

EMPREENDEDORES

EMPREENDEDOR BUSCA inversor desesperadamente

El I Congrés Catalunya Emprèn reúne en Barcelona a 1.200 emprendedores, empresas e inversores

NOELIA CONTRADO

Dan Raigorodsky, Marcel Felis y Eduard Balust son tres jóvenes que han montado una pequeña empresa de desarrollo de videojuegos: Electroplastic. Buscan capital para expandirse y han decidido acudir al I Congrés Catalunya Emprèn,

una jornada que el 16 de julio pasado reunió a 1.200 emprendedores que buscan financiación, empresarios que necesitan soluciones para sus retos de innovación e inversores que operan a nivel nacional e internacional.

Nada de traje y corbata. Los tres jóvenes llegaron al Palau de Congressos de Catalunya vestidos con camisetas rojas con el nombre de su empresa: Electroplastic. Buscan llamar la atención y captar las miradas de los inversores de TIC presentes en el evento. "Necesita-

CARA A CARA

Los emprendedores pudieron entrevistarse con inversores nacionales e internacionales

mos 150.000 euros para acabar de desarrollar nuestro proyecto -pagar licencias, sueldos, instalaciones...-", explica Raigorodsky, y para ello han concertado varias citas en la sala de networking.

CITAS RÁPIDAS

Como Raigorodsky, los emprendedores han agendado días antes, a través de la web del congreso, varias reuniones -380 se celebraron durante toda la jornada- con alguno de los 200 inversores presentes.

Disponen de ocho minutos, una cita rápida donde tiene lugar "una primera toma de contacto y un intercambio de cromos -intercambio de tarjetas-", explica Jordi Mercader, de Merceraconsult. Mercader es



PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO CORPORATIVO

El conseller de Empresa i Ocupació, Felip Puig, presentó durante el congreso el nuevo programa de Emprendedoría Creativa. Una iniciativa que quiere fomentar la colaboración entre grandes y pequeñas empresas y en el que la Generalitat inyectará 10 millones de euros durante los próximos siete años. Las grandes corporaciones deben presentar sus retos de innovación y crecimiento: necesidades concretas como programas que les ayuden a mejorar en un área, tecnologías, etc. Y las pequeñas empresas deberán aportar soluciones concretas a estas demandas.

La Generalitat, a través de la agencia Acció, "comunicará los retos de las corporaciones al ecosistema de innovación en Catalunya -incubadoras, universidades, investigadores, empresas emergentes- y se encargará de seleccionar las entidades capacitadas para dar respuestas a las necesidades de las grandes compañías", explica Jesús Murillo, gerente del programa de Emprendedoría Creativa.

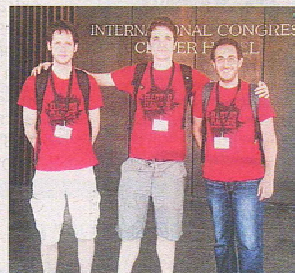
Las empresas valorarán los proyectos presentados y seleccionarán aquellos que crean que cumplen sus expectativas y donde realizarán una inversión, en la cual la Generalitat también participará

CITAS DE OCHO MINUTOS

Los emprendedores pudieron reunirse en entrevistas de ocho minutos con inversores privados para explicarles su proyecto

BUSCAN INVERSORES

Eduard Balust, Marcel Felis y Dan Raigorodsky son tres de los 10 integrantes de la empresa de videojuegos Electroplastic



uno de los inversores que acude para ver qué proyectos nuevos hay y hacia dónde va el mercado.

Avisan por megafonía que empieza la reunión de las 11:50 h y Mercader se dirige a la mesa 16, donde tiene una cita con Jordi Cerezuola, CEO de "No tengo seguro médico". Primero el inversor hace preguntas directas. ¿Cuánto dinero ha invertido en el proyecto?, ¿Número de clientes? Luego es el turno de Cerezuola. Pregunta sobre las

intenciones de Mercader. Quedan para verse la próxima semana.

"HAY QUE DIFERENCIARSE"

Después de varias reuniones, los inversores aseguran que hay proyectos muy buenos, que los emprendedores van muy preparados y saben cómo vender su proyecto. Jordi Mercader asegura que "muchos emprendedores son jóvenes, no tienen experiencia, y tienen que demostrar que son líderes,

transmitir credibilidad y explicar aspectos personales para diferenciarse -si es capitán de un equipo de básquet, si viaja...-, todo sirve para que el inversor vea que es responsable y talentoso".

Aunque en las sesiones de networking no se cierran negocios, sí que se consiguen muchos contactos para empezar un "matrimonio en los negocios", que es como define Josep Lluís Sanfeliu, de Ysios Capital, la inversión que hace una

empresa de capital riesgo en una start up. "Estudiamos el proyecto y si nos gusta nos conocemos, entablamos una relación de confianza -una fase de un año- y luego invertimos -hasta 10 millones- durante los próximos cinco años, cuando la empresa ya debe generar ingresos significativos", explica Sanfeliu.

LOS INVERSORES ESCUCHAN

Lo más importante para un emprendedor es disponer de varios minutos para que el inversor escuche su proyecto. Este fue el objetivo del XIX Fòrum d'Inversió, celebrado en el marco del I Congrés Catalunya Emprèn, donde 21 proyectos empresariales que buscan financiación tuvieron la oportunidad de ser expuestos ante un jurado de inversores y fondos de capital riesgo catalanes e internacionales. Los proyectos fueron de sectores punteros en los que Catalunya está bien posicionada globalmente, como las TIC, las ciencias de la salud y la vida, y otras tecnologías.

La empresa Red Point Solutions, que se dedica a la detección y eliminación de grandes volúmenes de contenidos ilegales que circulan por internet, ganó el Premi Fòrum d'Inversió, que distingue a la empresa con mayor potencial de innovación e internacionalización entre los proyectos presentados.

Octavi Uyà capitanea otro de los 21 proyectos que se presentaron. Economista de profesión, fundó hace un año, junto con otros tres socios, Nautal, una web de alquiler

JORDI MERCADER

"Los emprendedores tienen que demostrar que son líderes y transmitir credibilidad"

de embarcaciones -corporativas y privadas- que opera en España y Francia. Un modelo de negocio ya explotado con hoteles y apartamentos, pero que en el mundo náutico sólo existe en Estados Unidos. "Nautal necesita 500.000 euros para acelerar su crecimiento e intensificar las campañas de comunicación", explica Uyà.

Para darse a conocer todo vale, y mientras los asistentes del congreso tomaban el café, él y su equipo decidieron repartir flyers con cifras de su empresa. "Necesitamos captar la atención de los inversores y que nos recuerden", concluye.

Los prometedores chicos de Electroplastic siguen buscando desesperadamente.