

Marcelo Devincenzi DIRECTOR GENERAL D'IGEOTEST

«Treballar des de l'Alt Empordà és un valor afegit que el client aprecia molt»

Devincenzi és el principal responsable d'una empresa que, creada a Castelló d'Empúries ara fa 20 anys, ha crescut fins a convertir-se en líder del seu sector a l'Estat espanyol i cada vegada treballa més per tot el món. I és que a hores d'ara els seus treballs sobre les característiques del subsòl han agafat prestigi a nivell internacional.

ENTREVISTA

Dídac Moreno
FIGUERES



■ Quan neix Igeotest?

■ Com a empresa es va fundar el 97 però com a activitat professional estem treballant des de l'any 90. Vam iniciar el nostre projecte a Castelló d'Empúries, molts som d'allà, i posteriorment vam traslladar-nos a Figueres.

■ Com sorgeix la idea de fundar l'empresa?

■ Vaig decidir instal·lar-me pel meu compte, com a llicenciat en Enginyeria Geològica, i poc després es va unir una altra persona que ara ja és soci de l'empresa. Vam començar oferint una cosa que cap empresa feia. En concret, facilitem al client una caracterització del terreny, diem si un terreny és dur o tou, si es deforma o no... Per aquella època erem l'única empresa de l'Estat espanyol que oferia proves d'aquest tipus. Al principi la gent ens deia que estàvem bojos i que no funcionaria perquè ningú no ho demanava. Nosaltres, en canvi, pensàvem tot el contrari. Si aquestes proves no es demanaven era, precisament, perquè ningú no ho feia. Va ser ariscat però va ser clau comptar amb aquest element diferenciador. Oferíem una cosa que ningú més feia. A partir d'aquí, vam agafar renom i ara mateix som líders a l'Estat espanyol i, a nivell internacional, ja estem treballant sobretot el nord d'Àfrica però també a França o Anglaterra.

■ Com ha evolucionat la seva feina?

■ Quan vam començar la majoria de treballs els duïem a terme a terra. Des de fa cinc anys estem treballant molt més al mar i, ara mateix, el 80% de l'activitat se centra al litoral.

■ Quina plantilla té Igeotest?

■ Estem al voltant de 40 persones.

■ El seu creixement ha estat espectacular. Quina és la clau per guanyar aquests nous clients?

■ És molt important fer la feina ben feta i, a partir d'aquí, vas guanyant renom entre els possibles clients. Tot i això no em vull oblidar que comptem amb un bon màrqueting. I encara que sembla mentida, un element molt important és que som de l'Empordà. És una marca reconeguda i ara mateix no hi ha distàncies. Aquesta situació la vam patir molt més a l'inici del projecte quan ens traslladàvem en cotxe per tot l'Estat



Marcelo Devincenzi a la seu d'Igeotest que està situada a la urbanització de les Forques. ROGER LLEIXÀ

«Quan vam començar, la gent ens deia que estàvem bojos, però fèiem quelcom que ningú més oferia»

«És molt complicat trobar personal qualificat, la majoria dels treballadors són de l'Empordà»

«Als emprenedors se'ls ha de dir que no tinguin por a dur de terme el seu projecte»

espanyol ja que també sempre hem tingut molt clar que és bàsic el tracte personalitzat. Va ser un sacrifici molt gran moure's d'aquesta manera però els resultats van anar arribant.

■ Ara mateix que ja hi ha més empreses al seu sector, quin és el secret per continuar al capdavant?

■ És molt important ser un nexa entre la universitat i l'empresa privada. Oferim al client les darreres novetats de proves sobre el terreny. Un dels principals problemes que tenim és el fet de trobar gent qualificada i també vull dei-



Premi Guardó per la categoria Línia Innovadora

► Igeotest ha estat una de les empreses guanyadores del Premi Emprenedors 2010 de l'Alt Empordà. Concretament es va imposar a la categoria Línia Innovadora de Negoci

xar clar que l'actiu més important d'Igeotest no són els equips tècnics, són les persones.

■ La plantilla és empordanesa?

■ Majoritàriament sí. Tot i això ha estat amb nosaltres, per exemple, un anglès i ara tenim gent de Lleó i Madrid.

■ Per què es decideixen presentar al Premi Emprenedors de l'Alt Empordà 2010?

■ Això ho porta el departament comercial però sempre estem

atents a aquest tipus de certàmens.

■ Quin projecte van presentar?

■ Aquesta idea va sorgir en un hotel a la Xina, durant la celebració d'un congrés. Vèiem que per treballar al mar faltaven mitjans i recursos de tot tipus. A partir d'aquí vam desenvolupar una idea per dur a terme una investigació completa al mar i ho vam anomenar el projecte Plata perquè, entre d'altres necessitats, feia falta una pla-

taforma. Ho vam presentar com un projecte I+D i se'ns va finançar una part i ara estem treballant, per exemple, a Croàcia i Argèlia. La idea era aplicar-lo a l'energia eòlica *offshore* que és la que posa els molins de vent al mar però encara no hi ha treball en aquest sector. La instal·lació és més cara però el vent és més constant, és pot preveure millor i, en conseqüència, es produeix més energia. La nostra aportació a aquest nou sector és bàsica: conèixer sobre quin terreny se situaran els aerogeneradors. Posar els molins de vent al mar, en un terreny molt tou, no és gens senzill.

■ Són un nou exemple que des de l'Empordà es pot treballar per tot el món?

■ Sense cap mena de dubte. Les noves tecnologies això ho permeten i també creiem que és molt important desplaçar-se a tots els congressos que se celebren del nostre sector.

■ Quin consell donaria als emprenedors que tenen una idea?

■ Que no tinguin por a dur-lo a terme, que estiguin disposats a sacrificar-se, perquè no serà fàcil, i sortir fora. Quan comences quelcom sempre és dur però també s'ha de tenir en compte que ser el primer en qualsevol feina és un gran avantatge.