

Impuls a la creació i el creixement d'empreses

PER ALBERTO LARRIBA // EDUARD PALOMARES

De la fusió del Dia de l'Emprenedor i la cimera d'innovació Hit Barcelona neix Bizbarcelona, un nou esdeveniment per impulsar la creació de negocis i el creixement empresarial. La cita tindrà lloc el 15 i el 16 de juny al recinte firal de Montjuïc i espera la visita de més de 12.000 emprenedors i inversors.

Barcelona sempre s'ha distingit pel seu esperit emprenedor. Un lideratge que es tornarà a posar de manifest en aquest nou saló, que pretén ser una "potent plataforma" per a la gent emprenedora, "des dels que volen posar en marxa un negoci, passant pels que ja el tenen i desitgen fer-lo créixer, fins als que busquen expandir i internacionalitzar la seva empresa a nivell global", declara Aleix Planas, director del certamen.

"Atraure les persones amb esperit emprenedor" és el repte primordial del saló. Bizbarcelona estructura la seva oferta comercial i de continguts perquè "els que vulguin

crear un negoci o fer créixer una empresa trobin inspiració, solucions pràctiques i innovadores, suport institucional, col·laboració, assessorament i, sobretot, finançament".

La clau de l'èxit empresarial resideix en les bones idees, però també a accedir al finançament. "Bizbarcelona recull aquesta necessitat en un moment de restricció creditícia, i crea el marc perquè els emprenedors contactin amb entitats financeres, institucions públiques que ofereixen ajudes i també amb inversors i fons de capital risc", valora Planas.

Propostes atractives

Tallers i conferències, entrevistes entre emprenedors, presentació d'idees i projectes a directius, inversors i representants de fons de capital risc i cites ràpides per trobar col·laboradors són algunes de les propostes més atractives. El director de Bizbarcelona destaca la "implicació" per part del sector de l'emprenedoria, cosa que permet plantejar objectius "molt ambiciosos".

El saló comptarà amb la participació d'un "grup selecte" d'inversors, ponents i conferenciant que han acompanyat projectes d'èxit i oferiran una visió global al voltant de l'àmbit de l'emprenedoria. Per la seva part, l'àrea expositiva reunirà des d'empreses de productes i serveis fins a entitats financeres, consultores, asseguradores, institucions públiques i centres de formació, serveis d'assessorament legal, fiscal i laboral, solucions per a la gestió empresarial i un llarg etcètera.

A més de promoure la franquícia com a opció d'autocupció, el saló convoca la Global Entrepreneurship Competition (GEC), un concurs on els 25 millors plans de negoci del món competiran per aconseguir el finançament necessari per desenvolupar els seus projectes.

Suport institucional

Bizbarcelona aglutina una àmplia presència d'entitats i institucions que fomenten la cultura empresarial, entre les quals destaquen l'Ajuntament de Barcelona –a través de Barcelona Activa–, la Generalitat de Catalu-



ALEIX PLANAS
DIRECTOR DE BIZBARCELONA



"El principal objectiu del saló és atraure tota la gent amb esperit emprenedor"

nya, La Caixa, l'Institut de Crèdit Oficial (ICO), la Diputació de Barcelona i la Cambra de Comerç de Barcelona, a més del Consorci de la Zona Franca i Google.

La qüestió és oferir als emprenedors que visitin el saló "el màxim d'eines, així com les solucions més adequades, per tirar endavant les iniciatives que tenen sobre la taula", afegeix. En aquest sentit, el saló suposa "una oportunitat única per contactar amb inversors de primer nivell mundial que tenen ganes d'invertir en projectes innovadors", explica Aleix Planas. ☺



POSAR EN MARXA UNA EMPRESA

Idees creatives, i també un bon pla de negoci

El primer pas per crear una nova empresa passa, inevitablement, per tenir una bona idea de negoci. No obstant, l'èxit també s'amaga darrere de la planificació d'una bona estratègia comercial i de recerca de clients o l'elaboració d'un pla d'empresa viable.

Bizbarcelona brinda una sèrie de conferències i tallers dirigits a les persones que s'han proposat crear una empresa, fins i tot en la situació econòmica actual. "Cal tenir bones idees, però també saber-les convertir en oportunitats. I si això és així, s'ha d'aprofitar independentment del moment econòmic", assenyala Jeanine Horowitz, professora de la Pompeu Fabra i ponent de la conferència *Crear empreses en ambients d'incertesa*. "Ha de ser un procés que avanci a poc a poc, sense voler incloure tot l'univers des del primer moment. La creativitat és bàsica, però també la flexibilitat per anar adaptant el model de negoci", afegeix.

