

«La gent ha de trobar alguna cosa que li agradi, la seva passió»

EMPRENEDORIA. M'he sentit inquiet de mena i estic cansat de trobar-me limitat pels seus superiors. Per això, **Lluís Victori** va decidir crear un projecte propi: VictoriXoc. Ara distribueix i ven xocolata a llocs on normalment no esperem trobar-ne, ja sigui en partits d'hoquei, actes populars o festes majors.

On portes la xocolata?

Vaig començar fa un any fent fires i mercats i ara em dedico a vendre i a comprar xocolata en llocs populars de Catalunya. Amb la fàbrica tenim un acord: portar xocolata a tot arreu a on no n'hi ha i en llocs com són actes esportius, obres de teatre o xocolatades a escoles. A qualsevol lloc on es fa alguna cosa espontània, portar-hi xocolata.

Quin tipus de producte vens?

La marca de xocolata és Blanxart, producte de qualitat, proximitat i preu assequible, en el sentit que no és gourmet. Tinc xocolata en pols de vainilla i canyella i tot tipus de rajoles amb olives, amb gerds, xocolata blanca amb llimona, amb sucre i sense sucre. Tot tipus de piruletes, bombons i torrons, galetes...

A banda de xocolata també vens altres productes.

Sí, com a complement porto batuts de xocolata Llet Nostra, també producte de proximitat i qualitat; i fa poc oli amb xocolata d'Oleicovera, una empresa de Lleida.

Són proveïdors buscats expressament o fruit de la casualitat?

Feia un any que buscava proveïdors de xocolata i buscava que fossin de qualitat, proximitat i sense passar-se amb el preu. N'hi havia cinc o sis però el punt final, a part de la qualitat, va ser emfatitzar amb el comercial de cada empresa.

Foto: Alba Ribas

Què et porta a ser venedor de xocolata ambulant?

He estat molts anys a Anglaterra i treballant en el model anglosaxó em vaig adonar que aquí es perden moltes oportunitats. El meu perfil és de comercial però també d'ajudar la gent, que em fa tenir aquestes ganes d'emprendre i vendre, però sempre intentant ser útil i fer bé a la societat. Fent de comercial fallava alguna cosa, tot era *Business for Business*, poc humà i molta *pijeria*. Jo sóc molt fet a la meua i sempre proposo i tinc molta empenta. Quan proposava per millorar l'empresa, sempre hi havia problemes i gelosies i al final me'n vaig cansar i vaig decidir muntar la meua pròpia empresa.

És millor ara?

La gràcia del meu negoci és que a mi ningú no m'enganya i jo no enganyo a ningú. És a dir, jo vaig a la fàbrica, puc comprar 50 euros de xocolata i pago al comptat. Si un dia plego, que no és el cas, no tindria cap deute amb ningú i així els fabricants se'n fien. Amb mi el mateix. Jo no estafo ningú a l'hora de vendre.

T'agrada el que fas?

És molt gratificant perquè tinc un tracte amb el client que no podria tenir amb altres tipus d'empresa. Parlo amb nens i avis i a més, em guanyo la vida.

Van ser durs els inicis?

Vaig necessitar un capital inicial, suport familiar i fer-me autònom. Entenc que no tothom pot ser

emprenedor, ja sigui per la situació familiar, si tens família o no, els diners... però jo amb 12.000 euros he creat una empresa i m'he comprat un cotxe. També cal veure amb què et gastes els diners.

Què li diries a algú que vol emprendre?

La gent ha de trobar alguna cosa que li agradi, ha de trobar la seva passió. Tothom té passió per alguna cosa. Sense tornar-se addicte a la feina, la gent seria molt més feliç si cregués en el que treballa. Jo recomanaria a tothom que es fes emprenedor, potser sona molt radical, però els que tenen 20, 25 o 30 anys, tots a ser emprenedors, perquè si no això és insostenible. En ser el teu projecte propi seràs molt més feliç. Si creus en el que fas, la fe mou muntanyes.

FITXA

Projecte: VictoriXoc.

Data de la idea: setembre 2013.

Data de creació: gener 2014.

Emprenedor: Lluís Victori.

Sector: comerç.

Definició: vendre xocolata i productes complementaris a fires, mercats, competicions esportives, actes populars, obres de teatre, festivals de música, etc. també a tot Catalunya.

Públic: obert a tot- hom.

Web: www.victorixoc.com.