

Josep Lluís Gil va començar a treballar l'any 1956 en una empresa de Tarragona que tractava amb material quirúrgic. En aquells moments no existia l'estandardització dels implants i les peces es feien exclusivament per a casos concrets. El contacte amb els clients, normalment traumatòlegs, és una experiència que el va marcar molt i per això l'estada en aquella firma l'ha influenciat tota la vida: **"Hi vaig començar a treballar als 14 anys. Després d'uns tres anys, però, el tancament de l'economia espanyola va provocar que l'empresa canviés l'enfocament cap al món de l'agricultura i ens vam posar a muntar petits tractors, fins que la casa va tancar del tot. A mi sempre em venia a la memòria el bon record dels primers anys i, com que encara conservava el contacte amb algun dels antics clients, em vaig decidir a intentar de recuperar el que havia estat aquella empresa."** Amb aquesta il·lusió, l'any 1970 comença l'aventura de la primera firma d'en Josep Lluís: **"La idea era fabricar productes de material quirúrgic, implants concretament. I vaig obrir portes amb sis treballadors, amb sis amics. Les coses havien canviat molt des de finals dels 50, però era un mercat que cada vegada creixia més; ens vam saber adaptar a la dinàmica i ja no vam parar de créixer. Vam anar evolucionant fins que el 1977 vam obtenir la medalla d'or al Saló d'Invencions de Ginebra en presentar-hi un sistema de compressió per a plaques d'osteotomia. El 1982 una multinacional es va interessar per l'empresa i en vam passar a formar part, fins que onze anys després va creure oportú deixar d'actuar al nostre país. La meva primera empresa, doncs, s'havia acabat."**

El que és clar és que en Josep Lluís se sentia atret per la investigació i la producció de material quirúrgic, i només va necessitar dos anys per a engregar el segon negoci, Bio-Prot. Aquesta és la firma que lidera actualment, fent-la créixer dia a dia i compartint esforços amb els seus dos fills, Josep Lluís i M<sup>a</sup>. Amparo Gil Parejo. Ells són els treballadors més qualificats perquè, a banda de la professionalitat, hi ha un sentiment envers l'empresa, i aquesta fidelitat és difícil de trobar en la gent que contracten. Els problemes de personal els explica la M<sup>a</sup>. Amparo: **"En aquests moments tenim 55 persones treballant. Evidentment, hi ha gent de l'època anterior, gent que se sent molt vinculada a Bio-Prot, però la majoria de joves que entren a formar part de l'empresa té una altra manera de pensar. No dic que s'hagin perdut els valors, sinó que han canviat. Avui en dia, entrar en una empresa o sortir-ne no té la importància que tenia fa uns anys. Ara, ningú pensa a entrar en una empresa i quedar-s'hi per sempre."** La manca de proximitat sentimental a l'empresa no és l'únic problema. La M<sup>a</sup>. Amparo explica les greus dificultats que tenen per a trobar treballadors qualificats: **"Nosaltres necessitem treballadors especialitzats, amb unes característiques molt definides. No trobem joves prou preparats perquè la formació professional no funciona bé. I no estem parlant només de coneixements específics, sinó de la voluntat, de la il·lusió. Els haurien d'ensenyar a apreciar la feina, a desenvolupar l'ànsia d'aprendre. Nosaltres hauríem d'estar més a prop dels centres d'ensenyament, i se'ns hauria d'escoltar més perquè sabem quins són els problemes reals del sector. La veritat és que ens sentim sols. Ens veiem obligats a crear escola, hem de formar els nostres treballadors i ningú ens ho reconeix."**

Les necessitats professionals d'aquesta mena d'empresa són molt específiques. El tipus de producte que tracten requereix treballar en un rang d'alta precisió, investigant materials i intentant de trobar solucions a problemes mèdics. **"És un sector vinculat al món sanitari i a la tecnologia mecànica. Actualment hi ha catàlegs de peces estàndards, un tipus de producte que el Departament de Vendes distribueix a hospitals i clíniques. Però hi ha un altre producte més específic, del qual s'encarreguen els enginyers del Departament de Recerca i Desenvolupament. Són peces que han de respondre a la demanda específica d'un professional del sector mèdic. Els metges ens ajuden perquè ens aporten necessitats i problemes concrets. Nosaltres investiguem, fem simulacions virtuals i, si creiem que el disseny pot quallar, en fem una peça de mostra. Si aquesta funciona bé, pot acabar formant part del catàleg."**

Implantar una peça per a provar-la requereix un llarg procés de permisos, donat que el món del material quirúrgic està sotmès a una normativa molt exigent: **"Nosaltres complim la normativa europea i això et serveix per vendre a tot el món. Ara també ens adaptem a la normativa dels Estats Units, que és diferent. Això comporta mantenir un control exhaustiu de tota la història de la peça en concret, des d'on prové el material, fins al model de màquina que l'ha tractada."** En Josep Lluís fill insisteix en aquesta idea per remarcar el rigorós control dels seus productes i introdueix un tema bàsic en l'empresa, l'exportació. Venen a l'estranger el 80% de la producció, i gràcies a això van rebre el Premi a la Internacionalització de l'Empresa, atorgat per la Cambra de Comerç de Tarragona. El mateix Josep Lluís fill s'encarrega d'aquesta tasca: **"Nosaltres venem el producte directament, tenim distribuïdors a Espanya i a l'estranger. Per a nosaltres l'exportació és molt important. Des del primer moment vam veure que el món no s'acabava aquí i vam començar a expandir-nos per Amèrica del Sud, després per l'Europa central, l'Europa de l'Est, el Marroc, etc. No te n'adones i vas ampliant fronteres. És un mercat creixent, les demandes augmenten i no hi ha gaires empreses que s'hi dediquin."**

Les multinacionals dominen el sector. Als Països Catalans només hi ha quatre empreses d'aquest ram, dues al Camp de Tarragona i dues més al País Valencià i, curiosament, totes van sorgir d'una única iniciativa. Davant d'aquesta dada, el futur d'una empresa com Bio-Prot sembla engrescador: **"Les multinacionals no donen l'abast, per això de vegades treballem per a elles, però no ens deixem convertir en subcontractats. Volem mantenir els nostres productes, desenvolupar-los i gestionar-los nosaltres mateixos. Cal dir que la pressió és gran perquè les multinacionals no volen ningú que els faci ombra. Saps que hi ha mercat, que pots créixer sense parar però les institucions se'n desenten i et trobes sol davant del poder d'elles, així que és fàcil sucumbir"**, diu Josep Lluís Gil Martínez. **"Jo ho vaig fer amb la primera empresa, però ara vull conservar Bio-Prot com a pròpia. Encara mantinc la il·lusió, hi ha molts reptes i per a mi la feina ho és tot; per això, que la família en formi part és molt important, perquè la dona i els fills són el suport incondicional, la fidelitat al cent per cent."**



**“Els industrials ens veiem obligats a crear escola, hem de formar els nostres treballadors i ningú ens ho reconeix”**

**Josep Lluís Gil Parejo, Josep Lluís Gil Martínez i  
M<sup>a</sup>. Amparo Gil Parejo - Tarragona (Tarragonès)**