

EMPRENEDORIA: SERVEIS 2014

CONTINGUT

1. Antecedents	2
2. Objectius possibles	2
3. Eines i instruments	2
4. Referències de treballs similars	9
5. Equip	13

1. ANTECEDENTS

Són moltes les activitats de foment de l'emprenedoria que impulsen les institucions, sovint amb resultats disperss.

Per a uns resultats òptims, és important tenir clar quins són els objectius que es volen assolir, i emprar les eines i els instruments adequats per fer-ho de la manera al més eficient possible.

Aquest document és una relació d'objectius i activitats, amb una aproximació a la durada i el cost.

Òbviament, tot és adaptable a les necessitats particulars de cada ajuntament, consell comarcal, diputació o ens de promoció econòmica, però aquest mapa permet fer-se una idea força completa de tot allò que es pot fer.

2. OBJECTIUS POSSIBLES

- ✓ Capacitació empresarial (CE)
- ✓ Foment de l'emprenedoria (FE)
- ✓ Networking (NW)
- ✓ Suport empresarial (SE)
- ✓ Territori (T)

3. EINES I INSTRUMENTS

- a. Formació conceptual (CE)
- b. Formació pràctica amb casos (CE, NW i SE)
- c. Best practices temàtiques (SE)
- d. Sessions individuals de consultoria i tutories (SE i CE)
- e. Programa de suport a la consolidació empresarial (SE i CE)
- f. Divulgació de l'emprenedoria a les escoles (FE i T)
- g. Talent Show (FE i T)
- h. Premis a la iniciativa emprenedora (FE i T)
- i. Sopar de l'Economia i Empresa (NW i T)
- j. Fòrum de Inversió i Finançament (CE, FE, NW i T)

Descripció dels instruments i referència de durada i preu

a. Formació conceptual

i. Formació conceptual a través de càpsules

Es tracta de sessions de 2,5 h de durada al voltant de temes específics d'emprenedoria i consolidació empresarial, impartides per experts i amb 30 min de debat final.

Alguns dels temes que s'hi podrien tractar són:

- ✓ Models de finançament amb recursos propis (*friends, fools & family, business angels, venture capital...*).
- ✓ Models de finançament amb recursos aliens (préstecs participatius, ajuts, banca comercial...).
- ✓ Models jurídics (pactes de socis, clàusules habituals, matèries reservades, sistemes retributius als fundadors...).
- ✓ Estratègies de negoci: monetització, rondes successives...
- ✓ Equip humà: *advisory board*, gestors de negoci, responsables d'àrees funcionals...
- ✓ Polítiques de retribució i compensació.
- ✓ Mètodes de atracció i retenció de talent en àrees clau.

ii. Formació conceptual plurisessió

Es tracta de cursos de formació de entre 16 i 24 h al voltant de temes transversals vinculats a la gestió empresarial i l'emprenedoria, impartides per experts.

- ✓ Motivació de equips.
- ✓ Negociació.
- ✓ Gestió de persones.
- ✓ Estratègies per l'ús efectiu de la venda a Internet.
- ✓ Disseny del pla comercial i canals de distribució.
- ✓ Gestió de la productivitat.
- ✓ Franchising nacional i internacional.
- ✓ Gestió de la tresoreria.
- ✓ Internacionalització de l'empresa.
- ✓ Formació Pla d'Empresa.

En finalitzar la formació es podran realitzar tutories individuals per tractar aspectes concrets a millorar de cada assistent, vinculats a allò que s'ha treballat durant les diferents sessions de formació.

b. Formació pràctica amb casos

Es tracta de sessions de 2.5 h de durada. Els assistents tenen a la seva disposició un cas pràctic real d'uns deu fulls, que caldria haver llegit abans de la sessió.

El dia previst, el monitor explica la dinàmica de treball d'un cas i agrupa els assistents en grups de entre sis i vuit persones, que discuteixen el cas privadament durant 40 min. En acabar, exposen les conclusions de forma plenària. Enllestides les exposicions, el professor-monitor exposa les línies bàsiques de resolució.

Té molta utilitat per observar els punts de vista dels altres i interactuar empresarialment en un projecte real.

Els temes elegits tracten principalment de direcció de persones, i mostren problemàtiques diferents entorn d'aquest tema.

