



www.pimecjoves.org

Tlf: 973.22.87.73

facebook.com/pimecjoves

@pimecjoves

Albert Ibars
GLOBALSA

Parlem amb l'Albert Ibars, emprenedor nat amb una llarga trajectòria i soci fundador de Globalsa, una empresa que ajuda a fer de pont entre els promotors de projectes i les empreses distribuïdores d'electricitat.

"Per créixer, una empresa ha de tenir una base molt sòlida"

Albert, Globalsa no és la primera empresa que has creat. Explica'ns la teva trajectòria.

No, no és la primera. L'any 2005 vam crear la nostra primera empresa, Ibars Control, basada en automatismes electrònics i programació de sistemes en maquinària, per a cadenes de producció i instal·lacions d'electricitat en edificis singulars. Després, a l'any 2008 vam crear l'empresa Global Energy, que es dedicava al desenvolupament de sistemes d'aprofitament d'energia solar fotovoltaica, desenvolupant un fanal autònom.

I de Global Energy a Globalsa.

Sí. Dos anys més tard, el 2010, ens vam començar a interessar per les xarxes de distribució elèctrica de baixa i alta tensió per alimentar indústries i edificis.

Quin problema volíeu resoldre?

Aquells anys vam detectar que hi havia un abisme entre la comunicació entre els promotors d'aquests projectes i les companyies de distribució elèctrica, i aquí és on vam crear Globalsa.

Que no és la darrera.

Fa dos anys vam iniciar Smarte, empresa per poder fabricar armaris elèctrics pel control de serveis a la via pública, com ara l'enllumenat, les telecomunicacions, els semàfors o el control de la contaminació ambiental.

Així que has passat per la crisi econòmica del 2008. Quin aprenentatge en vas treure?

Durant la crisi vam tancar la primera empresa. I com a aprenentatge principal diria que ens va ensenyar que per créixer una empresa ha de tenir una base molt sòlida i protocol·litzar tots els



"El percentatge baix de 'start-ups' que sobreviuen aporta valor"

diagrames de flux, de manera que tothom treballi en la mateixa línia de l'empresa.

Sobre Globalsa, quin seria el seu tret diferencial?

El que fem diferent a la resta és l'aplicació del servei "claus a mà", que va des de fer la sol·licitud de potència necessària a la companyia distribuïdora fins a la instal·lació del comptador d'energia de qualsevol nou edifici, aplicant tec-

Sabates o vambes?
Sabates

Cafè o infusió?
Cafè

IOS o Android?
IOS

Agenda, digital o en paper?
Paper

Aplicació recomanada
LinkedIn

nologia al control de tot el procés, per estalviar temps d'execució i errors de coordinació.

Recentment heu apostat per innovar en el sector més tradicional, com el de la construcció. Explica'ns-ho.

Hem creat una aplicació per poder controlar tot el procediment, amb avisos automàtics que els tècnics que porten els projectes reben, i a la vegada ens serveix per poder tenir el client informat automàticament de tot el procés a través de la mateixa aplicació.

Globalsa no és l'únic projecte que dirigeixes. Creus que les 'start-ups' canviaran el model de joc?

Crec que les *start-ups* sempre aporten visions noves a qualsevol sector, i tot i que només en sobreviuen un percentatge relativament baix, les que sobreviuen aporten valor a qualsevol sector.

Formeu part de PIMEC Joves Lleida. Creieu que és necessària la promoció d'aquestes iniciatives empresarials?

Sí. Crec que generar noves idees sempre dona peu a nous negocis que poden aportar valor a la societat.

El passat dijous 12 de novembre es va celebrar la tercera edició del *Lleida Empresa*, que enguany va tenir un clar canvi d'escenari. Per adaptar-nos en temps de Covid-19, des de PIMEC vam decidir aprofitar l'oportunitat que ens va brindar la necessitat de celebrar l'acte en línia per poder sortir a l'estranger a buscar veus i participants amb els quals d'altra manera no hi haguéssim pogut comptar. Així, vam connectar en directe amb Tòquio, Singapur, Milà o Basilea.

L'objectiu de l'acte va girar entorn de la vàlua que tenim l'empresariat lleidatà sobre el talent que marxa fora però que traslladen els valors lleidatans arreu del món, i sobre el talent que treballa fora però que troba a faltar el saber fer dels lleidatans.



Júlia Arnó

PRESIDENTA DE PIMEC
JOVES LLEIDA

'Lleida Empresa' d'èxit

Vam tenir l'oportunitat d'escoltar veus d'àmbits d'especialització molt diversos, des del màrqueting i la transformació digital, però també de les finances i operacions, passant per la cuina i la restauració. Totes aquestes, pertanyents a diverses generacions,

van demostrar que Lleida té molt talent professional, empresarial i econòmic. Alguns van assegurar que volen tornar després d'haver finalitzat la trajectòria professional a l'estranger, i d'altres que volen fer-ho per aportar l'experiència guanyada a casa nostra. Així mateix, és clau que els empresaris locals no tinguin por de sortir a l'exterior, a buscar noves oportunitats de negoci, lluny de la seua zona de confort, perquè les oportunitats d'èxit existeixen. El president de Pimec Lleida, Jaume Saltó, va destacar la necessitat de la digitalització en un entorn cada vegada més globalitzat i amb "la competència a la distància d'un clic".

Des de PIMEC estem molt satisfets d'un acte amb més de 250 inscrits, amb una interacció molt dinàmica, i que ens anima a iniciar els preparatoris per al proper *Lleida Empresa 2021!*

Si voleu formar part de PIMEC Joves Lleida, feu-nos arribar un correu a lleida@pimecjoves.org a l'atenció de Júlia Arnó, o bé inscriviu-vos utilitzant l'enllaç QR següent:

