



Primera jornada del Dia de l'Emprenedor, al Campus Sescelades. XAVI JURÍO

La URV crea el Dia de l'Emprenedor

Es van analitzar 4 casos d'èxit

REDACCIÓ / TARRAGONA

La Càtedra d'Emprenedoria i de Creació d'Empreses de la Universitat Rovira i Virgili va organitzar, el 5 de maig, al Campus Sescelades el primer Dia de l'Emprenedor, amb un seguit de conferències dedicades al món de l'emprenedoria. La jornada es va iniciar amb la presentació del llibre *In-Somni. Inquietuds empresarials que et fan perdre la son*, de Jordi Mercader, un llibre que combina hàbilment amb exemples l'aplicació teòrica en el dia a dia i esdevé un manual d'ús sobre les diferents àrees de la gestió empresarial.

La jornada vol ser un punt de trobada pels emprenedors de la URV

Tot seguit, dues conferències van explicar l'experiència de ser emprenedor: la primera, a càrrec de Xavier Güell, creador de *Weyoose* i president de Joves Empresaris, i la segona, sota el títol d'«Idea, emprenedor i mercat», a càrrec de Ramon Ollé, director de Cerveses La Gardènia S.L. Ollé va remarcar que «és tan important la idea d'emprenedor com l'equip que formarà part del projecte».

Pere Segarra, director de la Càtedra d'Emprenedoria i de Creació d'Empreses, va presentar el Club de l'Emprenedor,

que pretén ser un punt de trobada d'àmbit universitari en què les persones emprenedores puguin compartir coneixements i experiències, participar en activitats encaminades a potenciar la creació d'empreses, estimular el desenvolupament de xarxes de treball conjunt entre els àmbits acadèmic i empresarial. Segarra va destacar que, en aquest món tan canviant, «es crea un producte a partir de la necessitat del client, cal cercar una solució a un problema».

La jornada va acabar amb un espai de posada en comú entre els assistents i els representants de quatre casos d'èxit sorgits de la URV: Simple, Staitec, NT Sensors i Technodac i 3WIS2, que van explicar la seva experiència. Tots ells van destacar que, en primer lloc, per emprendre és necessària la il·lusió i l'empenta i, després, molta dedicació. Més endavant, les dificultats són les del finançament, i la complexitat del vessant comercial per tal de transmetre bé la idea del producte que es vol vendre.

Visió de futur

El Dia de l'Emprenedor vol esdevenir un punt de trobada dels futurs emprenedors per fomentar la creació d'empreses i l'autoocupació entre els futurs titulats universitaris, difondre instruments i eines per a la creació d'empreses i contribuir a la divulgació de la Càtedra d'Emprenedoria de la URV.

La jornada tindrà caràcter rotatori entre els diferents campus de la Universitat Rovira i Virgili en propers anys. ■

Els àngels dels negocis arriben a Tarragona

'Banc' és una xarxa que uneix inversors amb emprenedors

ANNA POLO / TARRAGONA

No són els àngels que popularment coneixem. Però sí que són aquells que voen vetllar perquè els negocis i les bones idees dels emprenedors arribin a fer-se realitat i no es perdin per la manca de finançament. *Business Angels Network* de Catalunya, *Banc*, és una iniciativa pionera a l'Estat espanyol, que va néixer el 2002 sorgida de l'Institut Català de Finances, cp'Ac, la Fundació privada per a la promoció de l'Autoocupació de Catalunya, i l'associació empresarial multisectorial, Cecot.

El 2004 es van començar a fer les primeres actuacions i, actualment, *Banc* té convenis col·laboradors amb 30 institucions de tot el territori català. Amb seu a Barcelona, a partir d'ara, *Business Angels* també en té una a Tarragona a través de 2gconsultores, amb Jordi Bladé al capdavant. Una decisió, la de venir a la demarcació, presa «després de diversos contactes tant amb empresaris com amb la Universitat Rovira i Virgili i veient que el territori ja està madur per participar en la xarxa», explica Albert Colomer, director de la xarxa *Banc*.

Colomer parla de *Banc* fent un símil amb una agència matrimonial: «un emprenedor busca un inversor entre la xarxa que nosaltres tenim, de més d'un centenar d'inversors, i un cop fet el primer contacte inicial, si a l'àngel li agrada el projecte i a l'emprenedor també li sembla bé el que seria el seu soci inversor, ja poden anar al notari a realitzar l'aportació de capital», detalla.



Presentació de la Xarxa 'Banc' a les instal·lacions de la Cepta. CEDIDA

Banc, però, no només procura aquest contacte entre les dues parts interessades, sinó que analitza els projectes empresarials, els racionalitza, observa si cal millorar-los, estudia els seus plans de viabilitat, les necessitats de finançament i el seu desenvolupament. A més, cal matisar que l'inversor no només aporta capital, *Banc*, sota la fórmula de les quatre c (capital, coneixements, contactes i confiança) aporta valor afegit i contingut al projecte. Capital que pot anar fins a un màxim de 250.000 euros; coneixements perquè «la majoria dels nostres àngels són gent d'empresa, directius seniors experts i amb discerniment per a qualsevol qüestió empresarial o econòmica com en direcció d'equips», explica Colomer. El *Business Angel* aporta també contactes perquè és gent molt ben relacionada i que poden obrir portes, cosa

'Banc' aporta a les empreses les 4 c: capital, contactes, coneixements i confiança

que, d'altra manera, segurament seria difícil. La darrera c, la de la confiança cap a la idea de l'emprenedor. Obviament, aquestes inversions es realitzen en projectes innovadors o «en empreses que tenen més capacitat de creixement. No es pensa a invertir en aquelles empreses que tenen resultats negatius, tot i que moltes vegades les inversions realitzades en nous projectes no donen bons resultats fins que ha passat un temps», explica Colomer.

El procés d'inversió s'inicia amb una anàlisi i valoració del projecte de manera anònima. Si tot va bé, es realitza una primera entrevista entre les dues parts. A continuació, si tot qualla, es comença el procés de negociació entre les dues parts, arribant a un acord de confidencialitat, carta d'intencions i acord de mínims i, finalment, es pacta la inversió i es realitza un pacte d'accionistes i l'aportació de capital necessari per arrencar l'activitat.

D'aquesta manera, «l'inversor acaba sent també part del consell d'administració de l'empresa i, per tant, en prenent part, no només espera obtenir una rendibilitat», remarca Albert Colomer. ■

Perfil del Business Angel

- Homes (93 per cent)
- 53 anys
- Universitaris. Més del 50 per cent amb postgraus i màsters
- Experiència Emprenedora (2,5 empreses constituïdes)
- Empresaris, directius d'empreses, emprenedors o estalviadors

Business Angels al territori espanyol

- 1.465 inversors identificats
- Increment del 300 per cent en 3 anys
- 427 milions d'euros de capacitat acumulada
- 79 inversors en 46 operacions el 2008
- 280.000 euros de mitjana per operació