

# Entrevista a Josep Parera *d'Instal.lacions Parera*





En Josep Parera és un emprenedor nat que va iniciar el seu negoci fa quaranta anys amb l'ajut del seu germà Antoni. Els seus inicis es remunten a la Llacuna en un petit local on s'oferien els serveis d'instal·lacions d'electricitat i fontaneria. Amb el temps l'empresa ha anat creixent i consolidant-se fins que s'ha convertit en un referent dins el sector elèctric. Actualment Instal·lacions Parera SL compta amb un important equip humà i diverses delegacions situades en diferents poblacions de Catalunya, en concret són presents a les comarques de l'Alt Penedès, Garraf, Anoia, Bages, Alt Camp, Conca de Barberà, Segarra, Solsonès, Segrià, Noguera, Urgell i Alt Urgell.

El passat 17 de febrer Instal·lacions Parera va ser notícia per la inauguració d'unes noves oficines i un nou punt de servei Endesa situat a Igualada. Es tracta d'una oficina molt cèntrica i ben comunicada que dóna servei als clients d'Igualada i de les poblacions de la comarca de l'Anoia.

Parera combina la seva faceta d'empresari amb la d'alcalde de la Llacuna, una tasca que li permet tenir una visió empresarial molt necessària per a gestionar un municipi.

Instal·lacions Parera, SL va rebre el premi a la capacitat emprenedora durant la 12a edició del Sopar de l'Empresari que va organitzar la Unió Empresarial de l'Anoia.

#### **Com ha arribat a ser una empresa capdavantera en el sector?**

Instal·lacions Parera va començar essent un petit taller i amb molt d'esforç hem arribat on som ara, des del primer moment, vaig fer un esforç per adaptar-me als avenços que m'oferien les noves tecnologies, amb el temps hem anat diversificant els nostres productes fins que podem oferir una àmplia gamma de serveis entre els quals es troben instal·lacions elèctriques, fontaneria, climatització, instal·lacions solars,

instal·lacions geotèrmiques, gas, alarmes, contraincendis, telecomunicacions, il·luminació i també disposem de diversos punts de servei Fecsa Endesa.

Fa tres anys ens vam presentar a unes licitacions per aconseguir les demarcacions, és a dir els punts de servei Endesa en diferents poblacions catalanes, aquesta va ser una tasca en la qual vam invertir molts esforços i on vam presentar un important projecte que finalment va ser aprovat. Per a nosaltres ha estat una oportunitat molt important, les empreses hem de treballar amb un objectiu i esforçar-nos per aconseguir-lo.

Actualment estem treballant per tot Catalunya en diversos projectes on desenvolupem tasques que comprenen des de l'arquitectura passant per l'enginyeria, fontaneria, electricitat, telecomunicacions i tot tipus d'instal·lacions.

#### **Quins són els pilars bàsics de la seva empresa?**

Per a nosaltres els treballadors, jo prefereixo dir-ne els col·laboradors, són el pilar de l'empresa i les premisses bàsiques per tirar endavant un projecte són l'eficàcia, la qualitat i la seguretat. També la professionalitat i l'esperit de millora ha fet que aquesta empresa, juntament amb l'equip humà que la forma, hagi creat diferents divisions en la seva activitat empresarial, especialitzant-se en instal·lacions residencials, naus industrials, centres sanitaris, edificis d'ús combinat per a activitats educatives i residències per a interns.

Des de finals del 2006, seguint amb la línia de millora contínua i l'aposta per noves línies de negoci, hem obert una nova divisió especialitzada en energies renovables, geotèrmica, solar-tèrmica i solar-fotovoltaica.

Instal·lacions Parera és una empresa mitjana, però la gestió és la mateixa que la d'una empresa gran.

