

ENTREVISTA

per David Céspedes

JORDI BELLVEHÍ

Advocat i impulsor del projecte GIXGI

«Podem trobar oportunitats en empreses insolvents o fins i tot empreses en concurs»

«Vull unir gent de Girona amb molts diners per invertir en empreses amb necessitats o oportunitats»

Jordi Bellvehí, conegut a Girona per la seva llarga trajectòria com a advocat d'empreses gironines i també de fora de Girona, ha endegat un projecte nou en solitari al qual vol dedicar els anys que li quedin de força i il·lusió, perquè diu que és un projecte amb "ànima gironina" i que creu que amb ell pot impactar positivament en el territori de les comarques Gironines i en la seva gent i retornar així a la societat el que li ha donat.

—En què consisteix aquest nou projecte GIXGI?

—Vull unir gent de Girona amb molts diners per invertir, "capital privat", en empreses que tenen necessitats o oportunitats. Faré d'intermediari o fins i tot de promotor i catalitzador. Fa anys que tinc la idea al cap, perquè en la meva feina he conegut i conec una molta gent que ha guanyat molts diners, perquè ha venut l'empresa o perquè té una empresa amb molts beneficis i reparteix dividend o per operacions immobiliàries o per herència o per altres motius. Al mateix temps també he vist i veig diàriament necessitats d'empreses gironines i oportunitats empresarials i d'inversió.

—Posi un exemple d'oportunitat.

—N'hi ha de molts tipus diferents i és difícil fer-ne categories generals, però intentant ser molt sintètic, podem trobar oportunitats en empreses insolvents o fins i tot empreses en concurs i que venen la seva unitat productiva (actius i treballadors, però no passius). Altres oportunitats les veig en empreses sense relleu, ni continuïtat. Altres les veig en concentracions d'empreses i inversió per fer projectes molt més grans i ambiciosos. Altres en empreses amb gran potencial però que necessiten socis estratègics i/o socis financers. També veig oportunitats en l'acceleració de projectes empresarials amb ajut, acompanyament i finançament.

—I aleshores, les necessitats que detecta quines seien?

—A vegades la necessitat és el negatiu de l'oportunitat. Si algú és empresària i es vol jubilar i no té ningú que vulgui continuar el negoci, el pot tancar amb importants costos o pot intentar vendre'l. Per aquesta empresa vendre és una necessitat i

per qui inverteix és una oportunitat. Si algú està en una situació d'insolència, té una necessitat si vol que el negoci continuï i pot ser mitjançant l'entrada d'inversors o la venda de la unitat productiva o de l'empresa i això al mateix temps és una oportunitat per a l'inversor. Té necessitat qui vol créixer i no té diners per fer-ho; qui necessita invertir en tecnologia o en maquinària i no té els recursos per fer-ho.

—I aquests inversors als quals es refereix, quin perfil tenen i quan poden estar disposats a invertir?

—La dificultat de GIXGI no és trobar inversores i inversors disposats a invertir en projectes empresarials. N'hi ha molts i en conec molts que no tenen cap problema per invertir grans quantitats de diners, milions d'euros si fa falta. Però totes les inversores i els inversors tenen una cosa en comú, només invertiran en projectes que valguin la pena, en oportunitats atractives d'inversió. Ningú vol tirar els diners. Ningú es vol arriscar més del necessari i tothom vol guanyar diners. El projecte ha de ser atractiu, ha de tenir un risc tolerable i ha de tenir una rendibilitat esperada suficient. El fet que el projecte GIXGI tingui ànima gironina, el fa atractiu a un determinat tipus d'inversor, que és el que m'interessa i amb el que he contactat i he proposat formar part del Club d'Inversors. Hi ha antics empresaris o empresaris actuals o gent que mai ha tingut una empresa, però que l'objectiu que els seus diners vagin a cobrir necessitats d'empreses gironines, els atrau; ara bé, sempre i quan el projecte també tingui l'equilibri idoni entre risc i rendibilitat. Busco ajudar a les empreses gironines i si es pot fer amb seny, seguretat i rendibilitat, hi ha força gent interessada a invertir-hi.

