

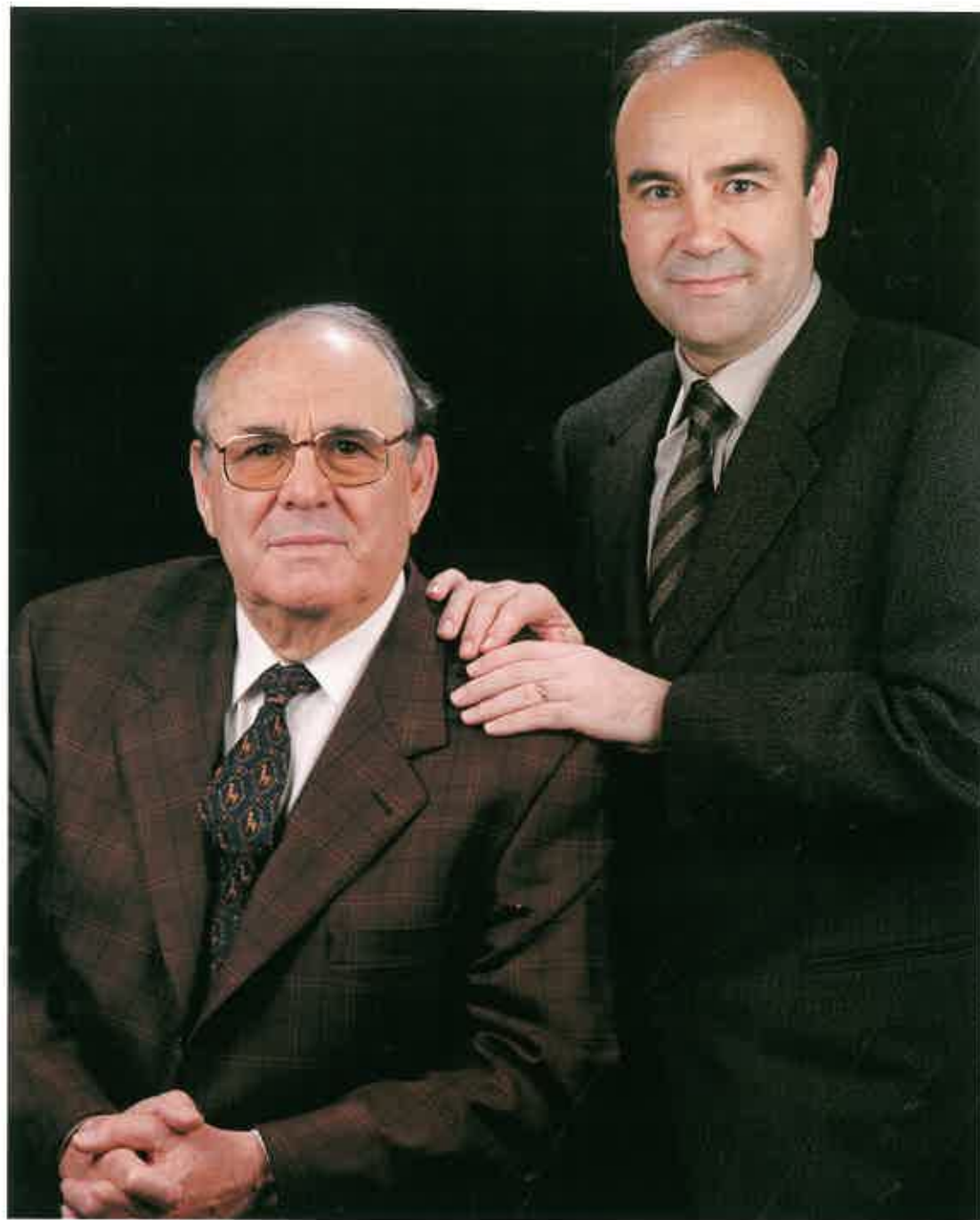
Pare i fill són l'ànima del grup Alma, que va néixer fa més de quaranta anys i que ha aconseguit fer-se un lloc realment important al mercat espanyol i estranger. L'experiència sembla una de les claus per fer que un negoci tiri endavant, però l'Álvaro pare no hi està del tot d'acord: **"És cert que l'experiència és una part molt important en qualsevol cosa que es faci a la vida, però també els esdeveniments que l'evolució va portant són tan importants com l'experiència d'un mateix."** I segueix: **"Amb això vull dir que el dia a dia pot ajudar-te, però que el canvi en les formes de fer i de treballar ha estat tan gran que es troba per damunt de tot això."** Molts dels qui van començar a la mateixa època que el nostre protagonista només tenien la il·lusió, l'empenta i la confiança que va fer que s'arrisquessin a muntar una empresa: **"Jo vaig arribar a Catalunya l'any 1955 d'una manera accidental, perquè la meua idea era emigrar a Amèrica, però vaig tenir la gran sort d'anar a parar a Catalunya i d'instal·lar-m'hi. Des dels tretze anys havia treballat en la foneria i els meus coneixements eren força considerables, per això vaig començar per aquí."** Una fàbrica que treballava per al sector de la motocicleta el va contractar i allà va demostrar la seva vàlua: **"Al cap d'un temps, vaig començar a pensar que era algú dins d'aquest sector i la idea de plantar-me pel meu compte es va anar fent més present cada dia."** D'aquesta manera i en un garatge de casa seva, l'Álvaro va iniciar-se com a empresari de la foneria: **"Fonia alumini i bronze en un forn que m'havia construït i així de mica en mica em van anar arribant encàrrecs, cosa que em va fer decidir per l'ampliació i vaig comprar uns terrenys al costat de casa."** Però en la vida de l'empresari sempre arriben moments difícils que s'han de superar amb empenta: **"Tenia un client important que em va fallar encara no sé ben bé per què i això va fer que hagués de replantejar-me el negoci. A partir d'aquell sotrac vaig deixar de fabricar per a tercers i vaig fer els meus propis productes."**