*“Actualment s'ha de fer el doble d'esforç per aconseguir la meitat”*



## “Hem de ser valents però amb prudència”

### Com us ha afectat l'actual situació econòmica?

Com a totes les empreses, ens hem vist afectats per la crisi del tema financer, en el moment en què es va tancar l'aixeta vam haver d'avaluar nosaltres mateixos el nostre negoci per poder tirar-lo endavant. Davant d'aquesta situació el primer objectiu ha estat el de conservar els llocs de treball, hem fet un esforç per mantenir-los i aquest és un esforç conjunt de tot l'equip que forma l'empresa.

Actualment ens cal el doble d'esforç per aconseguir la meitat, no ens podem deixar perdre res, aquest esforç juntament amb un control rigorós, un molt bon servei i la diversificació de serveis fa que puguem fer front a la crisi.

### La comarca de l'Anoia, quina sortida hi veu?

No sóc gaire optimista amb vista al futur de la comarca. Ens cal fer venir les empreses, inversions i sobretot hem de donar moltes facilitats perquè a canvi es generin llocs de treball.

Hem de fer entre tots un canvi de mentalitat, ser productius, produir amb eficàcia, qualitat i seguretat i sobretot ser valents tot i que amb prudència.

Cal també una constant col·laboració entre empresaris i polítics per poder tirar endavant, sense aquest treball conjunt serà molt difícil sortir-nos-en.

Publicitat

la nostra **energia**  
és la teva **confiança**



[www.parera.info](http://www.parera.info)

electricitat  
fontaneria  
aire condicionat  
calefacció  
ventilació

energies renovables  
domèstica  
gas  
detecció i extinció d'incendis  
geotèrmia  
projectes d'il·luminació

telecomunicacions  
projectes i instal·lacions línies BT/MT  
automatització  
instal·lació d'ET  
projectes i legalitzacions industrials  
punt de servei Endesa  
manteniment enllumenat públic  
atenció al client: tràmits i gestions



**Parera**

*instal·lacions*

Barcelona

La Llacuna - 93 897 60 69  
Vilafranca del Penedès - 93 818 23 33  
Igualada - 93 801 78 22

Lleida

Tàrraga - 973 50 15 92  
Cervera - 973 53 44 10

Tarragona

Valls - 977 60 88 08  
Montblanc - 977 86 03 93



àrea publicitat / 2012

# INTENSIUS D'ANGLÈS

*Tu tries les setmanes*  
ESTIU 2012







# Glòria Vallès *Can Bonastre*

*Com afecta, a la vostra empresa, la situació econòmica actual?*

Afecta sobretot en allò que fa referència a l'oferta per a empreses entre setmana (convencions, reunions, incentius) i al restaurant durant el cap de setmana.

*Quines mesures heu pres, a la vostra empresa, per fer front a la crisi?*

Per tal d'adaptar-nos a la realitat actual, hem revisat els preus i estem fent propostes més econòmiques. Actualment, per exemple, fem esmorzars a partir de 6 € i vermutos per 15 € la parella, un tipus d'oferta que abans no teníem. Això ens ajuda que molta més gent ens conegui i vulgui tornar un altre dia, per fer ús d'un altre servei (per exemple l'accés a l'Spa, un dinar amb la família o venir a dormir) o venir a comprar vi a la botiga.

També hem augmentat els nostres esforços per captar client estranger al Wine Resort i per orientar encara més la nostra producció de vins a l'exportació. Actualment exportem el 80 % de la producció.

*Quin és el principal problema que a hores d'ara afecta les empreses en general?*

La dificultat en l'obtenció de crèdit i la dificultat de vendre a nivell nacional.

*Com valora l'actuació política en matèria econòmica?*

Esperem que millori. Cal ajudar les empreses petites i mitjanes, no tant amb subvencions sinó facilitant que es conservin els llocs de treball, amb més flexibilitat i tolerància en l'aplicació de mesures.

