

La transmissió mecànica és la base de Comercial Industrial Casadesús, firma coneguda internacionalment i ubicada a Vallgorguina, de la qual Jaume Carbonell Carol és director des de fa set anys. L'empresa, però, ja té unes quantes dècades d'història sobre les espalles. I més d'un guardó, com el que premia l'activitat exportadora, atorgat per la Cambra de Comerç. **"El senyor Casadesús va fundar l'empresa a Manresa (Bages), l'any 1959, amb l'objectiu de vendre recanvis per a la maquinària tèxtil. Poc després es traslladaria a Barcelona, i finalment a Vallgorguina. Des del primer moment la firma es va orientar cap als elements de transmissió, en virtut dels coneixements i l'experiència del seu fundador. És per això que, paral·lelament a la fabricació de recanvis, Comercial Industrial Casadesús va començar a produir politges trapezials de transmissió. També es feia càrrec de la distribució d'unes corretges de transmissió fabricades per una firma estrangera."** Vet aquí els primers passos de l'empresa vers uns productes força diferents dels que avui comercialitza, que responen als progressos del mercat: **"Comercial Industrial Casadesús ha evolucionat en més d'un concepte. Hem incorporat productes dotats de tecnologies més actuals, com les politges i les corretges dentades."**

L'afany creatiu no va abandonar mai el senyor Casadesús: **"Ell és el dissenyador de les politges trapezials PPAC, un sistema de transmissió del moviment entre dos eixos."** L'actual especialitat de l'empresa es centra en una altra mena de politja, la dentada. A diferència de la trapezoidal, la fabricació de la qual **"requereix menys maquinària i qualitat"**, les característiques de la dentada **"són molt més exigents des del punt de vista de la producció."** Aquesta situació ha afavorit el continent asiàtic: **"Com que allí la mà d'obra és tan barata, el producte pot vendre's a Europa a uns preus molt inferiors."** En aquestes circumstàncies, Jaume Carbonell se les ha hagut d'enginyar per ser competitiu. Una de les seves armes consisteix a **"treballar sobre plànol, això és, personalitzar les politges."**

Tant va ser l'èxit dels productes de transmissió, que el senyor Casadesús es va veure obligat a **"adquirir uns terrenys a Caldes de Malavella (Selva), per construir-hi dues naus."** A banda del seu producte estrella –la politja– aquesta ampliació va permetre que Comercial Industrial Casadesús entrés amb força en la fabricació i distribució d'altres productes i serveis. Va ser aleshores que van començar a manipular bandes transportadores en poliuretà i PVC. Aquest és, ara, un dels productes més importants dels que comercialitzen. En Jaume revela que **"els productors d'aquest tipus de cintes acostumen a ser les grans multinacionals, i són elles mateixes les que solen dissenyar els productes. En el nostre cas, som els distribuïdors en exclusiva per a Espanya de les cintes transportadores d'una firma britànica."** En què consisteix la **"manipulació"** del producte? **"La cinta ens arriba en rotllos d'enormes dimensions, cent metres de longitud per dos d'amplada. La tallem segons les necessitats del client i li afegim els perfils i tots els acabaments corresponents."**

Des de fa cinc anys, el director de Comercial Industrial Casadesús està completant l'oferta de la firma amb altres elements, també pertanyents al món de la transmissió: **"Engranatge, pinyó, cremallera, etc."** Comercialitzen els seus productes **"a tota la geografia espanyola. El que no fabriquem, ho importem."** Les sucursals que l'empresa té repartides arreu de

la Pell de Brau s'ocupen de fer arribar la marca Casadesús a tots els clients. Els seus venedors també recorren quilòmetres i quilòmetres a la recerca de clients. Sense oblidar-nos dels **"distribuïdors locals, les petites empreses que arriben al client final."** Ells s'adrecen a **"tots els fabricants de maquinària."** Fa deu anys que aquesta empresa vallesana va començar a volar a altres països. Ja ha arribat a la Unió Europea, a llocs com **"Suècia, Holanda, Portugal i Dinamarca, entre altres"**, a Amèrica del Sud, concretament a l'Argentina, i a indrets més exòtics, entre ells Malàisia i Singapur. Avui Comercial Industrial Casadesús és **"una de les principals firmes europees fabricants de politja dentada."**

El destinatari principal de la marca Casadesús és el constructor de maquinària adreçada a diversos sectors de producció, entre els quals l'alimentari. Indubtablement, treballar per a un sector tan seriós com el de l'alimentació exigeix el respecte absolut de tot un seguit de normes: **"Servim fabricants de pernil, pastes i altres aliments."** És per això que l'oferta d'aquesta indústria catalana inclou **"un producte nou, dotat d'un agregat de capacitat antibacteriana."** Aquesta empresa de Vallgorguina no proveeix exclusivament el món de l'alimentació, sinó **"tot el sector industrial en general: a les fàbriques, tots els productes –tèxtils, plàstics o altres– passen en algun moment per una cinta."**

En Jaume reconeix que **"el fet d'exportar a països nòrdics i centreuropeus ens ha obligat a evolucionar enormement des del punt de vista de la qualitat. Les exigències dels governs d'aquests estats fan que o millorem constantment o ens quedem fora. Com a conseqüència, disposem dels nostres propis controls i requisits de qualitat."** També els cal, però, el reconeixement de les institucions. Per això, **"des de fa un any i mig, ens estem aplicant per obtenir la certificació ISO 9002, que ja és pràcticament un fet."** Ha estat la totalitat de l'equip –47 persones– que s'ha esforçat a obtenir aquest reconeixement: els 24 operaris de producció i tots els comercials i administratius, **"enormement integrats a l'empresa."**

En Jaume ha contribuït a aquesta i altres fites des del 1987, any en què es va incorporar a la firma com a director comercial. És obvi que el seu paper en la trajectòria de Comercial Industrial Casadesús ha estat rellevant: **"En el moment de sumar-me a l'equip de la indústria, la meua intenció era canviar-ne el funcionament, que era el típic d'una empresa familiar. Jo volia que la seva tasca es basés en els objectius."** I és que en Jaume es caracteritza per la seva àmplia visió de futur: **"Amb la perspectiva de l'entrada d'Espanya al Mercat Comú, podia preveure que arribarien temps difícils."** Evidentment, tota aquesta transformació es va dur a terme amb el vistiplau de la família Casadesús, que més tard passaria a vendre el negoci a una societat inversora estrangera. En Jaume no va trigar a adquirir més responsabilitats en el si d'aquesta firma. De fet, abans que la família deixés de ser-ne propietària, ja hi ocupava un lloc destacat.

Jaume Carbonell ha portat amb mestria admirable les regnes del negoci, no en va són molts els anys que fa que es dedica al món de la indústria, concretament 34: **"En conec totes les parcel·les: producció, oficines tècniques, comercialització, costos, administració, compres, vendes, etc."** L'"**experiència global d'empresa**" d'aquest executiu ha estat la millor carta que Comercial Industrial Casadesús podia jugar per encarar el segle XXI amb **"un intens esperit d'internacionalització."**



**“Les exigències
dels governs dels països
on exportem fan que o
millorem constantment o
ens en quedem fora”**

Jaume Carbonell Carol - Vallgorguina (Vallès Oriental)