



BIBLIOTECA PÚBLICA  
SANT GREGORI  
MIQUEL  
MARTÍ  
I POL

# Recull de premsa de la Vall del Llémena

Font El Punt

Plana 41 Data 3 de gener de 2010

Economia

LLUÍS FERRER GERENT DE PRODUCTES VALENT

## «L'èxit de les empreses comporta millorar l'exportació»

03/01/10 02:00 - [montse.barrera](mailto:montse.barrera) email protegit



Lluís Ferrer, a la seva empresa. Foto: MANEL LLADÖ.

–Com valora l'evolució de les seves empreses?

–«Sempre hem intentat mantenir el seu caire familiar, a més de dotar-les d'infraestructura i professionalitzar-ne la gestió i el sistema de venda, i invertir-hi els beneficis que han anat generant.»

–Quins projectes de futur té a Productes Valent?

–«A banda d'augmentar la producció, volem optimitzar al màxim el producte que fem.»

–La crisi afecta el seu mercat?

–«La crisi afecta com a tothom, però val a dir que al sector de l'alimentació ha afectat una mica menys. Les persones hem de menjar cada dia. Els hàbits canvien, però pel que fa a vendes no hem tingut una davallada important, fins i tot hem crescut una mica en el mercat exterior. Però sí que ens afecta el problema dels cobraments.»

–Preveuen reducció de plantilla?

–«No. Hem ampliat la fàbrica de pernils de Sant Esteve de Llémena, on hi hem augmentat plantilla i la de Productes Valent l'ampliarem, encara que no d'una manera important. A Friusa es manté la producció, per la qual cosa la plantilla també serà estable.»

–Qualifica d'èxit els resultats de les seves empreses?

–«Fins avui diria que sí.»

–Què recomanaria als empresaris en aquesta època de crisi?

–«Només puc aconsellar la gent del meu sector, que és el que conec. Crec que cal apostar per la qualitat i pels nous mercats. Penso que l'èxit de les empreses de Catalunya implica sobretot la millora en l'exportació. Qui sigui capaç d'exportar tindrà un futur important, qui no ho faci llavors passarà dificultats.»

A quins mercats es volen introduir vostès?

–«Pensem en mercats emergents, com Mèxic i el Brasil, bàsicament. Evidentment, també en el mercat dels Estats Units, que per al nostre sector és molt difícil, sobretot en el pernil pels hàbits de consum. Però és el nostre objectiu perquè, en un mercat potencial i pensem que si ja són consumidors, en una petita part, del nostre competidor principal que és el pernil italià de Parma, creiem que el pernil espanyol té una qualitat millor i més bon gust, i per tant podem començar a trepitjar aquest mercat.»

Com el comercialitzaran?

–«Amb safata de quilo, mig quilo i també en sobre de cent grams per poder accedir als supermercats. Treballem en un 90% amb pernil serrà de qualitat mitjana alta.»