A part, la fira habilitarà espais d'assessorament personalitzat i activitats *face to face* per a emprenedors. ☺



EXPANSIÓ DEL NEGOCI

Estratègies per no quedar-se estancat

Una empresa no pot estar gaires anys sense fer un pas endavant: o es creix o es decreix. I això encara és més necessari en moments de crisi. "No només es tracta de parlar de creixement, sinó de tenir una estratègia per aconseguir-lo. El fet de plantejar-la ja hi ajuda, perquè és llavors quan l'empresa observa el seu sector des d'una altra perspectiva i identifica on estan les oportunitats", assenyala Yolanda Pérez, directora de Creixement Empresarial de Barcelona Activa.

A Bizbarcelona es desenvoluparan múltiples taules rodones i tallers pensats per inspirar l'emprenedor que vulgui expandir el seu negoci i ajudar-lo en el seu objectiu. Es presentaran alguns camins que es poden agafar actualment, especialment, la internacionalització: "Els indicadors diuen que les empreses que estan funcionant millor en aquests moments són les que estan exportant".

Es tracta d'analitzar la millor manera de créixer, i això també passa per canviar enfocaments, obrir línies de negoci, usar la tecnologia i, sobretot, no quedar-se estancat. ☺



ACCÉS AL FINANÇAMENT

Treballar buscant la matrícula d'honor

Existeix un element bàsic per emprendre la creació o el creixement d'una empresa, és a dir, el finançament. I en temps com els actuals, no és precisament el que abunda, encara que no és del tot impossible aconseguir-lo.

Això sí, en una primera fase, millor confiar en els propis estalvis o l'ajuda de familiars i amics. Si es demostra que la idea funciona, llavors ja es pot intentar accedir a un crèdit, encara que el nivell d'exigència dels bancs ha pujat notablement. "Abans es demanava un aprovat, ara una matrícula d'honor", resumeix Josep Castella, de Pimec. "Actualment és bàsic treballar molt bé el flux de caixa de l'empresa i saber respondre a tres preguntes: quina quantitat de diners fan falta, per a què es necessiten i com es tornaran", assenyala.

Una altra possibilitat consisteix a dirigir-se a inversors, fons de capital risc o *business angels*. A Bizbarcelona hi participaran uns 150 inversors a la recerca d'idees innovadores, que escoltaran els emprenedors mitjançant sistemes de cites ràpides o reunions d'un minut d'or. ☺

Emprendre és més fàcil a

Troba totes les solucions per crear, innovar, fer créixer, finançar o internacionalitzar la teva empresa.

- Creació** Assessorament en formes jurídiques, pla d'empresa, aconseguir finançament, claus de màrqueting, comunicació i xarxes socials, tot allò relacionat amb autònoms, franquícies, tallers, conferències...
- Creixement** Estratègies de creixement, gestió financera, vendes o internacionalització. Participa en tallers d'habilitats directives, RH, cooperació internacional, business landing o conferències.
- Mercat de Finançament** Troba noves vies de finançament a través de capital risc, business angels, venture capital o corporate venture com IBM Venture Capital, Siemens TTB, Labrador Ventures, Alta Partners, Telefónica I+D, Flagship Ventures, Keiretsu Forum, Kleiner Perkins Caufield & Byers.
- Tech Market** Trobada entre oferta i demanda de tecnologies de l'alimentació, medi ambient, materials i TIC-Mèdia. Coneix les tendències, experiències d'empreses en aquests sectors i les tecnologies punteres. Networking amb els ponents i noves oportunitats de negoci.

Segueix-nos a:

Partners:

bizbarcelona

Networking Àrea d'exposició amb més de 120 expositors i activitats d'interrelació entre emprenedors com Speed Dating, Face to Face o Conecta VIP.

Inspiració Claus per entendre com néixer i créixer en el mercat global. Els millors casos d'èxit d'emprenedors i inversors privats nacionals i internacionals: Google Earth, Spotify, FON, Amazon, Hi5, BuzzBox, Carbonite...

Fira Barcelona
Recinte Montjuïc
15-16 Juny 2011
www.bizbarcelona.com

Registra't gratis a:
www.bizbarcelona.com

bizbarcelona
Saló Emprenedor

Solucions per a la creació, finançament, creixement, internacionalització i innovació de les empreses

Ciutat d'Emprenedors

Partners: