

Com gestionar el territori amb eficàcia

Els projectes urbanístics necessiten eines que proporcionin informació del territori. Infraplan ofereix serveis especialitzats en la captura i el desenvolupament de dades geogràfiques.

Cinc anys han bastat per consolidar aquesta empresa de Barcelona, formada per joves d'entre 29 i 35 anys. "Vam començar el 2001, amb gent que ens havíem conegut a la facultat i hem anat creixent, incorporant proveïdors, clients...", explica Ricard González, director d'Infraplan.

Els primers anys van servir a González i el seu equip per conèixer el mercat fins que van consolidar el projecte: "Amb el temps hem anat evolucionant i tothom ha decidit si el creixement com a empresa l'assumia també com un creixement personal". En engrandir-se l'estructura, el seu perfil s'ha transformat i ara exerceix més de gestor. "Et després una mica d'aquell vessant tècnic inicial", afirma.

GESTIONAR PROJECTES

El procés de gestió d'un projecte implica un promotor, que acostuma a ser una empresa pública o una administració local que demana cert tipus de dades genèriques, saber què està decidint què es farà. "L'interès no és el mateix si s'ha d'implantar la infraestructura d'una xarxa o dotar de serveis una zona urbanitzada". Després el gestor s'encarregarà de buscar dades precises, el constructor farà l'estructura i l'operador procurarà que aquella estructura sigui sostenible en el temps.

Tot i que el volum de feina en el sector no és espectacular, Infraplan ha assolit el seu creixement gràcies a una bona gestió i al mercat, que els ho ha servit en

safata, ja que, segons González, tecnològicament aquest sector és nou, però no pas conceptualment: "Tenir informació del territori és més vell que anar a peu".

SERVEIS DIFERENCIATS

Al principi l'empresa ofería un únic servei, però s'ha anat diversificant i també fa cartografia, topografia, obra civil, 3D/renderingo patrimoni. Aquests serveis, referents a la captura de dades i la seva representació, depenen del moment d'implantació del projecte i de qui és el receptor de les dades. "Hi ha clients amb necessitats específiques, però oferint serveis diferents la teva transversalitat és més gran", explica el director.

A Infraplan el 30% del volum de feina correspon a serveis cartogràfics, el 60% a topografia i el 10% restant a patrimoni, xarxes de serveis i projectes 3D.

Actualment l'equip treballa, entre altres, en projectes relacionats amb l'Institut Cartogràfic de Catalunya. El seu objectiu és consolidar serveis que han estat oferint els darrers cinc anys i tenir la seva quota de mercat ben agafada.

Els resultats actuals són excel·lents: la seva facturació és d'1,5 milions d'euros.

Isabel Cidoncha



L'anàlisi

EL PERFIL

Ricard González té 34 anys i és enginyer tècnic en topografia per la UPC i MBA per EADA. Vinculat professionalment en els inicis a la universitat, el 2001 va fundar Infraplan amb l'objectiu de servir models territorials a clients públics i privats. És membre de la junta de govern del Col·legi d'Enginyers Tècnics en Topografia i de l'Associació Independent de Joves Empresararis de Catalunya. Al peu del canó des del principi l'acompanyen Francesc Calaf, Òscar Quesada, Inés Rovira i Òscar Veigas, encarregats d'àrees d'Infraplan.

L'EMPRESA

Any de fundació
2001.

Facturació actual
1,5 milions d'euros.

Clients

Entitats públiques i privades.

Treballadors

35 en plantilla.

Seu

Via Augusta, 13-15
Barcelona

Telèfon

934870182

Web

www.infraplan.es

L'oferta



SERVEIS

Infraplan ofereix un servei especialitzat dins el camp de l'enginyeria del territori, amb la captura de dades geogràfiques i el desenvolupament d'eines de millora en la gestió territorial mitjançant serveis cartogràfics, topogràfics, geoinformàtics o arquitectònics.



MERCAT

L'empresa treballa a cavall entre el mercat públic i el privat, així que acostumen a tenir de clients constructors, grans enginyeries o ajuntaments, diputacions, xarxes de serveis i ministeris.



OBJECTIUS

Priorització de la qualitat en obtenir la informació, fidelització del client i consolidació dels serveis que ofereixen per aconseguir una gestió eficaç i segura de cada projecte.

"En aquest sector és molt important que el client et percebi com un proveïdor de més d'un servei"