

Mobiliari i tot tipus d'equipament per a llars d'infants, escoles d'educació primària, instituts i universitats és el que fan a l'empresa de Fulgencio Serrano, una empresa amb deu anys d'edat i ja plenament consolidada en el sector. I és que l'experiència que el nostre protagonista tenia en aquest camp ja era molta: **"Feia gairebé 25 anys que treballava en una indústria que fabricava aquest tipus de mobles, havia passat per gairebé tots els departaments i va arribar un moment en què vaig considerar que ja estava preparat per poder plantar-me pel meu compte."**

Ajudat per la seva esposa, Montserrat, per les seves filles Montse i Raquel, els seus gendres i el seu germà, va aconseguir posar les bases d'un negoci que no ha fet més que anar endavant: **"Penso que el fet de ser una empresa familiar ens ha donat el gran avantatge de poder treballar amb uns preus una mica per sota dels de mercat."** D'altra banda, també ha sabut fer-se amb clients fidels i avui pot parlar d'una xifra tan alta com és la de 2000 escoles: **"De totes maneres, això no vol dir que cada client faci una comanda cada any, n'hi ha que potser no en fan cap en un parell d'anys i d'altres que en fan més d'una a l'any."** I afegeix: **"Un 70% de la meva clientela fa més de trenta anys que em coneix, perquè malgrat que només en fa deu que treballa per compte propi ja els visitava com a comercial de l'altra indústria per a la qual havia treballat."** Això i el fet que es tracti en la seva major part d'escoles privades fa que la confiança sigui la clau de la relació entre en Fulgencio i els directores amb qui té tractes: **"N'hi ha que fins i tot em donen les claus i em diuen que miri jo mateix quin és el material que és necessari canviar."** I segueix: **"A diferència de l'escola pública, que canvia sovint de director, la privada es manté en mans del mateix, o d'un membre de la mateixa família, i això fa molt més fàcil que amb els anys s'arribi a crear una amistat més enllà de la relació professional."** Escoles de molt prestigi confien, doncs, en aquest empresari que ens acompanya i que no deixa mai de treballar per donar un bon servei al client: **"L'únic comercial que hi ha a la meva empresa sóc jo mateix. Visito diàriament una mitjana de deu clients i sé en tot moment quines són les seves necessitats."**

Pupitres, cadires, pissarres, armaris i tarimes també han sofert una evolució al llarg del temps. La reforma escolar ha portat canvis importants en la concepció de les aules, i a Serrano Equipament això ho han tingut molt clar: **"Abans una aula tenia la taula del professor i les dels alumnes amb les seves cadires i no hi feia falta res més. Actualment, ja parlem de laboratoris, biblioteca, gimnàs, i aules de tecnologia i d'informàtica, i cada una necessita un mobiliari adequat."** L'equipament d'una escola s'ha multiplicat per tres i ha calgut incorporar nous dissenys i materials: **"Comencen a demanar-se taules preparades per als ordinadors, amb un lloc adequat per als cables i instal·lacions elèctriques. L'assignatura de tecnologia s'ha imposat i això requereix unes taules amb unes mides concretes i uns bancs de treball preparats perquè els nens i les noies puguin desenvolupar-hi les tasques que se'ls exigeix."** Pel que fa al terreny dels materials podem parlar d'en Fulgencio com d'un innovador: **"Vaig ser el primer a fer el sobre de les taules de DM, que és una fusta artificial de densitat màxima, d'una**