L'Álvaro fill ha sentit explicar més d'una vegada aquesta història i encara escolta el seu pare amb atenció malgrat que les coses han canviat molt des de llavors: **"Tornar una mica al passat és veure els orígens i penso que és bo que es tingui present l'esforç que s'ha hagut de fer per tenir el que ara tenim, iestic convençut que quan les meves filles seran una mica més grans també els explicaré com va començar l'avi, perquè és escoltant i transmetent com aprenem."** I precisament d'aquest canvi generacional volem parlar amb pare i fill, i aquest darrer explica: **"Fins fa quatre o cinc anys el meu pare portava l'empresa d'una forma unipersonal, però a poc a poc vam anar introduint canvis en l'estructura organitzativa i ell mateix es va adonar que la cosa funcionava molt millor."** I és cert, perquè el pare agafa el fill i segueix: **"En el moment en què es planteja una transformació tens una incertesa, penses que has arribat fins allà i que ha costat molt i no saps si anirà bé o no. Però també t'adones que has d'evolucionar i que aquest és el camí que cal seguir."** I afegeix: **"Així, vaig prendre consciència que jo era el que m'havia d'anar retirant, perquè el que no podia fer era quedar-me en una empresa on tot havia de canviar de forma radical."** No es tracta tampoc de pensar que ja no s'és útil: **"No ho dic amb cap mena de nostàlgia, sinó que em vaig adonar**

que no és bo que ningú sigui imprescindible en una empresa, que haviem de professionalitzar-nos si no volíem baixar del tren que ens portaria al futur. Tant el meu fill com jo mateix érem conscients que al davant de la nostra empresa havíem de disposar d'un professional competent per trencar el model i les maneres de dur el negoci fins aleshores, perquè des de dins era difícil fer els canvis tan radicals que l'expansió de l'empresa exigia. I vam tenir la sort de trobar el nostre gerent, Joaquim Bordes. Els anys s'han encarregat de demostrar-nos el nostre encert, perquè ha fet un tàndem perfecte amb el meu fill i han sabut formar un equip humà i professional dels quals em sento orgullós. Quan et jubiles, és molt emocionant notar que tots els teus esforços i sacrificis es veuen recompensats amb una empresa amb un futur tan prometedor."

De les primeres manetes per a portes que va fer l'Álvaro a les tres línies de productes que es fan actualment, a Alma hi ha hagut una llarga trajectòria i encara es plantegen més modificacions: **"De les tres branques que toquem, fa un temps ens vam decidir per una i hem fet que millorés en tots els sentits. Es tracta de la fusteria d'alumini, n'hem ampliat la gamma i estem treballant en col·laboració amb grans firmes europees."** I l'Álvaro fill continua: **"Tenim altres productes que no hem deixat de banda i, de fet, ara ja començarem a potenciar de nou les altres dues branques, la ferreteria i la mosquitera."** Totalment a l'alçada d'Europa en qualitat i disseny, la família Martín ha sabut relançar la creativitat: **"El nostre Departament de Disseny treballa sense parar per crear nous productes i per marcar estil. Estudiem les demandes del mercat, les tendències mundials i treballem sobre aquesta base."** També han arribat els canvis amb l'aplicació de noves tecnologies: **"Actualment, una sola màquina és capaç d'eliminar una sèrie de processos intermitjos que ens estalviem. D'altra banda, estem treballant en col·laboració amb una empresa que ens fabrica la maquinària a mida. Parlem amb els seus enginyers, els expliquem les nostres necessitats i ells desenvolupen un projecte que després farem realitat."** El cas és que el mercat demana cada vegada més alumini i per poder-lo servir en condicions calia optar per una producció massiva: **"Havíem d'aconseguir treballar als preus que el comprador ens demanava i no oblidar les certificacions de qualitat que se'ns exigeixen actualment, i penso que ho hem aconseguit amb tota la renovació que hem portat a terme."**

Però qui ha vist transformar-se realment la indústria de la foneria d'alumini ha estat l'Álvaro pare: **"L'empresa va fer un canvi important de debò en el moment en què vam passar de la foneria a l'extrusió."** I continua: **"Fa trenta anys vaig anar per primera vegada als Estats Units i vaig veure que aquella tècnica era la que marcaria el futur de la nostra professió. El nostre èxit va ser, aleshores, avançar-nos al temps, penso que vam aportar coses noves al mercat i la gent ben aviat es va adonar que aquell era el camí."** I encara afegeix: **"Suposo que són coses com aquestes les que fan que els negocis tirin endavant. Ser la persona que percep quin serà el futur en un camp determinat és fonamental per als negocis i potser fins i tot per a les altres situacions de la vida."**



“És molt gros, quan et jubiles, veure que tots els teus esforços i sacrificis tenen la seva recompensa”

Álvaro Martín Amasuno i Álvaro Martín Torre
Sant Fost de Campsentelles (Vallès Oriental)