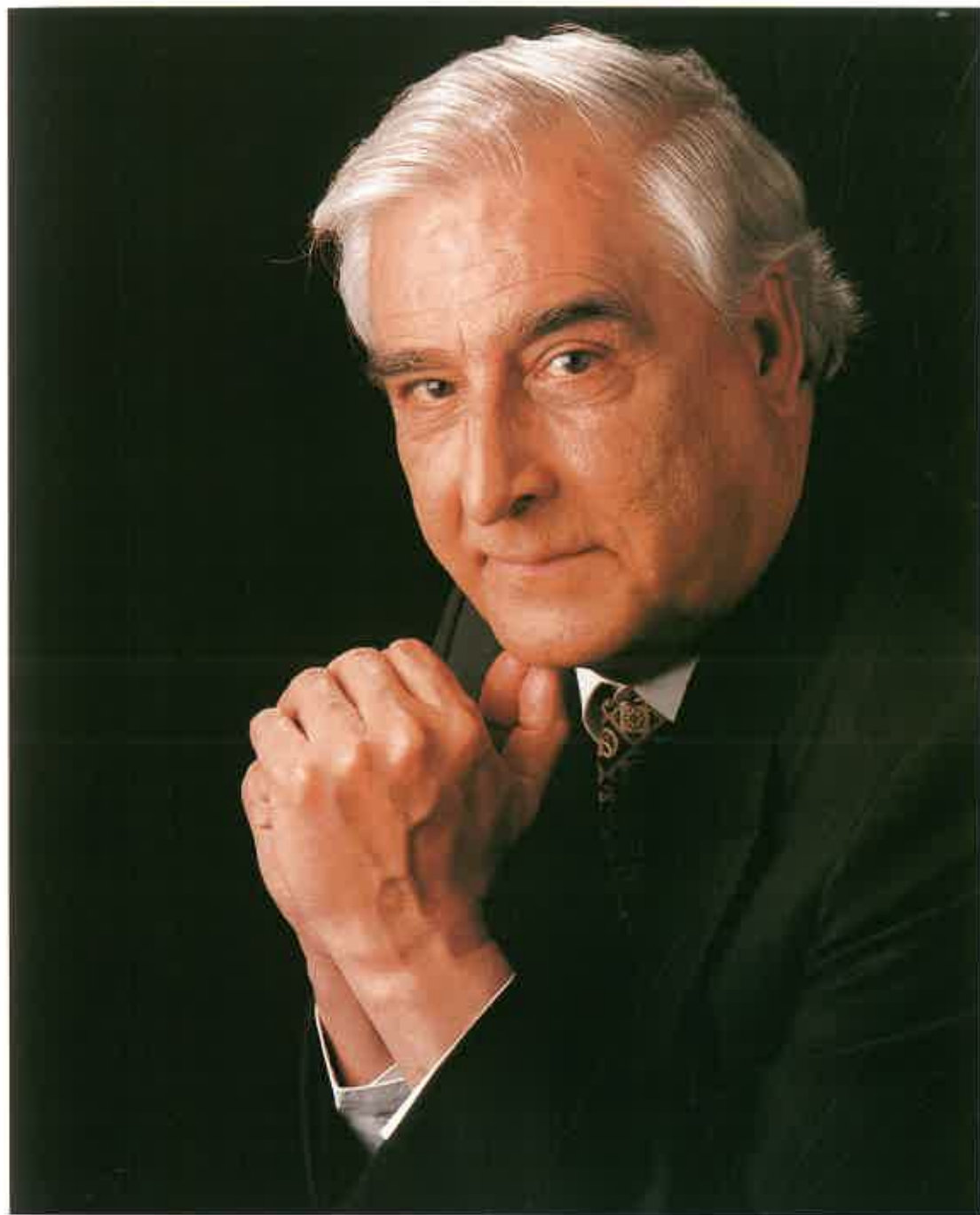


De treballador a empresari, l'enginyer de telecomunicacions d'origen valencià Joaquín Badenas va saber prendre una decisió tan important com la de salvar la indústria per a la qual havia treballat durant un munt d'anys, adquirint-ne tota la responsabilitat. Ell mateix ens explica la gènesi d'aquesta història: **"L'any 1959 vaig acabar la carrera i em va sortir l'oportunitat d'anar a Holanda a fer un curs de postgrau amb una beca de l'empresa Philips. Vaig estar-m'hi un any i vaig tornar per treballar a una filial que el grup tenia a Barcelona, Lámparas Z. Era una indústria que havia començat fabricant làmpades, però que en aquells moments ja produïa aparells de ràdio i televisió, a més de petits electrodomèstics."** En el laboratori on treballava aquest empresari es desenvolupava la tecnologia d'aquells aparells en blanc i negre que sintonitzaven les primeres emissions de Televisió Espanyola: **"La televisió en color encara no existia i no es va popularitzar al nostre país fins molt més tard. Això no obstant, nosaltres ja hi treballàvem i l'any 1965 vaig tornar a la central holandesa per preparar-me per quan es posés en marxa aquí."**