La majoria de casos procedeixen del fons editorial de les escoles de negoci.

c. Best practices temàtiques

Són sessions de 2 h de durada on empresaris i/o directius expliquen en primera persona situacions que han viscut al voltant d'un tema determinat i com les han resolt.

Exemples de best practices són:

- ✓ La decisió d'exportar: com vaig començar.
- ✓ La instal·lació d'un sistema informàtic per gestionar les operacions de la meva empresa.
- ✓ Com vaig establir la política retributiva de la meva empresa.
- ✓ Com ens vam iniciar a Internet i què no tornaríem a fer.
- ✓ Com vam superar el concurs de creditors.
- ✓ (...)

d. Sessions individuals de consultoria i tutories

Són sessions pensades per dur a terme de forma puntual. Es programen habitualment en una o dues tardes al mes (o matins). Els empresaris emplen un breu formulari i demanen una de les hores disponibles la tarda prefixada.

Normalment les problemàtiques giren entorn de:

- ✓ Comercial
- ✓ Digital
- ✓ Finançament
- ✓ Dret mercantil
- ✓ Gestió de persones
- ✓ Model de negoci

Cada sessió preveu tres reunions d'1,5 h de durada.

e. Programa de Suport a la Consolidació Empresarial

És un programa de consultoria d'ample abast que es basa en un mínim de tres sessions i un màxim de cinc per empresa, separades cada sessió com a mínim per una setmana. S'hi aborden en profunditat diferents temes de gestió empresarial, amb un gran ventall de temàtiques. El model també inclou el sistema *doing together*, on les parts (consultor i empresa) evolucionen juntes en la problemàtica a treballar.

Aquest programa s'ha realitzat l'any 2012 i 2013.

f. Divulgació de l'emprenedoria a les escoles

Aquesta iniciativa, desenvolupada amb èxit a escoles públiques i concertades des de l'any 2009, es basa en el fet que un empresari-emprenedor fa una exposició motivadora sobre el procés emprenedor en primera persona a un col·lectiu d'alumnes de batxillerat, cicles o, fins i tot, darrer curs de secundària, durant una hora de classe. A vegades s'utilitza aquesta xerrada per engrescar-los a participar en algun concurs, per exemple el Talent Show.

Les escoles participants reben dos llibres de creació d'empreses, normalment un per al professor i l'altre per al centre.

g. Talent Show

Es tracta d'un acte que té com a objectiu observar bons projectes o idees empresarials elaborades per joves no universitaris. Consta d'una sessió de sensibilització per institut o escola, una anàlisi de projectes, una defensa privada del projecte (*pitch readiness*) per part dels impulsors i, finalment, una presentació pública de les millors idees.

L'objectiu no és només mostrar bones idees, sinó fer aflorar talent empresarial.

El cost d'un programa depèn del nombre d'escoles participants, el nombre de projectes, els premis...

h. Premis a la iniciativa emprendedora

Tenen com a objectiu reconèixer el treball realitzat per emprenedors i empresaris, així com contribuir a la difusió dels projectes.

Normalment tenen sis fases:

- ✓ Difusió dels premis.
- ✓ Recepció de candidatures.
- ✓ Pitch readiness davant del jurat.
- ✓ Deliberació i decisió.
- ✓ Acte de lliurament dels premis.
- ✓ Difusió de resultats.

Són estructurats en una sèrie de categories. Les més usuals són:

- ✓ Millor Iniciativa Emprendedora (per a empreses que ja facturen).
- ✓ Millor Idea Emprendedora.
- ✓ Emprendre en Femení.
- ✓ Millor Idea Jove (per a menors de 25 anys).
- ✓ Millor Idea d'intraemprenedoria (per a empreses que obren una nova línia de negoci).

i. Sopar d'Economia i Empresa

El Sopar és un acte senyalat on es troba el teixit empresarial, polític i social. Normalment se articula al voltant d'un ponent il·lustre, i es pot aprofitar per lliurar premis, bé sigui d'iniciativa Emprendedora o del Talent Show.

j. Fòrum d'Inversió i Finançament

Se estableix com un punt de trobada entre l'oferta i la demanda de capitals, així com una sessió de networking entre els principals *movers & shakers* del sector.

