

Jaume Baldé Muxí, de 55 anys, en fa 32 que treballa al món empresarial: "La nostra empresa és especialista en protecció de línies i equips elèctrics de baixa tensió. Tot i que el grup Terasaki es dedica més al sector industrial que al domèstic, la companyia de Catalunya fabrica equips destinats més al sector de la construcció que a l'industrial i, com que és l'única fàbrica del grup que produeix per a aquest àmbit, gaudeix d'una situació especial amb capacitat per vendre a tot el món, segons la nostra pròpia estratègia."

Creu que l'experiència és un aspecte clau del seu èxit: "Anys enrere es valorava més el directiu agressiu, fort, amb idees teòricament avançades; en canvi, últimament es prefereix l'experiència, com a mínim al nostre sector, l'electromecànic, de tecnologia bastant tradicional, no gaire envaïda, encara, pels continus avenços de la informàtica i les comunicacions. És un sector on el coneixement teòric, l'experiència, la coneixença dels mercats i la relació amb altres empresaris, clients i proveïdors té molt de valor i ajuda a assolir l'èxit."

En Jaume va començar treballant com a director comercial de l'empresa abans que la compressin els japonesos: "S'anomenava Eléctrica de Automatismos. L'havia comprat un grup empresarial català per intentar evitar la desaparició definitiva de l'empresa EGA, una important indústria catalana amb quasi 70 anys d'història, que, no podent superar la crisi del 1985, havia hagut de tancar. Un dels empresaris compradors, Jaume Rosell, em va proposar de ser-ne el director comercial i no m'hi vaig negar." Un cop assolit el repte de tornar a tirar endavant una empresa que havia plegat, els japonesos van comprar-la per tal d'implantar-se a Europa i el van nomenar director general i conseller. També ha estat nomenat conseller de Terasaki Europe Ltd., quarter general del grup per a Europa: "Els japonesos són conscients que els aparells que segueixen la normativa europea, més petits, barats, precisos i segurs, superaran els que segueixen la normativa americana, que sembla pensada per a països rics, ja que són massa grossos, pesants i cars. Als japonesos els interessa la nostra empresa per tal de poder disposar d'un producte que preveuen que necessitaran al cap d'uns anys, més que no pas per obtenir beneficis econòmics immediats. És més ràpid i barat disposar d'una empresa productora que desenvolupar, a partir de zero, el producte en qüestió." Dels aparells que es venen a Europa "els d'ús industrial són de tecnologia japonesa adaptats a les directives europees. El producte que es fabrica a Granollers està fet amb tecnologia pròpia que a la central del grup no tenen i per això van comprar l'empresa. Ara n'estem desenvolupant una nova línia completa." L'exportació es un dels punts forts de la companyia i Jaume Baldé presideix des de 1994 l'Associació Espanyola de Fabricants Exportadors de Material Elèctric i Electrònic. De fet l'empresa de Granollers gaudeix d'una gran autonomia dins la companyia. "Un exemple d'això és el que va passar amb el mercat sud-americà. Fins ara, nosaltres els veníem els interruptors i aparells de protecció d'ús residencial i l'empresa Terasaki amb seu al Japó els venia els d'ús industrial. Però, després de detectar un cert malestar entre els nostres clients sud-americans amb la companyia del Japó a causa de les diferències lingüístiques i culturals, vam aconseguir que els nipons renunciessin a aquest mercat a