*Com veieu el futur de la comarca?*

Molt positiu si es continua una bona estratègia de promoció. Nosaltres estem en el sector turístic i creiem que l'Anoia té molt potencial, i això ho confirmem sobretot pel que fa a client estranger, que cada vegada en tenim més.

*Cap on s'orienta el futur econòmic de la comarca?*

Turisme i serveis.

*Quin consell li donaria a una persona que vol posar en marxa un negoci?*

Que s'ho pensi molt bé! Són temps difícils per a tothom i cal tenir una molt bona estratègia i capacitat per posar-la en marxa. A partir d'aquí, s'aprèn de cada error i de cada encert.

En aquest número encetem un nou apartat **Empresaris de prop**, coneixerem les persones que estan treballant a la nostra Comarca per tirar endavant diferents projectes empresarials i que ens oferiran la seva visió particular sobre l'actual situació econòmica i sobre el nostre territori.

# Empresaris de prop



# Ferran Bosque

## Poolbiking

*Com afecta, a la vostra empresa, la situació econòmica actual?*

Ens suposa un esforç addicional: hem de treballar molt, innovar constantment i fer les coses molt ben fetes, és l'única forma d'anar endavant, no tens marge d'error. Aquesta situació fa neteja de les empreses menys competitives enfront de les que sí han fet els deures.

*Quines mesures heu pres, a la vostra empresa, per fer front a la crisi?*

La nostra empresa ha nascut en època de crisi, per tant no sabem com hauria estat de fàcil 5 anys enrere. Les nostres premisses són: Innovació, exportació, producte d'alta qualitat, valor afegit, noves fórmules de màrqueting postcrisi i rigor en els cobraments.

*Quin és el principal problema que a hores d'ara afecta les empreses en general?*

En primera instància totes les empreses es queixen de falta de finançament i de caiguda de les vendes, és cert, però també moltes empreses no s'han preparat per a la crisi quan tocava fer-ho i ho podien fer.

*Com valora l'actuació política en matèria econòmica?*

Crec que es va trigar en moltes coses, ens han enganyat dient que no estàvem tan malament i ara tot són excuses, les mesures es prenen tard i quan no queda més remei i ara ens surten molt més cares que si les haguessin pres 3 anys enrere.

*Com veieu el futur de la comarca?*

El voldria veure millor del que el veig, m'agradaria veure una comarca plena d'empresadors, de noves empreses, de vitalitat i amb voluntat per fer coses i el que veig són persones desencisades que parlen de crisi i no actuen.

*Cap on s'orienta el futur econòmic de la comarca?*

No ho tinc clar, el camí és apostar per les PIME innovadores, de caire tecnològic i relacionades amb Internet, un exemple seria un viver d'empreses TIC relacionat amb APPS i amb voluntat internacional.

*Quin consell li donaria a una persona que vol posar en marxa un negoci?*

Que compleixi els quatre pilars essencials; Innovació, valor afegit, molt treball i no dependre gaire dels bancs, si els compleix que tiri endavant amb tota l'empenta que tingui. La crisi és una oportunitat però també una guillotina per a qui no fa la feina molt ben feta.



# Néstor Ramírez

## ABC Leather

*Com afecta, a la vostra empresa, la situació econòmica actual?*

Com per a tothom, la dificultat de trobar finançament i el seu cost, fan molt difícil el normal funcionament d'una PIME.

*Quines mesures heu pres, a la vostra empresa, per fer front a la crisi?*

Possiblement la millor manera sigui aïllar-nos de la crua realitat (escoltar/mirar les notícies, llegir els diaris, etc.) i així aconseguir una mica d'assossec, objectivitat i forces que ens permetin tirar endavant amb optimisme el qual ens manca tant i és tan necessari en aquests moments.

*Quin és el principal problema que a hores d'ara afecta les empreses en general?*

Independentment del tema econòmic, no estem immersos únicament en una crisi, sinó que, a més a més, ens la creiem!! La qual cosa ens impedeix pensar amb claredat i assumir riscos que en altres èpoques no ho haguessin estat. El malestar general que estem vivint ens impedeix de generar idees noves, estem massa ocupats preocupant-nos per la situació que es viu actualment.