—Què és el més difícil?

—Trobar projectes que realment compleixin els requisits per poder ser presentats als inversors. GIXGI busca i detecta necessitats i oportunitats. Més relativament senzill que m'arribi informació i relativament senzill trobar inversors per un projecte interessant; però el que és difícil és trobar el projecte realment interessant que el puguis presentar als inversors amb confiança. No presentaré als inver-



«Busquem que empreses de Girona que tenen necessitats no les hagin d'anar a cobrir a fora»

m'ha cridat l'atenció; és una espècie de club d'elit com el Club Bilderberg?

—No puc negar que un Club en el qual per ser membre has de tenir molts diners per poder invertir en projectes que se't presentin, es pot veure com un club elitista. La gent de Girona és molt discreta. A ningú li agrada parlar dels diners que té, ni es pregunta, ni s'explica. És una mena de codi secret que tothom coneix. Si que requereix confidencialitat i discreció i no serà públic qui forma part del grup. Als membres del Club els donem un carnet i hi ha una numeració i organitzem trobades entre ells. Però hi ha dret a ser membre confidencial o secret i que ni tan sols els altres membres del grup coneguin la seva pertinença. Qui té el contacte directe amb tots els inversors només soc jo i en funció del projecte decidiré si es presenta a tots o només a un o varis d'ells. Segons per quins projectes de més envergadura constituiré vehicles expressos d'inversió en els que podran participar diversos inversors al mateix temps en un sol projec-

—Ha parlat d'un Club d'Inversors i

te. Tinc experiència en muntar aquest tipus de solucions i estructures.

—I tota aquesta feina qui la fa?

—L'estructura de la societat GIXGI PRIVATE EQUITY SL és la mínima possible. Hi ha una part de la feina que em toca fer-la a mi mateix directament i personalment, com és normal. Però les parts més importants que són l'anàlisi profunda dels projectes i l'execució de la inversió, les subcontracto i no les faig amb estructura pròpia. Tota la part de consultoria econòmica i financera la treballa amb consultores i consultors de Girona, que conec molt bé i que hem treballat junts en operacions passades i em donen tota la confiança personal i professional i la part legal i fiscal la treballa amb el meu despatx d'advocats, Rebled Bellvehí Advocats SLP que compta amb més de vint professionals en aquest moment.

—Tot el que explica té a veure alguna cosa amb business angels o amb start ups o amb incubadores o acceleradores?

—No. Ens enfoquem només a empreses que ja tenen trajectòria, no financem idees, ni projectes que encara no són empresa, ni empreses acabades de constituir. La veritat és que en els darrers dos anys a Girona han sortit molt bones iniciatives de capital llavor i d'ajut a les start ups i crec que el projecte GIXGI complementa el que fins ara hi ha i ocupa un lloc que fins ara no ocupava, ni ocupa ningú més. Sincerament, crec i veig que a Girona s'està creant i acabarà havent-hi aviat un context molt interessant per atraure talent, facilitar la creativitat i la inventiva, desenvolupar projectes i crear i impulsar empreses. GIXGI ve després de tot això i pensa en empreses que ja porten anys funcionant.

—Sembla que ho té tot planificat i molt meditat. Però on vol arribar, quin és el seu objectiu?

—Aconseguir que capital de Girona inverteixi en empreses de Girona i que empreses de Girona que tenen necessitats trobin solucions a Girona i no les hagin d'anar a cobrir a fora. Si una empresa de Girona es pot vendre a una altra de Girona, millor que no pas que la compri una empresa xinesa, americana o alemanya. Cada cop que he participat en la venda d'una empresa gironina a capital estranger m'ha sabut greu i crec que buscant i essent proactiu puc aconseguir trobar inversors de Girona i que Girona treballi per Girona; d'aquí el perquè de GIXGI. No sé si ho aconseguiré, però el que em mou és intentar aconseguir que la meva il·lusió i el meu esforç contribueixin a tenir un impacte positiu al meu territori i en la seva gent.

ANIOL RESCLOSA