

**Internacionalització** L'aposta per la diversificació geogràfica

Reportatge



Marc Blasi, gerent del grup familiar Rovasi, amb algun dels llums que dissenya i fabrica la seva empresa ■ CRISTINA FORÉS

# Rovasi il·lumina els mercats d'arreu del món

**SEIXANTA-DOS PAÏSOS** · L'empresa familiar ubicada a Centelles desenvolupa el 85% del seu negoci als mercats d'arreu del món **ÀMPLIA GAMMA** · Un dels punts forts és el seu extens catàleg, que conté a hores d'ara unes 3.000 referències

**Jordi Garriga**  
CENTELLES

Les exportacions no sempre són conseqüència de la bona evolució del negoci, sinó que de vegades són el fet causal de l'empresa, com passa amb Rovasi, firma de Centelles dedicada a la il·luminació arquitectural que des del moment de la seva fundació s'ha dedicat ferventment a conrear els mercats exteriors. Com recorda el gerent d'aquesta firma familiar ubicada a Centelles (Osona), Marc Blasi, "quan ens vam constituir, el 1992, vam veure que una de les maneres de fugir de la crisi era precisament treballar l'exportació, que durant molts anys va ser el 100 per cent del nostre negoci".

La firma, que l'any passat va facturar tres milions d'euros, no ha estat fins als últims sis anys que s'ha dedicat al mercat domèstic, que ara suposa el 15 per cent del negoci. Com afirma Blasi, "exportàvem perquè les comandes eren prou importants i ens permetien reinvertir en el producte". L'empresa localitza el 40 per cent del seu negoci als diferents mercats de la Unió Europea (UE) i el 30 per cent al Pròxim Orient, una àrea geogràfica que, des del punt de vista del ne-

goci, en els últims anys ha suposat una autèntica "bogeria", com diu eloqüent Blasi.

Aquesta dedicació plena a l'exportació, de França i Regne Unit al sud-est asiàtic i Austràlia, va fer que l'empresa pogués adoptar uns hàbits que li han permès enfortir la seva posició al mercat, com ara el subministrament ràpid i el fet de tenir prou flexibilitat per assumir tant encàrrecs de grans dimensions com altres de més petits, cosa que ha suposat que Rovasi, en els darrers anys, s'hagi enganxat al boom de la construcció.

## A tot el món

Westminster Building, a Londres; Maybank, a Malàisia; centre comercial del metro d'Oslo; terminal internacional de l'aeroport d'Abu Dhabi; River Tower de Moscou; sala vip del Camp Nou, a Barcelona, entre d'altres. Els sistemes d'il·luminació de Rovasi, després de tots aquests anys de recorregut, es troben arreu (62 Estats) i donen fe d'una altra de les virtuts de l'empresa que assenyala Blasi, l'amplitud de gamma. Sense tenir presents els acabats, la firma compta amb 3.000 referències per dissenyar la il·luminació d'un espai determinat. Aquesta riquesa d'oferta permet a l'empresa

treballar a mida, a partir del requeriment de l'arquitecte o del dissenyador, ja que no podem oblidar que es tracta d'un producte de prescripció. De fet, si l'empresa ha assolit una certa anomenada al mercat és per aquesta disponibilitat per dissenyar una lluminària funcional per a qualsevol tipus d'espai, "tant habitatge com terminals d'aeroport, mesquites, hotels, torres d'oficines...".

Rovasi situa la seva oferta de producte en una gamma mitjana-alta, i això ha estat així gràcies a la competència asiàtica: "Ens va ajudar a anar cap amunt, a renunciar a anar a preu i apostar per la qualitat, a treballar amb moltes referències, en lloc de 13 o 14 d'estàndards", assegura Blasi,

**El mercat domèstic** ha crescut en els darrers sis anys, i ara ja suposa el 15% del negoci de l'empresa

que també puntualitza que encara mantenen un bon diferencial de preus respecte de les grans marques amb què competeixen als mercats internacionals.

Tot i el context de crisi, l'any 2008 va ser un bon any per a Rovasi, gràcies en bona part a la di-

versificació geogràfica del seu negoci. Amb tot, la recessió ja es nota, però això vol dir, segons afirma Blasi, que "quan acabi la crisi cal estar amatents per aprofitar les prescripcions fetes durant tot aquest temps". Per al 2009, l'empresa es proposa per damunt de tot ampliar la ja extensa gamma dels seus productes i enfortir la imatge de qualitat amb noves certificacions i homologacions.

## Noves tendències

Rovasi també s'ha embarcat, com gairebé totes les empreses del sector, en la nova era dels LED, una tendència que, tanmateix, "ha crescut tant que molts instal·ladors els fan servir de qualsevol manera", com diu Blasi, que recorda que "malgrat que són valuoses per la seva eficiència, no es poden utilitzar per fer il·luminació general, sinó més aviat en un sentit decoratiu, per accentuar racons".

Tot i que el sector està immers en un procés de reconversió, que ha deixat en l'absoluta decadència la làmpada incandescent, el gerent de Rovasi adverteix que no és un fenomen d'ara mateix, sinó que ja fa uns quinze anys que es dona: "L'eficiència energètica fins i tot la podem trobar al Pròxim Orient, on en principi no es plantejaven problemes de crisi energètica". ■

## Preacord econòmic a Esteban Ikeda

Redacció  
BARCELONA

Nissan es quedarà els actius del seu proveïdor de seients Esteban Ikeda, que està en concurs de creditors. Els sindicats exigien que Nissan també es fes càrrec de la plantilla, però finalment l'empresa no ha cedit i el comitè d'Ikeda ha acceptat un preacord d'indemnitzacions per als 260 treballadors de la fàbrica del Prat de Llobregat, que rebran 28 dies per any treballat, fins a un màxim de quinze anys.

Segons un portaveu del fabricant automobilístic, Nissan ha arribat a un pacte amb el seu proveïdor per comprar-li actius per valor de 3,13 milions d'euros. La companyia es queda amb els estris, la maquinària, la propietat intel·lectual, l'estoc existent en fàbrica i unes 1.000 estructures de seients. També ha aconseguit que els treballadors d'Esteban Ikeda es comprometin a servir-li la setmana que ve uns 2.250 seients endarrerits, de manera que Nissan ja ha previst tres jornades productives en les línies de tot terrenys.

A canvi, l'empresa ha ofert una quantitat "a determinar" com a complement per als treballadors, que hauran de mantenir "en perfecte estat" tant les instal·lacions com la maquinària fins que aquesta sigui traslladada a la fàbrica de Nissan a la Zona Franca. Serà llavors quan el grup decidirà a qui encarrega aquesta fabricació. ■

## L'OPEP, llesta per rebaixar les quotes

Redacció  
VIENA

L'Organització de Països Exportadors de Petroli (OPEP) es reuneix avui a Viena per complir amb el que ja havia pactat i retallar la seva oferta en 800.000 barrils diaris. Els dotze països que formen el càrter petroler van bombarjar al mes de febrer 28 milions de barrils al dia.

Amb les seves rebaixes, els productors esperen aturar la caiguda dels preus del cru, que després de fregar els 150 dòlars el juliol de l'any passat van caure a menys de 35 dòlars al desembre. ■