

El sector de les vàlvules i aixetes és el món entorn al qual gira l'empresa d'Alejandro Rodrigo Andrés, amb seu a Montcada i Reixac. Aquest home, dotat d'una gran consciència social, fa un quart de segle va batejar la firma amb el nom Standard Hidráulica.

Llicenciat en enginyeria industrial, el darrer any de carrera es va incorporar al món laboral, primer per compte d'altri, **"com a tècnic comercial, en una empresa internacional fabricant de bombes hidràuliques, procedent d'Algèria. El negoci va acabar en mans de directius espanyols, que, després de traslladar la fàbrica de l'Hospitalet de Llobregat (Badalona) a Toledo, van oferir als delegats de cada població la possibilitat d'independitzar-se i disposar de la seva pròpia distribució."** A l'Alejandro, amb el suport dels seus clients, no li va passar per alt aquesta oportunitat, i així va néixer el seu propi negoci, dedicat a la comercialització i muntatge de bombes: **"Als 23 anys em vaig adonar que m'havia convertit en empresari."** Malgrat la seva joventut, **"les coses anaven bé"**, de manera que de mica en mica va anar ampliant l'activitat empresarial.

La bona salut del negoci va atreure els responsables d'una entitat financera amb què treballava i es van incorporar a l'empresa, un **"salt endavant"** que poc després tindria la seva contrapartida en la crisi que la construcció patiria ben aviat: **"En aquells moments els nostres clients eren bàsicament instal·ladors de sanitaris en edificis. Com a conseqüència de la davallada del sector, el preu que ens pagaven pels nostres serveis va caure en picat."** Arran d'això, **"em vaig quedar sense força suficient per mantenir un producte identificador de l'empresa: em calia fer alguna cosa diferent."** Se li va acudir la possibilitat de fabricar **"unes vàlvules hidràuliques que fins llavors s'havien hagut d'importar, la qual cosa resultava molt cara a causa de la rígida protecció aranzelària que gravava els productes."**

Aquesta iniciativa va ser un encert. Tant és així que l'abril del 1975 venia l'empresa fabricant i concentrava tots els seus esforços en aquesta nova aventura, Standard Hidráulica, amb un propòsit molt clar: **"innovar."** Amb aquest objectiu, el jove Alejandro **"llegia i viatjava constantment arreu d'Europa i dels Estats Units, per tal de visitar les fires i conèixer els últims productes."** Els anys de la dictadura ja s'havien acabat, s'estava gestant el que seria el Mercat Comú Europeu i, després, la globalització. L'Alejandro ha estat testimoni de la cursa trepidant que ha seguit el mercat internacional durant els darrers 25 anys. Els creadors de les novetats en què es va inspirar al llarg de la dècada dels 70 s'han convertit avui en els seus competidors. Vet aquí un breu resum de la imparable trajectòria d'aquesta firma catalana, avui constituïda per **"70 treballadors i que exporta un 40% de la producció."**

No hi ha cap fórmula magistral per arribar fins on ha arribat l'Alejandro: **"En tot moment he donat el màxim de mi mateix."** Això sí, no s'està de revelar-nos alguns trucs: **"Sempre hem volgut disposar d'una gran força de caràcter comercial, perquè en certa manera el bon funcionament del Departament Industrial depèn de l'eficàcia del Comercial. En altres paraules, és preferible vendre abans i fabricar després que no pas en l'ordre invers."** Si bé el cas d'Standard Hidráulica és un clar exemple de constància, el seu responsable pot esmentar-nos alguns moments claus del currículum de l'empresa: **"L'any 1977, amb 20.000 vàlvules sota el braç,**

vam assistir a una fira a Bogotà. Allò va ser l'inici de la nostra internacionalització. L'èxit de vendes ens va revelar que ens calia incloure més opcions en la nostra oferta, que no estigués únicament destinada a un tipus de client molt especialitzat."

Avui Standard Hidráulica proveeix més de 2000 clients només a l'Estat espanyol, **"petits i mitjans, molt diversificats. En tots els casos hem volgut minimitzar el risc que sorgeixin problemes de pagament."** Més enllà de les fronteres, disposen de **"dos o tres distribuïdors per país, a més d'alguns llocs on el nostre producte es comercialitza en exclusiva."** A l'Alejandro no li fa por la competència, tot i les grans marques que avui dia cobreixen una important parcel·la del mercat. Aquest empresari té recursos més que suficients per fer front als grans monstres del sector: **"Ja fa temps que desenvolupem gran part del procés industrial a casa nostra, amb tècnics propis. D'aquesta manera, hem aportat considerables innovacions tecnològiques en fabricació dins del nostre sector. Per exemple, hem automatitzat al màxim els processos, la qual cosa significa un ús molt reduït de mà d'obra."** Sempre es té el destinatari del producte en ment: **"M'agrada que la meva plantilla tingui en tot moment present si la seva actuació agradaria al client."**

Els costos d'aquesta transformació són molt elevats –**"qualsevol sabata a mida resulta molt cara"**– i **"a Espanya no s'ha facilitat cap ajuda als industrials per mantenir-se al dia, a diferència del que passa a països com Itàlia, on sempre s'ha fomentat fiscalment la compra i actualització de maquinària."** En conseqüència, l'estratègia dels industrials amb iniciativa, com és el cas de l'Alejandro, ha consistit a **"adquirir sistemes no gaire cars però alhora molt innovadors. No té sentit emprar màquines velles, perquè aleshores el procés de producció seria obsolet des del principi."** Aquí aquest empresari va tenir novament una idea brillant: **"Nosaltres mateixos fabriquem les màquines necessàries per fer els nostres productes."** Evidentment, tot el que succeeix a la seva factoria està estrictament controlat: **"La qualitat de les nostres peces respecta totes les normatives i certificacions tant nacionals com internacionals."**

Tot i els avenços tecnològics, l'Alejandro té molt present en tot moment un dels principals actius del negoci, els seus treballadors: **"El fet que l'empresa ocupi un lloc predominant quant a tecnologia és la garantia que la meva plantilla conservarà el seu lloc de treball."** Els 70 homes i dones que constitueixen Standard Hidráulica són l'equip gràcies al qual aquest industrial dorm tranquil totes les nits: **"No preveig cap eventualitat que ens pugui perjudicar especialment ens els propers 20 anys. En tot cas, anirem a més. De fet, el nucli central del negoci està constituït per empleats amb més de 15 anys treballant per a mi!"** Arran d'aquesta fidelitat hi podria haver el desig de l'Alejandro que els seus col·laboradors facin com ell i que, **"des del seu lloc de treball, puguin desenvolupar tot el que porten dins. Miro de donar un tracte a la plantilla basat en la professionalitat, sense perdre de vista com és d'important que la gent es senti ben tractada."** I insisteix en un aspecte que ja ens ha revelat, la significació que té **"la forma de dir les coses."** Si aquest és el secret del bon funcionament d'una indústria, Alejandro Rodrigo Andrés, gran comunicador i pare de dos joves emprenedors, té l'èxit garantit.



“Desitjo que els meus col·laboradors, des del seu lloc de treball, puguin desenvolupar tot el que porten dins; miro de donar un tracte a la plantilla basat en la professionalitat”

Alejandro Rodrigo - Montcada i Reixac (Vallès Occidental)