

“La qualitat abarateix el producte.” Aquest és un dels principis que el nostre protagonista, Josep M. Vall Mañez, ha confirmat al llarg de més de dues dècades de dedicació al ram automobilístic. Des de fa set anys està al capdavant de Productos Eaton Livia, indústria dedicada a la fabricació d'accessoris per a l'automòbil, la qual està ubicada a Montornès del Vallès i forma part d'un gran grup amb plantes a tot Europa.

La història d'aquesta empresa és llarga: **“Va néixer fa 32 anys. Tot just llavors la SEAT s'instal·lava a Espanya i al seu voltant van començar a crear-se indústries auxiliars. Eaton, firma americana, va decidir que també podia subministrar els seus components –vàlvules per al motor– a Espanya. Amb aquest propòsit, els seus responsables van adquirir gairebé el 50% d'una empresa badalonina.”** Corria l'any 1968 quan americans i catalans iniciaven una activitat conjunta amb el nom de Productos Eaton Livia. **“L'arribada de la Ford a València va fer veure als propietaris d'Eaton que les dimensions de les seves instal·lacions a Catalunya eren massa reduïdes, de manera que el 1977 van establir una nova planta a Montornès”,** resumeix en Josep M.

Els inicis de la firma que ens ocupa s'emmarquen en un període destacat en la història del nostre país: **“Tots els industrials –i especialment els del sector de l'automòbil– hem de donar gràcies a la SEAT; altrament les nostres estratègies no haurien estat mai pioneres. Va ser a partir de la introducció d'aquesta marca que es van fundar totes les empreses actuals del sector.”** Si bé a una escala molt inferior i posterior en el temps, la Ford també va esperar la indústria automobilística, i és que **“va entrar amb uns estàndards de qualitat que fins aquell moment no es coneixien. De fet, va ser la primera marca que va començar a parlar de qualitat, dient que aquesta no augmentava els costos, sinó que els reduïa progressivament.”** En plena dècada dels 70, **“ningú no entenia que els responsables de la Ford exigissin que les seves instal·lacions incloguessin uns laboratoris amb empleats de bata blanca. Per als industrials d'aquella època tot plegat representava un encariment del producte. Estàvem molt equivocats.”** Allò que en un principi podia resultar fins i tot divertit aviat va esdevenir una obligació, no en va la Ford va decretar que **“els qui no disposessin d'estàndards de qualitat no podrien ser els seus proveïdors.”** Era el que faltava per posar les coses en ordre.

La història d'Eaton Livia es pot explicar en fets, però també en xifres: **“En 1969 fabricava un milió i mig de vàlvules l'any i abans d'encetar la dècada dels 90 havia arribat als 12 milions.”** És clar que hi ha hagut moments difícils, molt especialment **“la crisi que el 1993 va patir el sector automobilístic, que va obligar a reconvertir l'empresa, mitjançant una reducció de la plantilla. Afortunadament, hem assolit el nostre objectiu d'obtenir una elevada productivitat en aquests darrers anys amb un equip actual de més de 270 persones.”** Cosa difícil en un moment en què **“el sector necessita reduir preus enormement, com a resultat de la ferotge competència existent. No ens oblidem que estem en un període de fusions, que també afecta la indústria automobilística.”** I això, òbviament, té repercussions en els fabricants d'accessoris per a l'automòbil: **“L'única forma de sortir d'aquest cercle és reduir els costos interns mitjançant un alt grau de productivitat.”**

De segur que la formació i l'experiència han estat dos puntals importants

perquè la firma anés guanyant partides en els darrers set anys. Llicenciat en enginyeria, assegura que **“la vida sempre m'ha dut a treballar en empreses del sector de l'automoció.”** Està convençut que el seu primer **“desenvolupament professional”** li va aportar **“l'antiga Motor Ibérica –avui Nissan– per la seva agressivitat.”** Cap de compres durant cinc anys, recorda molt bé **“la notòria manca de subministres que patia el país en aquella època”,** la qual cosa obligava el Departament de Compres a fer autèntiques acrobàcies per obtenir productes de qualitat. Dins de la mateixa empresa, també va arribar a ser **“director de logística.”** Aquest currículum l'ajudaria, més endavant, a incorporar-se en una altra empresa del sector, Yamaha, novament al Departament de Compres, tot just quan aquesta firma japonesa començava a fer camí en territori espanyol. Per tal de cobrir les necessitats de les motocicletes d'aquesta marca, en Josep M. va haver de posar a prova tot el seu enginy: **“Em va caldre buscar subministradors fins i tot a Itàlia.”** Arribaria a ser director de producció i industrial d'aquesta multinacional.

Nous reptes i noves experiències laborals acabarien conduint aquest emprenedor fins a Eaton Livia, l'any 1993, amb l'encàrrec de liderar el canvi d'orientació que la firma volia imprimir a la seva activitat. Com a primera mesura, **“vaig comunicar a tots els empleats la meva confiança en ells i els vaig advertir de la necessitat d'adonar-se dels canvis que s'havien produït a l'exterior.”** D'aquesta manera, va aconseguir reconduir **“l'optimisme envers el futur”** de tota aquella gent. És clar que la seva intervenció no va ser purament espiritual: **“Vam modificar maquinària i distribució, després d'haver establert uns objectius que eren els de la corporació americana més els que jo fixava per planta, departament i a títol individual.”** A fi de mantenir la moral alta en aquell delicat període, **“tots els èxits, per petits que fossin, eren celebrats.”** Set anys després, no amaga el seu **“orgull”** pel treball dels seus empleats i les fites aconseguides, entre les quals hi ha múltiples certificacions de qualitat, com ara **“l'QS 9000 i l'ISO 14.001, que certifica la correcta gestió mediambiental. Recentment la Generalitat ens ha atorgat el Premi a l'Empresa Catalana que millor tracta els residus propis, una qüestió en què som pioners.”**

Sens dubte aquest és un bon exemple de les dots organitzatives d'en Josep M., unes dots que són en part fruit de **“l'oportunitat de treballar amb persones de diferents nacionalitats i cultures. És completament distinta la manera de fer dels uns i dels altres, sense oblidar-nos que cada empresa té la seva idiosincràsia: la constitueixen les persones que hi treballen. De fet acostumen a ser la imatge del número 1 de la firma, de qui està dalt de tot. Ell és qui marca les pautes.”** Entre els coneixements adquirits al costat d'uns i altres, en Josep M. destaca **“la metodologia d'anàlisi dels japonesos, incapaços de deixar res a la improvisació. Poden resultar lents però són totalment efectius. Els americans, en canvi, són molt més pragmàtics.”** Subratlla, tanmateix, que **“totes les empreses en què he treballat tenen alguna cosa en comú, la confiança en els empleats.”** I és que, sense cap recança, reconeix que està abandonant progressivament el seu perfil **“tècnic”** per **“treballar cada cop més les relacions humanes i mirar que la gent doni el millor de si mateixa.”** Per a això només els cal seguir el seu exemple, atès que amb les seves qualitats ha encapçalat el renaixement d'Eaton Livia a Catalunya.



**“La qualitat abarateix
el producte”**

Josep Maria Vall - Montornès del Vallès (Vallès Oriental)