

Un matrimoni i la seva filla –Ernestina Font Nuri, Josep M. Romero Terricabras i Montse Romero Font–, de Sant Hipòlit, a la comarca d'Osona, estan al capdavant d'Avialec, una indústria que ja té uns quants anys d'història. Ens l'explica en Josep M.: **“Vaig començar el meu aprenentatge d'electromecànica a l'escola nocturna. L'època en què vam inaugurar el negoci, fa 47 anys, era molt difícil: a Espanya no es trobaven matèries primeres.”** L'alternativa era òbvيا: **“Compràvem deixalles d'alumini i altres materials i ho foniem tot.”** Les dificultats i el seu afany de superació els van dur a concentrar-se en un únic producte: **“Els autoràdios.”** El següent pas en l'evolució del negoci el va protagonitzar **“el kit de televisió: veníem tots els components perquè l'aficionat se'ls muntés.”** L'aparició de grans marques va representar una competència massa poderosa, de manera que, el 1996, els Romero van prendre una decisió: **“Deixar els articles domèstics i dedicar-nos a un de més professional: el monitor.”**

No va ser una decisió fàcil, com explica l'Ernestina: **“De fet, quan es va acabar l'època bona de la televisió, la nostra primera intenció va ser tancar l'empresa.”** Les seves filles, però, no van voler rendir-se: **“La Rosa, enginyera de telecomunicacions, va proposar dur a terme un estudi per veure com ens en sortiríem. La Montse, amb estudis d'administració d'empresa, se'n va encarregar. Els resultats ens van revelar que un canvi d'orientació del negoci era viable, de manera que el vam tirar endavant, per primer cop amb el nom d'Avialec.”** Avui la Rosa forma part de l'accionariat d'Avialec i prepara el seu projecte de llicenciatura. També el seu germà, Enric, enginyer de telecomunicacions i actual assessor de l'empresa, va participar en aquest estudi.

“Els monitors tenen dues aplicacions bàsiques”, explica la Montse: **“L'animació visual, en llocs públics com els centres comercials, amb un objectiu molt clar: seduir l'espectador perquè hi entri. L'altre ús dels monitors consisteix a difondre informació; són els que es troben als aeroports, a les estacions, al metro, etc.”** Vet aquí un bon exemple d'un objecte que forma part de la quotidianitat de molts ciutadans i del qual desconeixen totalment la procedència. Per resoldre tots els dubtes, els Romero ens fan cinc cèntims de la seva labor diària: **“Treballem en una nau industrial de 3.500 metres quadrats, amb 16 treballadors. En aquestes instal·lacions s'ubiquen el magatzem, la línia de producció i les oficines.”**

La majoria dels seus empleats **“procedeixen de les escoles de Vic, amb les quals mantenim un contacte estret; a la capital d'Osona hi ha una Facultat de Telecomunicacions. Entre els nostres treballadors també n'hi ha que han estudiat a la barcelonina La Salle.”** De tota manera, **“una empresa amb una plantilla tan reduïda i uns índexs de producció com els nostres ha de subcontractar necessàriament.”** De fet, **“a producció només hi ha quatre operaris. El gruix d'Avialec el constitueix el Departament de Disseny”**, ens revela en Josep M. Cinc enginyers de telecomunicacions es dediquen a **“crear i vendre”** els monitors d'Avialec: **“N'hi ha un a Madrid, un a Llevant, un a Galícia, un al sud i un altre al País Basc.”** Les tasques d'aquests professionals són moltes: **“Assessorar el client en la**

instal·lació, recomanar-li productes complementaris, etc. No són simples comercials.” Que l'assessorament és indispensable ho demostra el fet que **“cada cop ens demanin més projectes: no interesen tant els productes com les solucions. El nostre servei és molt personalitzat.”** Són aquests tècnics-comercials els qui **“detecten les necessitats del client”** i nodreixen de noves iniciatives el Departament de Recerca i Desenvolupament de la firma.

El màrqueting també té una importància cabdal a calcs Romero, no en va aquests catalans exporten el 50% de la seva producció. Els clients, tant els d'aquí com els estrangers, exigeixen garanties. És per això que Avialec es troba en tràmits per a l'obtenció de **“la certificació ISO 9001.”** La seva tecnologia ha captat l'atenció de fabricants d'arreu del globus, àdhuc els japonesos, uns dels reis de la indústria electrònica mundial. Els distribuïdors són el vehicle que entren en aquesta indústria per accedir al mercat exterior: **“Les oficines comercials de les ambaixades espanyoles ens informen sobre qui pot ser el possible distribuïdor. Part dels contactes que establim són fruit de l'assistència a fires internacionals i de la navegació per Internet.”** El seu èxit arreu del món els ha valgut la concessió del Premi a l'Exportació de la Petita i Mitjana Empresa. Pel que fa als clients espanyols, els monitors dels Romero els arriben de la mà dels instal·ladors: **“No treballem directament amb el destinatari final.”** Amb intermediaris i tot, Avialec es caracteritza per la seva celeritat: **“En un termini d'un mes podem dissenyar i servir un nou projecte.”**

Avialec s'ha fet un lloc al mercat gràcies a dues cartes: **“La qualitat i el servei. Com que som una empresa petita, ens podem permetre, a diferència de les grans multinacionals, oferir un producte a mida. Això és el que ens diferencia.”** El sector en què treballen aquests industrials es caracteritza pel seu **“dinamisme.”** Es per això que es veuen obligats a estar permanentment a l'aguait, perquè **“en qualsevol moment pot sorgir una nova tecnologia que ens deixi fora del mercat.”** Tanmateix, no els fa por el futur, i és que **“ara com ara, hem assolit i superat les nostres expectatives. Hem trobat la nostra porció de mercat.”** Amb l'afany de no adormir-se i anar més enllà, **“estem diversificant la gamma dels productes. No tan sols fabriquem els monitors dotats d'una tecnologia que recorda els televisors, sinó que també els incorporem les pantalles planes.”** Una de les destinacions d'aquestes pantalles també ens resulta familiar, no és altra que els **“video walls, una paret de televisors que et permet crear una gran imatge.”** Nous productes i nous aires impregnen la indústria tecnològica europea. La Montse, actual gerent d'Avialec, n'és un exemple. Fa quinze anys era molt difícil trobar una dona tan jove al capdavant d'una indústria. Ara ja són més les que l'acompanyen en el seu periple, i el públic s'hi està acostumant: **“No m'he sentit mai víctima d'una actitud masculista, encara que tota la plantilla de l'empresa estigui constituïda per homes.”** El seu pare intervé per constatar que **“al món de l'electrònica s'hi incorporen cada cop més dones.”** En definitiva, si hi ha alguna firma que representi la indústria catalana més puntera –tant pel que fa a producte com a sistema de treball– aquesta és sens dubte Avialec.



“Als clients els interessen més les solucions que els productes, per això realitzem un servei molt personalitzat”

Montse Romero Font, Josep Maria Romero Terricabras i Ernestina Font Nuri - Sant Hipòlit de Voltregà (Osona)