

## ACTUALITAT &gt; ECONOMIA

## PROMOCIÓ ECONÒMICA

Entrevista **Christian López i Marc Guitart**

**Testimonial Reempresa.** Christian López és cedent i Marc Guitart és reprenedor i representen el primer cas d'èxit del 2019 al punt d'atenció del Centre de Reempresa de Figueres. L'empresa és Neteges forestals Christian López.

# «M'agrada col·laborar en la fase de transició per facilitar la continuïtat del negoci»

► Cedent i reprenedor expliquen, en aquesta entrevista, com es fa el traspàs d'una empresa

REDACCIÓ MAÇANET DE CABRENYS

■ Christian López i Marc Guitart parlen, des de la seva experiència, de la transició empresarial que estan portant a terme.

**P Ens podeu explicar breument a què es dedica l'empresa transmesa?**

**R** Cristian López (C.L.): És un negoci de serveis de neteges forestals que es dedica al manteniment de zones verdes, camins i carreteres de municipis de l'Alt Empordà, manteniment i trituració de zones vegetals, neteja i manteniment de boscos i marges i servei de neteja de solars i parcel·les.

**P Per què va decidir posar-la a la venda?**

**R** (C.L.): Perquè volia jubilar-me. Volia començar a descarregar-me de feines i responsabilitats amb un cert marge de temps i sense presses, per això em vaig plantejar fer aquest pas amb previsió.

**P Per què va decidir reprendre una empresa? Què el va fer decidir-se per aquesta?**

**R** Marc Guitart (M.G.): Actualment el mercat laboral no és massa estable i, si tens un negoci propi que creus que pot funcionar, val la pena arriscar-se. Jo volia treballar per a mi mateix i aquest negoci s'ajustava molt al que m'agrada fer.

**P Vol fer alguna innovació?**

**R** (M.G.): A llarg termini sí, però de moment vull seguir donant el mateix servei per preservar uns clients que ja estaven fidelitzats. Ara per ara miraré de seguir i consolidar l'actual funcionament que ja genera ingressos. Més endavant, sí que em plantejaré ampliar el negoci, perquè veig possibilitats de fer més coses.

**P Quina era la seva formació i la seva experiència professional prèvia?**

**R** (M.G.): Soc mecànic de maquinària agrícola, industrial i de ca-



Christian López i Marc Guitart.

mions. Familiarment, tenim una explotació agrícola i estem molt vinculats en aquest sector.

**P Quin servei us ha ofert Reempresa a través de l'Àrea de Promoció Econòmica de Figueres?**

**R** (C.L.): Un servei fantàstic. Ens han assessorat de manera molt completa en tot el procés, i s'ha concretat amb el relleu del negoci. Estem molt contents!

**R** (M.G.): Hi ha hagut un seguiment i suport des de l'inici fins al final molt positiu, coincideixo amb en Christian.

**P Creieu important treballar conjuntament durant un perí-**

**de de temps per transmetre el coneixement empresarial?**

**R** (C.L.): Soc conscient de la importància d'un acompanyament al reprenedor perquè l'activitat segueixi funcionant bé, i em fa especial il·lusió poder col·laborar en aquesta fase de transició per facilitar la continuïtat del negoci.

**R** (M.G.): Per a mi és vital disposar d'aquest acompanyament. De fet, en el mateix acord ja hem pactat un acompanyament inicial d'en Christian per treballar un temps conjuntament, i assegurar la continuïtat de l'activitat perquè el servei als clients sigui igual o millor.

«Ara per ara miraré de seguir i consolidar l'actual funcionament que ja genera ingressos»

**P Quin consell doneu a una persona que es plantegi venir a Reempresa a vendre una empresa, és a dir, a un cedent? I un consell per a un reprenedor?**

**R** (C.L.): Que sigui veraç i que pugui cedir amb previsió i sense presses, i ser conscient que invertirà hores en això. Que confii completament en l'equip de Reempresa.

**R** (M.G.): Que estigui preparat i tingui recursos o tingui la capacitat de cercar-los quan li aparegui l'oportunitat. Que no es tanqui portes. En el meu cas, vaig haver-me de replantejar el tema del finançament, i vaig haver de buscar-lo d'una altra font diferent de la qual em plantejava inicialment. Em va costar alguns dies i gestions més, però no em va fer abandonar la idea de comprar el negoci.

