

A vegades un imprevist pot canviar la vida d'una persona, tal com li va passar a José Borrás Villena, el pare del nostre protagonista. En el seu cas el canvi va donar lloc al naixement d'Europa Teleurge, ara fa 25 anys, una empresa dedicada en els seus inicis a col·locar portes blindades i que després va passar a oferir tota mena de serveis de la llar. Actualment és el líder europeu del seu sector.

En José Borrás fill ens explica què va succeir 25 anys enrere: **"El fundador de l'empresa és el meu pare. La seva intenció inicial era muntar una sabateria en uns baixos a València, però ens van entrar a robar a casa i ens van esbotzar la porta. De seguida el pare va fer venir un tècnic amic seu que va col·locar una porta blindada i, en veure-la el pare, va canviar de parer respecte al negoci de les sabates i es va decantar per les portes blindades i els sistemes de seguretat. La botiga ja estava condicionada per ser sabateria, inclosos els aparadors, i de la nit al dia va passar a ser una casa de portes blindades."** Així va néixer Puertas Blindadas Borrás. **"A València encara tenim els tres primers establiments que vam obrir dedicats a les portes."**

Aquest primer negoci va generar un derivat, Europa Teleurge, atès que **"ens vam adonar que calla fer un servei postvenda, perquè quan una porta s'espatllava, la gent es quedava fora de casa i havien de venir els bombers i esbotzar-la o trencar un vidre. Vam crear un servei postvenda durant les hores d'oficina que després es va ampliar a nits, a caps de setmana i als 365 dies de l'any durant les 24 hores del dia."** I amb el pas del temps la gamma de serveis es va eixamplar: **"Oferim un servei complet de reparacions i instal·lacions, com reparar una canonada si s'ha rebentat i ha inundat la casa, obrir portes les 24 hores del dia i canviar panys, reparar electrodomèstics, entre d'altres. No rebutgem cap mena de servei."** En pocs mots, un servei integral tant urgent com no urgent.

Un pilar sobre el qual se sustenta un negoci com aquest és, sens dubte, una bona infraestructura: **"A mesura que les hores de servei s'amplien i t'expandeixes a altres ciutats, has de buscar gent de confiança en qui delegar. Nosaltres vam anar obrint centres per València, Madrid, Barcelona, Alacant, etc."** Ara mateix **"tenim 27 delegacions a Espanya, 13 a Itàlia, 2 a França i 2 més a Portugal; cap franquícia."** Pel que fa a Catalunya **"només som a Barcelona, i disposem de 60 treballadors en total. Vam arribar aquí cap al 1989 amb un únic tècnic i una administrativa."**

La mà dreta de José Borrás Villena és el seu fill José. Els altres descendents, Rosa, Eva i Javier, i la mare de tots ells, també estan completament abocats al projecte empresarial. Carlos, el fill més jove, encara dedica tot el seu temps als estudis. Ja li arribarà l'hora de combinar-los amb l'empresa, com va fer el seu germà gran. Dels fills va ser la idea i la insistència per introduir la informàtica i els últims avenços del camp de la telefonia a Teleurge. El pare **"no s'ha endinsat en el món de la informàtica, prefereix la calculadora i la màquina d'escriure. Ell fa els seus càlculs i números a mà. Però l'empresa disposa d'una xarxa informàtica i telefònica de darrera generació que connecta les 47 delegacions."**

Potser la màxima dificultat amb què topa actualment Teleurge és **"com aconseguir un cos tècnic bo amb gent formal que tingui els carnets al**

**dia, etc. Els nostres empleats estan en plantilla o bé són autònoms amb un contracte mercantil en exclusiva per a Teleurge. Ara som uns 2000 persones, entre Espanya i l'estranger, comptant tècnics, caps d'oficina, direcció, etc."** Per resoldre la mancança de tècnics qualificats, **"ens hem plantejat muntar una escola, però ensenyar costa i després el treballador se'n va perquè els bons tècnics estan molt buscats. De moment hem fet cursos molt especialitzats dintre de l'empresa, sobretot per a lampistes i calderers."** Malgrat aquest panorama el cert és que **"avui dia el tècnic té el futur assegurat perquè és imprescindible, no n'hi ha i estan molt sol·licitats. I és que la cultura que proporciona la universitat és necessària, però els oficis, també."**

Per paliar el dèficit de lampistes i calderers, entre d'altres, a Teleurge no els importa recórrer a mà d'obra immigrant. L'experiència els demostra que els resultats poden ser igual de bons: **"N'hem tingut molts i alguns han donat bon resultat i altres, no, exactament igual que ens hem trobat amb la gent d'aquí. A Madrid ara mateix tenim dos germans polonesos que són un exemple de treballadors bons, honestos, educats, complidors... ho tenen tot. Joestic a favor dels immigrants i no tinc cap problema per donar-los feina."** En parlar dels treballadors, el nostre convidat vol fer un parèntesi per manifestar amb tota espontaneïtat que **"agraeix a les 2000 persones que treballen a Teleurge que hagin aportat el seu gra de sorra per aconseguir que estiguem on som ara, perquè sense ells no seriem el que som. Del primer a l'últim tots són igual d'importants perquè el factor humà és el més important d'una empresa."**

De cara a la societat, el sector dels petits treballs a la llar té a vegades una imatge negativa per culpa d'empreses que neixen avui i desapareixen quatre dies després, quan sorgeix algun entrebanc: **"Hi ha empreses molt bones i decents, com la nostra, però també n'hi ha que apareixen i desapareixen en un any i és impossible reclamar-los res. Crec, però, que són una minoria, tot i que sempre són els mateixos que reapareixen amb nom diferent."**

Ha quedat clara la voluntat de José Borrás de voler oferir un servei integral i seriós. Això té un cost per al consumidor: **"Reconeixem que el preu dels nostres serveis és un pic més alt del que pugui demanar un lampista que tingui un establiment petit. Ara, nosaltres oferim una garantia d'un any, un servei de 24 hores, una infraestructura, una qualitat, rapidesa... Això fa que el nostre servei sigui un 20 o 30% més elevat que l'altre, però, tenint en compte tot el que oferim, no resulta tan car."**

Teleurge ha clos la que, de moment, ha estat l'etapa de més expansió del negoci, amb l'obertura de seus a Espanya i en alguns punts del sud d'Europa. Ara mateix els esforços d'aquest empresari se centren a consolidar els mercats ja existents. A curt termini, doncs, el seu objectiu és **"augmentar la plantilla amb gent que necessita la feina i li podem ensenyar coses."**

Amb un peu a València i un altre a Barcelona, en José no vol deixar de remarcar el seu **"agraïment a la ciutat i a la gent de Barcelona, que m'han acollit molt bé i m'han fet sentir com un barceloní més. Em considero un valencià enamorat de Barcelona."** I és que, per a una persona així, aquesta ciutat sempre serà casa seva.



**“Avui dia el tècnic té  
el futur assegurat perquè  
és imprescindible”**

**José Borrás** - Barcelona (Barcelonès)