

ACTUALITAT | ECONOMIA

Entrevista Marc Barceló

Emprenedor i gerent de Volta. Ha desenvolupat una moto totalment elèctrica que es fabrica a les instal·lacions ubicades a Figueres. El projecte de Barceló ha evolucionat fins a oferir al mercat internacional motocicletes d'alta tecnologia i amb un disseny singular.

«En deu anys canviaran molt les coses, qui sap si estarem fabricant avions elèctrics»

► Explica que el bon empenedor s'ha d'envoltar de gent que el complementi i aporti noves visions als projectes

BORJA BALSERA



Borja Balsera

FIGUERES

■ Els Premis Emprenedors de l'Alt Empordà han guardonat Marc Barceló amb el Premi Jove Empresari. Es dona el cas que aquest empenedor va ser guanyador del segon Premi Jove Empenedor a la primera edició dels guardons.

P Content de rebre aquest reconeixement?

R Molt! Més veient el recorregut dels premis.

P Què ha passat en deu anys, d'ençà que va rebre un dels premis empenedors?

R Ha plogut molt. En el meu moment vaig començar sense saber gairebé què era una empresa. Era enginyer tècnic i zero empresari. Amb el temps, m'he hagut d'adaptar.

P Però encara fa tasques d'enginyer?

R Sí, però s'ha de compaginar amb temes de personal, finançament o comercials. Tot això toca fer-ho i ho vas aprenent sobre la marxa.

P Es consideres empresari? Se'ns veu emprenedor?

R A Itàlia, la paraula empresari no existeix, és *imprenditore*, que és empenedor. La veritat és que em considero més empenedor que



Barceló va rebre el premi el passat dia 11 de maig.

empresari. Potser perquè tenim una idea equivocada del que és un empresari.

P És important que s'atorguin distincions com els Premis Emprenedors?

R Sí, perquè premis com aquest són un orgull, perquè són un reconeixement a la feina.

P Estan prou acompanyats els empenedors?

R En molts moments, els empen-

«Deixar-me assessorar des del principi ha fet que Volta arribi on hem arribat»

saris i empenedors se senten sols. De fet, aquesta és una clau dels èxits, saber-se rodejar de gent que sigui bona en totes aquelles

coses que li manquen a l'empenedor. Definitivament, la millor manera d'aprendre és trobant gent pel camí que et pugui complementar.

P I ha notat el suport?

R Sí. També és veritat que has d'anar a buscar aquest suport, no et pots quedar a casa tancat. Has de ser conscient què et falta i mirar de com aconseguir-ho.

P S'imaginava arribar on ha

arribat.

R No, però perquè només pensava en el futur immediat, mai m'ho hauria imaginat.

P El projecte amb el qual va guanyar el segon premi empenedor era molt diferent del que avui dia és Volta, no?

R El projecte consistia en la conversió de cotxes elèctrics. Vaig seguir el consell de la gent que és empresària que em van dir les febleses del projecte. Deixar-me assessorar, en un bon principi, m'ha fet arribar on som avui.

P Quins objectius es planteja a partir d'ara?

R Doncs no ho sé. Dec conservar la inconsciència de la joventut perquè, si em preguntes què estaré fent d'aquí a deu anys, no ho sé. Òbviament posem esforços perquè l'empresa vagi creixent.

P Però amb moltes idees per desenvolupar.

R Moltes! D'aquí a deu anys hauran canviat molt les coses, és que no m'ho puc imaginar, potser estarem fent avions elèctrics, qui sap. Segur que haurem de reinventar-nos.

P Què és avui Volta?

R Un fabricant de motos elèctriques. Venem unes 200-250 motos elèctriques a l'any. Intentem vendre una cosa que va més enllà, un nou concepte de disseny i de prestacions. Fabricar alguna cosa més que simplement un mitjà de transport.

Presentada a Figueres Apialia, l'agrupació d'immobiliàries

► Catorze empreses del territori treballen en xarxa per ampliar el mercat de clients i productes

AIDA VILAR FIGUERES

■ Petites immobiliàries que s'uneixen en una iniciativa col·laborativa per fer més força. Aquesta és la idea que hi ha al darrere d'Apialia Costa Brava - Figueres, la nova agrupació d'immobiliàries que es va presentar a l'Ajuntament de Figueres el dimecres 16 de maig.

Actualment, a l'Alt Empordà, formen part d'aquesta xarxa ca-

torze empreses amb seu a Figueres, l'Escala, Llançà, Empuriabrava, Sant Pere Pescador i Roses, totes elles membres del col·legi d'APIs de Catalunya, el col·lectiu que agrupa el Col·legi d'Agents de la Propietat Immobiliària.

El grup es va instituir fa un any, i ara que els integrants ja es coneixen, es realitza aproximadament una venda cada mes. Els membres es reuneixen mensualment per compartir les noves captacions, rebre formació específica i conèixer físicament tots els immobles que tenen en cartera. Amb aquest sistema, apuntava la presidenta Ona Folgado, "ens ajudem mútuament, podem tenir

més productes i tenim la capacitat d'arribar a molta més gent", ja que tots comparteixen l'exclusiva de la informació i els productes, que treballen com a propis.

Aquesta manera de fer aprofita els avantatges d'un sistema franquiciat. Alhora, però, aquest gran sistema permet que cada petita immobiliària mantingui la seva identitat i essència característica.

"Iniciatives com aquesta ajuden a fomentar la col·laboració deixant de banda els interessos personals de cada API. Es marquen codis de conducta i pautes de funcionament comunes que reforcen el sector", apuntava l'alcaldessa Marta Felip, que es va



AIDA VILAR

La iniciativa es va presentar a l'Ajuntament de Figueres.

mostrar molt interessada per aquesta iniciativa.

El model instaurat per Apialia prové del sistema de treball americà, i pretén ser un segell de qualitat en l'àmbit de l'Alt Empordà. El servei que ofereix Apialia resul-

ta molt positiu i genera molts avantatges, tant per a les empreses que en són membres com per als clients que accedeixen al servei. A Catalunya, avui ja existeixen 22 Apialias, que reuneixen un total de 275 agències.