

Montserrat Sàbat i el seu marit, Josep Álvarez, són socis de l'empresa HITE (Hispano Italiana de Trenzados Especiales), una empresa que fabrica un producte molt especial, morrions per a les ampolles de cava. I és que al cor d'una vinya s'aixeca la planta d'aquesta indústria que va néixer com un projecte carregat d'il·lusions de joventut i que amb esforç es va aconseguir tirar endavant. És la Montserrat qui ens explica aquesta història: **"L'any 1965 en Josep i dos amics van decidir que calia fer alguna cosa relacionada amb el món del cava, que cada vegada s'industrialitzava més a la nostra comarca. En Josep havia treballat durant dos anys a Itàlia i en tenia molt bon record a més de molt bons amics, per això van agafar el cotxe i se'n van anar a una fira internacional de Parma."** Va ser allà on van descobrir uns morrions fets amb molta més perfecció que els que es feien aquí i es van posar en contacte amb l'empresa que els fabricava: **"Es tractava d'una indústria nascuda a l'emparrat de l'Olivetti, però que n'era totalment independent. Coneixien Sant Sadurní i ens van escoltar. A més, el fet que poguéssim parlar-los en la seva llengua ens va facilitar l'entrada"**, comenta en Josep. No obstant això, encara van haver de passar tres anys fins que tot estigués en regla i poguéssim néixer definitivament aquesta indústria mixta.

Introduir-se com a empresa mecanitzada a la societat de la comarca no va ser del tot senzill, i de primer les vendes no hi van ajudar gaire: **"El cert és que ens va costar vendre, ens va resultar difícil fer clients, perquè les petites indústries manuals que feien els morrions estaven molt arrelades i costava confiar en uns joves que portaven tecnologia nova. De totes maneres, la necessitat va fer que s'adonessin de la millora que els suposava treballar amb els nostres productes."** I continuen: **"De mica en mica, la indústria del cava s'anava automatitzant i les màquines que posaven els morrions requerien un producte molt més perfecte que el que es podia fer manualment."** També van ser de gran ajuda les demandes dels sidrers del nord de la Península: **"Anaven, com aquell qui diu, casa per casa buscant morrions, i nosaltres els vam solucionar el problema perquè podíem fer una producció més elevada."** I aquesta ha augmentat molt amb els anys: **"El producte i la quantitat que en podem fabricar ha anat canviant amb el temps. Quan vam començar teníem màquines semiautomàtiques, després ja van venir les automàtiques i darrerament han aparegut les que funcionen per ordinador, i fins i tot disposem de braços robòtics que descarreguen el producte i el posen dins de les caixes."** I no solament ha estat aquesta la transformació: **"De primer, feiem 15 morrions per minut, després ja van ser 30, 60, i ara en fem 130 d'efectius, cosa que significa que surten de les màquines més de 2 morrions cada segon."**

Estar al rovell de l'ou del sector permet a aquests industrials una més fàcil comercialització del producte: **"Tenim col·laboradors que s'encarreguen de fer-nos alguna zona, però som nosaltres personalment qui toquem tot el sector de Sant Sadurní, fem també el nord d'Espanya, pel tema de la sidra, i part de Llevant, perquè s'hi produeix vi gasificat."** El Departament d'Exportació funciona també sense parar, tal com explica la Montserrat: **"Exportem un 30% del que fabriquem a països com Austràlia, Brasil, Estats Units, Canadà, Xile, Argentina, Sud-àfrica, i altres com Suècia, Portugal o Àustria. El nostre èxit es basa en la rapidesa**

del servei i la gran qualitat del nostre producte, avalada per la certificació ISO 9002." Amb un producte tan específic com aquest HITE ha anat creixent en producció i vendes, i d'això se'n mostren molt orgullosos els seus fundadors.

Pel que fa a la tecnologia ha quedat clar que els ve d'Itàlia, però també cal tenir present que els seus tècnics fan les modificacions necessàries perquè n'augmenti el rendiment: **"Hi ha una relació tècnica entre els italians i nosaltres, ja que incorporem millores que l'experiència ens ha demostrat que podien fer més efectives les màquines. Sempre hem hagut de demostrar als altres països que nosaltres podíem produir igual de bé i a millor preu que els competidors. Has de demostrar que ets igual de bo i més barat, i això vol dir treure petits avantatges del que tens. És per aquesta raó que hem creat un equip tècnic d'enginyers i dissenyadors que treballen constantment per desenvolupar i redissenyar les nostres màquines per tal que s'adeqüin a les noves tecnologies i a les demandes del mercat."** En relació amb el tema de la competència, asseguren: **"És una qüestió complicada pel fet que tots trebalem en una zona molt petita i, per tant, ens coneixem els uns als altres. Segurament ara ens trobem en una etapa de competència molt dura, tot i que no cal dir que seguim les regles del mercat."** Ja fa uns anys que determinades marques de cava utilitzen una grapa en comptes d'un morrió per subjectar el tap, però la Montserrat i en Josep afirmen que només és una moda i que no els fa por el mal que els pugui fer: **"La grapa sempre s'ha posat al cava durant el procés d'envelliment, no hi té res a veure si el cava és de més o menys qualitat, de l'únic que es tracta és de canviar una grapa per una altra en lloc de per un morrió. No creiem que aquesta moda ens pugui afectar gaire."**

La Montserrat va entrar a HITE perquè es necessitava algú que dirigís l'empresa i ella havia deixat la feina de modista que exercia al costat de la seva mare, amb qui tenia diverses botigues de confecció: **"Durant més de trenta anys en Josep va portar part de la direcció tècnica de Televisió Espanyola a Catalunya, i els seus coneixements el van ajudar força per llençar-se a dur a terme una fita com aquesta, i també per encoratjar-me que jo l'ajudés a tirar-la endavant."** D'aquesta manera, i compaginant la feina amb l'educació dels seus cinc fills, la Montserrat es va convertir en l'ànima de la indústria. Ara, tanmateix, el matrimoni ja pensa en un futur en mans dels fills: **"Tres dels nostres fills treballen a l'empresa, sembla que han heretat el cuquet de la vocació que ja teníem el seu pare i jo. En aquest moment els fa molta il·lusió continuar amb el projecte que va començar l'any 1965, tot i que els hem deixat ben clar que han de treballar amb la idea que encara que sigui una societat han de prendre-s'ho com si fos un repte personal. La continuïtat està assegurada ja que els fills han acceptat aquesta fita: en Carles, com a enginyer, s'ocupa de la direcció tècnica; en Xavier, de la part administrativa i comercial, gràcies al bagatge que li han donat els seus estudis d'empresarials i la seva experiència com a auditor, i la Meritxell s'encarrega del Departament d'Exportació, i també els seus estudis de turisme i pedagogia li han donat una seguretat i una confiança a l'hora de relacionar-se amb gent de tot el món."**



“Sempre hem hagut de demostrar als altres països que nosaltres podíem produir igual de bé i a millor preu que els competidors”

Montserrat Sàbat i Josep Álvarez - Sant Sadurní d'Anoia (Alt Penedès)