

Eines per emprendre

Com convertir una idea de negoci en una empresa viable

PER EDUARD PALOMARES

La condició indispensable per a un emprenedor passa per tenir una idea de negoci innovadora, creativa i viable. Però amb això no n'hi ha prou, perquè, a més, s'hi ha de sumar una bona dosi de planificació. **“La clau consisteix a trobar una bona oportunitat i saber treballar-la bé”**, assegura Xavier Dumont, responsable del Centre de Recursos per Emprendre de Barcelona Activa. És a dir, a l'hora de crear una empresa, és tan important la intuïció com el procés de maduració d'un concepte inicial que, a poc a poc, s'anirà transformant en una realitat. **“Volem que una bona idea no es quedi només en això, sinó que es converteixi en una bona empresa”**, afegeix.

Bizbarcelona, que se celebra al recinte firal de Montjuïc els dies 15 i 16 de juny, ofereix a l'emprenedor tota

una sèrie d'eines per posar en marxa un projecte empresarial, com ara planificar una estratègia comercial i de recerca de clients correcta o elaborar un pla d'empresa viable. Dumont recalca especialment aquest últim punt: **“Es tracta de la columna vertebral, ja que serveix per reflexionar sobre la mateixa idea de negoci i validar el model interiorment i exteriorment”**.

Una altra de les claus per posar en marxa un projecte consisteix a fer-se les preguntes adequades. La Generalitat de Catalunya, a través de la xarxa Inicia, assessora els emprenedors posant a la seva disposició tota una sèrie de recursos per avaluar la solidesa de la idea de negoci. **“El coneixement del mercat en què es vol desenvolupar l'activitat és un altre element bàsic. S'ha de delimitar el públic objectiu, és a dir, a qui es pretén vendre el producte o servei, i conèixer en profunditat**



LES OPCIONS

Es donaran claus per començar de zero, però també es parlarà de franquícies o de 'reempreses'

com són, què els impulsa a comprar aquest producte o servei, què els condiciona o quins són els hàbits de compra” d'aquests possibles clients, assenyalen des d'Inicia.

Una vegada completada aquesta fase, només queda materialitzar-la. Durant el saló es programaran activitats per potenciar la interacció i generar contactes comercials, així com es-

pais d'assessorament personalitzat sobre formes jurídiques o finançament, entre altres qüestions.

No començar de zero

Crear una empresa del no-res, no obstant, no és l'únic camí, ja que també existeixen altres opcions. Per exemple, el que es podria denominar *reprendre*, que consisteix a reprendre l'activitat d'una companyia en funcionament però que per, diversos motius, està a punt de clausurar les seves portes. **“Un estudi revela que en els pròxims anys tancaran 120.000 empreses per jubilació dels seus propietaris”**, explica Albert Colomer, director del Centre per a la Reempresa de Catalunya. La iniciativa consisteix a impulsar la fórmula de la cessió, perquè una altra persona –amb dots de gestió i direcció d'equips– pugui **“continuar amb el model de negoci i assegurar els llocs de treball”**.

I encara hi ha una altra via per a l'emprenedor: la franquícia. L'Associació Espanyola de Franquiciadors mostrarà una fórmula que, tal com explica el seu president, Xavier Vall-honrat, permet embarcar-se en **“un negoci en què l'èxit ja està demostrat i que, per tant, permet no començar de zero”**. Això sí, no tothom és apte per fer-ho. **“L'empresa matriu condiciona algunes decisions, així que l'emprenedor amb moltes ganes d'innovar potser no s'hi sentiria còmode”**, avisa. ☺

TELEJOBS NETWORK

Plataforma de recerca de feina per als 'freelance'

PER ALBERTO GONZÁLEZ

Rafael Fernández és el soci majoritari de la plataforma web Telejobs Network, la versió beta de la qual va néixer l'abril passat. **“És la primera agència de teletreball a Espanya. Serveix per posar en contacte les empreses i els freelance”**, explica. La idea va néixer de la necessitat: **“Amb la crisi, em vaig quedar sense feina. Però estar parat no equival a quedar-se quiet”**, apunta Fernández. Així que va muntar una empresa de traducció. **“Em vaig adonar que els professionals independents només disposàvem a internet d'alguns fòrums bastant caòtics per trobar feina”**.

