

D'Alcover al món fent art amb la fusta

El món empresarial és cada cop més ferotge i competitiu. Les empreses, per mantenir-se, han d'aportar la seva professionalitat sumant-hi novetat i qualitat. I això, sovint, passa per reinventar-se abans de caure o perdre el rumb. Ara fa deu anys, els germans Casas van agafar les regnes del negoci familiar creat pels seus avis i seguit pel seu pare. De manera progressiva, el Valentí, la Laura i el Gerard s'han anat incorporant a aquesta empresa familiar anomenada Sindar que té la seva seu a Alcover i

s'ha internacionalitzat a passos agantats.

La tradició de la fusta i la decoració s'ha mantingut però, conscients ara fa una dècada que el sector de la construcció trontollava i la bombolla immobiliària s'apropava, el mercat de Sindar té el punt de mira a països ben llunyans com Qatar, Rússia, Turkmenistan o la Guinea Equatorial.

Fer el canvi, deixant a un costat les promocions d'habitatges i l'obra pública per pensar en gran i en la creació d'ornamentació d'espais com ara palaus,

hotels i residències de luxe, no ha estat fàcil però l'aposta ha funcionat. Després de molts esforços i un treball intens, amb la reorientació de l'empresa i la creació d'una oficina tècnica que resol les necessitats dels clients i d'una plantilla de treballadors que munta in situ, sigui on sigui, l'obra creada al taller d'Alcover, Sindar s'ha fet un molt bon espai en aquest mercat. I aspira a molt més.

Conversem amb el Gerard Casas, Director general de Sindar, sobre aquesta aposta visionària que ha fructificat i creix.



Obra realitzada per Sindar al Consell general d'Andorra.

Gerard, l'any 2007 feu el plantejament més important a nivell laboral, que passa per fer un gir total a l'empresa. Perquè?

Vam decidir internacionalitzar l'empresa perquè el mercat nacional estava totalment saturat de petites empreses que fugien de la crisi del sector immobiliari cap al sector de la obra pública, on nosaltres ja feia anys que ens hi trobàvem còmodes treballant. El següent pas natural era internacionalitzar l'empresa que, en un cas com el nostre, comporta no només professionalitzar el departament tècnic i comercial, sinó també "reinventar-se" a nivell de producte.

I què us fa decidir a orientar el

negoci centrant-lo en l'elaboració d'ornamentació en fusta?

Ve donada per voler atendre les necessitats del client que, en un àmbit internacional i per a projectes molt singulars, acaba tenint uns requeriments tècnics a nivell de valor afegit i de disseny que ens obliguen a donar un salt qualitatiu en el producte i servei.

Què us fa pensar en aquell moment que pot funcionar aquesta nova línia de producció i treball? Hi ha un nínxol de mercat en aquest sentit?

A nivell nacional, el sector de la construcció havia agafat una línia de baixada de preus i marges. L'única ma-

nera d'augmentar el marge quan ja tens tots els costos totalment ajustats és incrementar el preu de venda, i això implica oferir un producte i un servei de molt més valor afegit.

Deu anys després, quin balanç en feu d'aquella aposta? Quines són les dades referencials de la feina feta?

Des que al 2010 vam finalitzar el primer projecte a nivell internacional, el balanç és d'aprenentatge constant en tots els sentits. El fet de poder dir que hem realitzat feines de decoració a països com el Marroc, Turkmenistan, Kuwait, Qatar o Guinea Equatorial entre d'altres, suposa un procés constant



d'adaptació a mercats i clients a més de ser tota una experiència professional.

Què us diferencia d'altres empreses que es dediquen al mateix?

La versatilitat, polivalència i qualitat en el servei, i el producte a un preu raonable que és el punt fort davant d'empreses competidores d'arreu amb molta més experiència que nosaltres. I també l'oficina on tenim dissenyadors i arquitectes perquè competir en un entorn altament exigent implica tenir una oficina tècnica molt potent que estigui a la alçada dels grans despatxos de decoració i arquitectura internacionals.

En què esteu treballant ara? En quins projectes concrets?

Actualment estem acabant un palau a Kuwait on l'arquitecte és Norman Foster i estem iniciant el muntatge del primer hotel de 7 estrelles de Qatar.

Us plantegeu seguir obrint mercat a altres països o preferiu consolidar la vostra presència a aquells on ja treballeu?



Pèrgola en un habitatge particular.



Treball realitzat a l'aeroport d'Alguaire.

La veritat és que no diem que no a cap mercat perquè intentem tenir pre-

sència allí on els nostres clients desenvolupen el seus projectes.



Els treballadors de Sindar es desplacen per tot el món per a fer el muntatge de les estructures creades.

Sindar treballa a mercats diversos però actualment centra la seva feina a Qatar, França, Bèlgica i Rússia. Al mateix temps, treballa a mercat català que li suposa un 20% de la seva cartera anual de comandes. De les moltes feines realitzades, cal destacar el Palau Presidencial de Turkmenistan que van enllestir l'any 2014, o el Palau de l'Emir de Qatar a Marroc finalitzat el 2016.

A més de fer aquestes importants obres d'ornamentació, Sindar s'ha especialitzat en altres línies més habituals a casa nostra. Així, a les feines de fabricació i muntatges de decoracions d'interiors, té una línia de producte de fustes per exteriors tractades en autoclau i un servei de mecanitzat de bigues de fusta per a cobertes i pèrgoles. També treballen amb altres materials com ara llautons, marbres, teixits i resines.