

Emprenedoria La importància de la iniciativa pròpia

Reportatge



El pilot Aleix Espargaró amb un dels prototips dissenyat pel grup BeOn Automotive ■ AVUI

BeOn Automotive crea una moto "multiús"

ENGINYERIA • Dos extècnics de Derbi dissenyen un 'kit' per convertir motos de cros en un vehicle de carretera **SUPORT** • La iniciativa ha estat molt ben rebuda per les grans marques, que hi veuen una nova sortida comercial per als seus models

Jordi Garriga
BARCELONA

Al professional inquiet que ha iniciat la seva trajectòria al si d'un gran grup empresarial, sempre li arriba el deler de ser independent. Aquest sentiment va dur els enginyers industrials Santiago Abad i Raül Cívico a deixar una firma com Derbi, del grup Piaggio, per desenvolupar una iniciativa pròpia, BeOn Automotive, una enginyeria de serveis especialitzada en l'assaig de vehicles.

"La nostra idea original era desenvolupar projectes d'enginyeria per a les grans marques de la motocicleta, però ens va passar pel cap una cosa divertida, un producte assequible per als aficionats al motorisme", explica Santiago Abad. Aquesta pensada era el 450 GP, una mena de moto multiús, és a dir, transformar una moto del tipus *offroad* (motocròs) en una màquina per gaudir a l'asfalt emulant els grans campions GP. Abad i Cívico han dissenyat un *kit* de peces compost de llantes, pneumàtics, suspensió, frens, manillars, carenats, display d'informació, cadena i plat perquè el *motard*, "per un preu raonable, de 4.200 euros, pugui practicar

tres modalitats esportives: *offroad*, *supermotard* i *motogp*". El *kit* ha estat desenvolupat per cadascuna d'aquestes motos en la seva versió del 2008: Kawasaki KXF 450, KTM SXF 450, Yamaha YZF 450, Honda CRF 450 i Suzuki RMZ 450. Hi ha altres models i versions en estudi. "Hem tingut l'avantatge que els nostres dissenys parteixen d'aquestes marques reconegudes, que s'han bolcat en aquesta iniciativa, ja que hi veuen una molt bona estratègia de màrqueting per donar una sortida comercial a les seves unitats de motocròs."

Esperit de competició

Abad, que treballa com a enginyer de cursa amb el pilot Tim Scott (Honda) al mundial de GP, pensa que d'aquesta iniciativa en podria sorgir una nova competició: "a partir d'aquest prototipus, es podria fer una categoria intermèdia, entre 250 cc i 600 cc, on hi podria haver pilots en període de formació", imagina Abad, que també pensa en un altre públic objectiu: "una persona d'edat, molt aficionada, que ja no està per competir però sí que té ganes de sortir a un circuit de tant en tant a córrer, sense necessitat d'haver d'adquirir un monstre de 1.000 cc". Val a dir que a l'èxit del

kit també hi ha contribuït el nom d'alguns dels joves pilots professionals, com Aleix Espargaró, Dani Ribalta o Xavier del Amor.

Abad pensa que amb aquesta solució de moto convertible "podem arribar a un públic que s'ha cansat del cros, i a altres que s'han passat al camp però no volen deixar del tot la carretera".

El projecte empresarial de BeOn Automotive preveu crear un mercat global, segons les previsions de Santiago Abad: "la nostra idea és treballar arreu del món, i ja hem començat a comercialitzar el *kit* en mercats com Itàlia, Alemanya, el Regne Unit, Holanda, Bèlgica o França, i hem rebut consultes d'Àustràlia, els Estats Units i el Japó". BeOn Au-

L'enginyeria vol arribar a vendre l'any que ve 300 unitats del seu 'kit' i assolir els 1,2 milions d'euros

tomotive, com remarca Abad, s'ha trobat amb un nínxol de mercat en què no hi ha competència, i preveu vendre'n cent unitats enguany, que suposaran uns ingressos de 400.000 euros, i arribar l'any vinent, amb 300 unitats venudes, a l'1,2 milions d'euros.

L'enginyeria ha rebut un important suport institucional, al marge dels fabricants, de Dorna i de la federació catalana de motociclisme, que ja s'ha compromès a organitzar tres carreres de categoria 450 cc. Depenent de les inscripcions, hi hauria un campionat del Mediterrani, que inclouria curses a Albacete i Cartagena. L'enginyeria, de la mà d'ACC10, ha entrat a formar part del clúster de la motocicleta que ha organitzat aquest departament de la Generalitat per redinamitzar el sector.

La consolidació

Abad creu que el 450 GP pot ser ideal per consolidar l'enginyeria i donar pas a "altres projectes dirigits al disseny i la fabricació de vehicles, ja que serà a partir d'aquest projecte que els fabricants ens coneixeran i ens contractaran per fer altres tasques". La segona gran iniciativa que volen desenvolupar és el disseny d'un vehicle complet. BeOn Automotive també fa el que s'anomena *benchmarking* competitiu, és a dir, l'anàlisi dels productes de la competència respecte dels seus clients. Cívico, valencià, i Abad, aragonès, es van conèixer a Derbi i han radicat la seva nova empresa, fundada l'any passat, a Barcelona. ■

Cinc cèntims

Els Gallardo amplien la seva participació a Almirall

Els germans Antonio i Jorge Gallardo han començat a executar el pla que van anunciar el mes d'octubre passat de comprar fins a un 5% més d'Almirall i així han adquirit ja un 0,8% del capital (10.126 accions), que ha fet que el seu paquet de control superi el 70%. Amb aquesta operació, els màxims accionistes volen transmetre confiança al mercat, després que la cotització a la borsa dels laboratoris baixés de forma notable, quan es va saber públicament que els resultats de la investigació sobre un nou medicament estrella no havien sigut els esperats. Actualment, Almirall, que el setembre del 2008 es valorava a 14 euros, cotitza a 6,30 euros.

British Telecom retallarà 10.000 llocs de treball

El gegant britànic de les telecomunicacions British Telecom (BT) retallarà 10.000 llocs de treball com a part d'un programa d'acomiadaments que anunciarà al maig, segons avançava ahir el diari *The Sunday Times*. Segons aquest diari, BT, que ja va eliminar 10.000 llocs de treball el 2008, anunciarà una reducció de 1.500 milions de lliures (1.650 milions d'euros) en el valor dels contractes del seu braç de serveis internacionals, i també una retallada de dividends del 60%.

El client de Caprabo aprova la integració amb Eroski

Un estudi realitzat per l'Escola Superior de Comerç i Distribució (Escodi) afirma que més del 60% dels clients de Caprabo consideren positiva la integració de la cadena de supermercats en el grup Eroski. Més de la meitat de consumidors enquestats consideren que l'oferta de Caprabo és més competitiva després de la incorporació de la marca blanca Eroski en els seus supermercats.

Gas Natural recuperarà la llacuna de Sils

Gas Natural ha posat en marxa la segona edició del programa en línia *Compromís natural*, adreçat als seus grans clients, per millorar la qualitat de l'aigua de la Llacuna de Sils (La Selva) i recuperar aquest hàbitat natural afectat per l'activitat agrícola i urbana.