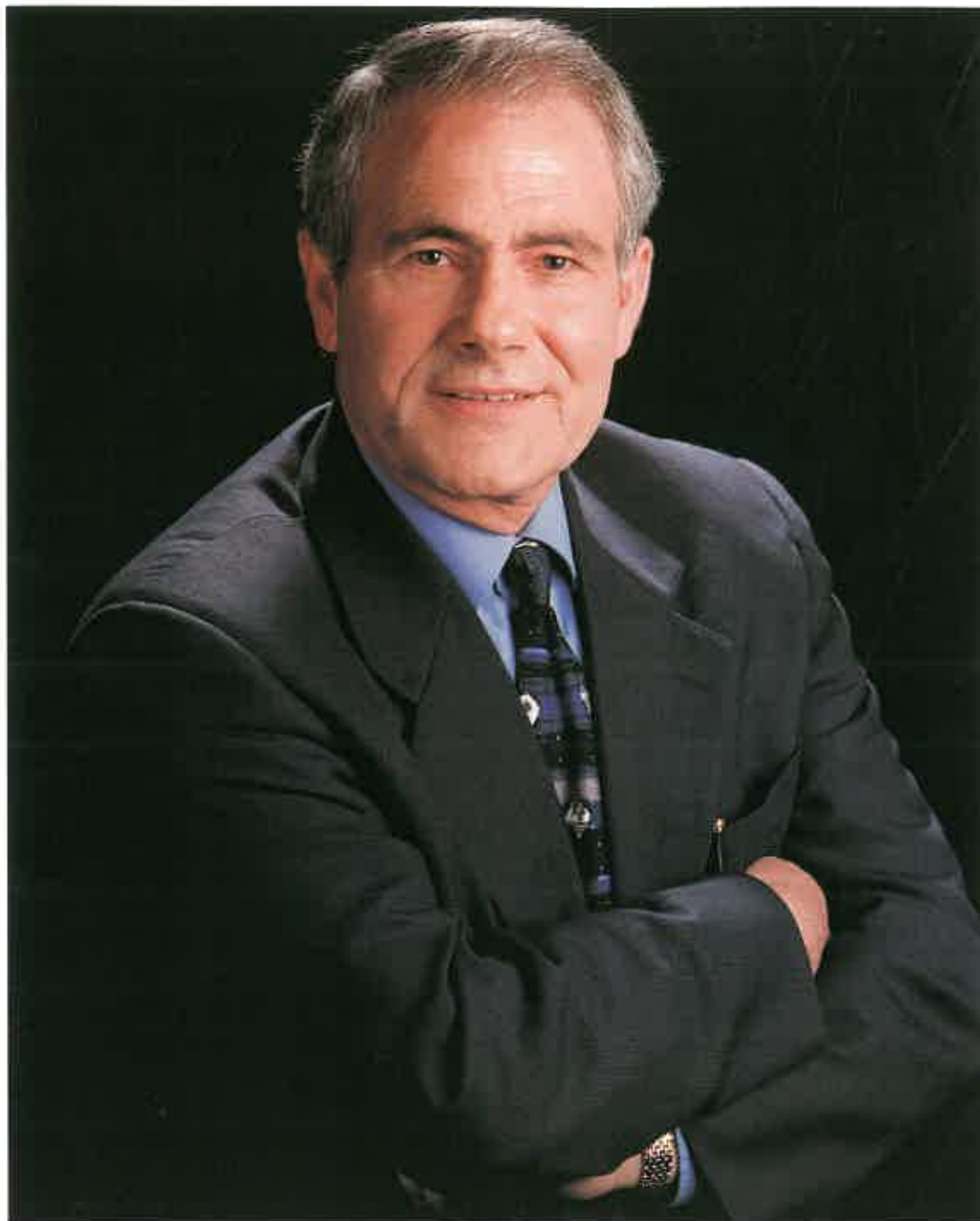
qualitat molt propera a la fusta autèntica i que ha donat resultats molt bons." Fins aquell moment les taules es feien amb aglomerat, però tenien alguns problemes: **"Se li arreglava la cara i es folrava, però la humitat acabava fent que es bufés."** Els canvis arriben molt sovint de les converses que el nostre interlocutor manté amb els seus clients: **"Són persones molt preparades, amb un nivell cultural alt, i saben molt bé què és el que potser necessitaran en un futur proper. D'aquestes xerrades surten idees noves que procuro portar a terme tan ràpid com em sigui possible. Fa dos anys, per exemple, vaig aportar a l'Expodidàctica, que es va celebrar a Barcelona, una sèrie de novetats que van agrada molt als professionals de l'ensenyament."**

Quina diferència amb aquells pupitres amb tinter que feia servir ell de petit a l'escola del poble! **"Jo sóc d'un poble petit de la província d'Albacete i, encara que no se m'havia acudit mai que de gran em dedicaria a fer taules d'escriptori, sí que tenia clar que volia anar a Barcelona, perquè sabia que allà hi havia indústries que fabricaven coses diferents i moltes possibilitats de treball."** I va ser als 22 anys que va arribar a Catalunya i va començar a treballar i a integrar-se plenament a la societat catalana: **"La meva esposa va ser la meva primera professora de català i també em va ajudar molt el gerent de l'empresa on treballava, el senyor Isanta, a qui agrairé sempre com em va empenyer perquè aprengué català i m'integrés totalment."**

Adonar-se que després d'ell tothom es decidís pel canvi l'omple d'orgull, tant com veure una aula tota nova i llesta perquè el dilluns següent s'ompli d'escolars: **"És realment una satisfacció que compensa molts altres problemes el veure que algú posa la seva confiança i els seus diners a les teves mans perquè li facis un laboratori nou o li equipis un col·legi sencer, perquè el mobiliari participarà d'alguna manera en la formació d'aquella canalla."**

Unes 25 persones treballen directament per a l'empresa que ens ocupa, però també cal tenir en compte els tallers auxiliars que poden arribar a moure una gran quantitat de gent en èpoques de molta feina: **"Un dels moments de l'any amb més feina per a nosaltres és el final de curs, perquè les escoles es preparen per començar ben equipades després de les vacances d'estiu. Així, per servir totes les comandes que ens fan podem arribar a ser unes cent persones."** Sempre content dels seus treballadors, en Fulgencio sap que és important que siguin tots plegats un vertader equip: **"Des del primer a l'últim estic molt content de tots i també de persones com el senyor Miquel Roquer, que porta un taller auxiliar, o de Fustes Olesa i de la casa Fòrmica de Bilbao. Tots ells fan possible que l'empresa es plantegi el futur amb optimisme."** No oblidem, però, que en Fulgencio es manté sempre al capdavant de la indústria que porta el seu nom: **"El fet que jo sigui sempre el primer d'arribar i el darrer de marxar fa que formem una pinya que ajuda molt a mantenir la bona salut de l'empresa."**

Parlar amb un home com Fulgencio Serrano és parlar amb un lluitador, un personatge que fa cada dia una feina tan difícil com és anar a vendre els seus productes i que ho fa amb l'honestetat i la professionalitat que el caracteritzen i que de ben segur que ll reconeixen i valoren els seus clients.



“El fet que jo sigui sempre el primer d’arribar i el darrer de marxar fa que formem una pinya que ajuda molt a mantenir la bona salut de l’empresa”

Fulgencio Serrano - Terrassa (Vallès Occidental)