

Si Joan Palou Díaz va aixecar Giscosa, el seu fill Joan l'ha fet créixer arreu del món i la seva filla Cristina n'ha ampliat el camp de vendes a través d'una empresa paral·lela. En Joan pare ens avança que "fabriquem la membrana impermeabilitzant de cautxú EPDM, una membrana que s'aplica a tota mena de construccions: obra civil i pública, obra hidràulica, envasaments per aigua d'ús agrícola o de reg, obra de tipus ecològic com abocadors de purins, llacs artificials i llacs per criar-hi peixos, gambes o algues. En aquest moment n'estem fent una a Màlaga per criar-hi algues i obtenir-ne l'alga medicinal espirulina." I és que, tal com detalla en Joan fill, les membranes poden adaptar-se a les necessitats de cada projecte.

Altres obres de Giscosa poden trobar-se per tot el barri gòtic de Barcelona: "El Palau de la Generalitat, per exemple, té impermeabilitzat amb cautxú el terrat gran i a sota hi ha uns dibuixos pintats al sostre. També vam impermeabilitzar el terrat de sobre de la sala del Consell de Cent, l'església del Pi, la Basílica de Santa Maria del Mar, etc." En Joan pare afegeix amb humor que "quan surto fora i parlo dels nostres productes, explico que hem impermeabilitzat tant el Palau de la Generalitat com l'Ajuntament de Barcelona. El primer està governat pel centre-dreta català i el segon pel centre-esquerra, però a l'hora d'impermeabilitzar, tots dos escullen el cautxú." Igualment, "en el món de l'agricultura també es tria aquest material perquè dura molt de temps i té 20 anys de garantia. En la seva estructura química només es troben els elements C carboni i H hidrogen, i la seva combustió inclou tan sols anhídrid carbònic i aigua. És ecològic al 100%." Els Palou, a més, disposen d'un magatzem de venda d'aquests productes i d'altres, del qual s'encarrega la Cristina: "Aquesta altra empresa, Imperhouse, es troba a l'Hospitalet de Llobregat i s'hi venen materials per a la construcció a l'engròs i al detall. Tenim tot el que cal per construir un edifici: totxanes, pintura, sanitaris, decoració, aïllants acústics i tèrmics, morters especials i per a la rehabilitació d'edificis... i també hi tenim materials de Giscosa. Som un grup de 10 persones que ens movem pel Baix Llobregat i pel Barcelonès."

El seu germà ha seguit aquesta altra trajectòria: "Després d'estudiar comerç internacional vaig entrar a Giscosa i vaig crear el Departament d'Exportacions. Des de llavors aquest departament ha anat creixent i jo he entrat a col·laborar amb altres àrees com les vendes nacionals." I ens dona més detalls de les interimitats de l'empresa: "Som 70 persones i escaig. La tecnologia amb què treballem és molt avançada i la maquinària, molt costosa. Per aquest motiu hi ha molt poques empreses que es dediquin al cautxú, dues de molt grans als Estats Units i unes cinc a Europa."

A l'hora d'ampliar mercats és quan en Joan fill s'ha revelat com una figura imprescindible. Així és després de les paraules del seu pare: "Tenim un bon producte, una bona tecnologia, una bona fàbrica... i un equip comercial que s'hi ha esforçat molt. Exportem el

70% de la nostra producció, sobretot al nord i al centre d'Europa, i ara ens estem estenent pel sud i per països com Turquia, el Líban, Egipte, Tunísia, Líbia i pel nord d'Àfrica. Tot aquest mercat l'ha obert en Joan en set anys." L'al·ludit continua: "Estem estudiant els mercats que ens interessin i què hem de fer per introduir-nos-hi, perquè cada país té les seves pròpies normatives i barreres aranzelàries." En el seu punt de mira es troben països com els Estats Units i els asiàtics.

Un factor que mai es pot deixar de banda en intentar obrir mercats nous és l'oferta d'una garantia de qualitat: "Tenim un laboratori portat per quatre químics i un enginyer. Allà fem proves de resistència, comprovació dels materials, seguiment del nivell de qualitat i investigació. A Giscosa registrem materials i productes, i per això fem proves amb la matèria primera, amb els nostres productes, amb les partides que surten de casa, amb tot. Hem homologat els productes que utilitzem i els sistemes d'aplicació. Així hem obtingut reconeixement internacional i segells de qualitat com el DIT 344, el belga ATG Ubatc 98/2182, l'Aenor 001/1038, l'alemany DIN 2501/95 i el francès Bureau Veritas."

Cal donar-se a conèixer. Amb aquest objectiu, "anem a tot tipus de fira: València, Saragossa, París, l'Havana, Miami i també a Alcanys, Lleida, Mollerussa... perquè el pagès és el nostre client i volem que ens conegui." I ens diu la Cristina que també s'ha d'exercir una tasca pedagògica: "Al magatzem tenim un camp de proves i ensenyem al client com s'aplica el producte. No únicament això sinó que a principis de cada mes Giscosa fa un curs teòric i pràctic i hi convidem 20 o 30 professionals del ram."

Sobta sentir que una empresa que ha arribat a tants punts del món no té gaires anys de vida. Tot plegat va començar "a Granollers cap al 1968. Vaig anar treballant amb els productes de més qualitat que hi havia al mercat i la cosa funcionava, tant que en 1989 vaig muntar la fàbrica. Tot va anar força bé excepte el període posterior als Jocs Olímpics, però a partir del 1994, quan els fills ja treballaven amb mi, vam remuntar i ha anat perfecte." La Cristina és ben conscient que "sempre es produeixen moviments cíclics. Ara mateix en vivim un de bo però les coses baixaran i després tornaran a millorar." I el seu germà assenteix: "Tenim un mercat i un producte molt diversificats, no com abans que només ens dedicàvem a la construcció de cobertes a Espanya. Això significa que ara baixarà una part però es mantindrà l'altra i podrem superar les crisis, si és que arriben."

Cloem la tertúlia mirant al futur. "Tenim coses per fer i més productes per desenvolupar dintre del mateix sector. Sempre tenim inquietud per anar fent", diu en Joan Palou Díaz. El seu fill el defineix com una persona "molt emprenedora, un empresari nat. Està constantment imaginant i desenvolupant negocis." I després de conèixer-lo una mica, un resta convençut que és d'aquells empresaris que tenen el pensament posat en tot allò que han dut a terme, i la imaginació, pendent de futurs reptes.



**“Desenvoluparem
més productes dintre
del nostre sector perquè
tenim una inquietud
d’anar fent”**

**Joan i Cristina Palou Moreno, Joan Palou Díaz
i Basi Moreno - Barcelona (Barcelonès)**