

Ens acompanya tota una família d'industrials de Besalú. El pare, Narcís Lagares Corominas, fundador de Metalquímia, i els seus dos fills, Josep i Narcís Lagares Gamero. **"Vam començar fent màquines per al ram carni"**, ens avança en Narcís pare. **"Al cap d'un any ens especialitzàvem en la fabricació i venda de plantes completes dotades de grans avenços tecnològics dedicades als productes carnis cuits."** Ells mateixos dissenyen i instal·len les seves màquines, a més de desenvolupar **"l'estudi tecnològic de tot allò que fa referència als aliments als quals s'adreça la nostra oferta."** Insisteixen en **"la garantia de producte acabat"** que ofereixen als seus clients: **"Els proporcionem allò que ens demanen."** Una mica d'història de la mà del creador de Metalquímia, que va passar **"de mecànic a delineaant"**: **"Abans de constituir l'empresa, treballava a l'oficina tècnica d'una indústria químicominera, per a la qual dibuixava màquines, molt més simples que les que ara es fan servir. Després vaig incorporar-me a una planxisteria industrial, dedicada a la fabricació d'accessoris per al ram carni, fins al 1971, quan em vaig decidir a fer carni, a Girona, amb el constant suport de la meua dona, Anna M., i dels meus col·laboradors."**

Ja han passat 30 anys des de la fundació del negoci i el seu artífex no pot deixar d'admirar-se de **"la impressionant evolució tecnològica"** experimentada pel sector: **"Les màquines d'ara no tenen res a veure amb les del passat."** Aquesta evolució, juntament amb la necessària ampliació de l'empresa, ha obligat els Lagares a crear un organigrama més complex del negoci. Avui en Josep n'és el director general, mentre que el seu germà Narcís s'ocupa del Departament de Planificació i Producció: **"El pare ha estat capaç de passar el testimoni als fills d'una forma exemplar. Ens ha deixat fer la nostra, però sempre el tenim al costat per ajudar-nos."** És més, en Josep considera que un dels secrets de Metalquímia és la seva **"mescla de sàvia nova, més conelxedora de les noves tecnologies i sistemes de gestió, i de sàvia més madura, portadora de l'experiència i el sentit comú per anar endavant."**

Anar endavant. És aquesta contínua visió de futur el que caracteritza l'empresa: **"Dediquem grans sumes de capital a R+D (Recerca i Desenvolupament), més tenint en compte que en el nostre mercat la majoria de comandes són per a vestits a mida. A fi de satisfer els clients, ens veiem obligats a redissenyar una i altra vegada les nostres màquines."** En Josep ens recorda que **"la nostra és una indústria de béns d'equip, no de consum. Les decisions que s'hi prenen demanen temps i grans inversions, però un cop preses cal posar-les en pràctica i amb urgència."** Per al seu pare, l'avantatge de treballar a la carta és el fet que **"t'aporta molts més coneixements, i així podem millorar la nostra oferta."** Tant és així que aquests industrials s'asseguren que, **"mitjançant la planificació estratègica de la innovació, el Departament d'Enginyeria no es quedi mai sense projectes."**

Aquesta planificació és fruit de l'incansable treball d'un **"equip d'enginyers, biòlegs, químics i veterinaris, en constant recerca en el món de la carni. Ells mateixos expliquen al client el tractament que ha de donar als seus productes a fi de treure el màxim rendiment de les nostres màquines, d'acord amb la legislació vigent, que varia segons el país."** La plantilla de Metalquímia, un total de 69 persones, treballa amb dos objec-

tius: **"Primerament, la fabricació de màquines que donin un valor afegit al client. En segon lloc, la seguretat, tant des del punt de vista del manteniment com des de l'higiènic."** El pare insisteix que les estrictes normatives actuals, pel que fa a aquest darrer punt, eren inimaginables tres dècades enrere, **"a Europa i als Estats Units, és clar. Però nosaltres treballem a tot el món i hi ha països lberoamericans o de l'Extrem Orient on les condicions d'higiene estan lluny de ser òptimes. Metalquímia va ser un dels primers exportadors catalans del sector"**, subratllen. **"Sabem que o sortim a l'exterior o el mercat nacional se'ns quedava massa petit. Vam començar l'any 1976 a Portugal, i avui el 90% de la nostra producció és per a clients estrangers. Venem de manera regular a més de 42 països."** Aquest percentatge és conseqüència de continus estudis de mercat, mitjançant, entre altres coses, la seva constant presència a **"la fira IFFA, de Frankfurt, la més important del ram de la carni, on disposem d'un estand de més de 500 metres quadrats. Els clients i competidors d'arreu del món estan expectants per veure quines novetats treu Metalquímia al mercat, perquè d'alguna manera nosaltres marquem la pauta en la fabricació de productes carnis cuits fins a la propera fira."** Els Lagares no oculten el seu orgull: **"Tenim una empresa familiar basada en un capital cent per cent català i amb la seva pròpia tecnologia."**

El **"perfeccionisme"** del pare, **"no només pel que fa al disseny"**, motiu d'admiració d'en Narcís fill, és un dels secrets d'aquest èxit rotund: **"Intentem fidelitzar els clients al màxim. Quan ens els trobem, l'encaixada de mans protocol·lària es converteix en una abraçada."** Aquest *savoir faire* també inclou els treballadors: **"Metalquímia és una família. La nostra gent s'estima, té ganes de venir a treballar, ganes de crear. I és que el 80% de la nostra plantilla es dedica a la recerca i al desenvolupament. Des del químic fins al mecànic, tots estan atents als detalls que puguin donar un valor afegit als nostres productes."**

Els Lagares són afortunats de disposar d'un equip tan eficient a casa seva, no en va, avui dia, trobar mà d'obra qualificada no és ben bé bufar i fer ampolles; segons en Narcís fill, **"al taller, som poca gent, si tenim en compte totes les instal·lacions que hem de muntar, en un mercat cada cop més exigent. És difícil trobar mecànics amb coneixements d'hidràulica, d'electricitat, de pneumàtica, que a més parlin idiomes i estiguin disposats a viatjar a l'estranger."** La solució que han adoptat des de fa pocs anys és **"contractar joves de cicle mitjà, amb preparació i molta energia. Per a nosaltres aquesta mesura constitueix una inversió de futur."** Aquesta problemàtica no afecta únicament el Departament de Producció, sinó també al Tecnològic. En Josep lamenta la manca de **"tecnòlegs especialitzats en un sector tan específic com el nostre. L'opció és contractar biòlegs i químics als quals, com a tots els treballadors, oferim una formació continuada i específica."** Davant aquesta escassetat, no és d'estranyar que aquests industrials, com ja fan amb els clients, mirin de **"fidelitzar els empleats al màxim."**

El greu problema de la manca de tècnics especialitzats no és cap obstacle per a l'èxit del trípede gironí que sosté Metalquímia, nom derivat dels mots **"metall i química"** i que també s'assembla molt a la paraula alquímia. I és que els Lagares són uns autèntics alquímistes de la indústria catalana.



“En el nostre mercat la majoria de comandes són per a vestits a mida; a fi de satisfer els clients, ens veiem obligats a redissenyar una i altra vegada les nostres màquines”

**Josep Lagares Gamero, Narcís Lagares Corominas
i Narcís Lagares Gamero - Girona (Gironès)**