

URV

Coneixement i Empresa

# Com transformar emprenedors en empresaris d'èxit

La URV promou i acompanya la creació d'start-ups per retenir el talent trencador al territori

ESTEVE GIRALT / TARRAGONA

No és fàcil convertir una bona idea, un projecte de negoci trencador, en una empresa viable. Arreu, fa anys que es promou l'emprenedoria, moltes vegades amb més voluntat que coneixement. L'acompanyament dels emprenedors, en la majoria de casos joves, és clau per aconseguir l'èxit. La Universitat Rovira i Virgili (URV) treballa per ajudar a transformar idees brillants i innovadores en projectes empresarials sòlids.

El primer pas, la creació d'una start-up a partir d'una bona idea i molt de coneixement. Diversos casos recents d'èxit demostren que s'està fent bé la feina. Quan la fórmula funciona, es genera activitat econòmica i riquesa i s'aconsegueix retenir el talent jove al territori. Molts cops bones idees parides a Tarragona acaben convertint-se en negocis a l'àrea de Barcelona, on hi ha més capital disposat a invertir.

"L'acompanyament als emprenedors és un dels nostres pilars, en el que portem d'any hem fet més de cent reunions i acompanyat a 48 projectes diferents, guiant i ajudant per acabar-los consolidant com a empreses", explica Xavier Càmar, director de la Càtedra URV-Empresa sobre el Foment de l'Emprenedoria i Creació d'Empreses. "Busquem constantment que passin coses", afegeix.

I passen coses. Un dels casos més recents d'èxit és l'em-



**NEEDCARHELP.** Revisen cotxes de segona mà per fer un informe al potencial comprador de l'estat del vehicle amb l'objectiu d'evitar enganys. Neix al 2021 amb una inversió de 200 euros.

presa Needcarhelp. Van detectar una necessitat: com tenir la tranquil·litat que el cotxe que estàs comprant de segona mà està en bon estat, que no t'estan aixecant la camisa. La Marta Sol, amb el Grau d'Administració i Direcció d'Empreses de la URV fet a Reus a Reus, i el Sergei Savchak, expert en mecànica, es van aliar per crear una start-up amb l'ajuda de la universitat. Ara ja són una empresa en fase d'expansió. "L'acompanyament de la Càtedra va ser fonamental, ens va ajudar molt al principi, a resoldre molts dels dubtes que teníem", recorda Sol. Van fer el pla de negoci aprofitant l'aturada per la pandèmia. "És fonamental l'orientació, saber quin pas has de donar. Abans d'enamorar-te amb la teva idea, t'has de preguntar: ¿el mercat ho vol?", insisteix Càmar.

En el cas de Needcarhelp el mercat ho volia. Envien un tècnic a revisar el cotxe de segona

mà que vols comprar, allà on estigui, i el comprador rep un informe detallat de l'estat del vehicle, inclosa una prova de conducció.

Els dubtes quan es vol posar en marxa una empresa poden aparèixer en àmbits diversos, des del màrqueting a l'àmbit legal, passant per l'estratègia de mercat. "El gran handicap és el finançament. Costa molt fer entendre a un emprenedor que el seu projecte no podrà captar inversors i que haurà de buscar el finançament pel seu compte, demanant un crèdit", sosté Càmar.

Aconseguir els diners de la inversió inicial no és sempre un obstacle. Hi ha idees que necessiten poc capital per començar a caminar. "Vam invertir per començar 200 euros", recorda la cofundadora, Marta Sol, de només 26 anys. La clau, l'estratègia a les xarxes socials, en concret al Tik-tok, on van aconseguir deu milions



**GAMLAB.** Xavi Corbella, educador, Luís Díaz, treballador social, i Oriol Montesó, periodista, han creat una cooperativa que promou l'educació a través del joc. Triomfen amb les capsas d'aprenentatge



**ACTIVATIC.** En Dídac Martínez, professor, i l'Ivan Plana, expert en aplicacions, estan revolucionant els centres tradicionals de repàs amb la realitat virtual, l'educació emocional i el metavers.

de visualitzacions gràcies al seu enginy.

Hi ha molts altres casos, però, que cal trobar inversors. La Càtedra de la URV està fomentant també les anomenades rondes d'inversió per donar a conèixer els projectes a persones amb capital i ganas d'apostar per nous negocis.

Needcarhelp ha trobat ara un inversor en una d'aquestes rondes per fer front a un procés de creixement arreu de l'Estat i a fora, a Portugal, França i Itàlia. Tenen ja 16 treballadors.

L'ecosistema d'emprenedoria que s'ha acabat creant al voltant de la Càtedra



## (BI) BONAIMATGE

COMUNICACIÓ

**T'AJUDEM A COMUNICAR MILLOR PER SER MÉS COMPETITIU I ADAPTAR-TE ALS CANVIS**

977 127 210

bonaimatge@bonaimatge.com

www.bonaimatge.com



URV

## Coneixement i Empresa

URV-Empresa inclou també ajuntaments com el de Reus o Tarragona o la Diputació de Tarragona, amb suport econòmic a través de línies d'ajudes i subvencions.

Un dels objectius de la URV, convertit en línia de treball, és aconseguir donar solucions tecnològiques a la petita i mitjana empresa, que molts cops no té el múscul suficient per fer grans inversions en I+D (investigació i desenvolupament) o necessita respostes més ràpides a un problema concret. Tothom hi guanya perquè la URV busca donar sortida a innovacions tecnològiques sorgides de la feina dels investigadors al laboratori de la universitat.

