

Herramientas para emprender

Cómo convertir una idea de negocio en una empresa viable

POR EDUARD PALOMARES

La condición indispensable para un emprendedor pasa por tener una idea de negocio innovadora, creativa y viable. Pero no basta con eso, porque, además, se le debe sumar una buena dosis de planificación. **“La clave consiste en encontrar una buena oportunidad y saber trabajarla bien”**, asegura Xavier Dumont, responsable del Centro de Recursos para Emprender de Barcelona Activa. Es decir, a la hora de crear una empresa, tan importante es la intuición como el proceso de maduración de un concepto inicial que, poco a poco, se irá transformando en una realidad. **“Queremos que una buena idea no se quede solo en eso, sino que se convierta en una buena empresa”**, añade.

Bizbarcelona, que se celebra en el recinto ferial de Montjuïc los días 15 y 16 de junio, ofrece al emprendedor

toda una serie de herramientas para poner en marcha un proyecto empresarial, como planificar una correcta estrategia comercial y de búsqueda de clientes o elaborar un plan de empresa viable. Dumont recalca especialmente este último punto: **“Se trata de la columna vertebral, ya que sirve para reflexionar sobre la propia idea de negocio y validar el modelo interior y exteriormente”**.

Otra de las claves para poner en marcha un proyecto consiste en hacerse las preguntas adecuadas. La Generalitat de Catalunya, a través de la red Inicia, asesora a los emprendedores poniendo a su disposición toda una serie de recursos para evaluar la solidez de la idea de negocio. **“El conocimiento del mercado en el cual se quiere desarrollar la actividad es otro elemento básico. Se debe delimitar el público objetivo, es decir, a quiénes se pretende vender el producto o servicio y co-**



LAS OPCIONES

Se darán claves para empezar de cero, pero también se hablará de franquicias o de ‘reempresas’

nocer en profundidad cómo son, qué les impulsa a comprar este producto o servicio, qué les condiciona o cuáles son sus hábitos de compra”, señalan desde Inicia.

Una vez completada esta fase, solo queda materializarla. Durante el salón se programarán actividades para potenciar la interacción y generar contactos comerciales, así como espa-

cios de asesoramiento personalizado sobre formas jurídicas o financiación, entre otras cuestiones.

No empezar de cero

Crear una empresa de la nada, no obstante, no es el único camino, ya que también existen otras opciones. Por ejemplo, lo que se podría denominar como *reemprender*, que consiste en retomar la actividad de una compañía en funcionamiento pero que por, varios motivos, está a punto de clausurar sus puertas. **“Un estudio revela que en los próximos años cerrarán 120.000 empresas por jubilación de sus propietarios”**, explica Albert Colomer, director del Centro para la Reempresa de Catalunya. La iniciativa consiste en impulsar la fórmula de la cesión, para que otra persona –con dotes de gestión y dirección de equipos– pueda **“continuar con el modelo de negocio y asegurar los puestos de trabajo”**.

Y aún hay otra vía para el emprendedor: la franquicia. La Asociación Española de Franquiciadores mostrará una fórmula que, tal y como explica su presidente, Xavier Vallhonrat, permite embarcarse en **“un negocio cuyo éxito ya está demostrado y que, por lo tanto, permite no comenzar de cero”**. Eso sí, no todo el mundo es apto para ello. **“La empresa matriz condiciona algunas decisiones, así que el emprendedor con muchas ganas de innovar quizás no se sienta cómodo”**, avisa. ☺

TELEJOBS NETWORK

Plataforma de búsqueda de empleo para los ‘freelance’

POR ALBERTO GONZÁLEZ

Rafael Fernández es el socio mayoritario de la plataforma web Telejobs Network, cuya versión beta nació el pasado abril. **“Es la primera agencia de teletrabajo en España. Sirve para poner en contacto a las empresas y a los freelance”**, explica. La idea nació de la necesidad: **“Con la crisis, me quedé sin empleo. Pero estar parado no equivale a quedarse quieto”**, apunta Fernández. Así que montó una empresa de traducción. **“Me di cuenta de que los profesionales independientes solo disponíamos en internet de algunos foros bastante caóticos para encontrar trabajo”**.

Y así fue como se le ocurrió la creación de Telejobs Network. En la web destaca la Zona Proyecto, **“un espacio donde la empresa y el freelance pueden contactar y compartir e-mails, archivos y todo lo relacionado con el trabajo que les ocupa”**. En segundo lugar, la Cuenta Confianza: **“La empresa contratante confía a Telejobs Network la suma económica acordada con el empleado. Finalizado el trabajo, es la empresa intermediaria quien se encarga de traspasar ese depósito al trabajador. De esta forma, el freelance tiene la seguridad de que siempre va a cobrar”**.