Es combina habitualment amb alguna xerrada, conferència o taula rodona; per exemple:

- ✓ Taula rodona dels diferents agents de finançament: capital públic, privat i banca comercial.
- ✓ Ponència sobre cooperació empresarial.
- ✓ Ponència sobre relacions societàries.

Els seleccionats normalment s'ordenen en dues categories: els que ja facturen i els que encara no, i han de ser entrenats en programes com els de *pitch readiness*.

Usualment també es pot lliurar la revista del Fòrum, que conté adreces d'interès, fitxes de productes financers i fitxes de les empreses que s'hi presenten.

També pot completar-se amb vídeos dels projectes presentats a un canal YouTube obert ad hoc.

3. REFERÈNCIES DE TREBALLS SIMILARS

[Cafè Aventura 2013](#): organitzadors del primer fòrum d'emprenedoria a Sabadell, per encàrrec de l'Ajuntament de Sabadell. Vam ser els organitzadors del fòrum, des de la captació i selecció de projectes, formació als emprenedors, comunicació, organització i presentació de la jornada, i tria i contacte amb els ponents per a les conferències.



[Investment Readiness Globalleida 2012](#): organitzadors del programa d'investment Readiness de Globalleida. Vam ser els organitzadors del fòrum, des de la captació i selecció de projectes, formació als emprenedors, comunicació, i tria i contacte amb els ponents per a les conferències.



Fòrums d'Acció: col·laboració en l'organització i la formació de diferents fòrums d'inversió d'Acció. Hem col·laborat a diferents nivells amb els Fòrums d'Acció, des de formació als emprenedors, col·laboració en l'organització, membres del jurat i de la selecció de projectes. Hem estat els autors dels llibres Fòrum 2006 i 2007, que va suposar un canvi total de format i continguts més enfocat a inversors, el qual es manté a dia d'avui.



Tarragona Emprèn 2013: participació com a consultors de projectes i ponents.



Nit de les Empreses, Nit de les Idees 2014: organitzadors de la primera nit de l'emprenedoria a Caldes de Montbui, per encàrrec de l'Ajuntament de Caldes (en curs).

Altres projectes recents

- ✓ Programa emprendre en el sector comerç. Barcelona Activa (2013-2014).
- ✓ Programa emprendre en el sector construcció. Barcelona Activa (2013-2014).
- ✓ Programa de gestió empresarial per a microempreses. Barcelona Activa (2013-2014).
- ✓ Formació *Nous emprenedors: idea-projecte-negoci*. Foment de Barcelona (2013-2014).
- ✓ Projecte Kubik. Consell Comarcal del Bages (2013).
- ✓ Serveis de prospecció empresarial, consultoria i formació al Polígon Santa Margarida, Ajuntament de Terrassa (2013).
- ✓ Programa fet a mà. Barcelona Activa (2013).
- ✓ Dinamització i modernització dels sectors tradicionals. Ajuntament de Sant Boi de Llobregat (2013).
- ✓ Programa de assessorament en mentoring. Acció (2012-2013).
- ✓ Programa de consolidació empresarial. Ajuntament de Granollers (2012).
- ✓ Programa de consolidació empresarial. Ajuntament de Santa Perpètua de la Mogoda (2012).
- ✓ Investment Readiness. Acció (2011-2012).

Institucions i referències

- ✓ Acc1ó
- ✓ Ajuntament de Caldes de Montbui
- ✓ Ajuntament de Granollers
- ✓ Ajuntament de Sabadell
- ✓ Ajuntament de Sant Boi de Llobregat
- ✓ Ajuntament de Santa Perpètua de la Mogoda
- ✓ Ajuntament de Terrassa
- ✓ ASCAMM
- ✓ Barcelona Activa
- ✓ Consell Comarcal del Bages
- ✓ Diputació de Barcelona
- ✓ Diputació de Tarragona
- ✓ Escola Universitària del Maresme
- ✓ GlobaLleida
- ✓ Madri+I+D
- ✓ Pimec, Petita i Mitjana Empresa de Catalunya
- ✓ Universitat de Girona

4. EQUIP

Jordi Mercader estratègia corporativa

És el soci fundador de Mercaconsult i d'Infinitem Projects, i director de l'àrea d'estratègia corporativa d'aquestes companyies. **Consultor en economia, inversions, organització i consolidació d'empreses**, també és expert en assessorament a l'empresa familiar i en emprenedoria. Té una dilatada i consolidada trajectòria com a consultor d'estratègia empresarial, amb **més de vint anys d'experiència**.

