

El director de nous canals d'Anbanc i col·laborador del Taller d'Emprenedors, Robert Monturiol, afirma que "l'emprenedor neix". La inquietud de fer coses "no s'aprèn, però la iniciativa que ara fa cinc anys van posar en funcionament el Govern d'Andorra i Andbanc ajuda precisament a endreçar idees". El Taller dona als joves "el coneixement del mètode per passar del projecte embrionari al projecte racional". La iniciativa és necessària en un entorn cada vegada més competitiu, "sobretot quan es tracta de buscar inversors que busquen realitats". Les idees brillants "són moneda corrent; per això és encara més important saber desenvolupar un pla de negoci que respongui a preguntes com ara què es vol fer, com i quines alternatives es tenen per si falla alguna cosa". La diversificació del model d'ingressos "és una de les premisses del pla de negoci", argumenta Robert Monturiol, que insisteix que "un pla d'atac ben estructurat acaba donant molta seguretat al jove emprenedor". D'aquesta manera, el Taller obliga els joves a plantejar-se una sèrie d'interrogants que són "de sentit comú i que els ajuden a entendre el món de l'empresa, que cada dia és més complex". Tot plegat els fa "valorar per què uns projectes tenen èxit i d'altres no". En aquest sentit,

el Taller "els dona les claus per evitar sorpreses i els fa abordar totes les situacions possibles d'una manera pràctica i positiva".

Si la metodologia del seminari de quatre mesos de durada té l'avantatge d'apropar els emprenedors al món dels negocis, també és cert que els laboratoris d'aquestes característiques "beneficien l'evolució econòmica de qualsevol societat". Actualment, les empreses "han de renovar-se continuament per no perdre atractiu ni mercat i amb el temps el teixit empresarial que no evoluciona també es mor". Oferir nous productes i serveis per mantenir "factores diferenciadors és el plantejament de qualsevol negoci o empresa i les formacions com aquesta poden contribuir-hi d'una manera molt clara". Finalment, l'ensenyament pràctic i específic que proporciona el Taller d'Emprenedors justifica encara més, si cal, l'encert d'adreçar-lo "a qualsevol jove que vulgui posar en marxa un projecte, tot i que no tingui una preparació especial en el terreny econòmic o en l'empresarial", conclou Robert Monturiol.

L'emprenedor i el finançament de projectes 'on line'

S'ha parlat i s'ha escrit molt sobre el finançament de projectes de l'entorn de les noves tecnologies i, en especial, d'internet. Hem viscut cinc anys en què s'han creat i destruït conceptes com ara el de nova economia. Els projectes on line han viscut una profunda crisi de confiança per part dels inversors, cosa que sembla arribar al final amb la publicació de resultats positius de projectes d'inversió ambiciosos en molts sectors econòmics com ara banca, distribució, consum, serveis... Els emprenedors que desitgen fer realitat els seus projectes de l'entorn d'internet hauran de fer front, però, a un cert escepticisme inicial per part dels potencials inversors, que ha de quedar resolt amb un *business plan* sòlid i un equip de *management* del projecte compromès i capaç de transmetre confiança. La primera pregunta que un emprenedor s'ha de formular abans d'iniciar la recerca de capital hauria de ser: ¿per què necessaries els diners? O, per ser més explícit: ¿quin és el procés pel qual passa la meua companyia o el meu projecte?

Tenim el costum de pensar que l'emprenedor s'associa a l'inici d'una activitat, des d'un estat embrionari, però hi ha emprenedors en moltes etapes d'un projecte, amb la qual cosa les necessitats d'inversió poden tenir un caire ben diferenciat segons la funció de l'estadi en què es troba el projecte. Algunes possibles respostes a la pregunta que formulava més amunt són:

- Un pla d'inversions en actius fixos com a punt de partida d'una fase de creixement o com a resposta als canvis del mercat.
- Desequilibri important de l'estructura de balanç que requereix una necessitat de finançament de capital circulant, com a conseqüència d'un fort procés d'expansió.
- L'equip directiu de la companyia està disposat a comprar a l'empresa les accions, a través d'un procés de MBO (Management Buy Out), MBI (Management Buy In) o BIMBO (Buy Management Buy Out).
- Entrada d'un soci estratègic en l'accionariat.
- Les pèrdues de l'empresa l'han col·locat en una situació delicada.

En funció de la capacitat d'aportació de valor afegit al projecte a banda dels diners, hi ha diversos tipus d'inversors als quals un emprenedor es pot adreçar:

- *Friends, tools and family*. Més conegut en terminologia anglosaxona com les 3 *efes*. En els moments de més *boom* d'internet aquesta figura sempre ha estat fonamental en la posada en marxa del projecte. Aquesta modalitat es defineix en bona part pel compromís personal de l'emprenedor amb el seu projecte: préstecs tous, hipoteques amb garantia sobre l'habitatge matriculat de l'emprenedor, els familiars i els amics que inverteixen part dels estalvis en la idea i la visió de l'emprenedor.

- *Business angel*. Aquest és, sens dubte, un terme de moda en l'entorn dels negocis a internet, encara que moltes vegades es confon la tasca o la funció d'aquesta figura. Un *business angel* és molt més que una persona amb liquiditat elevada, desig d'invertir en un projecte. Es tracta d'un expert sectorial o professional amb un elevat *background* en una indústria o en un sector econòmic determinat. Aquesta figura aporta molta solidesa a una companyia i representa una garantia per a possibles inversors. Paul Allen, cofundador de Microsoft, és un *business angel*.

- Soci tecnològic. El perfil inversor d'un soci tecnològic respon a la tipologia de tecnologia a canvi d'accions. Les companyies protagonistes d'aquest model han estat, i són, en general, empreses del sector *e-servis* o desenvolupadors de programari per a projectes *e-business*.

- *Financial capital venture* i bancs d'inversions. Aquests tipus s'han de tenir en compte quan les inversions en el projecte requereixen una forta aportació de capital. Un pla financer molt exhaustiu, un *business plan* que mostri una diversificació coherent de les fonts d'ingressos i un equip de *management* projecte de gran solidesa i compromís són requisits fonamentals abans de plantejar-se aquestes opcions. ♦

►► Robert Monturiol



“El Taller ajuda a endreçar idees”