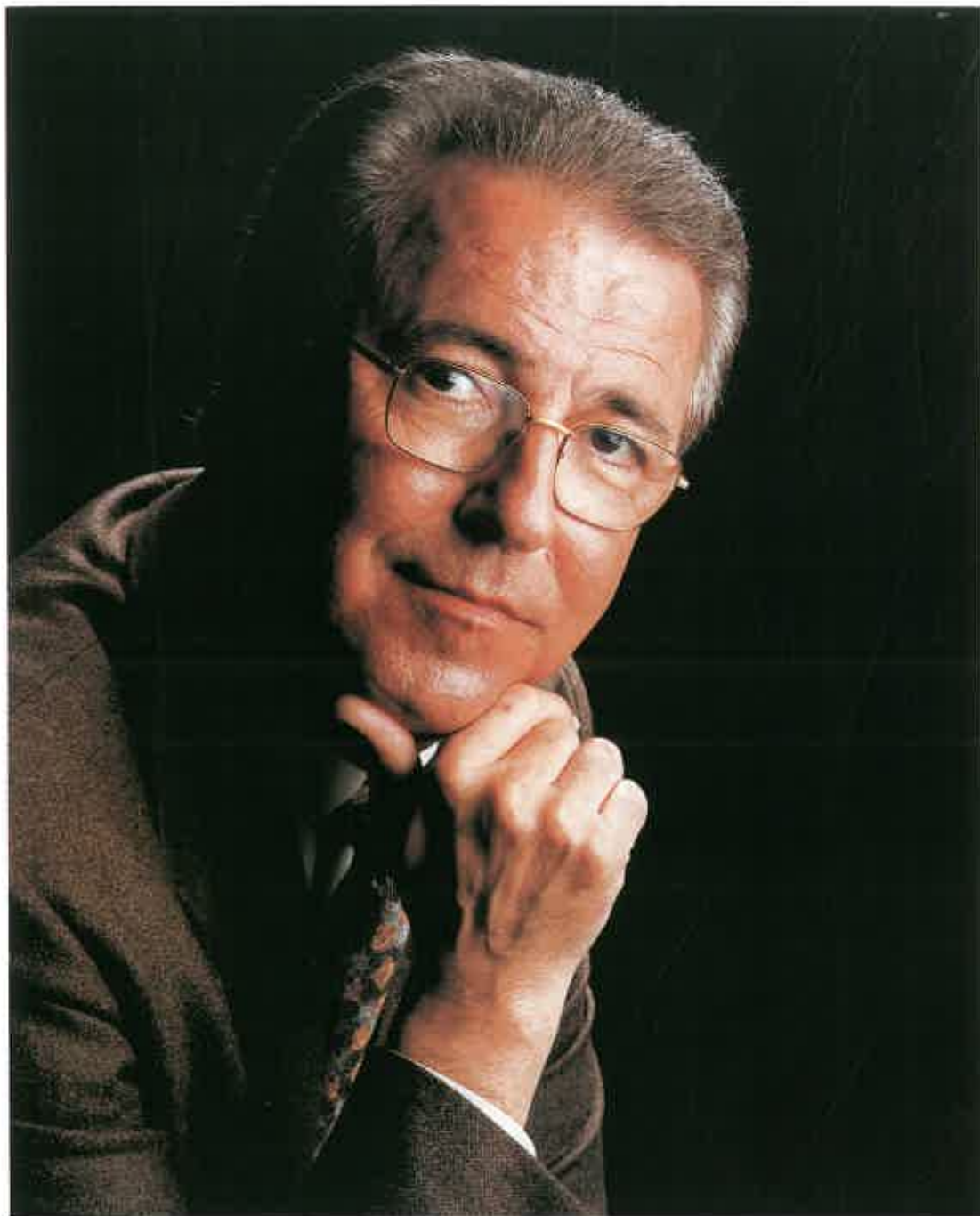
favor nostre, ja que si ells perdien nosaltres també, de manera que ara els venem tant els aparells d'ús residencial com industrial."

Eléctrica de Automatismos va obrir amb 125 treballadors. Actualment, ja com a Terasaki España, n'hi ha 180. "En canvi, hem multiplicat la facturació per 2,6. Això ha suposat, en part, poder invertir més en maquinària; tot i que fins ara només s'havien anat fent petites millores, actualment estem realitzant inversions molt importants, tant en maquinària com en productes nous, ja que n'hi havia alguns que s'havien quedat antiquats, no aportaven res a l'empresa i, a més a més, altra gent feia millor i més econòmic. Hem complementat molt el catàleg de la casa amb productes comercials. Una de les polítiques que hem seguit és la d'establir aliances de tipus tècnic o comercial amb altres empreses per fer front a les grans multinacionals, la qual cosa ha anat molt bé. En aquests moments el nostre programa de productes és, aproximadament, d'una meitat de propis i l'altra meitat de fabricats per altres companyies." El tipus de producte, però, "és bastant clàssic. Dins del sector de l'electromecànic, els relés, els equips de protecció que detecten defectes o sobrecàrregues, ja van utilitzant l'electrònica com a element molt més fiable i precís, però l'aparell en si continua sent electromecànic. En això no hi ha gaires invents. En canvi, en el procés sí, ja que el grau d'automatització va sent cada cop més alt i la intervenció de mà d'obra és cada cop més baixa. Per exemple, la inversió triplicarà la producció actual, però no pas la quantitat de mà d'obra, que només creixerà de manera indirecta en el personal de control de qualitat, de laboratori i de manteniment."

No deixar-se ofegar per la competència és una de les coses que cal tenir en compte per tirar endavant: "Les empreses que triomfen més són les grans multinacionals perquè tenen un paquet d'oferta complet i el mercat s'està concentrant en 5 o 6. Nosaltres, que som una empresa mitjana amb mentalitat de petita, tenim com a arma el servei. Quan truca un client sempre parla directament amb la persona que li resoldrà el problema. També hi ha l'amenaça de la política de creixement constant que segueixen les multinacionals, incrementant els seus productes i el volum de vendes com a mitjà per obtenir beneficis. L'opció que ens queda a les empreses com la nostra per no quedar en desavantatge davant d'això és especialitzar-nos o col·laborar entre nosaltres."

Reclamaria a les universitats la participació del sector industrial en el programa d'estudis per donar als alumnes la pràctica que moltes vegades els falta: "Costa molt trobar un enginyer prou qualificat. El problema no és només de coneixements, sinó també de formació del caràcter. Actualment, a molta gent jove li caldria adquirir més experiència i saber quin tipus de problemes es pot trobar a l'empresa abans de finalitzar els estudis, per tal de poder desenvolupar millor la seva professió."

Pel que fa la seva formació pràctica, recorda els dos professors que més ha admirat, Enric Ras, catedràtic de l'Escola d'Enginyers, amb qui va col·laborar molts anys, tant a l'empresa AEG com a la càtedra d'electrotècnia, i Antoni Perramon, del qual va aprendre "el rigor i fer sempre les coses amb serietat."



**“En el nostre sector
el coneixement teòric,
l’ experiència,
la coneixença dels
mercats i la relació amb
altres empresaris,
clients i proveïdors
té molt de valor”**

Jaume Baldé - Granollers (Vallès Oriental)