

Intermas és una empresa que va néixer de l'embalatge i que avui continua mantenint el seu mercat en aquest camp, al mateix temps que s'ha diversificat en molts d'altres per poder fer-se un lloc en el món globalitzat de principis del nou mil·lenni. Lluís Besas i dos socis més, Antoni Clavell i Miquel Banús, estan actualment al capdavant de l'empresa junt amb el president del Consell, el senyor Antonio Sánchez-Cámara; una empresa que ha patit certes vicissituds al llarg dels seus quaranta anys de vida. Però no podem parlar d'Intermas sense referir-nos al seu fundador: **"El senyor Mas ja va començar amb una filosofia molt concreta. Ell sempre deia que no volia fer un negoci, sinó una empresa, volia crear llocs de treball i deixar alguna cosa que realment valgués la pena."** Tot va començar amb l'adquisició de les primeres màquines d'injectar i amb una patent molt important: **"Al cap d'un parell d'anys d'estar treballant per a diversos laboratoris, va veure la possibilitat d'aconseguir la patent d'un producte que s'anomenava Netlon i que consistia en la fabricació de malles extrudides per a embalatge de producte fresc, sobretot taronges i llimones."** Les coses li van sortir bé, i el creixement des de principis dels seixanta fins a mitjans dels setanta va ser continu i concentrat exclusivament en aquest producte. **"Durant aquest temps també es van dedicar molts esforços a la investigació i vam arribar a passar davant del propi creador del sistema de la patent. Vam aconseguir productes molt més desenvolupats, però ens vam adonar que calia anar cap a una diversificació i vam començar amb el món del jardí, l'aquacultura i la construcció de maquinària."**

Però potser ens hem avançat als esdeveniments i ens cal conèixer altres factors que ens permetran entendre l'evolució de la indústria: **"Quan el senyor Mas va aconseguir la patent, va haver de buscar socis capitalistes per tal de poder tirar endavant el seu projecte, i va contactar amb persones que ja estaven ficades en el món del plàstic. Van formar un equip que va durar 35 anys, però va arribar un moment que calia plantejar-se la continuïtat perquè tots plegats s'anaven fent grans."** Per aquesta raó, el fundador va prendre la decisió d'incorporar-se a un grup anglès: **"Els són els líders mundials en la fabricació de safates per a alimentació i ens van prometre que seríem al capdavant d'un grup. Però fos per les raons que fos això no es va aconseguir, ells donaven molta més importància al creixement del seu mercat que al nostre, i realment Intermas va quedar estancat."** Va ser aleshores quan el senyor Mas es va jubilar. **"El grup va parlar amb el senyor Fort, que era qui havia pres el relleu al capdavant de l'empresa, i li va oferir una opció de recompra."** Així, van començar les negociacions: **"Vam buscar uns assessors i al cap de nou mesos justos vam firmar la compra de l'empresa per part dels directius i del grup de capital risc 3i."** Prendre una decisió com aquesta no és senzill perquè significa córrer un risc molt important, però l'equip, amb el Sr. Fort al davant, portaven tants anys a l'empresa i se la sentien tan propera que no varen dubtar que estaven fent el que calia: **"L'empresa era la nostra vida, sabíem com anava i les possibilitats de creixement que ofería, i no vam dubtar a hipotecar tot el que teníem, tot el nostre patrimoni, per poder aportar el capital necessari."**

Això passava fa pocs anys, i en aquests moments Intermas és un grup d'empreses sanejat i que planta cara al futur: **"A partir de la dècada de 1970 ja vam anar desenvolupant nous productes i noves aplicacions,**

**i on hem tingut el creixement més important i avui estem més implantats és en el món de la jardineria. Venem quantitats considerables de malles per a tancats, d'altres que són antiocells, també en tenim que serveixen com a trencavents i una àmplia gamma que surt a la venda a les grans superfícies."** Líders a Espanya, també han adquirit una empresa francesa que és el seu distribuïdor al país veí: **"Una gran part dels productes que oferim els fabriquem nosaltres, però també n'hi ha d'altres dels quals som només comercials, perquè hem de disposar de catàlegs extensos si volem clients importants."** Els articles destinats a l'aquacultura presenten també unes xifres de vendes sorprenents: **"A França dominem el 70% del mercat del cultiu de l'ostra, i venem també per al cultiu del musclo així com gàbies per a pescar llagostes."**

Intermas, però, és molt més que aquests productes: **"L'embalatge representa el 40% de la nostra producció actual, però també tenim la construcció de maquinària i una qüestió tan important com l'enginyeria civil. Estem dedicant molts esforços al tema dels abocadors de residus urbans, i fabriquem totes les canonades i les malles de drenatge. Aquest és un mercat que cada vegada va a més i ja hi estem plenament introduïts."** En Lluís i els seus companys no saben estar ni un moment aturats i, a més, s'han pres molt seriosament el tema de la globalització, perquè veuen que ser presents a tots els mercats és l'única forma de tirar endavant: **"Tenim una petita fàbrica a Tijuana, Mèxic, des d'on produïm per al mercat nord-americà, i encara disposem d'una empresa de representació als mateixos Estats Units."** I en relació amb tot això cal destacar la importància que adquireix el Departament de Recerca i Desenvolupament de l'empresa: **"Hi dediquem molts esforços i inversions, perquè pensem que és la base del nostre futur. Aquesta és la nostra feina, pensar en el futur, en com podem seguir treballant i assegurant els llocs de treball a aquestes més de 300 persones que formen part del grup."** D'altra banda, van ser de les primeres empreses del sector a obtenir el certificat de qualitat ISO 9002, i la primera transformadora de plàstics a obtenir la 14.001 de medi ambient: **"Ens han ajudat molt, no solament de cara als clients, sinó també perquè el personal s'ha mentalitzat de la importància de la qualitat."**

El present de l'empresa està marcat per l'alça dels preus del petroli, que ha fet que les matèries primeres hagin sofert un augment de preu molt considerable: **"Les grans empreses petroquímiques s'han agrupat, i ja no tenim el ventall de proveïdors que podíem tenir fa uns anys. A més, la pujada ha estat molt dura i no és fàcil carregar l'augment als nostres clients."** De totes formes, Intermas se n'està sortint molt bé gràcies a les iniciatives dels seus socis directius: **"Hem aconseguit augmentar la productivitat i les vendes i, d'altra banda, hem reduït costos amb l'agrupació de les nostres fàbriques a les mateixes instal·lacions de Llinars. En teníem dues a Cardedeu (Vallès Oriental) i es va prendre la decisió de crear dues empreses petites, que fabriquen productes per a Intermas i per a altres empreses, que hem cedit a directius i treballadors com una indemnització, assegurant-los una quantitat de feina i de comandes anuals."** Així és Intermas, un grup industrial que destaca per la seva professionalitat i que sembla tenir el futur assegurat.



**“La implantació de les normes ens ha ajudat a ser millors industrials i a l’empresa a ser més competitiva”**

**Miquel Banús, Lluís Besas i Antoni Clavell**

Llinars del Vallès (Vallès Oriental)