

“Aelva va néixer a finals de 1997 però abans jo havia estat en dues empreses del mateix sector: als 14 anys vaig entrar a Clavell i Borràs, una casa que ja no existeix, i en 1978 vam muntar una empresa amb dos socis en la qual era accionista i treballador.” L'empresari que ens acompanya, Sebastià Jordán, de sang aragonesa, s'ha mogut sempre en el terreny de la distribució de material elèctric i ara regenta tot sol el magatzem que va fundar ell mateix.

Pel que ja s'ha pogut veure, en Sebastià coneix perfectament què és treballar amb socis i treballar per compte propi: **“Quan mantes la teva empresa, encara que sigui compartida amb altres persones, la sents teva i no t'importa dedicar-li moltes hores de treball, sacrificis i les vacances. Ara, quan l'empresa és totalment teva la sensació és una altra, és per a tu una motivació diferent de la d'abans i lluites per ella perquè et surt de dintre, sense cap explicació. No la canviaries per res del món perquè l'has fet néixer de zero. En el cas d'Aelva, vam començar amb una nau buida de 400 metres quadrats que ara és plena de material. I això ho he fet ajudat pels meus col·laboradors.”**

Actualment té 8 treballadors al seu càrrec: **“Vam començar essent tres. Des de fa uns mesos som 8. Encara que pugui ser difícil d'entendre, els diria que han de lluitar per l'empresa perquè és el seu lloc de treball. Si el magatzem funciona bé, ells tindran feina; si ells no col·laboren perquè el magatzem tiri endavant, haurem de tancar. Han de venir a treballar amb il·lusió pensant que part d'allò és d'ells.”**

L'àmbit del material elèctric sempre està pendent de les puges i baixes de la construcció: **“És innegable que el sector elèctric no funciona sense la construcció. Quan parlo de construcció tant em refereixo al Liceu com a pisos, passant per naus industrials i poliesportius. Cap construcció s'estalvia el material elèctric, per tant nosaltres som el motor d'aquest ram.”**

I a remolc de la construcció, el material que es genera al seu voltant pateix una evolució paral·lela: **“Quan vaig començar a treballar, en 1966, hi havia uns 5 magatzems importants de material elèctric. La gent que estava dintre d'aquest sector va veure que tenia futur, i van abandonar les empreses on treballaven i es van instal·lar per compte propi. Per tant, el mateix pastís ara està molt més repartit. També ha augmentat la quantitat de fabricants d'un mateix producte, fins arribar a un nombre excessiu.”** Aquest fet ha provocat que sorgissin problemes: **“Un magatzem no pot comprar a tots els fabricants, ha de fer una selecció. Però el fabricant té un producte, vol col·locar-lo i si cal s'adreça directament a l'instal·lador, saltant-se el magatzem, que és més còmode i pot resultar més barat a l'usuari.”**

Aelva té tres tipus de clients: **“El primer és el fabricant de maquinària, el segon és l'instal·lador industrial i el tercer és l'instal·lador d'habitatges.”** Amb alguns d'ells fa tants anys que es coneixen que s'ha establert un lligam molt fort, fins al punt que van ser els primers a donar-li suport quan els va comunicar la intenció d'obrir el seu propi magatzem. En aquell moment ell tenia molt clar que **“cap empresa fa fallida per manca de vendes, si de cas l'empresa pot ensorrar-se per no cobrar. Per tant, assegurar el cobrament és bàsic.”**

I també és bàsic estar al corrent de les noves tecnologies ja que **“el que**

veniem fa vint anys ara ja no serveix. Tot s'ha perfeccionat molt i, per exemple, avui dia els cables són ignífugs de manera que es poden cremar però no fan flames ni fum.” En aquest període de temps també s'han començat a unificar, a escala europea, les reglamentacions sobre els endolls: **“Existeix una normativa per igualar els endolls, que no és la mateixa que als Estats Units. De tota manera encara és possible trobar hotels d'altres països on no et funcionarà el teu estri.”**

Però d'entre tots els materials que es poden trobar a Aelva, la nina dels ulls d'en Sebastià són els relacionats amb la il·luminació. **“La meva il·lusió sempre ha estat ser un tècnic en il·luminació i ara és el tema que més domino”,** tant que **“he col·laborat i he venut el material per fer els rètols de les torres giratòries de “la Caixa” i el de Caja Madrid, a Barcelona. Però no es tracta només de vendre el material, sinó d'escoltar la idea del client, assessorar-lo i participar en el projecte. La meva filosofia no és tant vendre el material més barat com vendre idees.”**

Cap a on van les tendències a l'hora d'escollir la llum d'una estança? **“Es tendeix a l'estalvi d'energia. Les grans oficines tenen la llum autoregulable, és a dir que indiques la intensitat de llum que t'interessa i el tub fluorescent i la reactància s'adapten al que li demanes consumint més o menys, segons la llum del sol que t'entri. Això està afavorint que aquestes oficines tinguin grans finestres. A l'àmbit domèstic, però, la idea no seria rendible.”** El que alguns particulars demanen, curiosament, no és el tipus de llum que els resultaria més econòmic: **“A casa es posa molt la bombeta dicroica, la que es coneix amb el nom d'ull de bou. De fet no està pensada per a un habitatge sinó per il·luminar detalls, com, per exemple, una joieria que vulgui destacar una peça concreta. Són llums que no estalvien energia.”**

Un aspecte important per a fabricants i distribuïdors de material elèctric és l'intercanvi d'informació sobre els productes que surten al mercat: **“Abans es convocaven els distribuïdors per mostrar-los el producte; era el que s'anomenava convencions. Ara això s'està perdent i es tendeix a fer-ho tot al despatx.”** Un clàssic que encara es manté és **“la Fira de Hannover, de molt renom pel que fa a il·luminació, que és un dels subsectors que més evolucionen juntament amb l'automatisme.”**

En Sebastià Jordán sent i manifesta un efecte molt especial per les persones que li han permès arribar on és ara. Per una banda, els pares, León Jordán i María Jordán: **“El meu pare era treballador. Va venir a Barcelona i va entrar a treballar a la companyia de tramvies com a revisor, dels que demanaven els bitllets i els picaven. Perquè jo pogués estudiar als maristes, treballava al matí a la companyia de tramvies i a la tarda a un altre lloc.”** A un costat dels pares, Julio Galindo: **“Va ser qui em va ensenyar el que era la vida del treball. Em va influir molt i jo sempre dic que va ser el meu pare professional.”** I a l'altre costat, Nieta Martí, muller i col·laboradora: **“Es una persona molt important per a mi perquè sempre està al meu costat. Quan li vaig parlar de muntar Aelva em va dir que estaria amb mi per tot allò que calgués, i amb ella i un amic, Antoni Font, vam començar a muntar l'empresa.”** Una empresa que tan sols fa dos anys i escaig que funciona però amb un empresari al capdavant que coneix prou el mercat com per fer-la funcionar molts anys més.



**“L’empresa la sents
totalment teva,
i no la canviaries per res
del món perquè l’has fet
néixer de zero”**

Sebastià Jordán - Castellar del Vallès (Vallès Occidental)