La reorganització de Philips en 1972 va servir a en Joaquín per deixar el desenvolupament pur i passar al Departament d'Enginyeria Elèctrica: **"En aquella època ja ens havíem traslladat a Sant Boi i Lámparas Z no feia més que créixer. Uns anys més tard, vaig tornar a fer un canvi i em vaig convertir en el director adjunt de la fàbrica de televisió, que va abandonar definitivament la resta d'aparells que produïa per anar a un producte exclusiu."** Una temporada allunyat del món de la televisió i ocupant-se d'una fàbrica de petits electrodomèstics del mateix grup, li va servir per tornar-se a incorporar anys més tard a Tecnimagen, amb el càrrec de director: **"Aquest és el nom que portava la divisió de Lámparas Z que es dedicava a la fabricació de televisors i que l'any 1987 va esdevenir una empresa independent del grup Philips."** La liberalització del mercat i els canvis d'estratègia de l'empresa mare van fer que Tecnimagen passés a fabricar solament aparells petits, de la gamma de catorze polzades: **"Es van anar reduint les fàbriques que Philips tenia a Europa, la competència asiàtica era cada vegada més forta i es va decidir convertir la indústria de Sant Boi en una SPU (Simplified Production Unit)."** Televisors de mida petita sortien de Catalunya per vendre's a tot el món, però a principis dels noranta la cosa es va començar a complicar: **"Tecnimagen no era prou rendible per al grup multinacional. Els canvis de concepte en el món de la televisió i una forta crisi van fer que es prenguéssin la decisió de tancar."**

Fou en aquest moment que Joaquín Badenas va sentir la necessitat de fer alguna cosa i de no deixar que el vaixell s'enfonzés: **"Teníem més de 600 treballadors i la idea de tancar era mal vista socialment i política, per això vaig pensar que es podia mantenir Tecnimagen com una empresa independent."** Després d'intensos estudis i negociacions amb Philips, amb els sindicats i amb el comitè d'empresa, l'any 1994 en Joaquín va prendre la decisió de tirar endavant: **"D'una o altra manera, estava disposat a mirar el futur amb optimisme. Vam reduir la plantilla de l'empresa a una mida rao-**

nable per ser competitiu, i vam convertir els treballadors en accionistes de classe B de la nova empresa." Sense ni un duro a la butxaca, però també sense deutes, en Joaquín s'havia convertit en empresari i estava convençut que demostraria que se'n podia sortir: **"Vam signar un acord de tres anys amb Philips en què el grup es comprometia a comprar-nos unes quantitats determinades de televisors en les mateixes condicions que a les altres fàbriques del grup."** I és que ens explica: **"Tot plegat era força complicat, perquè nosaltres partíem d'una fàbrica i ara passàvem a tenir una empresa, que és molt diferent. En una empresa no solament es fabrica, sinó que es compra, es ven i es finança i nosaltres només sabem fabricar."** Però aviat en van aprendre i Tecnimagen ja porta venuts dos milions i mig de televisors: **"I no ens n'han tornat mai cap"**, i això només pot voler dir una cosa, qualitat i bon servei. La idea ja va ser des de bon principi vendre a fabricants i donar la major flexibilitat possible als clients: **"Vam entrar en contacte amb diversos clients estrangers i poc temps després amb alguns d'espanyols. Es tractava sobretot de marques que havien desaparegut, però que quedaven en mans de comerciants que volien relançar-les."** I segueix: **"El gran avantatge que troben en nosaltres és que no s'han de comprometre a unes xifres determinades, sinó que els servim la quantitat d'aparells que necessiten i en un temps rècord."** En pocs anys, doncs, aquest enginyer ha aconseguit consolidar una empresa que ha trobat el seu racó de mercat en un món dominat per les multinacionals: **"Els televisors es venen cada dia més en grans centres comercials i cadenes especialitzades. Podríem parlar, de fet, de grans compradors i grans venedors, cosa que fa que sembli que no quedi lloc per als petits, però jo sempre he pensat que com més grans són les roques, més grans són també els forats que resten entremig, i mentre no creixem massa ens podem moure bé per aquestes escletxes."** Tota una filosofia d'una persona que ha arribat a l'empresariat a una edat força avançada, però que ja tenia clares moltes coses des de feia força anys: **"Treballant per a una multinacional tenia la sensació que estava en un lloc on podia veure què passava i què es podia fer, però que a la pràctica les decisions es prenién tenint en compte tota una altra sèrie de paràmetres."** Només l'any 1998 es van fabricar a Tecnimagen més de 600.000 televisors i la seva cadena de muntatge no s'atura: **"Estem treballant molt en investigació aplicada per aconseguir no perdre cap client i, al contrari, anar-ne trobant de nous. Per això hem mirat d'aprofitar els ajuts institucionals i hem generat una dinàmica pròpia, dos camins que ens han permès tenir una capacitat de desenvolupament més gran que la que tindríem si hi dediquéssim exclusivament recursos propis."** Reinversió en maquinària nova, nous motlles i noves creacions estètiques estan sent claus per mantenir-se en una posició òptima: **"Penso que tenim un bon producte i que per això estem superant les nostres previsions, cosa que significa fins i tot que potser ens haurem de replantejar algunes idees i buscar alternatives per seguir creixent de cara al futur."**



**“En una empresa no
solament es fabrica, sinó
que es compra, es ven
i es finança”**

Joaquín Badenas - Sant Boi de Llobregat (Baix Llobregat)