El camino recorrido no ha estado exento de dificultades, reconoce Fernández: **“Sobre todo encontrar quien apostase económicamente por el proyecto”**. Admite que la respuesta por parte de las administraciones no ha sido –hasta el momento– la esperada y que, **“si hoy día el proyecto es una realidad, es gracias a la inversión de sus cuatro socios”**. Abiertos a la posibilidad de encontrar nuevas fuentes de financiación, la empresa tendrá su propio stand en la próxima edición de Bizbarcelona, donde el propio Rafael Fernández pronunciará una ponencia sobre las oportunidades que ofrece el teletrabajo. ☺

EDEMIC GAMES

Juegos de conducción para descargar adrenalina ‘on line’

POR A. G.

Edemic Games es una empresa barcelonesa especializada en el desarrollo de juegos sociales *on line*. Nació entre el 2006 y el 2007, cuando David Chicota y Alberto Xaubet pasaron de dedicar su tiempo libre a entregarse en cuerpo y alma a *Top Racers*, el mángar *on line* de F-1 que habían ideado.

Para la constitución de su empresa tuvieron que enfrentarse al **“máximo reto: encontrar financiación”**. Por suerte, Alberto tenía muy cerca a alguien que, previsiblemente, podía convertirse en su *business angel*. Y así fue. **“Tardamos ocho meses en construir una primera versión”**, recuerda Xaubet. El juego tiene una zona gratuita y otra de pago, para aquellos jugadores que quieren una experiencia avanzada y acceder a unos contenidos exclusivos. **“Es decir, que tienes más juego si pagas un poco más”**, comenta el socio. **“Actualmente cuenta con 90.000 usuarios, un 17% de los cuales han sido pagadores en algún momento”**, añade.

Pero *Top Racers* no ha sido más que el primer escalón de Edemic Games. En estos momentos la empresa se encuentra dispuesta a subir otro peldaño, con dos nuevos proyectos. En primer lugar, **“otro juego relacionado con la conducción que estará dis-**



ponible para redes sociales y donde el usuario podrá pilotar e interactuar con otros usuarios”. En segundo lugar, **“una plataforma de desarrollo de juegos on line, para que todos los que quieran desarrollar un juego por internet y no tengan ni los medios ni la tecnología necesaria, puedan hacerlo”**. Ambos se presentan en Bizbarcelona.

“No cambiaría todas las preocupaciones que tengo por trabajar para un tercero. Me quedo con la sensación de estar haciendo algo que me gusta, un producto propio que yo mismo he ideado”. Y esta ilusión del emprendedor puede con todo. ☺

Emprender es más fácil en

Encuentra todas las soluciones para crear, innovar, hacer crecer, financiar o internacionalizar tu empresa.

- Creación** Asesoramiento en formas jurídicas, plan de empresa, dónde conseguir financiación, claves de marketing, comunicación y redes sociales, todo lo relacionado con autónomos, franquicias, talleres, conferencias...
- Crecimiento** Estrategias de crecimiento, gestión financiera, ventas o internacionalización. Participa en talleres o conferencias de habilidades directivas, RRHH, cooperación internacional, business landing...
- Mercado de Financiación** Encuentra nuevas vías de financiación a través de capital riesgo, business angels, venture capital o corporate venture como IBM Venture Capital, Siemens TTB, Labrador Ventures, Alta Partners, Telefonica I+D, Flagship Ventures, Keiretsu Forum, Kleiner Perkins Caufield & Byers.
- Tech Market** Encuentro entre oferta y demanda de tecnologías de la alimentación, medio ambiente, materiales y TIC-Media. Conoce las tendencias, experiencias de empresas en estos sectores y las tecnologías punteras. Networking con los ponentes y nuevas oportunidades de negocio.

Síguenos en:

Partners: Ajuntament de Barcelona, Generalitat de Catalunya, la Caixa, Institut de Crèdit Oficial, Diputació de Barcelona, Cambra de Comerç de Barcelona, Emprendemos Juntos.

bizbarcelona

Networking Área de exposición con más de 120 expositores y actividades de interrelación entre emprendedores como el Speed Dating, Face to Face o Conecta VIP.

Inspiración Claves para entender cómo nacer y crecer en el mercado global. Los mejores casos de éxito de emprendedores e inversores nacionales e internacionales: Google Earth, Spotify, FON, Amazon, Hi5, BuzzBox, Carbonite...

Fira Barcelona

Recinto Montjuïc
15-16 Junio 2011
www.bizbarcelona.com

Regístrate gratis en:
www.bizbarcelona.com

bizbarcelona
Salón Emprendedor

Soluciones para la creación, financiación, crecimiento, internacionalización e innovación de las empresas

Ciudad de Emprendedores

Partners: Ajuntament de Barcelona, Generalitat de Catalunya, la Caixa, Institut de Crèdit Oficial, Diputació de Barcelona, Cambra de Comerç de Barcelona, Emprendemos Juntos.