*Com valora l'actuació política en matèria econòmica?*

Sempre es pensa que és insuficient, creiem que hi ha moltes fórmules que podrien ajudar una mica més a les empreses i no només que es faci referència a les ajudes econòmiques, s'haurien de buscar fórmules que motivin la creació de llocs de treball.

*Com veieu el futur de la comarca?*

Si es planteja des del punt de vista de creació d'empreses de noves tecnologies??? es trigarà molt a consolidar-les i a crear nous llocs de treball, a més a més s'haurien de fer inversions massa grans i a l'abast de molt pocs.

En canvi, si ho plantejem basant-nos en el que sabem fer i hem fet durant tants anys, millorant els processos, la inversió, la investigació i oferint una qualitat òptima, crec que tindríem més possibilitats d'èxit, **hem de saber on és el nostre valor afegit, potenciar-lo i vendre'l a tot el món!!**

*Cap on s'orienta el futur econòmic de la comarca?*

Si aquesta pregunta la contestés un polític, ens diria: El futur de la nostra comarca està basat a crear noves infraestructures de comunicació, carreteres, trens, aeroports.....

Quan la resposta és d'un empresari seria que la manca d'horitzó i perspectiva és total. Senzillament estem centrats a aconseguir sortir endavant d'aquest moment tan difícil.

*Quin consell li donaria a una persona que vol posar en marxa un negoci?*

Convenciment total del nou projecte, sacrifici i molta, molta paciència per a la seva realització.



# Francesc Andreu

## *Plating Brap*

*Com afecta, a la vostra empresa, la situació econòmica actual?*

Afortunadament, la majoria de les peces que fabriquem van cap a mercats exteriors i això fa que en aquests moments no notem gaire l'impacte de la crisi. De fet, l'any 2011 va ser un any de creixement per a la nostra empresa.

*Quines mesures heu pres, a la vostra empresa, per fer front a la crisi?*

Realment, nosaltres vam notar l'impacte de la crisi a finals del 2008 i principis de 2009. En aquell moment vam decidir invertir en nous processos productius que actualment estan donant els seus fruits.

*Quin és el principal problema que a hores d'ara afecta les empreses en general?*

No els coneixem a fons, però segurament hi ha massa nerviosisme a l'hora de prendre decisions i això fa que habitualment no s'agafin les millors solucions.

*Com valora l'actuació política en matèria econòmica?*

Nosaltres som industrials i les mesures en matèria econòmica s'allunyen molt del nostre dia a dia. És cert que tots havíem estirat més el braç que la màniga i conseqüentment s'ha de començar a posar ordre als excessos comesos.

*Com veieu el futur de la comarca?*

El futur el veiem amb optimisme. Estem en una comarca on hi ha un bagatge important a nivell industrial. Simplement es tracta d'aprofitar-lo tots plegats.

*Cap on s'orienta el futur econòmic de la comarca?*

Ho desconeixem, però insistim que estem en una zona preparada. A veure si entre tots ens traiem el pessimisme de sobre i comencem a treballar i deixem de queixar-nos.

*Quin consell li donaria a una persona que vol posar en marxa un negoci?*

Bàsicament, perseverança. En aquests moments estem convençuts que hi ha molts inversors privats amb ganes de fer funcionar noves activitats.

A tall d'exemple, nosaltres quan vam començar el nostre projecte l'any 2004 tothom ens deia que estàvem bojos: Els bancs ens deien que la millor opció per invertir diners era en temes relacionats amb la construcció. Que la indústria era una cosa del passat.

Alguns clients ens deien que fabricar aquí no era sostenible. Que els països asiàtics serien la fàbrica del món.

**Així doncs, perseverança i paciència.**