

Renovació Cerca del valor afegit

Reportatge



Un empleat treballa a la planta de l'empresa Industrial Llobera a l'Hospitalet de Llobregat ■ MARIA ÀNGELS TORRES

# Illsa vol ser un gestor de solucions d'energia

**INDUSTRIAL LLOBERA** • El fabricant d'accessoris per a sistemes de gas basa el seu futur en la creació d'una plataforma 'online', la diversificació i la prospecció de mercats exteriors **RENOVABLES** • L'empresa ha evolucionat cap a la solar tèrmica

**Jordi Garriga**  
L'HOSPITALET DE LLOBREGAT

Una transició lògica perquè una empresa creixi és passar de simple fabricant a oferir solucions de gestió. En aquest procés està immersa la companyia de l'Hospitalet de Llobregat Industrial Llobera (Illsa), que de fabricant i distribuïdor d'aparells per a instal·lacions de gas va passar a introduir-se en l'energia solar tèrmica i que ara prepara el futur amb la perspectiva de donar serveis d'assessorament als instal·ladors de sistemes d'energia.

Industrial Llobera, empresa familiar creada el 1951 per Agustí Rosàs com a taller auxiliar de carcols i manòmetres per a la ferreteria Rosàs, va fer el salt cap a l'empresa que és actualment el 1988, quan es va traslladar des d'un local de 300 metres quadrats a una planta de 1.000 metres quadrats en la qual treballen disset persones. Si durant els anys 80 l'empresa es va anar fent gran amb el comerç dels nous accessoris que apareixien per a instal·lacions de gas líquid del petroli (GLP), als 90 va ampliar la gamma de productes amb tot els accessoris vinculats al gas natural, coincidint amb el temps d'ex-

pansió d'aquesta font energètica.

I amb el nou segle "vam decidir introduir-nos en l'energia solar tèrmica, ja que aquí hi ha el creixement natural dels nostres clients, amb normatives com el codi tècnic de l'edificació, que obliga els constructors a fer una aportació en energia solar", explica Marta Rosàs, la directora general i successora d'Enric Rosàs, el seu pare, que als anys 60 va conduir l'evolució de l'empresa des dels manòmetres cap a tota la línia d'aparells de regulació de gas. Tot i que l'eclosió de les instal·lacions solars s'ha aturat per la frenada que està patint la construcció, Rosàs té plena confiança en l'esdevenidor d'aquesta font d'energia renovable, de la qual comercialitza captadors solars, equips compactes de termosifó i reguladors solars, entre altres elements.

**El vessant assessor**

Tot i el desplaçament cap a l'energia del sol, el 90% del negoci que genera Illsa (3,1 milions d'euros) està relacionat amb el gas. L'empresa té una quota de mercat apreciable en aquest camp, en què, per exemple, és l'únic fabricant espanyol de reguladors de GLP. Amb tot, els últims anys ha volgut transcendir del simple paper de distribuïdor

d'accessoris per conrear intensament el servei d'assessorament a l'instal·lador. Cal tenir en compte que el mercat dels accessoris de les instal·lacions de gas està molt madur, fins al punt que alguns dels competidors d'Illsa poden ser els seus proveïdors o clients.

Aquesta faceta es potencia en el pla estratègic que l'empresa està desenvolupant des de l'any passat, i que ha d'arribar fins al 2011. "Volem tenir una plataforma online per, d'una banda, obrir un canal de comerç electrònic, però també per ajudar a fer el disseny d'instal·lacions de gas i d'energia solar tèrmica des

**Els últims anys** la companyia ha potenciat la seva capacitat de servei als clients instal·ladors

de la web", explica Rosàs, que voldria que Illsa esdevingués una mena d'"Amazon dels instal·ladors". La nova plataforma vol tendir al concepte d'interactivitat 2.0, i a banda de permetre al client observar l'estat dels estocs, gaudir de mecanismes per estar més ben comunicat amb l'empresa a l'hora de demanar-li consell sobre qualsevol mena d'instal·lació.

En l'estratègia de futur també cal incloure-hi una diversificació més profunda de productes en calefacció i climatització, i també gammes de camps nous, com el d'accessoris per a les instal·lacions elèctriques o de seguretat. També hi ha el repte que suposa l'expansió geogràfica. Illsa, que té un nom entre els instal·ladors i petits promotors no només de Catalunya, sinó també del País Valencià i Galícia, creu que pot haver-hi la possibilitat de fer forat als mercats exteriors, i aquest pensament no és debades, ja que el 2008 una de les operacions més importants de l'empresa es va materialitzar a Cuba i anteriorment havia fet incursions a mercats com Portugal i França.

**Les particularitats**

Amb tot, com assenyala Marta Rosàs, "el gas és un sector en què cada Estat té la seva norma particular, i això dificulta la venda de productes". Rosàs afegeix que "de tota manera, en el nostre pla estratègic incloem Centreamèrica i Sud-americà, el Magrib i l'Europa de l'Est, de la mà de Gas Natural, que fa la gran instal·lació, i després nosaltres arribem per fer el subministrament als que s'encarreguen de la petita instal·lació". ■

Cinc cèntims

**Bonpreu negocia comprar la xarxa d'Intermarché**

La cadena de distribució catalana Bonpreu negocia la compra de la xarxa de 53 supermercats de la multinacional francesa Intermarché a l'Estat, 32 dels quals es troben a Catalunya, segons ha informat *La Vanguardia*. El grup ha signat un acord amb la filial espanyola de la multinacional, que encara està supeditat al visticplau per part de les autoritats de la competència. La filial espanyola d'Intermarché factura uns 230 milions, de manera que la compra donaria lloc al segon grup català de distribució independent, per davant de Condis, però per darrere de Miquel Alimentació.

**Multa de 15.000 euros a Media Markt per vendre a pèrdua**

Un jutjat de Barcelona s'ha pronunciat a favor de la Generalitat en la sanció de 15.000 euros que l'administració catalana va interposar el 2007 a un establiment de la cadena d'electrònica Media Markt per realitzar vendes a pèrdua, és a dir, a un preu inferior al d'adquisició, el que es coneix com a dúmping. La sentència és ferma i no s'hi pot recórrer.

**Porsche té fins dilluns per acceptar l'oferta de VW**

El fabricant automobilístic alemany Volkswagen (VW) ha plantejat un ultimàtum a la companyia Porsche perquè decideixi fins dilluns si accepta la seva oferta de compra. VW proposa adquirir el 49% de Porsche, per un preu que oscil·la entre els 3.000 i els 4.000 milions d'euros.

**L'operadora de SMS Lleida.net obre una filial a Londres**

L'operadora de SMS Lleida.net ha obert una filial a Londres, la segona després de la inaugurada a Miami (EUA), fa quatre mesos. Lleida.net té clients a més de 40 països i acords amb 1.000 operadors.

**Farré** accessibilitat  
cadire platformes pujaescales

08/20 Vilafranca del Penedès www.farre.es  
tel. 93 817 26 81 - 609 314 500