

Empresari per vocació, en Marcel Pascual està al capdavant d'una empresa d'àmbit nacional distribuïdora de maquinària en diferents sectors i representant dels interessos d'Honda Motor Company, des de fa més de 25 anys: **"Vaig compaginar els estudis amb la feina durant tota la carrera, fet que em va portar a treballar en una consultoria d'empreses i a muntar el meu primer negoci amb poc més de vint anys."** I segueix: **"Per qüestions de la consultoria vam contactar amb una distribuïdora d'articles d'il·luminació de Granollers. Jo havia vist a Europa uns focus sobre carrils que semblaven tenir molt de futur i vam animar-nos a fundar l'empresa Formas en societat. Jo en vaig sortir posteriorment quan ja s'havia consolidat força, i la veritat és que encara està en ple funcionament."** Ja amb el màster d'ESADE en direcció i administració d'empreses a la butxaca, en Marcel va decidir-se pels productes de jardineria: **"Em va semblar que era una tema amb unes opcions de futur interessants."** En una fira a Chicago, tanmateix, es va acostar als representants de la marca japonesa que en aquests moments representa, i els va fer una proposta agosarada: **"Em va sobtar la qualitat d'aquell producte i vaig presentar-me a un dels directius de la companyia. Suposo que li va fer gràcia que un noi tan jove s'apropés amb la idea de distribuir els seus productes a Espanya, on no havien posat encara ni una sola empremta."** I segueix: **"En aquells moments al nostre país encara hi havia unes lleis proteccionistes que no permetien la comercialització de productes japonesos, però jo ja hi entreveia una esclatxa i semblava que hi havia possibilitats que el Ministeri de Comerç concedís algunes llicències."** Així, doncs, malgrat la seva joventut i els pocs recursos de què disposava, el nostre protagonista va poder arrencar l'empresa amb l'aval d'una gran companyia al darrere.

Power Products és la divisió d'Honda encarregada de distribuir els productes que no són ni cotxes ni motos: **"Nosaltres no fem només la distribució d'aquests articles, sinó també la dels seus recanvis i, a més, portem a terme tot el que fa referència a la formació dels nostres col·laboradors."** Li demanem que ens en doni més detalls i continua: **"Tenim l'empresa dividida en quatre segments de mercat: el nostre concessionari general es mou al voltant de la maquinària de jardí, tant per a professionals com per a aquells particulars que fan el manteniment del seu terreny durant el cap de setmana; un segon segment és el que es dedica a la distribució de maquinària industrial, bé per a la construcció, bé per a la indústria que requereix generadors, motors industrials o motobombes."** El tercer segment és **"la secció Marine, que comercialitza els forabords que van a parar a un concessionari que ven motors i barques a un client final; el quart sector és el que s'encarrega de la distribució d'aquell tipus de motors que, per si sols, no resoleres, sinó que encara els manca la instal·lació en una màquina. Treballem en aquest darrer cas per a fabricants nacionals i internacionals."** És fonamental també poder oferir un suport tecnològic i d'assessorament al fabricant: **"Honda des del seu Departament de Recerca i Desenvolupament dóna servei lliure i gratuït a tots aquells fabricants que utilitzen els seus motors."**

La transformació de la logística de les empreses de transport i les noves tecnologies han permès que una companyia de distribució com la del nostre

entrevistat sigui d'una efectivitat total: **"Ara fa deu o vint anys era impossible fer arribar un article al seu destinatari en tan poc temps com ara, i és que en aquests moments garantim el lliurament en només divuit hores. Treballem amb una base de dades de 200.000 referències i diàriament passem les nostres comandes a la central de recanvis de Bèlgica via ordinador."** Aquest bon servei que pot oferir Greens Power Products té molt a veure amb la seva estructura i amb la visió que va tenir des del començament en Marcel Pascual: **"Jo sempre dic que nosaltres som una empresa privilegiada per dues raons: la primera és que disposem d'un cognom, Honda, de reconegut prestigi internacional i amb una inversió en investigació astronòmica, el 5% del volum del seu negoci anual en aquest camp."** Però, i la segona? **"Penso que hem sabut gaudir d'aquests avantatges que ens ofereix una gran companyia, però que també som, en primer terme, una empresa catalana de gent treballadora, amb molt d'esperit i gran flexibilitat, seny, voluntat i rapidesa en la presa de decisions."** I per aquesta raó Honda els considera en aquests moments els millors gestors d'aquesta divisió arreu del món.

En Marcel afirma que **"genèticament ja va néixer empresari"** i escoltant-lo pensem que té tota la raó, però volem que ens comentis quines són les claus per tirar endavant en aquest camp: **"Sóc un gran defensor de la teoria que amb sentit comú i amb imaginació es poden resoldre el 98% dels temes que es plantegen a la vida, tan personal com professional, però malauradament és evident que molta gent no ho practica."** Amb això s'explica que als divuit anys s'adonés que les mancances dels aquaris amb peixos tropicals eren els complementos de decoració, per la qual cosa va decidir vendre d'una forma totalment amateur aquest tipus de productes: **"Un empresari ha d'acceptar un cert risc, ha de tenir una capacitat de treball i de patiment molt gran i ha de ser capaç de gestionar l'acció d'altres persones, però per sobre de tot li cal això que ara està tan de moda i que és la famosa intel·ligència emocional."** I continua: **"No és tant la capacitat d'entendre o la intel·ligència pura el que defineix l'èxit, com el control sobre les emocions en el sentit més ampli de la paraula. Sempre he cregut que la felicitat en majúscules no existeix, però sí que la paraula que més s'hi apropa és equilibri, i aquest te'l dóna la barreja més adient de feina, família i amics, que per a mi són parcel·les fonamentals en la vida de qualsevol persona, també d'un empresari."**

Per totes aquestes raons i per l'amistat que l'uneix amb el tenor Josep Carreras, en Marcel és un dels patrons de la seva fundació contra la leucèmia: **"Formo part de l'àrea econòmica del patronat, que és la que es dedica a analitzar on cal aplicar els fons recollits per a finançar els seus projectes: desenvolupament de la recerca clínica, promoció del trasplantament de medul·la òssia, enfortiment de la recerca i la infraestructura clínica de centres assistencials i proveïment de serveis socials per als pacients i les seves famílies."** Gràcies a aquests esforços, la tasca de la fundació està aconseguint molt bons resultats: **"Crec que és una fundació viva, que va *in crescendo* i que es planteja nous reptes de futur per acabar amb aquesta terrible malaltia. És l'única fundació a nivell internacional de lluita contra la leucèmia, funciona arreu del món i té la seva seu a Barcelona."**

**“A un empresari li cal
això que ara està tan
de moda i que és
la famosa intel·ligència
emocional”**



Marcel Pascual - La Garriga (Vallès Oriental)