#### Qüestió d'actitud

L'ambició i l'atreviment són fonamentals. Needcarhelp vol implantar-se per tota la Península Ibèrica i després al 2023 anar a França i Itàlia. Des del febrer a ara han facturat 400.000 euros. "No he tingut mai por", diu Sol, que va posar en marxa l'empresa acabada de sortir dels graus de Comerç Internacional i ADE.

L'emprenedoria va lligada també amb la joventut en el cas d'Activatic, un projec-



**VIAGEDIA.** La Mireia Giró ha creat una agència de viatges gens convencional. Professionalitza l'organització dels viatges i les sortides escolars amb l'ajuda d'una app.

te nascut al curs 2018-19 per transformar les tradicionals escoles de repàs escolar amb una metodologia trencadora, basada en l'educació emocional i la intel·ligència artificial, el metavers, que fan servir per aprendre anglès. Aposten fortament per la innovació i les experiències com a forma d'aprendre. El Dídac Martínez, mestre, i l'Ivan Plana, de 28 anys, expert en aplicacions informàtiques, són els dos socis i ànimes d'Activatic. Ja tenen acadèmies a Montblanc, Tarragona, Reus i Constantí. La idea és estendre el projecte

en xarxa pel territori, també a Barcelona. "Fa 50 anys que estem ensenyant igual, no ha canviat res. El nostre somni, canviar l'educació", diu Martínez. "La Càtedra d'Emprenedoria ens va servir per reflexionar sobre el nostre projecte", afegeix.

Sense sortir del món de l'educació i la innovació, la tarragonina Gamlab s'ha convertit en una cooperativa d'èxit gràcies a les capses d'aprenentatge. Tenen altres productes i projectes, tots al voltant de l'educació i la voluntat d'innovar i canviar les

coses. La gamificació, el joc com a recurs motivador, és un dels trets d'identitat. Entre els seus clients, els ajuntaments, instituts, escoles o empreses, on també han detectat forta demanda per fer formació buscant la motivació del treballadors. Han facturat en el que va d'any 200.000 euros. Van començar a Tarragona però ja tenen clients arreu del país. Tenen ja tres empleats fixes, més contractacions temporals per tirar endavant projectes concrets, com els casals d'estiu. Van néixer la primavera de 2021. "La URV ens va ajudar a detectar mancances nostres sobretot en la comercialització dels productes", explica l'Oriol Montesó.

Viagedia no és una agència de viatges convencional. També start-up sorgida de la URV, professionalitza l'organització dels viatges i les sortides escolars. Està enfocada a les escoles i instituts que preparen el viatge de fi de curs però volen sentir que tenen un acompanyament personalitzat i professionalitzat durant tot el procés. La Mireia Giró, diplomada en Turisme, és la fundadora. Amb l'ajuda d'una app es pot dissenyar un viatge a mida. Va tenir la idea de negoci mentre

feia el màster en Emprenedoria i Innovació de la URV. Va crear Viagedia al 2019, després d'acumular més d'una dècada d'experiència en el món de les agències de viatges. Ni la pandèmia, amb la mobilitat tant condicionada durant dos anys, ha pogut amb la seva idea de negoci.

Aquests són quatre casos d'èxit d'empreses sorgides al voltant de la universitat, de sectors molt diversos, però n'hi ha molts d'altres. Part dels projectes d'emprenedoria que arriben a la Càtedra, explica Càmera, neixen fruit de la voluntat d'auto ocupar-se, en un context econòmic sovint hostil pels joves acabats de sortir d'un grau. El món digital i en concret del comerç digital són terrenys abonats per l'emprenedoria.

La formació és un dels pilars bàsics de la generació d'start-ups i emprenedoria. El coneixement és clau per aconseguir l'èxit. Amb aquest neguit, la Càtedra URV-Empresa ha impulsat una assignatura transversal que poden fer estudiants de graus molt diversos. "Volem donar eines per emprendre a tots els estudiants, perquè coneguin l'emprenedoria", afegeix Càmera. ■

SOC

Servei d'Ocupació de Catalunya



INSTITUT MUNICIPAL DE FORMACIÓ I EMPRESA REUS

# Programa 30 Plus

## AJUTS A LES EMPRESES PER A LA CONTRACTACIÓ DE FINS A 10.500 €

### S'hi has d'incorporar personal, Mas Carandell t'ofereix:

- Subvencions de fins a 10.500 € per contractar majors de 30 anys:
  - Assessorament en els tràmits
  - Experiència de 6 anys en la gestió del 30 PLUS
- Gestió d'ofertes de feina per Internet
- Atenció personalitzada, sense cost, àgil i confidencial

[www.borsa.mascarandell.cat](http://www.borsa.mascarandell.cat)

Informa't a Mas Carandell de dl a dv de 9 a 14 h, al tel. 977 010 850, o bé, a [borsatreball@mascarandell.cat](mailto:borsatreball@mascarandell.cat)



Generalitat de Catalunya



MINISTERIO DE TRABAJO Y ECONOMÍA SOCIAL



Projecte subvencionat pel Servei Públic d'Ocupació de Catalunya i pel Servicio Público de Empleo Estatal en el marc del Programa 30 Plus