I així va ser com se li va acudir la creació de Telejobs Network. A la web destaca la Zona Projecte, **“un espai on l'empresa i el freelance poden contactar i compartir e-mails, arxius i tot el que està relacionat amb el treball que els ocupa”**. En segon lloc, el Compte Confiança: **“L'empresa contractant confia a Telejobs Network la suma econòmica acordada amb el professional. Acabada la feina, és l'empresa intermediària qui s'encarrega de traspasar aquest dipòsit al treballador. D'aquesta manera el freelance té la seguretat que sempre cobrarà”**.



El camí recorregut no ha estat exempt de dificultats, reconeix Fernández: **“Sobretot trobar qui apostés econòmicament pel projecte”**. Admet que la resposta per part de les administracions no ha estat –fins ara– l'esperada, i que, **“si avui dia el projecte és una realitat, és gràcies a la inversió dels seus quatre socis”**. Oberts a la possibilitat de trobar noves fonts de finançament, l'empresa tindrà el seu propi estand en la pròxima edició de Bizbarcelona, on el mateix Rafael Fernández pronunciarà una ponència sobre les oportunitats que ofereix el teletreball. ☺

EDEMIC GAMES

Jocs de conducció per descarregar adrenalina 'on line'

PER A. G.

Edemic Games és una empresa barcelonina especialitzada en el desenvolupament de jocs socials *on line*. Va néixer entre el 2006 i el 2007, quan David Chicota i Alberto Xaubet van passar de dedicar el seu temps lliure a entretenir-se en cos i ànima a *Top Racers*, el mànager *on line* de F-1 que havien ideat.

Per a la constitució de la seva empresa van haver d'enfrontar-se al **“màxim rept: trobar finançament”**. Per sort, Alberto tenia molt a prop a algú que, previsiblement, podia convertir-se en el seu *business angel*. I va ser així. **“Van trigar vuit mesos a construir-ne una primera versió”**, recorda Xaubet. El joc té una zona gratuïta i una altra de pagament, per a aquells jugadors que volen una experiència avançada i accedir a uns continguts exclusius. **“És a dir, que tens més joc si pagues una mica més”**, comenta el soci. **“Actualment compta amb 90.000 usuaris, un 17% dels quals han estat pagadors en algun moment”**, afegeix.

Però *Top Racers* no ha estat més que el primer esglaó d'Edemic Games. En aquests moments l'empresa es troba disposada a pujar un altre esglaó, amb dos nous projectes. En primer lloc, **“un altre joc relacionat amb la conducció que estarà disponible per**



a xarxes socials i on l'usuari podrà pilotar i interactuar amb altres usuaris”. En segon lloc, **“una plataforma de desenvolupament de jocs on line, perquè tots els que vulguin desenvolupar un joc per internet i no tinguin ni els mitjans ni la tecnologia necessària, puguin fer-ho”**. Tots dos es presenten a Bizbarcelona.

“No canviaria totes les preocupacions que tinc per treballar per a un tercer. Em quedo amb la sensació d'estar fent alguna cosa que m'agrada, un producte propi que jo mateix he ideat”. I aquesta il·lusió de l'emprenedor pot amb tot. ☺

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, Kelretsu 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:

f t y+ g+

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 Montjuic
15-16 Juny 2011
www.bizbarcelona.com

bizbarcelona
Saló Emprenedor

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

Ciutat d'Emprenedors

Registra't gratis a:
www.bizbarcelona.com

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

En el marc de: Emprendemos Juntos