

Màger general d'una empresa dedicada als envasos industrials, Sergio Castan Marcé ens explica el naixement d'aquesta empresa d'origen familiar i la vinculació que l'hi uneix des de ben jove: **"El nostre és un grup de tres petites empreses que funcionen com a unitats d'acció diferents, però que estan sota la mateixa gestió. El meu pare va ser el fundador i principal impulsor de la primera d'aquestes empreses, Sumbisa, que va néixer l'any 1968 i a la qual jo em vaig incorporar després de fer el batxillerat i mentre compaginava la feina amb la meua formació com a enginyer tècnic."** I segueix: **"Vam començar amb la fabricació d'envasos industrials metàl·lics, teníem molt pocs recursos i només quatre treballadors. Tan sols la força de voluntat, les ganes de treballar i les idees del meu pare van fer que la cosa anés tirant endavant."** D'aquesta manera va començar un creixement lent, però constant i paral·lel al de la zona industrial de Tarragona: **"Podríem dir que des del 1968 fins al 1985 vam continuar amb una petita activitat de fabricació d'envàs metàl·lic, però va ser a mitjans dels vuitanta quan va sorgir amb força el polígon químic, que va introduir altres activitats industrials que a nosaltres ens van afavorir."** I és que la feina que desenvolupaven a Sumbisa anava destinada sobretot a altres empreses que van créixer a l'empareda de la petroquímica tarragonina: **"Van sorgir també noves alternatives d'embalatge, el plàstic va entrar amb força i els 30 treballadors que ja teníem en aquells moments es van convertir en pocs anys en els 200 actuals."** Atents a les necessitats dels seus clients i a la possibilitat de continuar creixent, Sergio Castan i el seu pare van marcar-se noves fites que comportaven l'associació amb empreses estrangeres del sector. Ell mateix ens n'explica les raons: **"Treballàvem ja per a una clientela molt important que ens demanava una certa producció i ens vam adonar que si volíem fer-nos un lloc no solament en el mercat local, sinó també en l'internacional, teníem dues opcions: o bé muntar plantes per tot el món, o bé constituir una xarxa d'empreses associades que ens permetrien obtenir més capital i poder invertir en nous projectes i desenvolupaments."** Van optar per aquesta segona proposta i l'any 1992 es constituïa Servidrum en col·laboració amb una societat anglesa que els introduïa en un nou camp, el qual alhora els permetia oferir un altre servei als seus propis clients: **"A Servidrum recondicionem envasos. Oferim als clients la possibilitat de desfer-se d'aquells bidons que ja han utilitzat i que representen un problema mediambiental, els retirem del mercat i els recondicionem o, en el cas que ja no puguin servir, ens encarreguem de destruir-los. En tots els casos, ens ocupem de gestionar i controlar els residus que contenen."** Han trobat, en definitiva, la manera de tancar el cercle i mantenir un contacte més continuat amb els clients de Sumbisa. Però les aliances no van acabar aquí, i en 1994 va veure la llum Schutz Ibérica, una companyia formada pel grup català i per uns socis alemanys: **"Aquesta empresa té el caire de filial subsidiària de l'empresa alemanya i el que fa és fabricar envasos de plàstic preparats per als nous sistemes de transport i amb una garantia de qualitat indiscutible."** I és que els envasos que fabrica aquest grup de Vilaseca estan tots homologats per al transport de productes perillosos del tipus que sigui: **"Des del 1992 estem certificats per la ISO. Aquesta va ser una exigència dels nostres propis clients, ja que treballem per a les primeres firmes químiques i**

**petroleres del món, les quals exigeixen als seus proveïdors una certificació de qualitat."** Els sistemes de manipulació i transport dels envasos de mercaderies han canviat molt i per això ha estat necessari fer certes modificacions en els diversos productes de la companyia: **"Els primers bidons metàl·lics que vam fabricar es feien rodolar per terra i es carregaven als camions. Ara tot és molt diferent, i estem fent envasos molt grans, amb capacitat d'una tona, que s'han de manipular amb elevadors i grues. En el cas dels bidons que surten de Schutz, per exemple, ja els fabriquem pensant que es puguin apilar fàcilment dins un camió i que hi ocupin l'espai indispensable. D'altra banda, aquesta mateixa empresa entrega uns tiquets als clients que els ofereixen la recollida gratuïta dels bidons buits, per tal d'assegurar-ne la reutilització."**

Quant a la matèria primera utilitzada, no sempre es poden aprofitar materials reciclats: **"L'acer i el polietilè és el que fem servir. En el primer hi ha una part important de ferralla que s'utilitza en el seu procés de fabricació, i és, a més, un producte fàcilment reciclable. En el cas del plàstic, en canvi, la cosa és molt més complexa, perquè els nostres bidons només poden ser fabricats amb material nou, de primera qualitat. El que sí que hi ha és un aprofitament una vegada l'envàs ha estat utilitzat, però ja no som nosaltres qui el fem, sinó que hi ha uns fluxos d'utilització de plàstic reciclat."** En Sergio sap que la seva formació d'enginyer tècnic li ha estat de gran ajuda a l'hora de fer que l'empresa tirés endavant, però també reconeix que la seva és una feina de gestió global, que és possible gràcies a un gran equip que té en tot moment a la seva veu: **"Sempre m'he considerat més un gestor de persones que d'activitats. El que necessita realment una indústria és gent que faci que totes les tasques es portin a terme tal com requereix la marxa del negoci."** I encara continua: **"El meu pare va tenir la visió de veure que aquell petit taller podia anar a més, i ara que està jubilat està content de com han anat les coses. D'altra banda, voldria fer menció de l'ajuda que sempre he rebut del meu company Xavier Guinovart en les tasques de gestió. És entre els dos que hem dissenyat l'empresa tal com és ara."**

Atès que aquest és un grup d'empreses lligat al creixement de la zona industrial de Tarragona, volem que en Sergio ens comenti la seva importància a les portes del segle XXI: **"Penso que la petroquímica ha estat un gran motor per a la nostra àrea, ha comportat grans inversions i al voltant d'això han pogut créixer i consolidar-se empreses com la nostra, petites empreses que els donen servei i que també generen riquesa. De totes formes, l'expansió de Tarragona no ha trobat un recolzament suficient en les institucions, que han fet una aposta clara pel turisme i han deixat una mica de banda les qüestions industrials."** Tanmateix, en aquest sentit, es mostra optimista: **"Sóc de l'opinió que, malgrat tot, Tarragona és la futura zona d'expansió de Catalunya. Barcelona està ja força saturada i en els darrers anys s'ha pogut constatar un trasllat d'inversions cap al sud del país."** Pel que fa a l'esdevenir del seu propi negoci, en Sergio comenta: **"Estem pendent d'iniciar una nova inversió que ens fa veure el futur d'una manera força engrescadora. Constantment pensem en nous productes, desenvolupaments i projectes que ens fan mantenir viva la il·lusió del primer dia."** I és que, per a ell, allò fonamental en el món de la indústria, és **"fer les coses ben fetes."**



**“El que necessita  
realment una indústria és  
gent que faci que totes  
les tasques es portin a  
terme tal com requereix  
la marxa del negoci”**

**Sergio Castan** - Vila-seca (Tarragonès)