

EMPRESSES

Un motor per a qualsevol aplicació

Vernis motors, empresa de Sabadell, vol basar la seva recuperació refermant-se en la identitat d'indústria auxiliar

JORDI GARRIGA
SABADELL

Molt sovint, la millor manera de remuntar la crisi és cenyir-se al model industrial de tota la vida. Així ho creuen a Vernis Motors, l'empresa de disseny i fabricació de motors elèctrics específics per a tota mena de sectors industrials que reprèn una trajectòria ascendent i es referma en la creença que cal ser fidel a la identitat de l'empresa.

Empresa familiar fundada a Sabadell per Josep Ujaque l'any 1975, Vernis ha anat evolucionant des del disseny de la fabricació per a la indústria de maquinària portàtil, a partir sobretot de la dècada dels vuitanta, i ha anat assumint els reptes que els han proposat des de qualsevol sector d'activitat: fabricants de rentadores industrials, sistemes de ventilació de trens d'alta veloci-

tat, màquines centrífugues de laboratori, etc. "De fet, no hem deixat de ser mai un taller auxiliar, només hem augmentat el volum amb el pas del temps», assenyala Josep Ujaque. I el nombre de la plantilla, que ha passat en tot aquest temps de tres persones a una cinquantena.

CAP AMUNT. L'any 2009, l'empresa va notar profundament el daltabaix econòmic general, fins al punt que la seva facturació va caure fins als cinc milions d'euros, la meitat del que acostumava a registrar abans de la crisi. Enguany és previsible que la facturació arribi als set milions. Com explica Ujaque, "hi ha senyals clars que el mercat remunta", i hi afegeix: "Comencem a tenir clients nous, després d'haver passat un temps en què nosaltres hem patit dues crisis, la que els polítics al principi deien que no



Josep Ujaque, fundador de Vernis Motors. ROBERT RAMOS

existia i la de la Xina". En aquesta recuperació, Vernis Motors no vol deixar de ser el que sempre havia estat, una empresa auxiliar de fabricants de màquines eina, i fer valer les seves armes: "Sempre hem estat pròxims al client, anar directament a ell, que ens ensenyi l'eina, i li puguem recomanar un motor de 5 cavalls, per exemple; en definitiva, proposar-li un projecte de claus a la mà". Dins de l'ampli ventall de negoci que abasta l'empresa sabadellenca, guanyen pes en la cartera de projectes els vinculats amb el guany de rendiment ener-

gètic dels motors, una circumstància que ha resultat molt afavorida per la normativa d'eficiència energètica. L'empresa està aconseguint, amb una tecnologia que fa servir com a base els imants, rendiments de fins al 90% per a motors que fan variar la freqüència dels generadors. Josep Ujaque té molt clar que "el futur és l'eficiència energètica, perquè el futur del petroli no és prou clar; hi ha un interès general de l'industrial per estalviar energia". Un altre sector important amb el qual treballa Vernis és el del transvasament de fluids. L'estratègia fu-

tura de l'empresa, que aviat tornarà a invertir en maquinària, es vol basar en la qualitat i la capacitat de servei, dins d'uns marges raonables de preus.

El factor de la Xina, és a dir, la deslocalització de moltes de les indústries que formaven part de la nòmina de clients de Vernis Motors, sembla que ha minvat en els darrers temps, tal com assenyala Ujaque: "Ara ja no se'n va tot a la Xina, sembla que hem en-

L'estratègia futura de la firma de Sabadell es basa en la qualitat i la capacitat de servei

trat en una fase d'estabilització, i hem pogut comprovar que cal tenir en compte variables com ara la qualitat i la llunyania geogràfica".

Tot i que com a indústria auxiliar la seva activitat té com una de les pedres de toc la proximitat, mai no ha deixat d'atendre els mercats exteriors, i té clients a l'Estat francès Israel, Itàlia, Portugal, Alemanya i Mèxic. Motors de corrent continu, generadors, antideflagrants, d'alta freqüència, *brushless*, motoreductors, servomotors, variadors electrònics, etc. Són moltes les possibilitats en què es mou Vernis, i això també li ha permès treure al mercat productes propis, com ara un hidrogenador, que ha nascut de les aplicacions dels diversos motors que ha dissenyat Vernis i que converteix la força de l'aigua en corrent elèctric.

Assaig d'e-mail a l'escola

OPINIÓ



Maribel Berges

Tot plagiand, de nou, Salvador Espriu. Oh, que cansada estic de la meua covarda, vella, tan salvatge terra, que continua parlant de braus en ple segle XXI i es mira el melic amb trista complaença, mentre el sistema educatiu no surt de la seva crisi permanent. I com m'agradaria d'allunyar-me'n, nord enllà, on les escoles i universitats es classifiquen a les primeres posicions

dels rànquing i les economies són competitives i es creen llocs de treball.

Siguem seriosos, ens hem passat els darrers mesos felicitant-nos per la nostra civilitzada iniciativa legislativa de prohibir les curses de braus, mentre que no hem perdut gaire temps a analitzar el que realment afecta el futur de la nostra societat, que és la formació dels joves. En aquest sentit, costa d'entendre que la pobra qualificació del sistema educatiu que va publicar *Newsweek* al juliol o el descens de les classificacions de les universitats catalanes i espanyoles a les avaluacions globals no costi ni una roda de premsa

d'un conseller o un ministre i que, en tot cas, si surten només puguin discutir de la setmana blanca, o de fer passar el nivell Cals professors universitaris. O que la única solució que aporten sigui comprar ordinadors per tothom a corre-cuita, amb arguments obvis del tipus de "la informàtica és el futur" o "la internet ja és aquí". Algú ha reflexionat si aquesta inversió extraordinària millorarà les capacitats dels alumnes? Els professors que no han treballat habitualment amb aquests mitjans, com s'hi ha d'adaptar? Fins a quin punt estan adaptats els continguts disponibles?

Davant de tants debats que no deixen mai la

superfície, només cal consultar una estona el Google per trobar alguns estudis més seriosos (i gratuïts, per cert) sobre quins són els factors que contribueixen a millorar

Hem parlat molt de toros però no hem analitzat la formació dels nostres joves

un sistema educatiu. La majoria de referències estan en anglès, primer escull per a la nostra formació i per a la competitivitat internacional de qualsevol país. En fi, sense canviar de

tema, a la mateixa edició de *Newsweek* on el sistema educatiu espanyol apareix al lloc 32 del món, trobem un article que resumeix l'estudi d'una important consultora sobre els sistemes d'ensenyament que funcionen millor al món. Per començar els autors constaten que, arreu del món, l'èxit als estudis depèn molt més de les circumstàncies familiars d'un alumne que de qualsevol altre factor; primer avís als pares que només ens preocupem del calendari i el cost dels llibres... Però davant la pregunta de què pot fer el sistema educatiu per un estudiant, els autors citen exemples d'èxit des de Finlàndia fins a Xile, passant per Singapur. En

definitiva, diuen, hi ha 4 factors que condicionen la reducció del fracàs escolar i l'abandonament prematur dels estudis: un bon ensenyament preescolar, augmentar les hores d'escolarització, augmentar la formació continuada al professorat i l'atenció personalitzada als alumnes amb dificultats.

Potser el diagnòstic no és tan difícil, i el que ens cal és iniciar un debat seriós sobre com hem d'arribar als objectius i com els hem de finançar.

Però no he de seguir mai el meu somni (...) car sóc també molt covard i salvatge...

Managing Partner i CFO
Janus Development