**P Quant de temps van durar les negociacions? Van ser dures o fàcils?**

**R** (C.L.): Hem estat uns 8 mesos des que vam venir al servei. L'entesa amb el reprenedor en particular va ser fàcil i ràpida. Des de la primera trobada fins a la signatura final de la compravenda han passat uns tres mesos.

**R** (M.G.): Hem tingut diferents trobades que m'han permès conèixer i tenir informació de l'activitat, i conèixer també el cedent. Ha estat molt important aquesta última part de conèixer-lo també com a persona, perquè ha sorgit una complicitat/confiança mútua molt important per tirar endavant la transmissió de l'activitat.



OPINIÓ

Dani Strohecker

www.meirothegame.com

## MEIRO, EL SUDOKU CATALÀ O BÉ MEIRO, DE L'EMPORDÀ AL MÓN

**Q**ui no recorda el boom del Sudoku? Tothom coneix algú que ha dedicat temps a intentar resoldre aquest passatemps. Però, i ara què? Jo mateix soc un gran aficionat als reptes de lògica, en especial els Sudoku, tot i que ja fa temps que no em suposen cap repte. Després d'haver estudiat diversos tipus d'entreteniments numèrics, em vaig adonar que tots ells estaven dissenyats amb l'únic objectiu d'entretenir i no d'estimular la ment d'una manera precisa i a consciència.

Va ser, doncs, quan vaig decidir crear el meu propi joc, el Meiro, un entreteniment que reunís unes característiques úniques amb l'objectiu de ser el millor passatemps del mercat. El Meiro ha estat dissenyat amb cura per potenciar la capacitat del cervell de trobar patrons. Les seves característiques fan que cada plantilla sigui única. La principal diferència amb tots els altres entreteniments és la gran quantitat de mètodes de deducció que ofereix. Així, la dificultat d'un Meiro no la determina el temps mitjà que es triga a resoldre'l, sinó la dificultat dels raonaments per trobar-ne la solució. En un Meiro no es dona la solució com a premi al temps dedicat, sinó als raonaments aplicats. Una vegada creat i testat el joc, vaig decidir crear la revista del Meiro. Una revista amb 101 Meiro per resoldre. La primera edició va sortir a la venda a mitjans de 2018. A finals d'aquest 2019 s'espera exportar la revista a països com el Japó, Anglaterra, Israel o l'Argentina. Un projecte ambiciós que no hauria estat possible sense el suport del Servei de Creació d'Empreses de l'Oficina d'Emprenedoria i Empresa de l'Ajuntament de Figueres, on els seus assessors, especialment en Marc Masmitjà i Pujol, m'han ofert l'ajuda i els coneixements necessaris per poder portar a terme el meu projecte de negoci. Gràcies a ells, he pogut crear una xarxa de contactes que m'han facilitat tot el procés. Han fet que portar el Meiro arreu del món ja no sigui un simple somni.

## AGENDA

### ► COM PARLAR EN PÚBLIC (20 hores)

LLOC: Fundació Clerch i Nicolau (Carrer Nou, número 53, Figueres)

DATES: Per confirmar

HORARI: dijous i divendres, de 18.00 a 20.00 h

INSCRIPCIÓ: [www.idfo.com](http://www.idfo.com) o 972 48 56 37

### ► ACTUALITZACIÓ FISCAL I COMPTABLE (15 H)

LLOC: Fundació Clerch i Nicolau (Carrer Nou, número 53, Figueres)

DATES: Per confirmar. HORARI: dilluns, dimecres i divendres, de 10.00 a 12.00 h

INSCRIPCIÓ: [www.idfo.com](http://www.idfo.com) o 972 48 56 37

Les formacions són subvencionades.  
Les places són limitades. Cal inscripció.  
Més informació: Oficina d'Emprenedoria i Empresa.  
Àrea de Promoció Econòmica de l'Ajuntament de Figueres

(Av. M. Àngels Anglada, 15. 17600 Figueres)  
Telèfon 972 674 261.

Horari: de dilluns a divendres, de 8.30 a 14.30 hores.  
E-mail: [promocioeconomica@figueres.org](mailto:promocioeconomica@figueres.org)



La Fundació Clerch i Nicolau.