

David Prada EMPRESARI

«Exportem les nostres màquines a països que a vegades he de mirar on són»

Prada Nargesa SL és una empresa familiar fundada el 1970 que es dedica a la fabricació de maquinària industrial i que s'ha modernitzat amb l'objectiu d'oferir un producte de qualitat que s'adapta a tot tipus de client. L'empresa exporta les seves màquines des de Garrigàs a la resta del món. David Prada, el seu gerent, ha guanyat la categoria de Jove Empresari del Premi Emprendors 2010 de l'Alt Empordà.

ENTREVISTA

Dídac Moreno
FIGUERES



Com es va iniciar la seva vinculació dins el sector de la maquinària industrial?

Després d'acabar la selectivitat, el meu pare ja tenia el negoci i estava fent maquinària industrial però, aleshores, gairebé només ens centràvem en el sector agrícola. En aquell moment, fa uns deu anys, em va dir que si volia seguir el negoci li havia de donar un cop de mà o s'hauria de tancar. Vaig decidir deixar d'estudiar i començar a aprendre des de zero, ja que només tenia coneixements bàsics. A partir d'aquí vam començar a comprar màquines noves, més tecnologia i, poc a poc, vam passar de fabricar maquinària agrícola a fer aparells industrials pels tallers del voltant.

Quins records té dels inicis d'aquesta nova etapa de l'empresa?

Com tots els inicis van ser complicats. Hi ha les típiques marques de sempre, amb molta experiència, i costa molt entrar dins el mercat i posicionar-te. Per veure en quin punt ens trobàvem vaig anar a una fira a Huesca per donar a conèixer els nostres productes i valorar si erem competitiu. Va ser molt dur i, sincerament, vam escoltar de tot perquè la gent és molt cruel. Suport zero. En aquesta mostra vam començar a fer els primers contactes i, poc a poc, hem anat creixent amb una fórmula clara: preu competitiu i una màquina de qualitat.

El seu producte té algun altre secret?

Sense cap mena de dubte també ha estat molt important especialitzar-nos en un client que no

«En el seu moment va ser molt important

especialitzar-nos en clients petits del nostre voltant»

«Va ser bàsic iniciar una internacionalització de l'empresa perquè ara quasi no venem res a Espanya»

«El futur passa per Internet. Hi has de ser present oferint el màxim d'informació als clients»

volia ningú: un client petit que no necessita una gran màquina. Aquest buit de mercat, en aquells moments, no el feia ningú. Això ha estat la clau per créixer tot i la crisi.

A banda d'això, com es pot competir amb grans empreses amb molts anys d'experiència?

Com ja he comentat durant els inicis va ser clau concentrar-se en clients petits. La sort és que aquests negocis han anat creixent amb nosaltres i cada vegada ens demanen màquines més grans i amb més tecnologia. A Espanya la nostra marca és molt coneguda i també hem de dir que distribuïm els nostres productes a multinacionals com Toyota o Bridgestone. També és molt important el fet de comptar amb un estoc important de màquines, en tenim unes 500, per tal d'oferir un servei ràpid. Quan un client ens demana una màquina la podem servir immediatament.

Tenen alguna màquina estrella?

Es podria dir que el nostre producte estrella és una corbadora que pot competir amb qualsevol



David Prada a la seu de Nargesa de Garrigàs. ROGER LLEIXÀ

altra màquina que hi hagi al mercat.

Els seus clients són tots catalans i de l'Estat espanyol?

No. Fa uns anys vam començar una internacionalització del negoci i ens van sorgir clients, per exemple, a Polònia i Sud-amèrica. Aquests mercats ens estan salvant a hores d'ara perquè a Espanya no es ven res. Vam passar de facturar el 80% a nivell estatal a només un 20%. Ara actualment també estem entrant al mercat del nord d'Àfrica.

Per on passa el futur?

Per Internet. A l'hora de comercialitzar qualsevol tipus de producte s'han acabat les revistes o qualsevol altre suport físic. Tot està a la xarxa i hi has d'estar present oferint el màxim d'informació a les teves pàgines web. Aquesta situació ens permet donar-nos a conèixer, prescindir d'intermediaris i, d'aquesta manera, poder oferir descomptes.

Quines característiques ha de tenir un bon emprendedor?

Has de ser molt fort i preparar-te perquè hauràs d'escoltar de tot. T'has de preparar molt, assessorar-te i, en aquests moments, també és molt important comptar amb una imatge moderna. L'altre element que considero indispensable és el fet de comptar amb alguna mena de valor afegit que et permeti diferenciar-te de la resta de competidors que hi hagi al mercat. A partir d'aquí preparar-te per treballar molt i, tenir clar, que els resultats no són immediats. Un exemple som nosaltres que després de la davallada que vam patir a inicis del 2008, a hores d'ara, ens hem pogut tornar a posicionar i esperem acabar el 2010 amb 400 màquines venudes. Si fins i tot importem màquines a països que he de mirar al mapa on són.



Estudio Educació Social a la UOC, la universitat que millor s'adapta a la meua forma d'aprendre.

TITULACIONS UNIVERSITÀRIES OFICIALS

GRAUS

- Administració i Direcció d'Empreses
- Comunicació
- Dret
- Educació Social
- Enginyeria Informàtica
- Humanitats
- Informació i Documentació
- Llengua i Literatura Catalanes

MÀRQUETING I INVESTIGACIÓ DE MERCATS

- Psicologia
- Turisme
- Multimèdia
- Tecnologies de Telecomunicació

Nous!

- Criminologia *
- Relacions Laborals i Ocupació

MÀSTERS UNIVERSITARIS

- Educació i TIC (e-learning)
- Societat de la Informació i el Coneixement
- Programari Lliure
- Prevenció de Riscos Laborals

Nou!

- Anàlisi Política

Inici: setembre 2010

* En procés de verificació

Accés obert!

Entra a www.uoc.edu, trobaràs totes les titulacions que s'inicien el setembre de 2010 i podràs sol·licitar l'accés.



Universitat Oberta de Catalunya

www.uoc.edu

Informa-te'n als centres i punts de suport de la UOC, al tel. 902 141 141 i a www.uoc.edu

Fins a on vols arribar?