

«A Catalunya fabriquem per a tot el món»

Concebuda com la més important fira de l'electrònica de consum que se celebra a l'estat espanyol, SONIMAG'89 reflecteix el moment dolç que travessa el sector a Catalunya, on els fabricants europeus han efectuat fortes inversions i el nivell professional se situa entre els capdavanters del món.

Sílvia Monfort

Què és l'electrònica de consum?

—És l'electrònica que s'utilitza a casa. No té una utilitat comercial ni industrial sinó que és per al lleure. També s'utilitza el terme d'electrònica domèstica. L'ordinador domèstic l'hem batejat a Sonimag, ja que es coneixia com a *Home Computer* perquè ningú s'atrevia a utilitzar la paraula domèstica. I el fax també és un producte que s'està introduint a les llars, encara que amb menys prestacions i més simples.

—*¿Quin és el passat, present i futur de Sonimag?*

—Està lligat directament al passat, present i futur de l'electrònica de consum. Som, com a organització firal, un reflex viu del que és l'electrònica de consum en el nostre país i a l'estat. En la mesura que l'electrònica s'ampliï, se superi i tingui expansió, Sonimag s'expansionarà, inclús anticipant-nos al futur.

—*¿Quin tipus de públic ve a Sonimag?*

—És mixt. Estan clarament diferenciades les jornades per a professionals de les del públic en general, però va adreçat als dos col·lectius, perquè tant s'hi compra com s'hi ven.

—*L'electrònica de consum, ¿què representa per a l'economia catalana?*

—No és tan important pel que pugui representar de facturació, com per les inversions industrials que s'han fet a Catalunya. La Generalitat ha sabut treballar molt bé captant les inversions d'aquest tipus a Catalunya. Sonimag també ha aportat el seu gra de sorra, i a més, com Barcelona sona, els estrangers i professionals de l'electrònica de consum l'identifiquen amb Barcelona i Catalunya.

La nostra situació és privilegiada en el mercat europeu i

això ha fet que hi hagués inversions molt altes dels fabricants que han escollit Catalunya com base europea. És també important pel que pot representar de mà d'obra, llocs de treball i facturació, però també, gràcies a aquestes inversions, Catalunya podrà tenir, amb els anys, un personal qualificat en electrònica i la possibilitat de tenir productes de prestigi mundial.

—*¿Què s'ha de fer per a disminuir les importacions?*

—Hem de comprar menys, però no sé com s'ha de fer això. Per a equilibrar la balança, evidentment, s'ha de fabricar més aquí i consumir menys de

fora, ¿però qui posa portes al camp si ja estem integrats en la CE?

—*¿Quina competència representen el sud-est asiàtic i el Japó?*

—Cap competència. A l'estat, l'electrònica de consum com a tal no existeix, i la competència del mitjà i llunyà Orient és amb Europa. Però és una lluita que es confon perquè hi ha empreses europees que estan fabricant allà i a l'inrevés... Hi haurà un moment que no serà mercat únic europeu sinó mundial.

—*¿Quins són els productes que majoritàriament s'importen?*

—Absolutament tots, i tots, també es fabriquen aquí. Avui per avui, a excepció de productes sofisticats de petites sèries, a l'estat es fabrica tot i s'importa tot, depèn de les marques.

—*¿I què exportem i a qui?*

—A tot el món. Hi ha indústries europees, japoneses i americanes que fabriquen aquí per als seus mercats mundials. Així, fan els televisors aquí, els vídeos a Anglaterra i els àudios a Àustria, i s'exporten tots a nivell europeu. Aquí estem fabricant per a tot el món.

—*¿Quin nombre d'empreses electròniques hi ha a Catalunya?*

—Més del 50% de les empreses d'electrònica de consum, donat que Catalunya sempre ha sigut una porta d'entrada, ja que pràcticament totes les marques han iniciat el seu caminar amb empreses de capital català, primer com a representants i després com a col·laboracions de tipus industrial, i és evident que el mercat català és el test fonamental del producte que tenen les empreses, i Sonimag serveix per a això. Les tendències que funcionen a Catalunya funcionen a la resta de l'estat. A més, l'electrònica genera cultura electrònica.

