

Roche Hermanos estudia diversificar amb el 'packaging'

DESAFIAMENT. L'empresa d'embalatge per a la indústria supera amb èxit un relleu generacional complex

FRANCESC MUÑOZ
RUBÍ

Roche Hermanos, una empresa de Rubí (Vallès Occidental) especialitzada en l'embalatge plàstic industrial, està estudiant diversificar-se cap al sector d'embalatge de productes de consum (*packaging*). A la firma, que acaben de celebrar el cinquantè aniversari, es veuen amb cor d'afrontar el repte esperonat pels bons resultats dels últims exercicis que sembla que els donen la raó en l'aposta per un producte d'alt valor afegit en un sector en què moltes empreses han cercat la competència en preu i estandardització. Han tancat el 2011 amb un augment del 10% de la facturació i del 5% de la producció.

"Volem seguir aquesta política de complicar-nos la vida", justifica així els nous plans Ricard Roche, responsable d'administració i finances i un dels tres socis de la firma. Concretament, es volen especialitzar en productes complexos i en tirades curtes, en què consideren que poden replicar el model de negoci de l'embalatge industrial i

ROCHE HERMANOS

FACTURACIÓ

5,5 M€

TREBALLADORS

30

ANY DE FUNDACIÓ

1961

● Els productes de Roche Hermanos abasten els processos d'extrusió, impressió i confecció. Del plàstic en fase granulada, se'n fan bobines de plàstic que imprimeixen, i s'elaboren els embalatges.

ser competitiu.

Per ara, Roche Hermanos disposa d'una cartera de clients en camps d'activitat d'una gran varietat entre els quals hi ha Valeo França, Zanini o alguna firma del grup Gallina Blanca. Però han estat sobretot de les companyies d'automoció, "amb uns nivells d'exigència brutals", que l'empresa de Rubí ha après a treballar amb uns bons criteris de qualitat i servei. A

partir d'aquí, Roche Hermanos ha optat per anar a buscar els clients que els plantejessin reptes en l'embalatge: "Acceptant desafiaments és la manera de créixer", afirma.

RELLEU A LA DIRECCIÓ. Però el primer repte que van haver d'afrontar en aquesta empresa al llarg de la seva història no va venir precisament de l'exterior, sinó que va ser un procés intern: l'arribada de la segona generació a la direcció de la companyia.

Roche Hermanos va néixer el 1961 per iniciativa de dos germans Roche als qui s'hi va unir un tercer soci de fora de la família. "Segurament són una de les primeres empreses que va començar a treballar amb plàstic a l'Estat espanyol i que encara segueixen endavant", diu Ricard Roche.

Entre les singularitats d'aquesta firma hi ha que no hi ha una única direcció general, sinó que cada soci es va reservar una àrea de responsabilitat: finances, comercial i producció. El relleu es va posar en marxa en plena crisi dels anys noranta, quan l'empresa passava un dels pitjors mo-



Operària de Roche Hermanos treballant en el procés de confecció del plàstic. FRANCESC MUÑOZ

ments i no es va completar fins al 2004 quan va entrar el tercer fill, cadascun dels quals va reprendre les funcions que deixava el pare respectiu. "Vam heretar un negoci gairebé en fallida", es lamenta el responsable de finances. De fet, Roche Hermanos va acabar presentant el que avui es coneix com a concurs de creditors que, un cop redreçada la situació, finalment es va aixecar el 2007.

La nova generació ha estat l'encarregada d'inaugurar una etapa nova en l'empresa, que va començar amb una important inversió per renovar part de la maquinària. Posteriorment es va decidir canviar la cultura del negoci per posar com a prioritat el client: "Tan és així que nosaltres no ens definim com a empresa industrial sinó com a empresa eminent-

La firma de Rubí exporta el 20% de la seva facturació a França i a Portugal

ment de servei", diu Roche. Per complir els terminis i els requeriments de la indústria, han fet un gran salt en gestió i en informatització dels processos: "Coneixem què costa tot el que fem amb i això ens dona molt avantatge, perquè sabem a quins preus no venem."

En l'actualitat, Roche Hermanos exporta el 20% de les vendes, principalment a França i Portugal. Entre els projectes de futur que té la companyia, hi ha el d'augmentar aquesta quota i amb països del Ma-

grib. Concretament estan plantejant la possibilitat d'establir-se al Marroc, país que moltes indústries i clients potencials han escollit per obrir-hi planta.

QUINA CRISI? "Som un petit oasi en aquesta crisi", reconeix Ricard Roche. El 2008 a l'empresa hi va haver una caiguda en el nombre de vendes important i van saltar les alarmes. El record de la fallida dels noranta era molt fresc i ràpidament es van prendre mesures de contenció de la despesa. Precisament, un dels secrets que expliquen la bona salut de l'empresa en aquests moments és la implicació i motivació de la plantilla, segons subratlla el directiu. Les polítiques de conciliació laboral i promoció interna, en el marc de la gestió del RRHH, han estat clau en la nova etapa.

Vueling, amb vent a favor, impulsa el Prat

F.M. BARCELONA

La companyia aèria Vueling invertirà 325 milions d'euros en cinc avions, amb els quals operarà a partir de la pròxima temporada d'estiu 23 noves rutes des de l'aeroport del Prat, de les quals 12 no les fa cap altra companyia. Amb aquest pas, que suposarà la contractació d'almenys 165 treballadors,

la companyia que presideix Josep Piqué reforça el seu lideratge al Prat, en un moment en què la instal·lació aeroportuària ha trencat el seu sostre històric de passatgers, amb 34,4 milions d'usuaris el 2011. Vueling presumeix i s'atribueix una part del mèrit del fet que el Prat s'hagi convertit en el tercer aeroport europeu en connectivitat de curt radi

(menys de 2.900 quilòmetres), després dels de Frankfurt, París i Madrid. Amb l'ampliació, la companyia aèria participada per Ibèria oferirà 70 rutes directes des de Barcelona, que faran possible fins a 900 connexions. Aquest any Vueling preveu transportar uns dos milions de passatgers, que passaran pel Prat per enllaçar amb un altre vol. "Estem construint

un veritable hub a Barcelona", va afirmar Piqué. En aquest mateix sentit, el director general de la companyia, Alex Cruz, va afegir que les xifres de connectivitat, però també les de rendibilitat de la companyia -que ha tancat el 2011 amb guanys i també els espera pel 2012- són la prova que l'estratègia de Vueling, "i no una altra", és la bona per augmentar la

internacionalitat del Prat, en clara referència a l'aposta que les autoritats catalanes mantenen a Spanair. En qualsevol cas, Cruz va recordar que la companyia manté converses amb diverses companyies aèries per alimentar els seus vols transcontinentals des de Barcelona.

Les noves rutes reforcen les connexions amb França i

incorporen diversos països nòrdics. També augmenten les freqüències en rutes consolidades i s'obre una nova base a Palma.

VOLOTEA. Josep Piqué va saludar l'anunci d'una nova companyia aèria catalana impulsada per l'equip que va posar en marxa Vueling. La nova companyia preveu connectar petites ciutats.