nostra gestió cap a camps més innovadors."** Per aquí va el demà que planteja en Josep Ignasi i en Jaume per garantir 50 anys més de Rejillas Calibradas.



“És un privilegi que una empresa tingui una vida llarga”

Josep Ignasi Jordi i Jaume Palomè - Barcelona (Barcelonès)