

Oportunitat de negoci **Nous nínxols a la indústria** Reportatge



Juanma Molero en un ascensor que fabrica la seva empresa de Terrassa ■ CRISTINA FORÉS

Tecniplan renova l'ascensor domèstic

REINVENTAR-SE • L'empresa ha passat de ser una caldereria a fabricar elevadors unifamiliars **INNOVAR** • Els aparells de la firma de Terrassa incorporen noves aportacions tecnològiques

Jordi Garriga
TERRASSA

Fa cosa de catorze anys, Tecniplan del Vallès era una planxisteria-caldeteria més dels polígons industrials que envolten la ciutat de Terrassa. Ara és una empresa que ha decidit reorientar el seu negoci i oferir al mercat elevadors unifamiliars, uns d'ús domèstic per a habitatges i altres expressament concebuts per facilitar la mobilitat de persones discapacitades.

Com recorda Juanma Molero, gerent de Tecniplan, "tot va començar fa tres anys, quan arran de l'encàrrec d'un client vam començar a fer aquestes plataformes, com una més de les tasques industrials que ens encomanen". Ha estat enguany "quan definitivament hem decidit deixar la caldereria per dedicar-nos a aquest nou negoci".

Així doncs, si el 2005 l'empresa de Terrassa va lliurar al mercat quinze plataformes, i una trentena el 2006, enguany en servirà noranta, i la facturació ha arribat, en conseqüència, als 1,2 milions d'euros, amb un creixement del 30% respecte a l'any anterior. Per realitzar aquesta reconversió, l'empresa ha comptat amb el suport del programa de reorientació de negoci del CIDEM.

Juanma Molero equipara el seu producte a "un ascensor de gamma mitjana-alta", i destaca que està competint al mercat amb grans

empreses que són capaces de servir-ne anualment uns 2.000. Per poder entrar al mercat amb bones perspectives de negoci, Tecniplan ha afegit al seu producte trets d'innovació, per deixar clar que "es tracta d'ascensors fets a mida".

Com a particularitats, els elevadors de Tecniplan presenten característiques com aquestes: una fossa de 20 centímetres, quan en un ascensor convencional és d'1,20 metres, o una fugida de 2,40 metres, en lloc de la convencional de 3,60 metres. L'empresa de Terrassa ha cobert una gamma ben completa, des de cabines amb barreres fotoelèctriques fins a estructures autoportants pensades per als casos en què no es disposa de l'obra civil necessària, amb la possibilitat de disposar d'un tancament exterior.

La companyia de Terrassa preveu arribar a fabricar de 40 a 50 ascensors mensuals a mitjà termini

El pla de negoci d'aquesta empresa, que ara ocupa vuit treballadors, és aconseguir passar de fabricar vuit plataformes mensuals a entre 40 i 50. De moment, la previsió per a l'any vinent és aconseguir arribar a un mínim de 15 plataformes al mes. Per donar varietat a la seva oferta, Tecniplan ja ha fet catàleg, en què conviuen els models Verdi, Green o Swing. Val a dir que

Tecniplan també disposa d'una línia d'elevadors industrials per a grans càrregues (fins a 3.000 kg). El mercat de Tecniplan del Vallès en realitat són dos, el dels particulars i el dels ascensoristes. Amb tot, com diu Juanma Molero, l'empresa conrea especialment les relacions amb aquest segon mercat: "Una empresa ascensorista ja té la seva pròpia xarxa comercial, i per això estratègicament és tan important poder vendre-li molt".

Tecniplan s'ha beneficiat, i confia a seguir beneficiant-se, de la proliferació d'habitatges unifamiliars. La instal·lació d'un elevador a la casa s'erigeix així en un servei més que ofereix el promotor immobiliari a un eventual client. D'altra banda, la gent gran que viu en una casa amb dos pisos ha estat, i de ben segur ho seguirà sent, un client important de l'empresa, ja que tenir un elevador permet seguir vivint a la llar de sempre.

Nous mercats

Una de les ambicions de Molero per a l'any vinent és que la seva plataforma per a persones discapacitades aparegui a l'àmbit públic: "Creiem que pot tenir bona acceptació en centres públics com escoles, instituts i altres". Una altra variació del producte prevista serà un muntacotxes mixt, perquè les persones de mobilitat reduïda puguin pujar al cotxe. Així mateix, la firma, que ven bàsicament a Catalunya, vol obrir-se a tot el mercat de l'Estat espanyol. ■

TANTxTANT

Modest Guinjoan/
Josep Maria Llauredor



Empresaris que no tenen veu

És ben palès que els empresaris de Catalunya es pronuncien molt més que abans sobre temes que els afecten. Aquest darrer mes n'hem tingut exemples: el desgavell ferroviari, l'engalipada del model centralista amb el dèficit fiscal o la manca d'execució de les inversions de l'Estat, passant per reflexions d'autocrítica fetes en veu alta, tots ells punts que van més enllà de la defensa dels interessos típics que tothom assimila amb els convenis col·lectius. És molt bo que actors tan fonamentals de l'economia productiva diguin la seva sobre la manera com entenen la interven-

Interessa més el seu parer que el dels que no paren de xerrar per no dir ni fer res

ció de l'Estat en l'economia perquè, al final, segur que acaba repercutint en tot el país. No ens enganyem, si les empreses no van bé, els particulars i el sector públic tampoc no hi aniran. Acostu-

ma a passar que els empresaris, aquests personatges que generen llocs de treball i que arrisquen en negocis propis, són persones molt ocupades i tenen poc temps per dedicar a les institucions. A aquells que hi dediquen una part del seu temps cal agrair-los-ho. Llàstima que, al seu costat, n'hi ha molts milers que no tenen aquesta sensibilitat col·lectiva i alguns altres que no se senten representats per cap de les institucions actuals. És una pena que persones tan cabdals per al sistema i, a la vista de la que està caient de fa tant de temps sobre l'economia catalana –i, per extensió, sobre les seves butxaques–, no tinguin un vehicle d'expressió. Al capdavall, interessa més el seu parer que el de molts que no paren de xerrar... per no dir ni fer res.



Una promoció residencial del grup Metrovacesa a Sant Cugat del Vallès ■ ROBERT RAMOS

Els Sanahuja arriben a la presidència de la nova Metrovacesa

Redacció
MADRID

Metrovacesa nomenarà demà nou president de la companyia Romà Sanahuja, en substitució de Joaquín Rivero, el qual abandonarà el consell de la immobiliària quan conclouï l'escissió de la companyia en dues empreses diferents.

L'escissió és fruit de l'acord entre la família Sanahuja i Rivero i el seu soci, Juan Bautista Soler, màxims accionistes de la companyia. A partir d'ara, els Sanahuja passaran a

controlar el negoci de la immobiliària a l'Estat espanyol, mentre que Rivero i Soler es queden amb el control del negoci a França, a través de la firma Gecina.

Els Sanahuja es proposen crear un gran grup immobiliari europeu, i per això aportaran a Metrovacesa actius de la seva empresa Sacresa, i edificis que han adquirit a Londres i Berlín, a més de Medea, una societat francesa. Rivero i Soler, per la seva banda, recuperen Bami i pensen aportar-hi 100 milions d'euros. ■