



L'economic

leconomic.cat

ANY 14 | NÚMERO 345 | DIUMENGE, 10 DE DESEMBRE DEL 2023

HIGIENE AMBIENTAL PÀGINA 6

DE L'EXTERMINI AL CONTROL

Anticimex lidera la consolidació d'un sector que ofereix resposta a les plagues en un moment en què l'augment de les temperatures fa proliferar algunes espècies



LABORAL PÀGINA 23

Pugna sindical pels plans de pensions privats



L'economia blava obre un mar d'oportunitats

Catalunya aposta per estructurar i impulsar de manera sostenible totes les activitats tradicionals i les empreses emergents vinculades als oceans

© Pàgines 2-5



TÈXTIL PÀGINA 8

Matic: el fabricant de màquines socorrerà indústries en crisi



MARIA TEIXIDOR, CLADE PÀGINES 18-19

“L'economia social viu com en un gueto; ha de sortir i transcendir”



AIGUA PÀGINES 20-21

L'agreujament de la sequera aviva el debat sobre com fer-hi front

EMPRESSES



A la imatge, Jordi Carbonell, CEO de l'empresa de Granollers, Matic. GRISELDA ESCRIGAS

Matic participarà en l'accionariat de pimes industrials

SUPPORT. El fabricant de màquines per a tèxtil de gran format vol contribuir a la supervivència de firmes de sectors veïns

JORDI GARRIGA RIU
GRANOLLERS

Matic, fabricant de màquines que confeccionen tendals, cortines i publicitat de gran format, ha decidit contribuir a la recuperació industrial del país amb l'entrada en el capital de pimes en situació delicada. El pla inicial era destinar 8 milions a aquest tipus d'operacions, i en aquest moments ja hi ha dues operacions en marxa, en què hom es troba a la fase de l'auditoria dels comptes.

Jordi Carbonell, CEO i representant de la segona generació d'aquesta empresa familiar fundada el 1969, explica: "Volem contribuir a la resiliència d'empreses industrials de mèrit, que van en línia amb la nostra cultura empresarial." En aquest perfil s'hi podran trobar des de mecanitzadors fins a engi-

nyeries que poden oferir alguna troballa tecnològica. "Volem que puguin fer inversions per recuperar-se, exportant."

Així mateix, l'empresa granollerina es troba immersa en una fase de redimensionament, i la seva planta de Cor-

nellà de Terri (Pla de l'Estany), on es fabriquen les màquines de tall, passarà de 800 a 2.300 m², mentre que s'ha reservat sòl industrial per progressar de 2.500 a 3.000 m² a Granollers, on es fan les de costura, soldadura i embalatge. Tot plegat haurà de

RECERCA I DESENVOLUPAMENT

Innovar per atendre el mercat

La intensa tasca de recerca que ha dut a terme al llarg dels anys Matic es reflecteix en el fet de posseir dues patents, una de les quals vigent als Estats Units, i una altra en camí. Així, l'empresa té ara anomenada al mercat gràcies a una tecnologia en què la costura no es

veu, és invisible, gràcies al funcionament de la màquina. En el seu ventall de 200 màquines pròpies, destaquen Kratos, que ofereix un gran estalvi en cartró per a embalatge, o Perseo, màquina de soldadura per impuls que trenca amb els sistemes tradicionals.

suposar una inversió de 3 milions d'euros. A aquesta suma cal afegir-hi 250.000 euros que a partir de l'any vinent l'empresa destinarà a la implementació de la digitalització als processos i la intel·ligència artificial.

Amb un volum de negoci que s'enfila fins als 12 milions a l'any, amb la previsió d'assolir-ne 14 al final d'aquest exercici, Matic materialitza el 70% del seu negoci als mercats exteriors, amb un 30% de les vendes a Espanya i Portugal; un 30% als mercats de la UE; un 30% als EUA i un 10% a Àsia, Oceania i Sud-àfrica. Ha arribat a aquesta posició de solidesa, fins al punt d'esdevenir un dels líders europeus en la seva veta de mercat, després de palesar al llarg dels anys capacitat d'adaptació i autoexigència. Com diu Jordi Carbonell, ha estat clau que en un principi no fossin "una marca reconeguda", cosa que els ha obligat a demostrar a Europa que podien ser "millors que

L'empresa ha adoptat des de fa cinc anys un model de gestió horitzontal

holandesos i alemanys, i anar dues passes al davant de la competència". Una de les virtuts que ha contribuït al creixement de l'empresa ha estat poder oferir als clients solucions integrals: "Els subministrem màquines de tall, soldadura, embalatge, laminació, emmagatzematge i accessoris, i integrar-ho tot ens diferencia, ens dona un clar avantatge competitiu." La capacitat d'ensumar allò que realment necessita el mercat es va posar a prova després del punt d'inflexió del 1995, quan l'empresa va suspendre pagaments, víctima de la deslocalització, que va dur a Àsia la capacitat fabril de molts dels seus clients. Va ser aleshores quan hom va pensar que calia moure's cap al sector de gran maquinària del sector tèxtil, "cap a un producte més voluminós, més tècnic, més especialitzat", amb el benentès que en aquest cas el cost del transport era excessivament alt en

MATIC

FACTURACIÓ

12 M€

TREBALLADORS

200

ANY DE FUNDACIÓ

1969

● Aquesta empresa familiar va ser fundada el 1969 com a distribuïdora de maquinària per al sector del tèxtil i la confecció. Quan en els anys noranta el sector va entrar en crisi, es va reinventar per fabricar màquines per a fabricants de tendals, cortines i publicitat de gran format.

el context de mercat globalitzat. Així és com van començar a oferir vestits a mida a clients d'indústries d'enrotllables, tendals, *screen* exterior, cortines tècniques, pèrgoles o impressió digital. Jordi Carbonell insisteix que en tot aquest procés es van envoltar de col·laboradors que van ser de gran ajut: "Nosaltres desenvolupàvem el producte, però no ho fèiem tot."

Un dels trets de Matic del qual més es vanta Jordi Carbonell és el seu particular estil de governança. Ell, oficialment conseller delegat de Matic, és a dir, qui hauria de dedicar tota la jornada a tasques de coordinació i control, ha transformat aquesta figura, i es posa a disposició de l'equip, la base, que és qui realment pren les decisions, "per resoldre dubtes o consultes". Plenament convençut, Carbonell exposa: "Des de fa cinc anys, el model de gestió de la nostra empresa és horitzontal, i això és innegociable. Quan em vaig adonar que jo ho feia tot, que tenia un paper excessivament protagonista, vaig ser conscient que era un mal empresari, que les coses només funcionaven mentre jo hi era, i vaig començar a delegar." En aquest model s'esvaeixen les jerarquies i les solucions es rumien entre tot l'equip. D'aquesta manera, Carbonell es pot dedicar "a pensar, a visualitzar el mitjà termini per poder fer aportacions més estratègiques".