—*El mercat dels televisors l'any passat només va créixer*



ANNA NAVARRU

«La qualitat no sempre mana als mercats».



«El mercat trencarà les barreres europees i es farà mundial».

un 2%. ¿És un mercat que està saturat?

—No. El mercat de l'electrònica de consum es mou per impulsos puntuals. Hi ha hagut els booms de la TV, vídeo i ordinadors, i una vegada arribada l'etapa en què tothom té de tot, llavors hi ha el fenomen: de tornar a l'origen. L'any 1982, entre la visita papal i els mundials de futbol va ser el millor any per a la televisió, però es mou per fenòmens puntuals.

—¿Quin és el futur de la televisió per cable?

—El cable és un sistema, un suport, però és un fenomen molt complex, no saps mai on comença el problema: si per qüestions polítiques, tècniques, econòmiques. De tots és sabut que dominar la televisió és dominar moltes coses. Hem vist últimament la lluita aferrissada pels tres canals de televisió privada; o el cas de TV3 i València... és tan absurd i estrany que en el segle en què estem es limiti la possibilitat d'informació...

—¿Quin és el futur del vídeo?

—El futur és el de poder transmetre matèries, no solament imatges. El gran desenvolupament del vídeo passa per dos extrems: la senzillesa de l'equip, per a aquells que només volen gravar i reproduir, i la complexitat, per als que volen programar dies, hores, un tipus

d'imatges... Però l'evolució del vídeo vindrà marcada per la televisió, i la gran expectativa està en el sistema d'alta definició que ho revolucionarà tot.

—¿Què significa el sistema DAT (Digital Audio Tape)?

—És tecnologia implantada en el sistema de gravació-reproducció, de major fidelitat, un nou sistema que millora molt la fidelitat. Però una cosa és la tecnologia i l'altra la política. Curiosament, no sempre es comercialitza el millor sistema tecnològic per les lluites de mercat. No sempre s'imposa la qualitat.

Però és que en l'electrònica de consum hi ha dues novetats: una quan surt i l'altra quan s'introdueix i s'implanta. I l'autèntica novetat, per a mi, és quan s'implanta.

—Bianualment hi ha el saló de la Fotografia, però ¿per què no hi ha empreses dedicades a la fabricació d'articles fotogràfics?

—Som totalment dependents de l'exterior, és molt semblant al que passa amb l'electrònica. Avui per avui, per ser capaç d'estar en un nivell més alt i evolucionar es necessita tenir un mercat en tot el món. En el seu moment, l'estat no ho va saber fer i ara ja no es pot. Sols les marques amb autèntiques multinacionals són capaces de te-

nir mercats i evolucionar amb la rapidesa que cal.

—¿Per què és bianual aquest certamen?

—Perquè hi ha una fira a Alemanya que es fa els anys parells i la d'aquí en els senars, i ja és suficient, perquè la fotografia tampoc evoluciona tan de pressa com l'electrònica de consum.

—¿Quines són les novetats de Sonimag'89?

—Hi ha un ràdio-cassette per a automòbil amb un plafó frontal de control extraïble per a evitar que el robin, hi ha gravadores portàtils digitals, magnetoscòpis domèstics amb pantalla LCD de cristall líquid, televisors en color amb doble sistema estèreodual, o càmeres fotogràfiques compactes amb zoom motoritzat.

—¿Quin nombre de gent s'espera que assisteixi al certamen?

—Aproximadament 250 mil persones. Però no ens preocupa tant la quantitat com la qualitat; i no augmenten el nombre de visitants, de fet, perquè no augmenten els punts de distribució. Sonimag és un test de producte fonamental per a les marques, i el públic sap molt bé el que vol i hi entén. El 85-90% del públic que ve ho fa cada any, perquè hi ha gran afició per l'electrònica i la fotografia. □