Actua com a *business angel* i col·laborador en IPI (Inversió Privada Informal) d'Acció. És exconseller d'Invready, societat de capital risc especialitzada en *biotech*, i fundador i conseller de Mercaconsultsuport, empresa d'inversions. També és accionista i *advisor* d'InTech, empresa internacional de base tecnològica.

És docent de l'Funcet (UPC), i col·labora en el màster en Emprenedoria i Innovació de l'Escola Universitària del Maresme (UPF).

Llicenciat en **Ciències Econòmiques i Empresariales per la UAB**, graduat en Dret per la Universitat Antonio de Nebrija, màster en Màrqueting i Distribució Comercial per la UPC i **PDG de IESE**. També ha cursat la especialització en Compravenda d'Empreses del Col·legi d'Economistes.

Gemma Clapés desenvolupament organitzatiu

Sòcia de Mercaconsult i directora de l'àrea de recursos humans de l'empresa: consultoria, formació i selecció. És la responsable de l'organització i el funcionament intern de l'empresa. Té una dilatada i consolidada experiència professional de **més de quinze anys** en la direcció de projectes a les diferents unitats de negoci, tant en empreses familiars, pimes i empreses en fase de consolidació. És **consultora en desenvolupament i comportament organitzacional**, així com en *investment readiness*, programes d'autoavaluació i formació a emprenedors.

Com a experta en recursos humans i en organització d'empresa, fa **més de vint anys que imparteix formació** en programes de màster, universitats, *in company* i en diferents institucions públiques i privades. Des del 2011 coordina el curs de Direcció dels Recursos Humans a la Cambra de Comerç de Sabadell. Actua com a **vocal dins la Comissió Executiva de PIMEC Vallès Occidental** i com a coordinadora de la Comissió de Formació.

És llicenciada en **Psicopedagogia** i màster en **Direcció de Recursos Humans** per la UPC (EAE). Ha realitzat el programa de Direcció General d'ESADE. Té formació en *coaching* relacional i estructural.

Josep Maria Garcia direcció de consultoria

És assessor d'organització, operacions i logística per a grans empreses. Actualment, és **board member de Leverage Services y Optimize Services, empreses de consultoria d'operacions**. També dona suport a l'organització d'Innim, focalitzat en el projecte de reorganització per processos i millora competitiva en costos de l'organització.

Anteriorment havia estat director per al sud d'Europa i Amèrica de Progreso Perspectivas y Consejo, companyia amb seu a París i presència mundial, soci a les delegacions de Barcelona, Sidney, Estambul i Buenos Aires. També havia estat formador de consultors dins de la companyia.

És llicenciat en **Ciències Econòmiques i Empresariales** per la UAB, i **PDD** per l'IESE. Duu a terme el programa d'educació contínua de l'IESE des de la data. A més, és llicenciat en **Investigació i Tècniques de Mercat** per la UOC.

Sònia Verdú adjunta a direcció

És la responsable de comunicació, tant a Mercaconsult i Mercadigital (Infinitum Projects), com per a clients i projectes externs. Se'n carrega del control, la coordinació i l'execució de les diferents accions comunicatives.

També és la responsable de l'assessorament lingüístic, especialment pel que fa a continguts online i offline · línies editorials, generació, revisió i traducció de continguts per a web, premsa, mailing i publicitat. També duu a terme projectes de màrqueting online, especialment en les àrees d'**inbound marketing** i **comunicació online**.

Col·labora en diferents projectes de consultoria, especialment relacionats amb l'assessorament a emprenedors: revisió i redacció de *business plan*, i **coordinació dels projectes i els estudis**. Ha col·laborat en accions d'*investment readiness*, i ha estat la responsable de la coordinació i la redacció de dos Llibres Fòrum d'Acció.

És llicenciada en **Filologia Catalana** i Postgrau en **Correcció i Qualitat Lingüística** per la UAB. Ha realitzat cursos sobre Dret de Societats Mercantils, Finances, **Redacció Publicitària**, Tècniques de Venda, AdWords, Analytics i Bioemprenedoria, entre d'altres.